

קבוצת בזק

מצגת משקיעים | תוצאות כספיות

רבעון ראשון 2025

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות ויעדים לטווח בינוני אודות בזק והשוק בו היא פועלת. למרות שבזק מאמינה כי התחזיות שלה והיעדים שלה לטווח בינוני ("התחזיות והיעדים") מבוססים על הערכות הגיוניות, הם נתונים לסיכונים מסוימים ולא-ודאויות. בהתאם, אין להתייחס לתחזיות וליעדים כהבטחה לכך שהם אכן יתממשו בפועל. מימוש ו/או שינויים אחרים בתחזיות וביעדים תלויים בגורמים שאין לדעת אותם מראש, ולא נמצאים בשליטת בזק, כולל גורמי סיכון ואופי הפעילות שלה, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים חיצוניים והרגולציה שמשפיעה על פעילויותיה. אין כל וודאות כי תחזיותיה ויעדיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות שלה עשויות להיות שונות באופן מהותי מתחזיותיה ויעדיה בין היתר עקב גורמים שאינם תלויים בה. התחזיות והיעדים מבוססים רק על הערכותיה של בזק נכון לתאריך זה, ובזק אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או יעד ו/או הערכה שבמצגת על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו.

מצגת זו מכילה מידע חלקי הלקוח מהדוחות הציבוריים של בזק המתפרסמים על פי חוק ניירות ערך התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הדוחות הנ"ל נגישים באתר רשות ניירות ערך: www.magna.isa.gov.il קריאת מצגת זו אינה תחליף לקריאת הדוחות המפורטים של בזק המוגשים על פי חוק ניירות ערך ואינה מיועדת להחליף את הדוחות המלאים או לסייג אותם. המצגת הוכנה לנוחיות הקורא בלבד, מתוך הבנה כי הדוחות המפורטים נקראים בו-זמנית עם העיון במצגת. החברה אינה מתחייבת כי המידע הכלול במצגת זו מדויק או שלם. אין לראות במצגת הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין בהודעה זו ובמידע הכלול בה להוות כבסיס או להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות.

מצגת זו נועדה לשם תמצית ונוחות בלבד, ואינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה בזק לציבור בטרם קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות הערך שלה. המצגת אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות ערך שלה ואין להסתמך על המצגת לצורך קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות ערך של החברה.



קבוצת בזק | Q1-2025 בקצרה



הרווח הנקי המתואם עלה בכ-6.7%,
בעיקר כתוצאה מקיטון בירידות ערך
ב-yes



עדכון תחזית הרווח הנקי המתואם וה-
EBITDA המתואם כלפי מעלה ל-1.32
מיליארד שקל ו-3.75 מיליארד שקל
בהתאמה, בעיקר עקב השפעת עסקת
yes-פרטנר



התקדמות משמעותית בפן הרגולטורי כולל
השלמת רפורמת סגירת רשת הנחושת
והתקדמות בנושא ההפרדה המבנית מול
משרד התקשורת אשר הכריז באופן רשמי כי
מטרתו להכריע בסוגייה במהלך שנת 2025



עלייה של כ-2.4% בהכנסות ליבה⁽¹⁾
לכ-1.98 מיליארד שקל, כתוצאה מצמיחה
בבזק קווי ופלאפון



המשך צמיחה במנועים האסטרטגיים –
עלייה של כ-36% בסך מנויי הסיבים
וכ-6% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי, וכן
עלייה של כ-18% במנויי חבילות דור 5 וכ-
5% ב-ARPU סלולר



צמיחה של כ-2.2% בלקוחות אינטרנט
קמעונאיים בקבוצה⁽²⁾ עם כ-33%⁽³⁾
Take-up בתשתית הסיבים



שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס ל-Q1-2024, למעט אם צוין אחרת

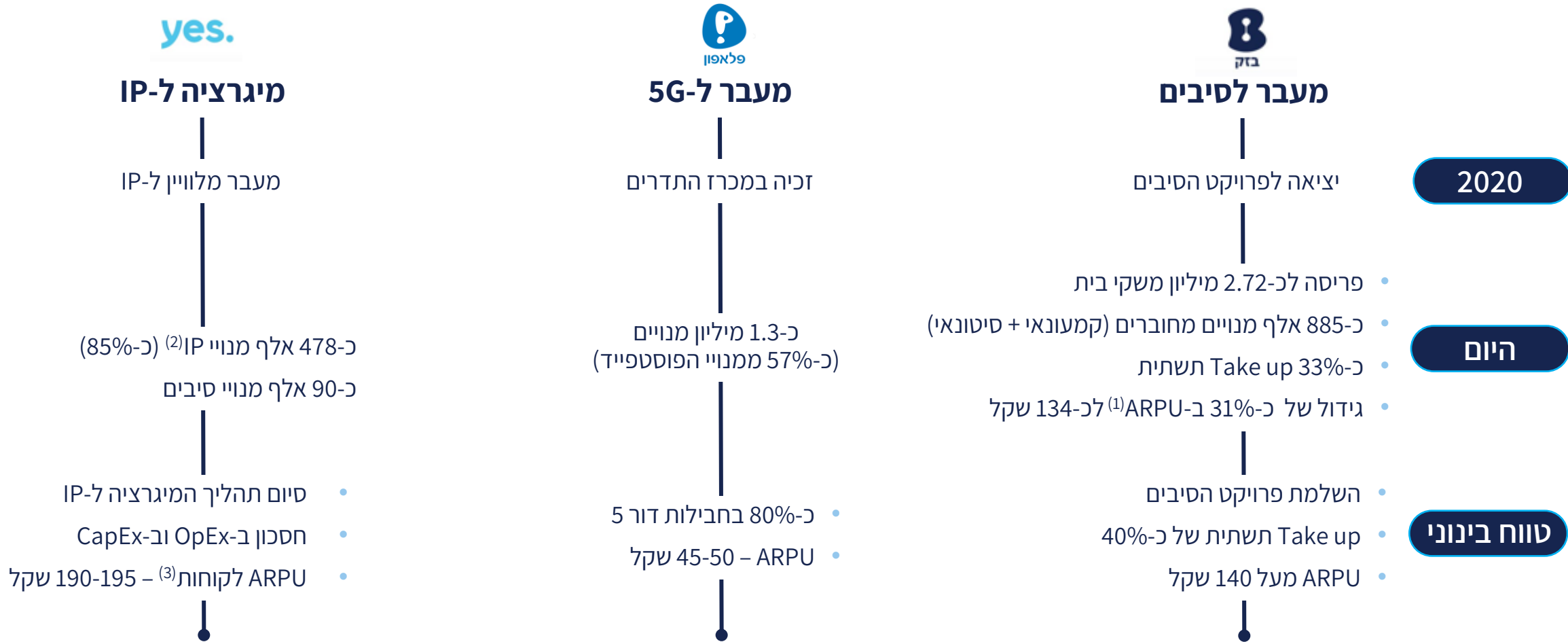
⁽¹⁾ הכנסות הקבוצה בנטרול הכנסות משירותי טלפוניה בבזק קווי, קש"ג בפלאפון, לקוחות פרטיים בבזק בינלאומי והכנסות בזק און ליין

⁽²⁾ בזק אינטרנט קמעונאי + חבילת סיבים ב-yes

⁽³⁾ סמוך למועד פרסום הדוח



מפת דרכים טכנולוגית ועסקית



ההשקעות האסטרטגיות בתשתיות ממשיכות להוות בסיס איתן לצמיחה

⁽¹⁾ ביחס ל-Q4-2020
⁽²⁾ מנויי yes העושים שימוש בשירותי yes+ ו-STING המועברים באמצעות רשת האינטרנט. כולל גם מנויים העושים שימוש במקביל גם בשירותי הלוויין
⁽³⁾ ARPU לקוחות כולל פעילות טלוויזיה וסיבים



קבוצת בזק | סיכום תוצאות Q1-2025

רווח נקי מתואם⁽²⁾

מיליון שקל **319**

↑ 6.7%

EBITDA מתואם⁽²⁾

מיליון שקל **914**

שיעור EBITDA מתואם כ- 40.9%

↓ 0.3%

הכנסות ליבה⁽¹⁾

מיליארד שקל **1.98**

↑ 2.4%

ירידה בחוב נטו בסך

מיליון שקל **31**

↓ 0.7%

תזרים חופשי

מיליון שקל **262**

↓ 44%

הירידה בתזרים החופשי כתוצאה מתשלום שומות למס הכנסה ברבעון הנוכחי וקבלת החזר מס ברבעון המקביל. בנטרול תשלומי המיסים בשני הרבעונים הירידה הייתה כ-4%

⁽¹⁾ הכנסות הקבוצה בנטרול הכנסות משירותי טלפוניה בבזק קווי, קש"ג בפלאפון, לקוחות פרטיים בבזק בינלאומי והכנסות בזק און ליין
⁽²⁾ בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות



קבוצת בזק | סיכום תוצאות Q1-2025 (המשך)

yes.

הכנסות

מיליון שקל **319**

↑ 1.3%

אלף **561**

מנויי TV

↓ 1.8%

כ-85% מהמנויים מחוברים ל-קו(1) (3)

ARPU לקוחות(4)

שקל **189**

↑ 3.8%



פלאפון

ARPU סלולר(2)

שקל **45**

↑ 4.7%

הכנסות משירותי סלולר(2)

מיליון שקל **360**

↑ 7.5%

מיליון **2.63**

מנויי סלולר

↑ 0.8%

מיליון **1.3**

מנויי חבילות דור 5(1)
כ-57% מסך מנויי הפוסטפייז

תוספת של

אלף **52**

מנויי פוסטפייז



בזק

ARPU אינטרנט קמעונאי

שקל **134**

↑ 5.5%

פריסת סיבים

מיליון משקי בית(1) **2.72**

Take Up תשתית(1)

כ-**33%**

תוספת של

אלף **228**

מנויי סיבים
(קמעונאי + סיטונאי)

אלף(1) **885**

מנויי סיבים
(קמעונאי + סיטונאי)

(1) סמוך למועד פרסום הדוח

(2) ההתייחסות להכנסות ול-ARPU במצגת זו בחלק של פלאפון הינם בנטרול קש"ג, למעט אם צוין אחרת

(3) מנויי yes העושים שימוש בשירותי yes+ ושירותי STING+ המועברים באמצעות רשת האינטרנט. כולל גם מנויים העושים שימוש במקביל גם בשירותי הלוויין

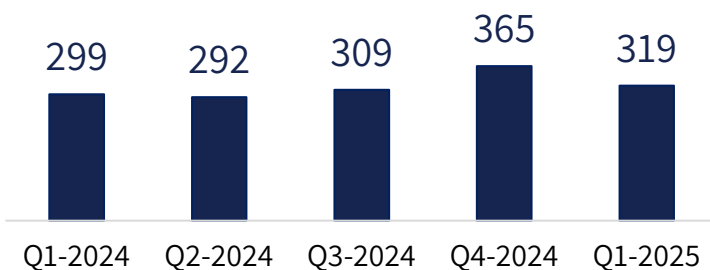
(4) ARPU לקוחות כולל פעילות טלוויזיה וסיבים



קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-Q1-2025 במיליוני ₪

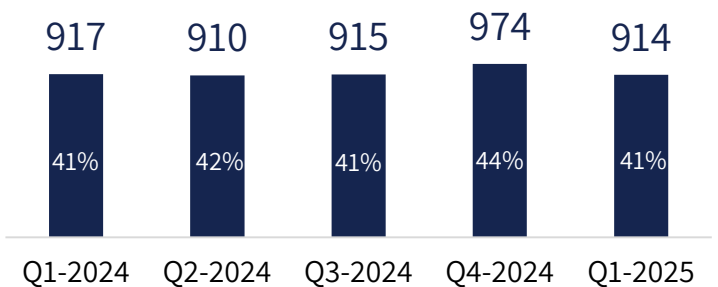
רווח נקי מתואם (1)

↑ 6.7%



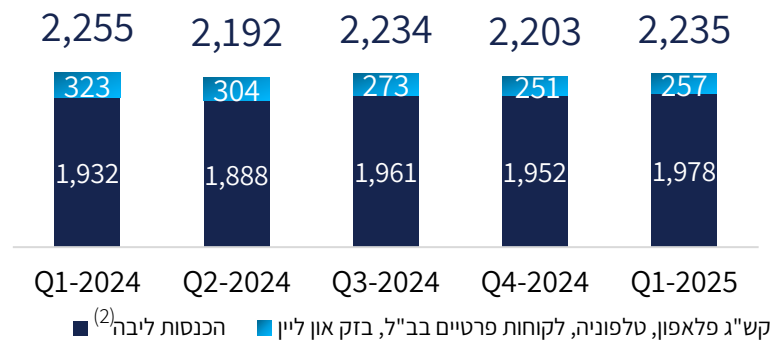
EBITDA מתואם (1)

↓ 0.3%



הכנסות

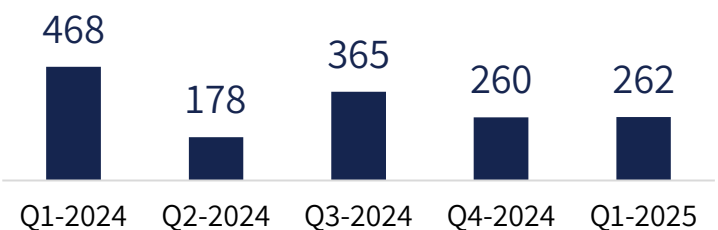
↑ 2.4% (3)



- הכנסות הליבה (2) עלו בכ-2.4% כתוצאה מצמיחה בהכנסות של בזק קווי ושל פלאפון
- הרווח הנקי המתואם הושפע מהקיטון בירידות ערך ב-yes
- הירידה בתזרים החופשי נבעה בעיקר מירידה בבזק קווי, כתוצאה מתשלום שומות למס הכנסה ברבעון הנוכחי וקבלת החזר מס ברבעון המקביל

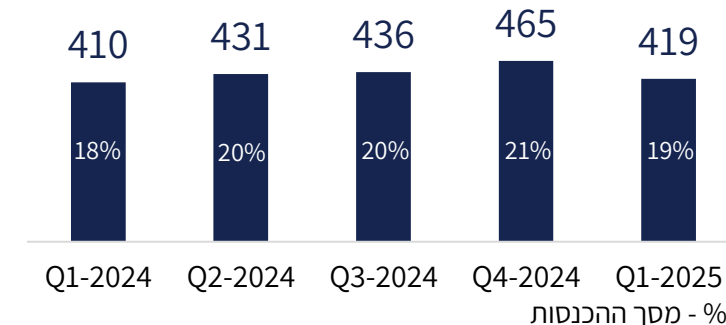
תזרים חופשי

↓ 44%



השקעות

↑ 2.2%

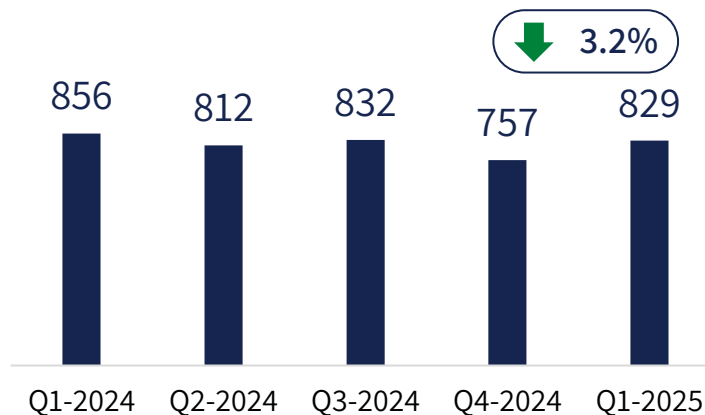


(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות
 (2) הכנסות הקבוצה בנטרול הכנסות משירותי טלפוניה בבזק קווי, קש"ג בפלאפון, לקוחות פרטיים בבזק בינלאומי והכנסות בזק און ליין
 (3) שיעור השינוי מתייחס להכנסות הליבה

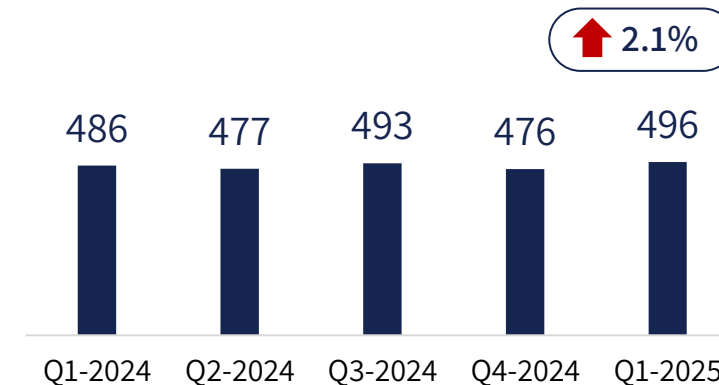


קבוצת בזק | התפתחות ההוצאות במיליוני ₪

הוצאות הפעלה

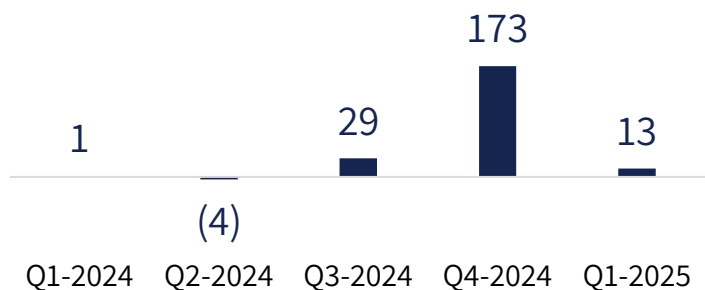


שכר

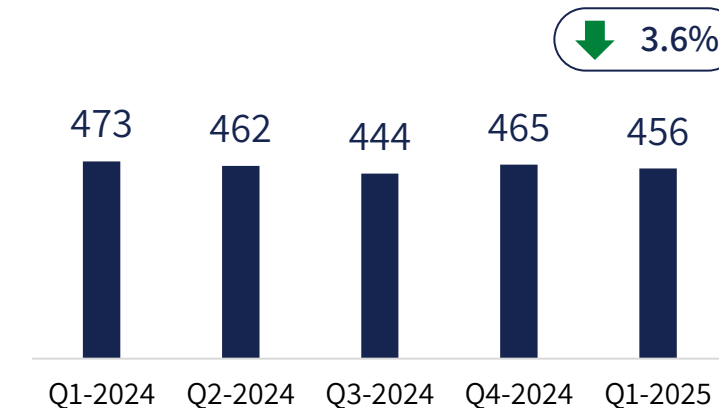


- עלייה בהוצאות השכר בעיקר כתוצאה מעדכוני שכר וירידה בהחזר תגמולי מילואים מביטוח לאומי בשל השפעת המלחמה בבזק קווי
- ירידה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מהשינוי הרגולטורי שהביא לירידה בתשלומי קישור גומלין
- עלייה בהוצאות אחרות, בין היתר, כתוצאה מהוצאות בגין מענק מותנה לעובדי yes

הוצאות (הכנסות) אחרות

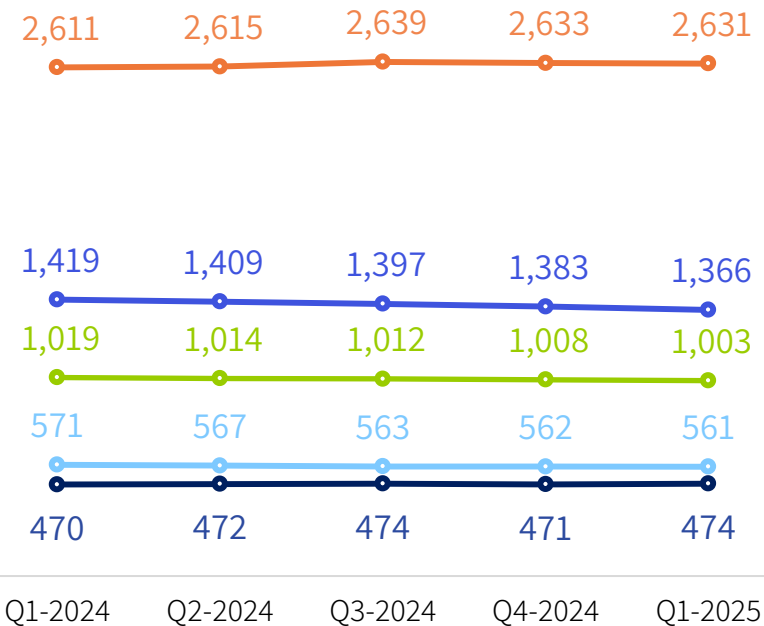


פחת והפחתות



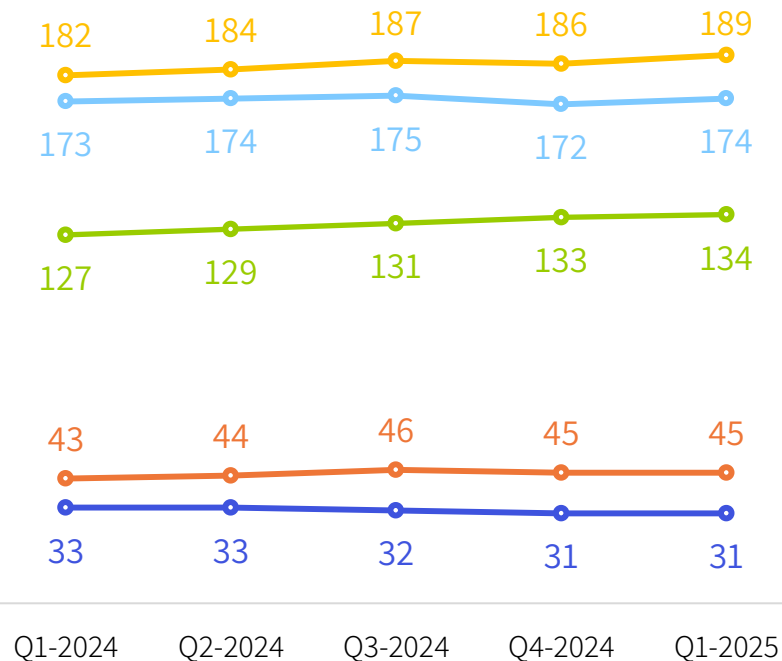
קבוצת בזק | נתונים תפעוליים רבעוניים

מנויים (בסוף תקופה, באלפים)



המשך צמיחה במנויי פלאפון מול הרבעון המקביל

ARPU (₪)



עלייה של כ-6% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי y-o-y

עלייה ב-ARPU לקוחות (1) של yes הנובעת מצמיחה בסיבים

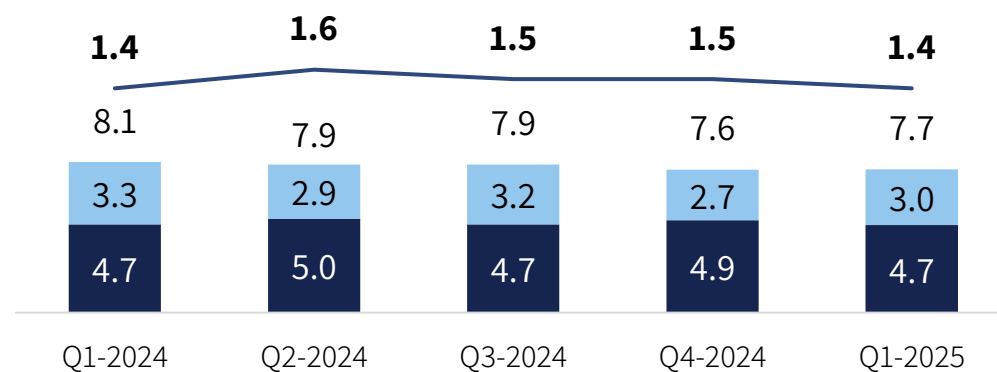
● סלולר ● טלפוניה ● אינטרנט קמעונאי ● אינטרנט סיטונאי ● yes לקוחות (1) ● yes טלוויזיה

(1) ARPU לקוחות כולל פעילות טלוויזיה וסיבים



קבוצת בזק | חוב פיננסי

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



■ חוב נטו
 ■ מזומנים והשקעות לטווח קצר
 — Adj. EBITDA-ל-נטו

הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA

ירידה בחוב נטו

- ירידה של כ-31 מיליון שקל, או כ-0.7%, לכ-4.7 מיליארד ₪

יחס חוב נטו ל-EBITDA מתואם – 1.4

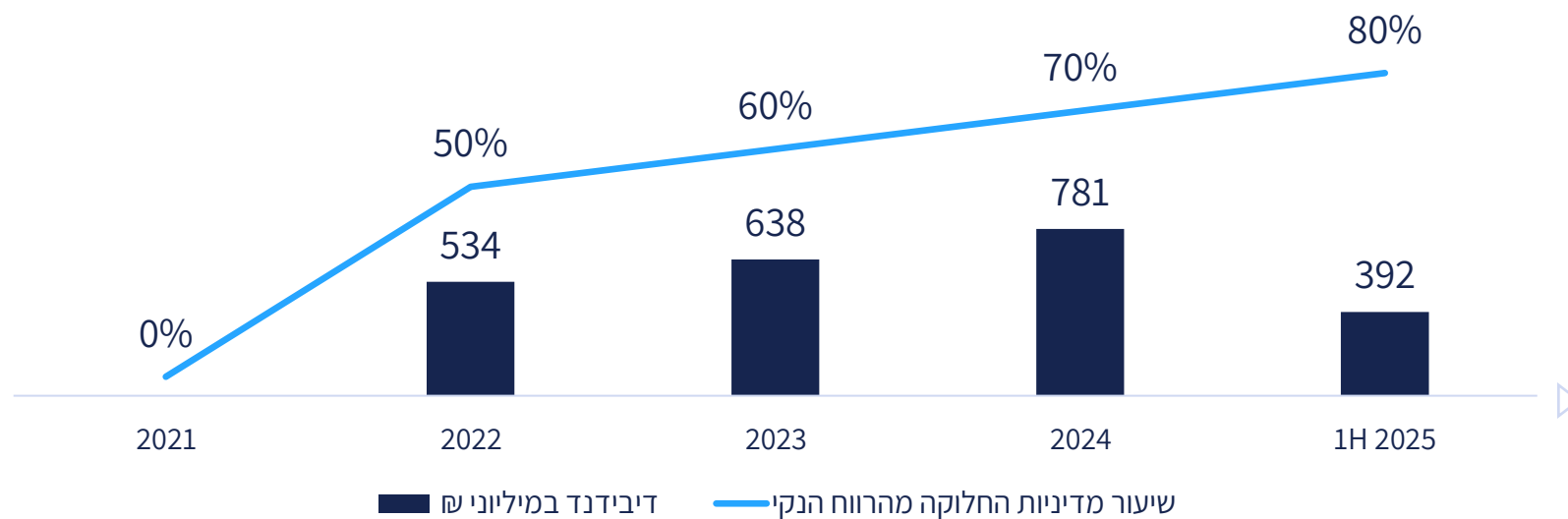
דירוג אשראי

אופק	דירוג	חברה
יציב	iIAA	S&P Global Maalot
יציב	Aa2.il	מידרוג



קבוצת בזק | חלוקת דיבידנד

- **במרץ 2025, דירקטוריון החברה עדכן את מדיניות חלוקת דיבידנד** לפיה החברה תחלק לבעלי מניותיה, מדי כחצי שנה, דיבידנד במזומן בשיעור של **80% מהרווח החצי שנתי (לאחר מס)**
- בהתאם למדיניות זו, ב-14.5.2025 החברה חילקה דיבידנד בסך **392 מיליון שקל**, המהווים כ-**0.14 שקל למניה**



קבוצת בזק | תחזית לשנת 2025



תחזית מעודכנת
(11.5.2025)⁽²⁾

כ-3.75 מיליארד שקל

כ-1.32 מיליארד שקל

ללא שינוי

ללא שינוי

ללא שינוי



תחזית מקורית
(12.3.2025)

כ-3.7 מיליארד שקל

כ-1.2 מיליארד שקל

כ-1.75 מיליארד שקל

כ-2.9 מיליון משקי בית

שמירה על דירוג אשראי גבוה,
בקבוצת ה-AA

Adj. EBITDA⁽¹⁾

רווח נקי מתואם⁽¹⁾

CapEx

פריסת סיבים

יציבות פיננסית

⁽¹⁾ בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות
⁽²⁾ החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של $\pm 10\%$ מהנתונים הבאים בתחזית המעודכנת: רווח נקי מתואם, EBITDA מתואם ו-CAPEX



בזק קווי | Q1-2025 בקצרה



הגעה לכ-568 אלף⁽²⁾ מנויי סיבים
קמעונאיים נכון להיום תוך
צמיחה של כ-5.5% ב-ARPU
אינטרנט קמעונאי לכ-134 שקל



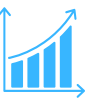
פריסת סיבים לכ-2.72 מיליון
משקי בית עם כ-885 אלף
לקוחות מחוברים, שיעור Take
up של כ-33%⁽²⁾



עלייה של כ-2.6% בהכנסות הליבה⁽¹⁾
לכ-973 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה
מעלייה בהכנסות מפרויקטי תשתית,
שירותי אינטרנט ושירותי תמסורת
ותקשורת נתונים



הרווח הנקי המתואם עלה בכ-1.2% לכ-
261 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מירידה
בהוצאות המימון



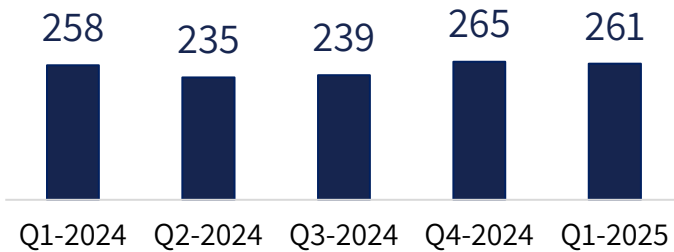
⁽¹⁾ סה"כ הכנסות בזק קווי בנטרול הכנסות מטלפוניה

⁽²⁾ סמוך למועד פרסום הדוח, קמעונאי וסיטונאי

בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-Q1-2025 במיליוני ₪

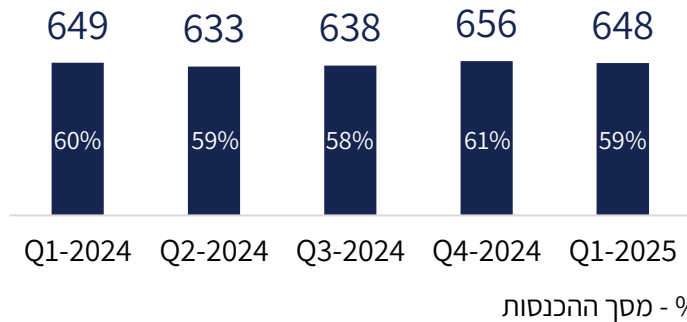
רווח נקי מתואם (1)

↑ 1.2%



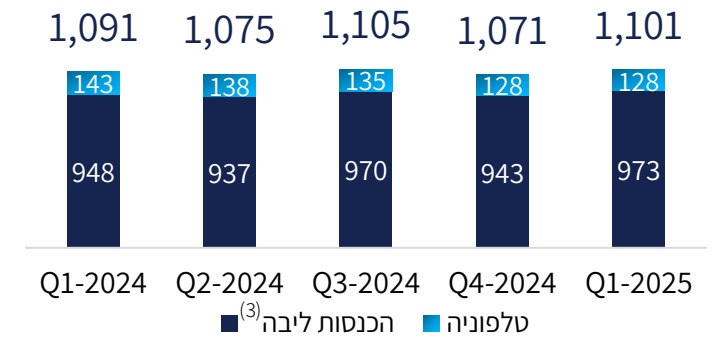
EBITDA מתואם (1)

↓ 0.2%



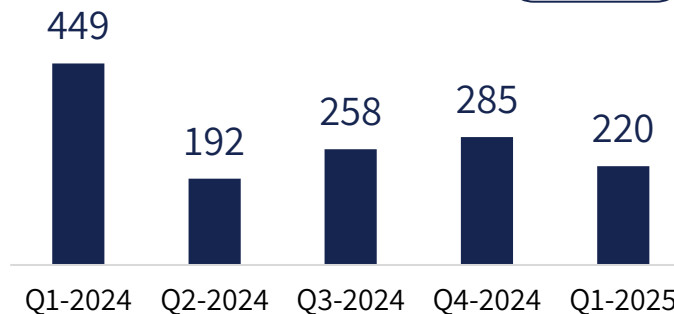
הכנסות

↑ 2.6%⁽²⁾



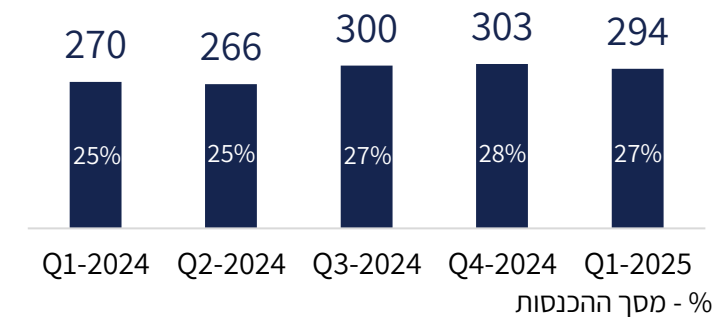
תזרים חופשי

↓ 51%



השקעות

↑ 8.9%



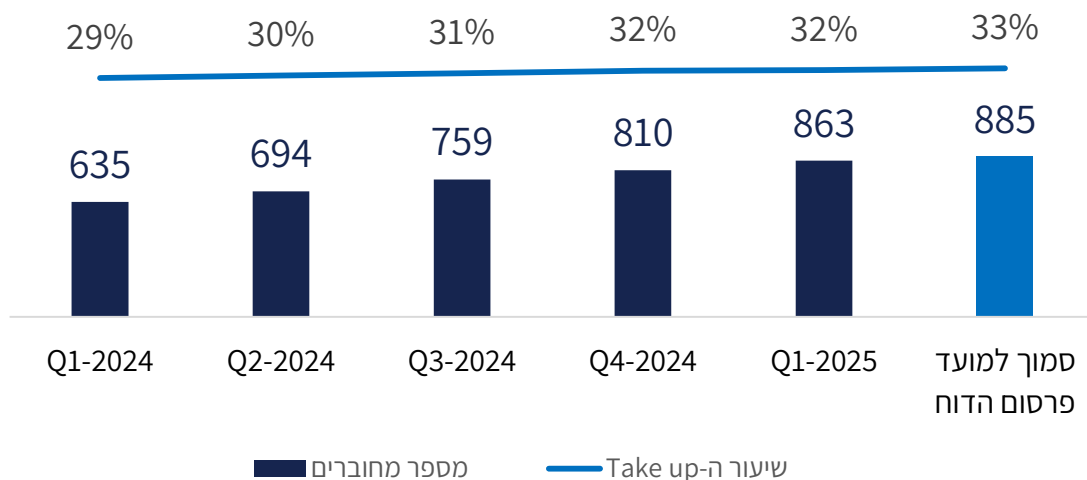
- עלייה בהכנסות הליבה⁽³⁾, כתוצאה מעלייה בהכנסות מפרויקטי תשתית, שירותי אינטרנט, שירותי תמסורת ותקשורת נתונים
- עלייה ברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה מירידה בהוצאות המימון
- התזרים החופשי הושפע מתשלום שומות למס הכנסה ברבעון הנוכחי וקבלת החזר מס ברבעון המקביל

(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות
 (2) שיעור השינוי מתייחס להכנסות הליבה
 (3) הכנסות בזק קווי בנטרול הכנסות משירותי טלפוניה



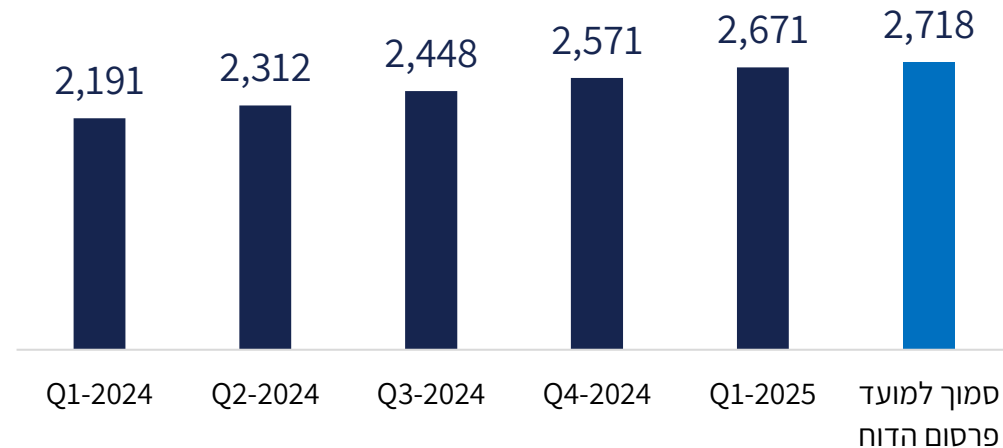
בזק קווי | המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור לקוחות

סך מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)



כ-900 אלף מנויים פעילים על רשת הסיבים של בזק

משקי בית זמינים לחיבור Homes Passed (באלפים)

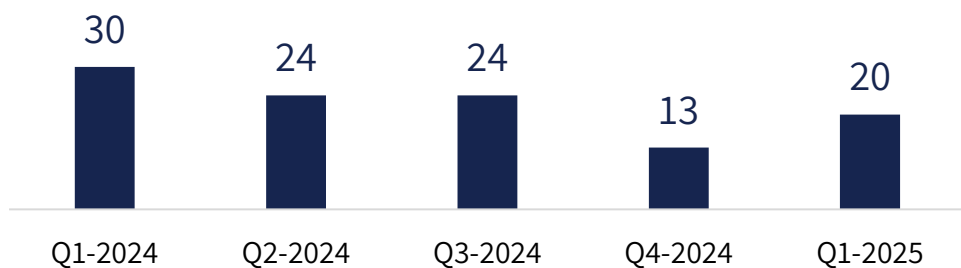


הגעה לפריסה של מעל כ-2.7 מיליון Homes Passed

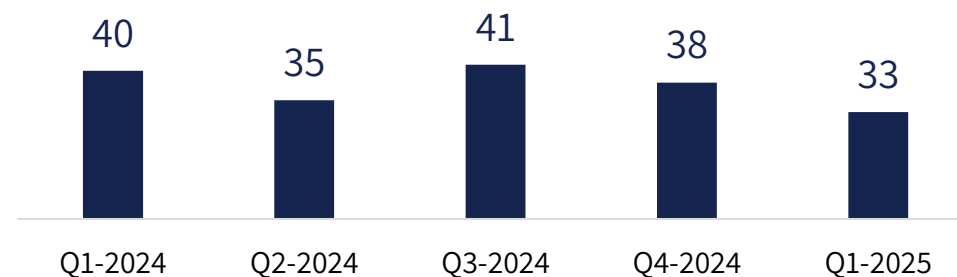


בזק קווי | חיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי (באלפים)

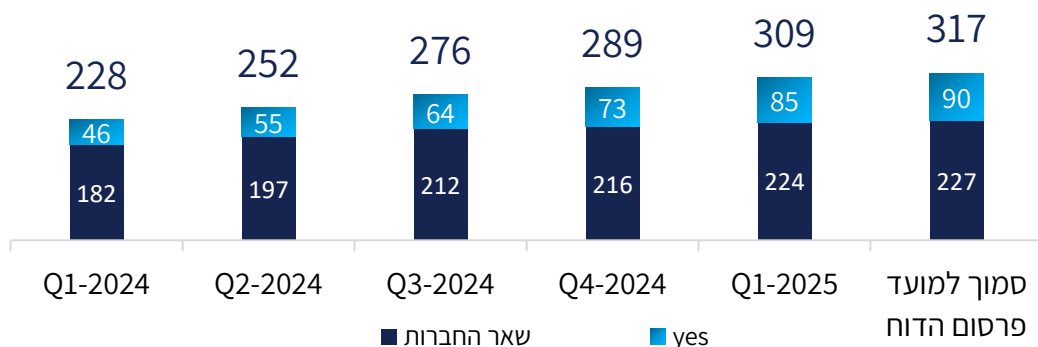
תוספת מנויים סיטונאיים



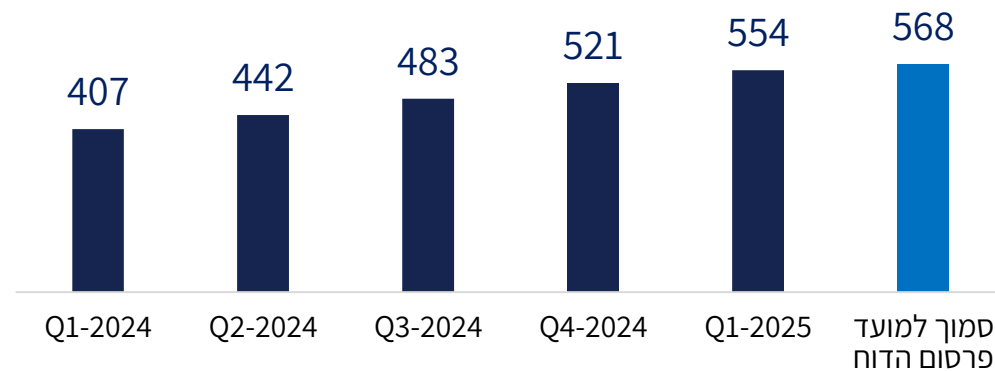
תוספת מנויים קמעונאיים



קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק



מנויים קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק



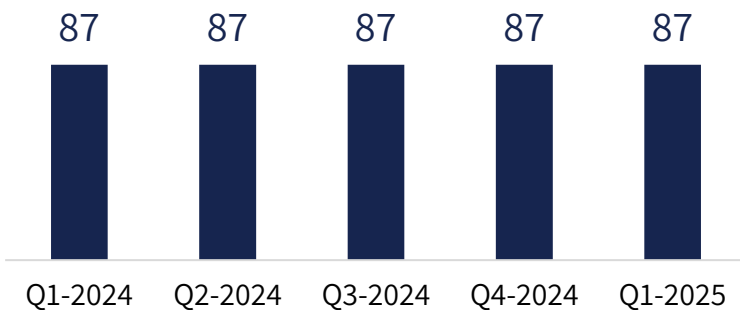
גידול של כ-36% במצבת קווי הסיבים הסיטונאיים בשנה אחרונה

לקוחות הסיבים מהווים כ-55% מסך הלקוחות הקמעונאיים

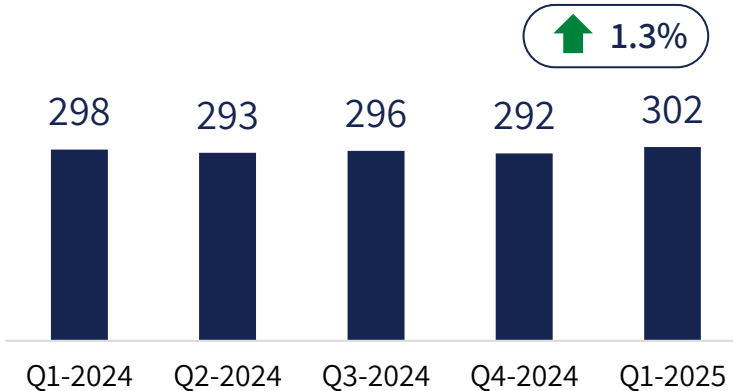


בזק קווי | הכנסות במיליוני ₪

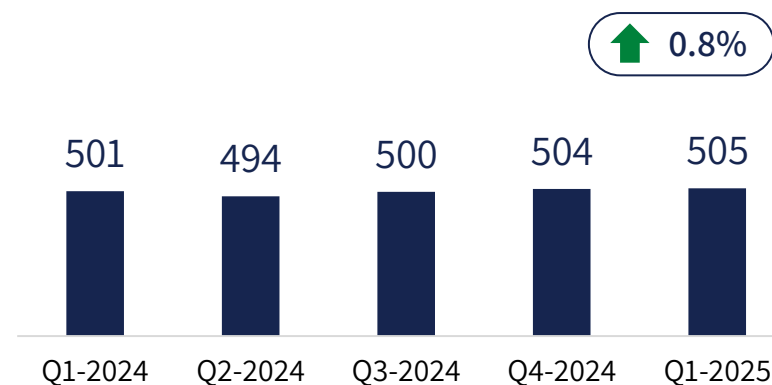
ענן ודיגיטל



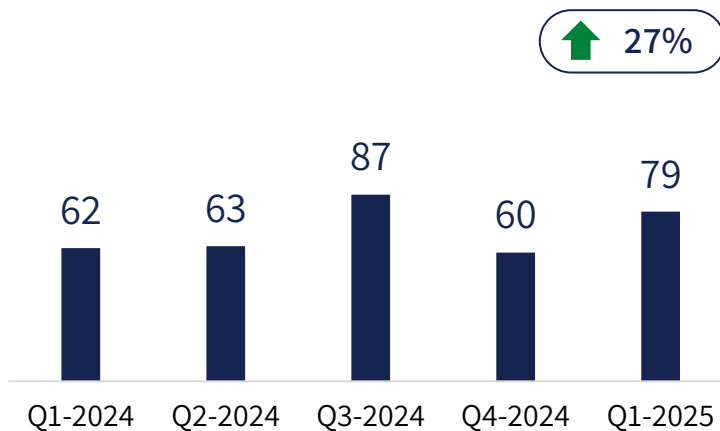
תמסורת ותקשורת נתונים



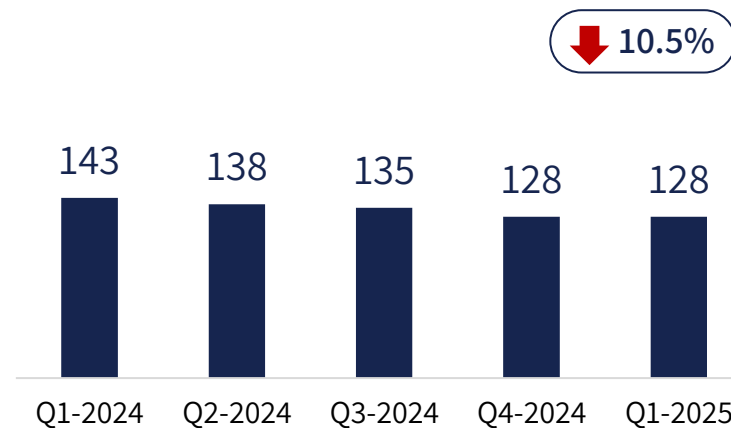
הכנסות משירותי אינטרנט



אחרות



טלפוניה



- עלייה בהכנסות משירותי אינטרנט, למרות הירידה בתעריפים הסיטונאים הפאסיביים
- עלייה בשירותי תמסורת ותקשורת נתונים לעסקים, ומנגד, קיטון בהכנסות תמסורת לספקיות אינטרנט (ISP)
- ההכנסות האחרות הושפעו מעלייה בהכנסות מפרויקטי תשתית



פלאפון | Q1-2025 בקצרה



ה-ARPU עמד על כ-45 שקל,
עלייה של כ-4.7%, או 2 שקלים
לעומת הרבעון המקביל



שיא של 7 שנים בהכנסות רבעוניות
שהסתכמו בכ-525 מיליון שקל, עלייה
של כ-4.6%, כתוצאה מהמשך הצמיחה
במנויי חבילות דור 5 ובהכנסות משירותי
נדידה



גידול של כ-39 אלף מנויי חבילות דור 5
לכ-1.3 מיליון מנויים (כ-57% ממנויי
הפוסטפייד⁽¹⁾)



ה-EBITDA המתואם עלה בכ-0.5% לכ-
186 מיליון שקל, למרות הגידול
בתשלומי אגרות תדרים לנוכח סיום
תקופת ההנחה שניתנה על ידי משרד
התקשורת

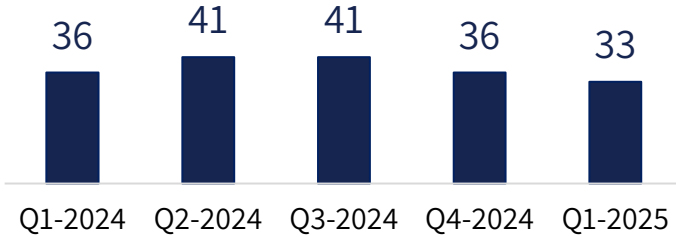


⁽¹⁾ סמוך למועד פרסום הדוח

פלאפון | עיקרי התוצאות ב-Q1-2025 מיליוני ₪

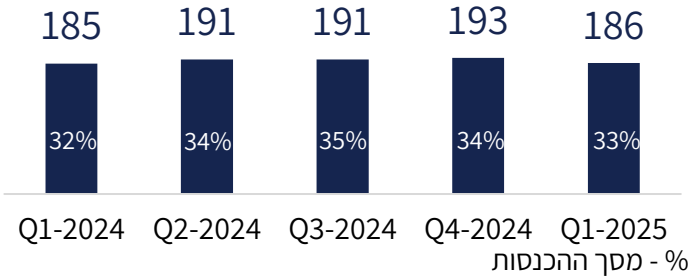
רווח נקי מתואם (1)

↓ 8.3%



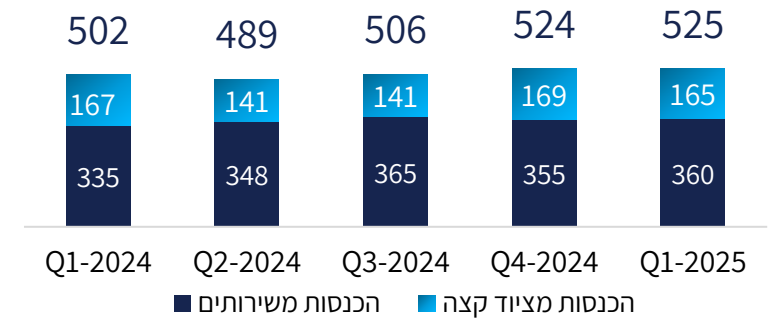
EBITDA מתואם (1)

↑ 0.5%



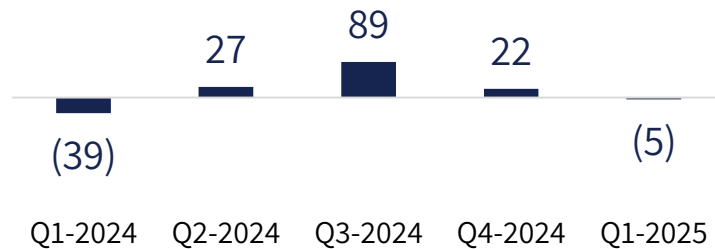
הכנסות

↑ 4.6%



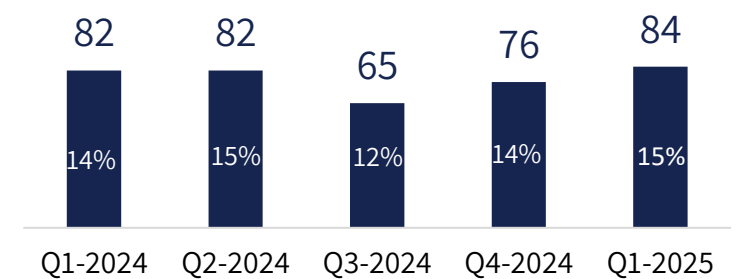
תזרים חופשי

↓ 87%



השקעות

↑ 2.4%



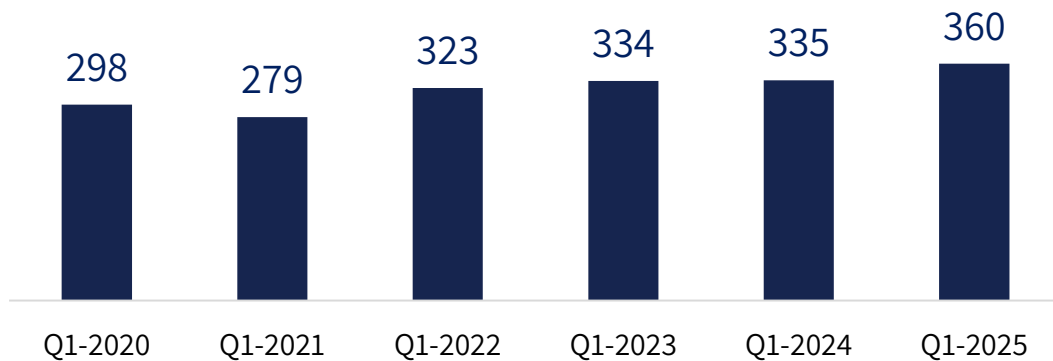
- שיא של 7 שנים בהכנסות רבעוניות כתוצאה מהמשך הצמיחה במנויי חבילות דור 5 ובהכנסות משירותי הנדידה
- יציבות ב-EBITDA למרות הגידול בתשלומי אגרות תדרים לנוכח סיום תקופת ההנחה שניתנה על ידי משרד התקשורת
- ירידה ברווח הנקי המתואם כתוצאה מגידול בהוצאות הפחת והמימון
- שיפור בתזרים החופשי כתוצאה מפערי עיתוי בהון חוזר

(1) מסך ההכנסות בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

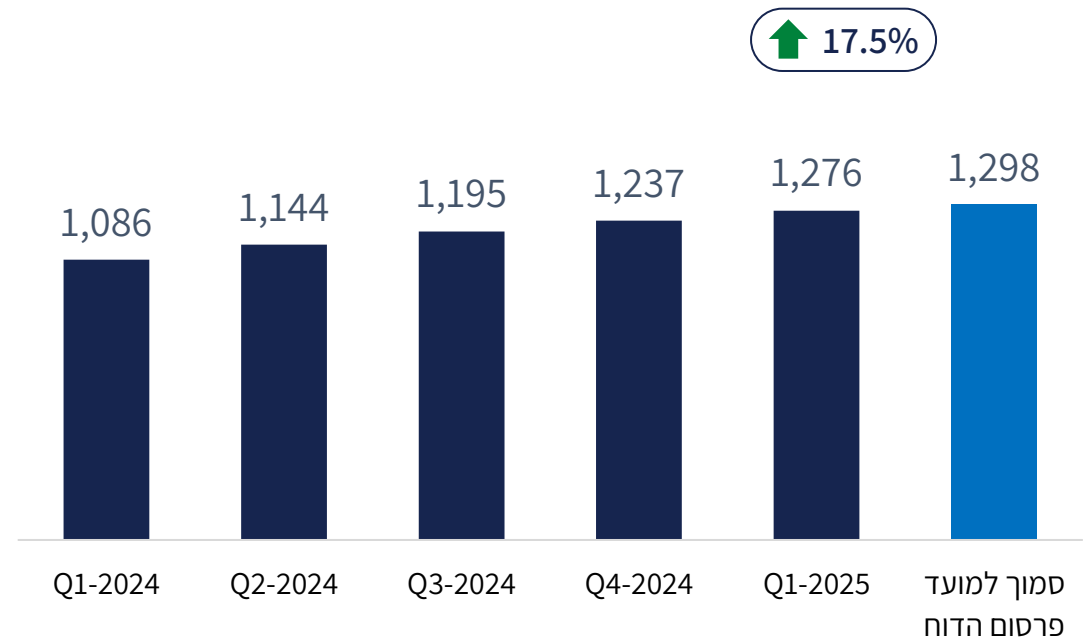


פלאפון | צמיחה בהכנסות משירותים וחבילות דור 5

השוואת הכנסות משירותים ברבעון הראשון בשנים האחרונות (מיליוני ₪)



מצבת מנויים עם חבילות דור 5 (באלפים)

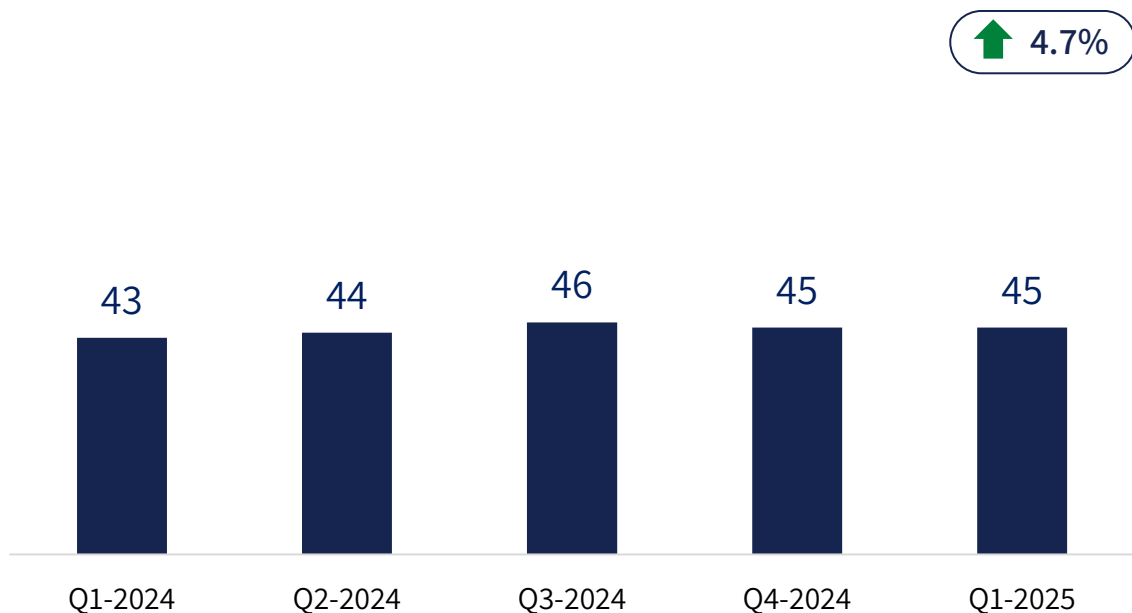


• מנויים עם חבילות דור 5 מהווים כ-57% ממצבת מנויי הפוסטפייד



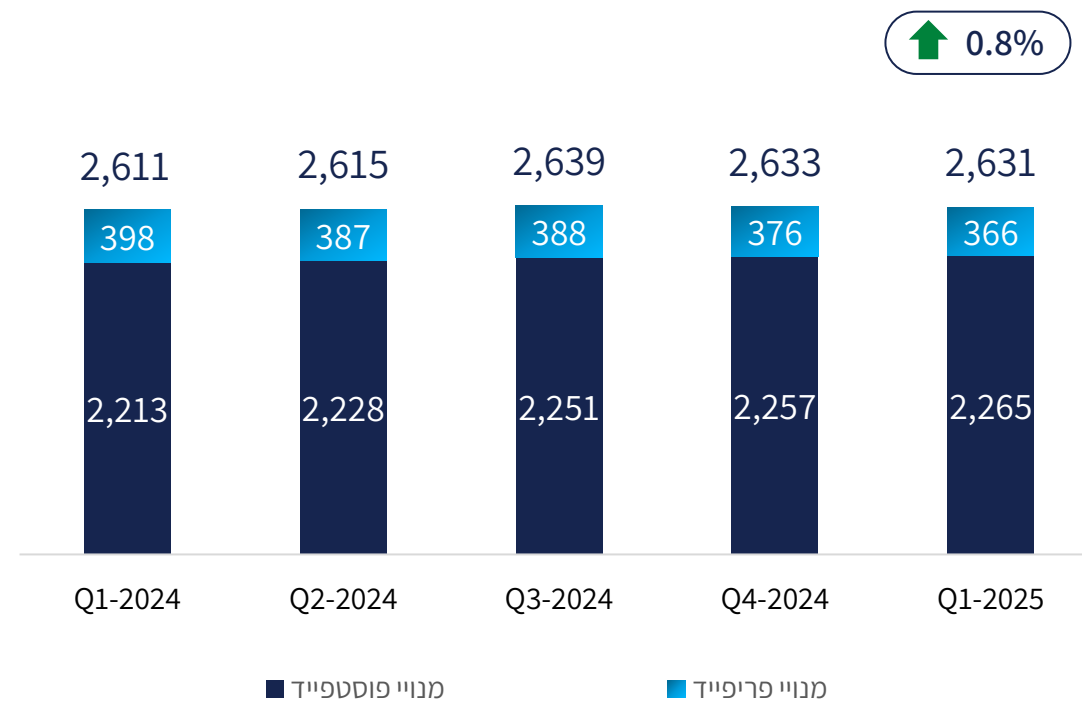
פלאפון | נתונים תפעוליים Q1-2025

ARPU (₪)



- עלייה של 2 שקלים ב-ARPU לעומת הרבעון המקביל, כתוצאה מגידול ב-ARPU מחבילות סלולר ומשירותי נדידה

מצבת מנויים (אלפים)



- המשך גידול במנויי הפוסטפייד, כולל מנויי דור 5



yes | Q1-2025 בקצרה



גידול של כ-7 שקלים ב-ARPU לקוחות⁽⁴⁾ מול הרבעון המקביל לכ-189 שקל, כתוצאה מעלייה בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים



המשך צמיחה במנויי סיבים לכ-90 אלף⁽²⁾, כ-19% ממצבת מנויי IP של החברה



עלייה של כ-1.3% בהכנסות לכ-319 מיליון שקל, כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים



ה-EBITDA המתואם⁽¹⁾ עלה בכ-11.4% לכ-49 מיליון שקל. ההפסד הנקי המתואם⁽¹⁾ הסתכם בכ-5 מיליון שקל, לעומת כ-13 מיליון שקל ברבעון המקביל



המשך מעבר מנויים מלוויין לאינטרנט עם כ-478 אלף⁽²⁾ מנויי IP⁽³⁾ המהווים 85%⁽²⁾ מסך לקוחות החברה

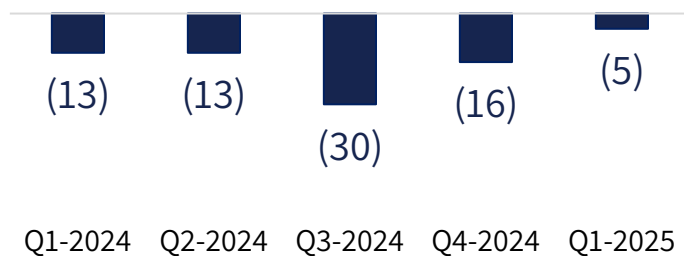


⁽¹⁾ פרו-פורמה; בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות
⁽²⁾ סמוך למועד פרסום הדוח
⁽³⁾ מנויי yes העושים שימוש בשירותי +yes ו-STING+ המועברים באמצעות רשת האינטרנט. כולל גם מנויים העושים שימוש במקביל גם בשירותי הלוויין
⁽⁴⁾ ARPU לקוחות כולל פעילות טלוויזיה וסיבים

yes | עיקרי התוצאות ב-Q1-2025 מיליוני ₪

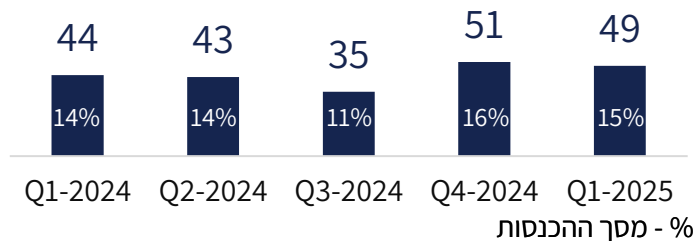
רווח נקי מתואם (1)

↑ 61%



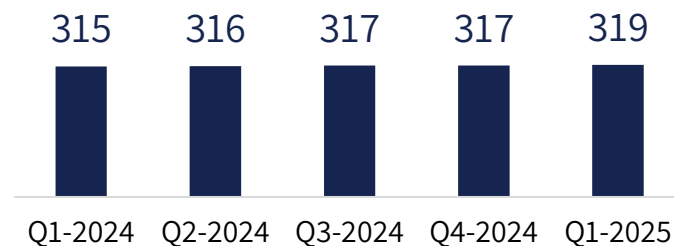
EBITDA מתואם (1)

↑ 11.4%



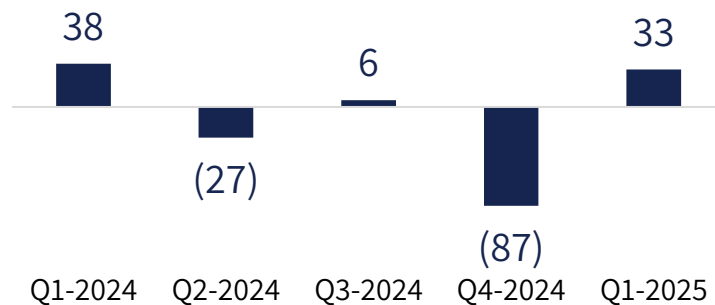
הכנסות

↑ 1.3%



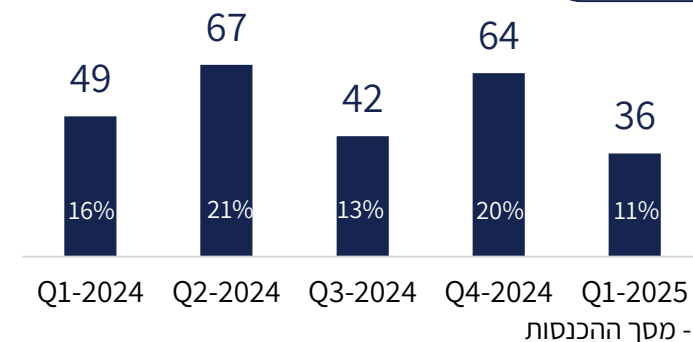
תזרים חופשי

↓ 13.2%



השקעות

↓ 26%



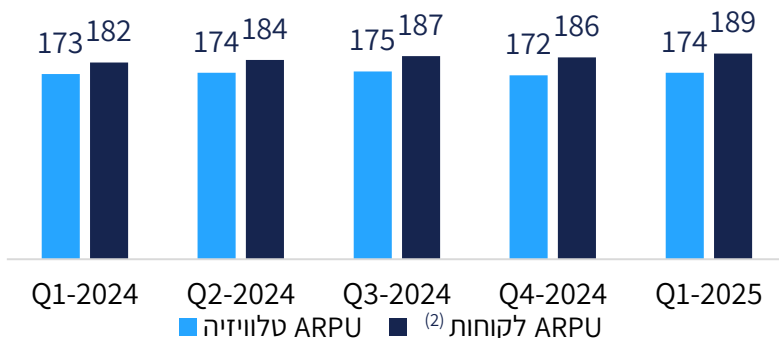
- עלייה בהכנסות כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים
- עלייה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות והתייעלות בהוצאות
- הירידה בתזרים החופשי נבעה בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר



yes | נתונים תפעוליים ב-Q1-2025

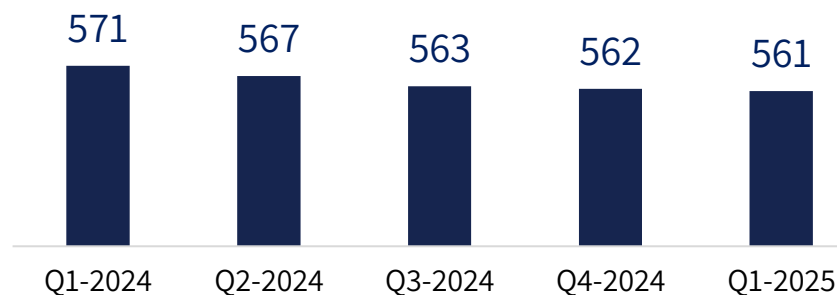
ARPU (₪)

↑ 3.8%⁽³⁾



מצבת מנויים (אלפים)

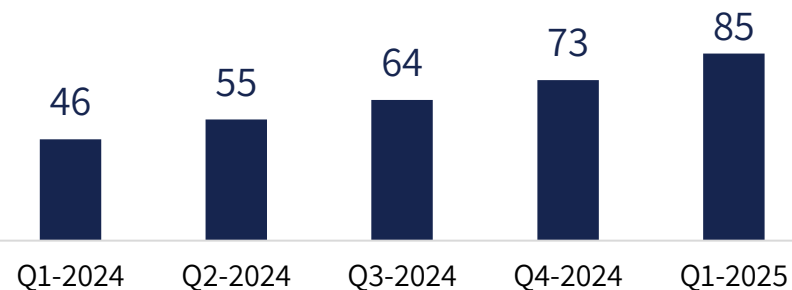
↓ 1.8%



- התמתנות בירידה בכמות המנויים
- עלייה של כ-7 שקלים ב-ARPU לקוחות⁽²⁾ כתוצאה מגידול בהכנסות מסיבים
- המשך גידול במנויי IP לכ-85% מלקוחות yes⁽⁴⁾
- המשך צמיחה במצבת מנויי סיבים

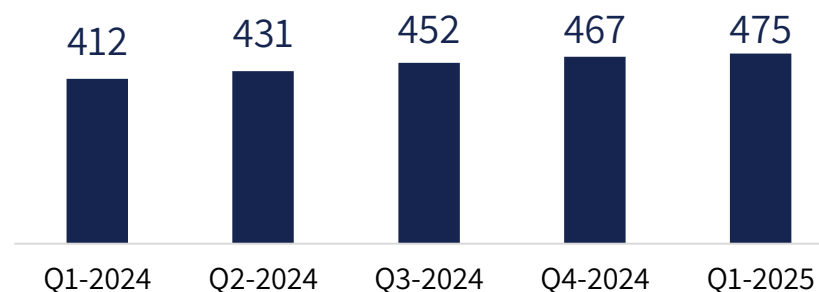
מצבת מנויי סיבים (אלפים)

↑ 85%



מצבת מנויי IP⁽¹⁾ (אלפים)

↑ 15.3%



⁽¹⁾ מנויי IP - מספר מנויי yes העושים שימוש בשירותי yes+ ו-STINGTV המועברים באמצעות רשת האינטרנט. שיעור זה כולל גם מנויים העושים שימוש במקביל גם בשירותי הלוויין

⁽²⁾ ARPU לקוחות כולל פעילות טלוויזיה וסיבים

⁽³⁾ % שינוי ב-ARPU לקוחות

⁽⁴⁾ סמוך למועד פרסום הדוח



בזק בינלאומי | Q1-2025 בקצרה

חיסכון בהוצאות הפעלה
בעקבות צמצום פעילות ה-ISP
הפרטי



המשך מעבר מפעילות ממוקדת בלקוחות פרטיים לפיתוח הפעילות בתחום ה-ICT בדגש על פעילות בתחומי התקשורת, חוות שרתים, אינטגרציה, ענן ציבורי וסייבר



המשך יישום הסכם לפרישת
עובדים בשנים 2025-2027



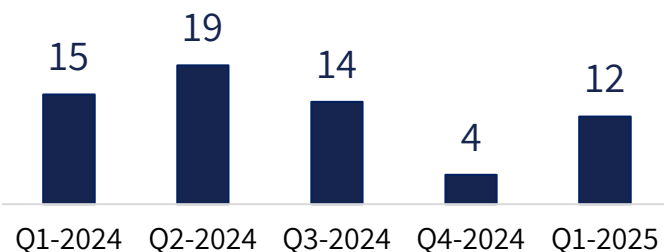
ירידה של כ-5.5% בהכנסות לכ-273 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מירידה בהכנסות מפעילות בשוק ה-ISP הפרטי והעסקי ובהכנסות משירותי אינטגרציה



בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-Q1-2025 במיליוני ₪

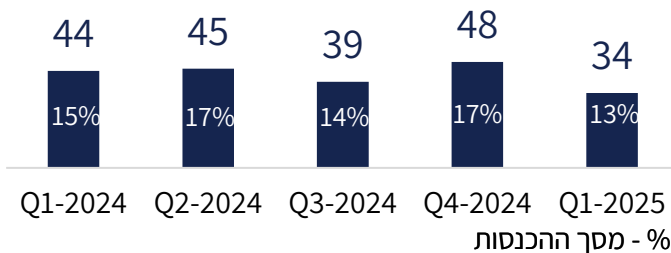
רווח נקי מתואם (1)

↓ 20%



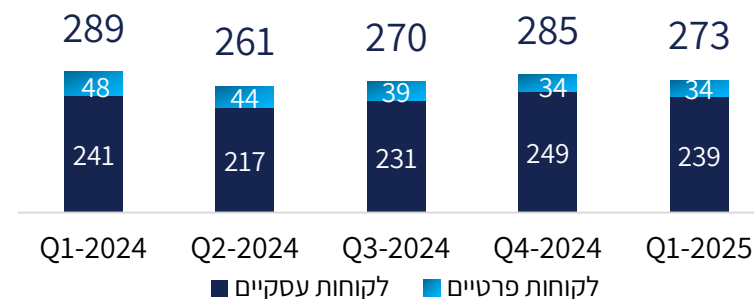
EBITDA מתואם (1)

↓ 23%



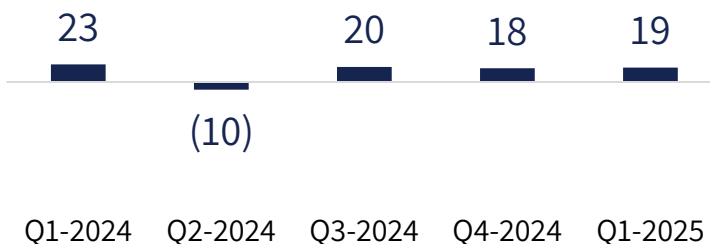
הכנסות

↓ 0.9% (2)



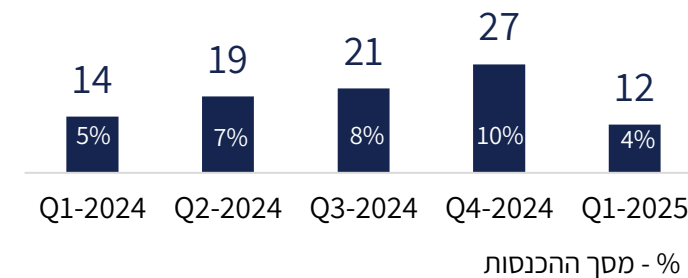
תזרים חופשי

↓ 17.4%



השקעות

↓ 14.3%



- יציבות בהכנסות מלקוחות עסקיים כתוצאה מעלייה בהכנסות מ-ICT, ומנגד, ירידה בהכנסות מ-ISP עסקי ומשירותי אינטגרציה
- ירידה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה מהירידה בהכנסות
- ירידה בתזרים החופשי כתוצאה מהירידה ברווח

(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות שיעור השינוי מתייחס להכנסות מלקוחות עסקיים





תודה!

למידע נוסף בקרו אותנו
ב- ir.bezeq.co.il