

חברת בזק

שיחת ועידה

24.05.22

טובי פישביין: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה הרבעונית של קבוצת בזק. אני טובי פישביין, סמנכ"ל הכספים של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם גיל שרון, יושב ראש הקבוצה, דודו מזרחי, מנכ"ל בזק היוצא, ורון גוראון מנכ"ל החברות הבנות פלאפון, יס ובזק בינלאומי, שהוא גם מנכ"ל בזק הנכנס. במהלך השיחה תועבר מצגת על ידי הנהלת הקבוצה. אני רוצה להסב את תשומת ליבכם לשקף מספר 2, שקף הגבלת האחריות. שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתאמר גם בשיחה זו. כמו כן, לידיעתכם, שיחה זו מוקלטת. לאחר הצגת הדברים, נעבור לשלב שאלות ותשובות. על מנת לשאול שאלה, יש להרים את ידכם באופן וירטואלי בזום. כפי שכבר דיווחנו, זו תהיה שיחת המשקיעים האחרונה של דודו, שיעזוב בחודש הבא את תפקידו כמנכ"ל בזק ויחליף אותו רן. למנכ"ל החברות הבנות מונה אילן סיגל. בהזדמנות זו אנחנו רוצים להודות לדודו על השנים המוצלחות בבזק. החזון, הניהול והתבוננות שלך הביאו את בזק לגבהים חדשים. דודו, המון הצלחה בהמשך הדרך. כעת אעביר את רשות הדיבור לגיל. נציג את התוצאות העסקיות והפיננסיות, ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. גיל.

גיל שרון: אחר הצוהריים טובים. אני רוצה להתחיל בנימה אישית ולהודות לדודו על 4 שנים מצוינות בבזק. דודו הוביל את החברה לצמיחה, לאחר מספר שנים של סטגנציה ואפילו ירידה, ואנחנו תיכף נדבר על זה, והוביל את הפרויקט האסטרטגי של כניסה לסיבים בקצב שבאמת לא נראה כמותו, ודאי לא בארץ וגם לא בעולם. אז תודה רבה לך דודו. ואכן, כמו שהתחלתי בדבריי, שנת 2021 שדיברנו עליה לא מזמן, הייתה שנה ראשונה של מפנה ומעבר לצמיחה אחרי מספר שנים של ירידה בהכנסות, וגם הרבעון הראשון כרגע ממשיך את המגמה הזאת של צמיחה בהכנסות. הקבוצה גדלה בסך הכל בכ-

1.5 אחוז בהכנסות, אבל אם מסתכלים פנימה, הרי ששתי הזרועות האסטרטגיות החשובות שלנו, בזק קווי צמחה ב-4 אחוז, ופלאפון ב-5 אחוז. יותר מזה, אם מסתכלים פנימה לתוך בזק קווי, הרי שהיא צמחה בתחום האינטרנט, שהוא התחום העיקרי עבורנו, צמח ב-9 אחוז. מה שהשפיע בכיוון השלישי, זה כמובן הירידה הטבעית בטלפוניה. אז אם אני חוזר, אנחנו מציגים תוצאות מצוינות. צמיחה בהכנסות, גידול ב-EBITDA המתואם, גידול ברווח הנקי המתואם, תזרים מזומנים חזק, חלקו גם הסטת עיתוי משנה לשנה, המשך ירידה בחוב נטו מאד משמעותית, וקצב סיבים חסר תקדים. עברנו את הפריסה של המתחרים תוך זמן מאד קצר וכל זאת תוך גידול ב-ARPU הקווי שהגיע כבר ל-110 שקלים וגם ה-ARPU הסלולרי גדל, וזה לא דבר טריוויאלי ועומד על 57 שקלים. כך ש-all in all תוצאות חזקות וגם שבנויות על fundamentals בריאים של תוספת מנויים, פריסת תשתית ועליית ARPU, כך שזה נראה שאנחנו על עדנים בריאות. טובי:

טובי פישביין: תודה גיל. אז עיקרי תוצאות הקבוצה, לא אחזור על מה שגיל כבר תיאר את המגמה בהכנסות. רואים גם שיפור ב-EBITDA המתואם של יותר מ-4 אחוז וגם ברווח הנקי המתואם, כמעט 8 אחוז שיפור לעומת הרבעון המקביל. הייתה ירידה מסוימת בהשקעות. חלק מזה גם קשור לעסקת 'מקווה ישראל' בעצם שהיה בה כרוך בעצם גם השקעה מסוימת על החלק של הדואר במתחם שנמכר, וכתוצאה מזה רואים גם עכשיו טיפה ירידה, והתזרים החופשי עלה באופן משמעותי. בין היתר כתוצאה בעצם מפערי עיתוי בהון החוזר בעיקר בפלאפון ובזק בינלאומי שכן גבינו למעשה חובות של לקוחות שלא בעצם הספקנו לגבות אותם ברבעון הרביעי, כתוצאה מהעיצומים שהיו באותם חברות. בנוסף גם עשינו איזה שהוא שינוי באופן שבו אנחנו עובדים עם חברות כרטיסי האשראי שאיפשר לנו בעצם שיפור נוסף בתזרים החופשי ברבעון הזה. כשמסתכלים בעצם על המגמות בשנה האחרונה, מענקי הפיאייאס העיקריים של הקבוצה, למעשה רואים בעצם מגמות בריאות מאד וחיוביות גם ב-ARPU אינטרנט שעלה ל-110 שקל, גם

ב-ARPU סלולר שעלה גם מול הרבעון המקביל, וגם מול הרבעון הקודם, ורוך ידבר על זה עוד מעט. ואנחנו גם רואים גידול, הן במינוי הסלולר, וגם במינוי האינטרנט הקמעונאי, לצד קיטום בעצם במינוי האינטרנט הסיטונאי, כתוצאה בעצם ממעבר שחברות אחרות עושות בעצם בבסיס הלקוחות שלהם. וגם ראינו גידול, מתון אומנם, אבל גידול חשוב גם, במינוי הטלוויזיה שמאפשרים בעצם ל-יס בעצם לשמור על מצבה הטוב בשוק הזה, עם ARPU למעשה שהוא קטן בסך הכל בשקל לעומת הרבעון המקביל. למרות בעצם שינוי בתמהיל בין לקוחות premium ללקוחות discount או STING TV. כשמתסכלים בעצם על מצב הפיננסי, הוא ממשיך להשתפר ולהתבסס. החוב שלנו ירד בקרוב למיליארד שקל ב-12 חודשים האחרונים, כ-15 אחוז. שיפרנו כמובן את יחסי הכיסוי, חוב נטו ל-EBITBA ל-1.7. שתי חברות הדירוג המדרגות אותנו, אישרו בעצם את הדירוג הגבוה שלנו ברמה של AA-, או AA 3 עם אופק יציב. וסך הכל אנחנו מרגישים מצוין עם התשתית הפיננסית המאד מאד סולידית הזאת כדי להמשיך בעצם לבצע גם את ההשקעות שאנחנו עושים עם כל העבודה בעצם בקבוצה, וגם בעצם להסתכל על הזדמנויות להתרחבות בהמשך, וכן גם חלוקת דיבידנדים שחזרנו אליה למעשה בחודש הזה. חילקנו 240 מיליון שקל, שזה הדיבידנד הראשון מזה כ-3.5 שנים שהחברה מחלקת. אנחנו חוזרים בעצם על התחזית שנתנו לפני חודשיים לבעצם EBITBA מתואם בטווח של בין 3.6 ל-3.7 מיליארד שקל. רווח נקי מתואם בין 1 ל-1.1. מיליארד שקל. CapEx השקעות ברוטו בעצם בין 1.7 ל-1.8 מיליארד שקל. וגם אמרנו שבפריסת הסיבים אנחנו מתכוונים להגיע ל-1.4 מיליון משקי בית. אנחנו נמצאים פה בקצב מהיר, כך שסביר להניח שנעבור גם את המספר הזה בסוף השנה. כמובן שואפים כל הזמן וחותרים לשמור על הדירוג הגבוה בקבוצת ה-AA. נעבור לדודו שיסקור את התוצאות של בזק קווי.

דודו מזרחי: כן, טוב, שלום לכולם. אז באמת הסיפור של בזק ברבעון הזה הוא ההמשך מיקוד בעולמות הסיבים, עולמות האינטרנט ועולמות תקשורת הנתונים

בעסקי. סך הכל רבעון נוסף של צמיחה בהכנסות. בעצם כבר רצף די ארוך של רבעונים שהצלחנו בעצם לעצור את השחיקה בהכנסות ובעצם לעבור לצמיחה שהלכה והתגברה. ברבעון הזה סך הכל צמיחה של 4 אחוז בהכנסות מול הרבעון המקביל. לא מובן מאילו, בעיקר כשמסתכלים רגע על רמת התחרות בתחומים שאנחנו פועלים בהם, וגם על השחיקה בטלפונים שממשיכה בקצבים גבוהים. האינטרנט שלנו, הכנסות האינטרנט, צמחו ב-9 אחוז. שיעור מאד גבוה. אני לא זוכר מתי הפעם האחרונה ראינו צמיחה כזאת באינטרנט, אבל ביחס לסך ההכנסות, הסתכלנו וראינו שהרבעון הזה הוא הרבעון שההכנסות בו יותר גבוהות מ, הפעם האחרונה שהם היו ברמה הזאת זה היה ב-2015, ככה פחות או יותר עם השקת השוק הסיטונאי. אנחנו ממשיכים לפרוס סיבים בקצב מאד מהיר. יש פה מפעל עצום בחברה גם של פריסה, גם של חיבור לקוחות. חיברנו גם הרבה מאד לקוחות. תהליך החיבור, בטח במשקי בית באזורים בבנייה צמודת קרקע, אירוע מוכר. יש פה עשרות אלפי חיבורים בחודש, יש פה פריסה מאד מאד גבוהה. ממשיכה בקצב מאד מאד גבוה גם באזורי הפריפריה. והכל תוך צמיחה ב-ARPU. בסוף ה-ARPU ממשיך לצמוח, מתבסס על אותם מגמות שראינו ברבעונים האחרונים, שבעצם לצד הצמיחה בחדירת ציוד קצה, משפרי גלישה, רואים גם את המעבר לסיבים, שעושה, שתורם את התרומה שלו. וכמובן אירוע שקרה אחרי הרבעון, המעבר לחבילות משותפת עם ISP שקרה באפריל. לא השפיע על הרבעון הקודם, אבל ודאי ישפיע על הרבעונים הקרובים. סך הכל תהליך שהושק בצורה חלקה לגמרי עם קצבי גידול מאד מאד מרשימים. אז אם מסתכלים ככה על עקרי התוצאות, אתם רואים אותם בשקף הזה, אז באמת צמיחה בהכנסות וצמיחה ב-EBITDA. הרווח הנקי המתואם, רואים שחיקה בגלל גידול בפחת ובגלל הוצאות מימון גבוהות יחסית ברבעון הזה בגלל אירועים חד פעמיים. אבל בסך הכל, תוצאות טובות. התזרים למעשה מציג שחיקה, אבל זה טכנית נובע מהעובדה, שהיה לנו כמו שטובי אמר, מכירה של נכס נדל"ן ב'מקווה' ברבעון המקביל. בסך הכל גם התזרים

ברבעון הזה, תזרים חזק מאד. אז זאת תמונת האינטרנט. כמו שאמרתי, וכמו שניתן לראות, תמונה מאד מאד מרשימה. המשך צמיחה ב-ARPU מאד מאד לא טריוויאלי בשוק התחרותי שאנחנו פועלים בו. כמו שאתם יודעים, יש פריסה מאד מאד משמעותית. גם של חברות התקשורת האחרות, גם הרבה פעילות של קבלנים פרטיים ביישובים כפריים, במושבים. תוצאה מקצב החיבור המהיר של לקוחות סיבים, רואים את קצב הגלישה הממוצע בבזק הוכפל למעשה כמעט בתוך שנה וממשיך לגדול בשיעורים, או לצמות, בשיעורים מאד מאד גבוהים, וברמת הקווי האינטרנט הקמעונאים רואים גידול קל או יציבות. שוב, גם זה צריך לקחת בחשבון כשמסתכלים על רמת התחרות בשוק. אנחנו השחקן הגדול, המשמעותי, עם נתח שוק הדומיננטי. כמובן אנחנו מותקפים מכל עבר על ידי כל המפעילים ועובדה שאנחנו מצליחים לצמוח והכל תוך צמיחה ב-ARPU, מעידה אני חושב על החוסן המאד משמעותי של בזק ועל איכות השירותים שלה. אז רואים פה את תמונת הפריסה, כמו שאמרתי, פריסה מאד מאד מהירה. שמנו לנו יעד של מיליון משקי בית בשנה הראשונה, עמדנו בו. קבענו יעד של 300,000 לשנה הזו, שהיא כולה שנה שהיא בעיקרה צמודי קרקע, ואנחנו צפויים כנראה גם לעבור אותו, בהתבסס על הקצב שאנחנו רואים עכשיו, קצב מאד מאד מהיר. חיברנו, חוברו, 40,000 לקוחות במהלך הרבעון. נכון להיום אנחנו כבר עם 143,000 לקוחות שמחוברים לרשת הסיבים והמשך חדירה מאד מהיר של נתבי B, משפרי גלישה. כבר כמעט 70 אחוז מלקוחות בזק עושים שימוש בנתב ה-B, ואחוז גבוה עם משפרי גלישה. זה ממשיך לצמוח בקצב מהיר, וגם זה, כמו שאמרתי, תורם לצמיחה ב-ARPU. אז, כמו שאמרתי, בטלפוניה אנחנו ממשיכים לראות שחיקה או שחיקה מהירה, סך הכל 9 אחוז שחיקה שמגביר מאד את האתגר שלנו להציג את הצמיחה שראיתם בסך ההכנסות. זה רגע, המספרים שאתם רואים פה הם רגע לפני היישום של הרפורמה בטלפונים, שיושמה בתחילת אפריל, שהיא תביא לשחיקה ותגביר עוד יותר את האתגר שלנו פה לצמוח בשירותי תקשורת נתונים ובאינטרנט. אז בעולם

העסקי, בעולם תקשורת הנתונים, צמיחה של כמעט 7 אחוז, בהכנסות אחרות צמיחה של 17 אחוז. חלק משמעותי מהגידול בסעיף הזה נובע מהפרויקט שאנחנו עושים עבור גוגל. המקטע הפנים ארצי של הכבל הבינלאומי, ה-Blue Raman. בסך הכל אנחנו בתנופה מאד מאד חזקה בעולם העסקי. צמיחה מאד משמעותית. שוב, גם פה צריך לומר, תחרות מאד משמעותית של כל השחקנים הגדולים בשוק משחקים במגרש הזה, כולם עם תשתיות שלהם. למעשה הם לא נדרשים לבזק לתשתיות בזק כמעט בעולמות העסקיים. ולכן התוצאות והצמיחה בעולם העסקי צריכים לקחת אותם בחשבון על רקע באמת התחרות המאד מאד משמעותית בענף. בעולם ההוצאות אנחנו רואים גידול בהוצאות השכר, בהוצאות ההפעלה. הם כולם נגזרת של פרויקט הסיבים, זאת אומרת אנחנו גם פורסים בהיקפים מאד משמעותיים, וגם מחברים לקוחות בהיקף מאד גדול. כל הדבר הזה כרוך בהרבה מאד, הרבה מאד פעילות עבודה בלייבור, הרבה מאד עובדים נדרשים כדי לתמוך בהיקף הפריסה ובחיבור הלקוחות. ולכן הגידול כולו הוא גידול בעולמות, לצד זה הפשרנו, והתייעלנו בעובדים באזורים אחרים, אז סך כל, זו התוצאה המשוקללת של הדבר הזה. וכמובן בגידול בהוצאות הפחת שהם נגזרת של היקף ההשקעות המאד משמעותי שלנו בעולמות הסיבים. בעולם של ההוצאות הכנסות אחרות, אז כמובן שהיה לנו פה השפעות חד פעמיות של מכירות נדל"ן משמעותית ברבעון המקביל, וברבעון הנוכחי, ההפרשות לתביעות משפטיות. הפער הזה באמת השפיע בסופו של דבר על הרווח הנקי, ולכן נכון להסתכל ברבעון הזה על הרווח הנקי המתואם, שבעצם משקלל החוצה רגע, את הפעילויות החד פעמיות האלה. זהו, בסך הכל, אם מסכמים רגע את הרבעון מבחינת בזק קווי, אז כמו שאמרתי, הסיבים, שוב ושוב זה הנושא העיקרי, המיקוד המרכזי של החברה. גם פריסה, גם חיבור לקוחות. לצד זה מיקוד מאד מאד חזק בעולם העסקי עם צמיחה מאד מרשימה של שירותים וחיבור לקוחות חדשים. שני אלה מנועי הצמיחה הכי משמעותיים באמת כרגע של בזק. הם בסוף מקזזים את השחיקה בעולמות הטלפוןיה

ומייצרים בסף הכל המשך צמיחה כבר שהוא עקבי ומשמעותי כבר הרבה מאד רבעונים. עד כאן.

רן גוראון: תודה, אני אתייחס לחברות הבנות אבל לפני זה דודו, גם ממני בהצלחה,

דודו מזרחי: תודה,

רן גוראון: זה כיף לקבל חברה טובה וחזקה.

דודו מזרחי: בהצלחה גם לך.

רן גוראון: כן, תוצאות יוצאות מהכלל, אז כיף להמשיך מהנקודה הזאת. החברות

הבנות אני אעבור בקיצור על כמה דגשים. בסך הכל רבעון שיא. פלאפון רבעון מצוין, פרסמו כל המתחרים את התוצאות, ראיתם שה-ARPU של פלאפון גם גבוה משל המתחרים, גם למעשה היחיד שעלה. זה נובע באמת משירותי ה-Roaming שחזרו, אבל גם מעבודה מאד חזקה על חבילות G5 ועבודה בכלל נכונה בתוך בסיס הלקוחות. גם ה-EBITDA הסלולרי נמצא בסך הכל בנתון טוב, גם נתון שיא ענפי. צמחנו במנויי החבילות דור 5, אנחנו מדוויים פה על 624,000, נכון למועד פרסום הדו"ח. והדבר הזה ממשיך לצמוח ולדחוף את ה-ARPU קדימה יחד עם ה-Roaming. ב-י, גם שם רבעון שיא למעשה. תזרים חופשי הכפיל את עצמו מול השנה שעברה. חברת IPTV, טלוויזיית ה-IP הגדולה ביותר בישראל נכון למועד הדו"ח, 265,000 לקוחות בסך הכל וממשיכים לעלות. גם שם רואים ששוק הטלוויזיה כרגע תקוע, שני המתחרים לא גדלים. יס גדלה גם בסך הכל הלקוחות וגם כמובן ב-IP, כמעט 50 אחוז מהלקוחות, מעל 90,000 מתוכם STING. בסך הכל שומרת על תזרים חופשי חיובי, ועל צמיחה חיובית כבר כמה רבעונים. בחברת טלוויזיה יציבות חזקה כזאת, בנוסף להסכם האסטרטגי שחתמנו עם דיסני, גורמים לנו להיות מאד אופטימיים. בבזק בינלאומי המגזר העסקי צומח. מגזר האינטגרציה. אנחנו משקיעים שם והחברה נמצאת בתהליך של יציאה מהשוק הפרטי שלמעשה עובר לחברות התשתית ובראשם בזק, אז סך הכל רבעון מוצלח מאד גם בחברות הבנות. אפשר לעבור בבקשה. בעצם השלב הבא שאנחנו מסתכלים עליו הוא השינוי בבזק בינלאומי. אנחנו בעצם

ממצמים את פעילות ה-ISP יחד איתה עם ההשקעות, הוצאות וגם כוח אדם שקשור למגזר הפרטי ולזק בנילאומי ייקח לנו שנתיים 3 לצמצם את הפעילות. השנה הראשונה היא כמובן שנת 2022, השנה הזאת. במקביל אנחנו מקימים את זרוע ה-ISP ב-יס. צפויה להיות מושקת בחציון השני, אבל למעשה כבר ברבעון השלישי של השנה נראה אותה פעילה, וכאמור נצניח את עסקי ה-ICT. אפשר להתקדם. אז פלאפון שמנו את הדגשים, אבל החברה ממשיכה גם לפרוס G5 בארץ אנחנו שנה וחצי כבר פורסים. ייקח עוד כ-3 שנים לכסות את האתרים הרלוונטיים. נשקיע גם בליבת דור 5 חדשה, סך הכל פלאפון הובילה בהשקת דור 5 ותמשיך להתפתח שם. אפשר לעבור. אז הפרמטרים של פלאפון רואים את הצמיחה בהכנסות משירותים, סך הכל רבעון, רבעון ראשון, רבעון שיא בהכנסות בכלל והכנסות משירותים, סך כל שיא של התקופה האחרונה. התזרים נהנה מהסטה משנה שעברה, שחלקו נובע מעיצומי העובדים, אבל גם מעוד פרמטרים. טובי התייחס לזה ברמת הקבוצה. סך הכל פלאפון נראית טוב. נסב את תשומת ליבכם לרווח הנקי המתואם, נתון שיא של התקופה האחרונה. אפשר להמשיך. ARPU – התייחסתי, מצבת המנויים ממשיכה לעלות. הייתה השפעה בינואר ופברואר שנכללים ברבעון בניודים כתוצאה גם שם מעיצומי העובדים. אנחנו רואים שהנתונים האלה חזרו לנתונים נורמליים. גם במרץ גם באפריל וגם בעצם בתוך מאי. וזה שקף שהוספנו קצת לחדד את הטרנד. בעצם רואים את ההכנסות משירותים רבעון מול מקביל, אז רואים בעצם תקופה אדומה מאד ארוכה ובעצם המהפך או השינוי מגמה הזה, נגיד בצורה יותר מדויקת, שהולך וצובר תאוצה בארבעת הרבעונים האחרונים, רואים את הרבעון 1.1.22 מול המקביל בזינוק בעצם מאד מאד משמעותי. אז יס, התייחסנו לנתונים העיקריים, אפשר לעבור. בעצם רואים יס ירוקה. גם בהכנסות, גם ב-Adjusted EBITDA. גם סך כל בתזרים, ממשיכה להיראות טוב, ובעצם הסיבה שהיא עדיין בפרפורמה סוחבת על עצמה פחתים ישנים, וכך נראות התוצאות, אבל בחשבונאי כבר מרוויחה. רואים את ה-ARPU. סך הכל מאד

מאד יציב. קחו בחשבון ש-ARPU בחברת טלוויזיה, לא תמיד כולם זוכרים את זה, מוטה גם בדברים לפי פעולה. למשל אותו ARPU ברבעון הרביעי היה ערוץ האח הגדול שפעל. לקוחות הצטרפו. סך הכל ARPU מאד מאד יציב, לא טריוויאלי בחברת טלוויזיה. על מצבת המינויים דיברנו וגם STING שחקן משמעותי, מצליח. עלה מ-70,000 לכמעט 90,000 או 91,000 נכון למועד הדו"ח. סך הכל נראה טוב. בזק בינלאומי, אפשר להמשיך קדימה, אנחנו משקיעים שם בעצם ברכישות חברות, בקידום פעילות הענן, ב-cyber security. סך הכל החברה שומרת על תזרים שהוא תזרים טוב. הנתונים הפיננסיים סבירים ולאט לאט מתחילה להעביר את הפעילות הפרטית, שלמעשה עוברת לבזק. ולמעשה זו מפת הדרכים של בזק בינלאומי, ממוקדת במגזר העסקי, בסגמנטים השונים. אנחנו מונים פה 6 סגמנטים שהחברה תפתח בו, ואנחנו בעצם רואים את זה כמנוע צמיחה, אחד ממנועי הצמיחה העתידיים של הקבוצה למעשה.

גיל שרון: טובי תעביר. אז אם נסכם, כפי שאמרנו במצגת האסטרטגית לפני חצי שנה, המוטו שלנו זה מי ממגננה לצמיחה, ואכן זה קרה ב-2021, וממשיך ברבעון הראשון עם צמיחה של 4 ו-5 אחוז בבזק קווי ופלאפון, עם פריסה מואצת של הסיבים וחבילות דור 5, גידול ב-ARPU ב-2 החברות, גם בקווי וגם בסלולרי. יציבות מאד בריאה ב-ביס, ושיפור ברווחיות של פלאפון, כך שהתוצאות באמת טובות ואפשר אפילו לומר צופות להמשך מגמה חיובית. הייתי אומר שלאור כל מה שקורה בשוקי ההון בחודשים האחרונים, הרי שאנחנו סוג של אי של יציבות שמבוסס על פריסה מאד נרחבת של לקוחות, גם פרטיים וגם עסקיים, וביקוש מאד יציב וסטנבילי, לשירותים שלנו כך שהיום לאור מה ש, כל מה שקורה בשווקים, אז אנחנו מייצגים בדיוק את הדבר האחר, את היציבות הבריאה. תודה רבה.

טובי פישביין: תודה גיל, תודה דודו ורן.

טובי פישביין: כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שמעוניין לשאול שאלה אנא הרימו ידכם באופן וירטואלי בלשונית של המשתתפים. פרטיסיפנס. או באפליקציה

במובייל אפשר גם להרים את היד בלחיצה על לשונית מור, עוד. מי שנקרא בשמו אנא עשו אן-מיוט ותשאלו את השאלה. לטובת כל המשתתפים הציגו בבקשה את עצמכם וגם את שם החברה אותה אתם מייצגים. אז כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שלא פתח מצלמה שיפתח. יש לנו שאלה מאלעד סלומון. שלום אלעד.

אלעד סלומון: אהלן. שומעים אותי טוב?

טובי פישביין: שומעים מצוין.

אלעד סלומון: היי אז דבר ראשון תודה רבה לתוצאות. באמת תוצאות יפות. דברים הנכונים. רציתי לשאול כמה שאלות. בנושא של, איך אתם מתמודדים עם הרגולציה וכל מה שקשור למגזר העסקי? וככה זה תחום שעוד לא קיבל ביטוי. מה אתם הולכים לעשות? יש איזה שהם צעדים שאתם הולכים לעשות בנושא?

דודו מזרחי: אני אתייחס רגע בסה"כ מה שקרה כרגע זה פרסום של קול קורא של משרד התקשורת שפנה לחברות שפועלות בתחום ושאל אותם או ביקש מהם הצעות לשינויים ברגולציה כדי לעודד את התחרות בתחום. אנחנו כמובן נשיב למשרד התקשורת ונתייחס לקול קורא הזה. אנחנו מקיימים תקשורת רציפה עם משרד התקשורת בעניין. סה"כ לטעמנו המגזר העסקי בישראל נהנה מתחרות מאוד משמעותית. יש הרבה חברות שפועלות. רובן המוחלט פועל על תשתיות עצמאיות שלהן. אבל כרגע זה שלב מאוד מאוד מוקדם בתהליך הזה. כך שאין לנו הרבה מידע לתת ברגע הזה.

אלעד סלומון: הבנתי. ובתוספת של הארפו בדור חמש בסלולר אפשר לקבל קצת צבע כלומר לגבי הנדידה ודור חמש. פחות או יותר. האם כלומר.

רן גוראון: אני אתייחס. קודם כל צריך לזכור אנחנו שוכחים את זה כל הזמן שאנחנו מתייחסים לרבעון הראשון ינואר או פברואר עוד היה גל חמישי של קורונה. כלומר הרומינג פה בתוך ה-סיפור הזה זה בעצם מרץ. ואנחנו רואים את תנועת הנוסעים בשדה התעופה. לא צריך להיות נביא גדול בשביל להבין שרומינג הוא כאו חזק אם לא יהיו שיבושים בהמשך השנה הוא ימשיך

לעלות. נקווה שנהנה מהפיק של הקיץ שהוא רומינג מוצר עונתי. מאפיין כל שנה. אנחנו לא מפרסמים נתונים. אני מניח שהשאלה מתייחסת איזה חלק מהצמיחה בארפו מתייחס לחבילות דור חמש. איזה חלק לייחס לרומינג ואיזה חלק לייחס בעצם למחיר החבילה הבסיסי. אנחנו לא מפרסמים. אבל אתם יכולים להעריך. וזה לא נתון מדעי שפחות או יותר חצי מיוחס לריקברי של הרומינג וחצי מיוחס לדור חמש ועוד עבודה בתוך החבילות עצמן.

אלעד סולומון: אוקי, תודה רבה.

טובי פישביין: תודה אלעד. נעבור לשאלה הבאה. סבינה מלידר היי סבינה.

סבינה לוי: היי, מה נשמע?

טובי פישביין: מצוין.

סבינה לוי: יש לי כרגיל רשימה של שאלות.

טובי פישביין: קדימה.

סבינה לוי: קודם כל רציתי להבין ציינתם במהלך השיחה שהחל מהרבעון השני אנחנו נראה את ההשפעה של ביטול הפיצול בין הספק לתשתית. נראה את ההשפעה בתחום הקווי. אז אתם יכולים לכוון אותנו קצת. לתת לנו איזה שהיא מסגרת של איך זה יראה וגם על פני הרבעונים הבאים.

דודו מזרחי: תראי, בגדול העסק הוא די פשוט. זאת אומרת אנחנו מוכרים החל מתחילת אפריל חבילות משולבות. זאת אומרת ההצעה שלנו היא כרגע אך ורק חבילה שכוללת תשתית וספק מה שנקרא. זאת אומרת אין יותר את החבילות המפוצלות. ולכן כל לקוח שמשנה מסלול. כל לקוח שמצטרף בעצם נכנס למסלול הזה. זה התחיל בתחילת אפריל. ולכן הוא לא משפיע על התוצאות ברבעון הזה. אבל הוא ישפיע כבר ברבעון שתיים. שבעצם בצד אחד אנחנו נראה גידול בארפו וגידול בכנסות שנובע מצירוף של לקוחות. ואמרנו כבר שאנחנו רואים קצב צירוף גבוה במיוחד של לקוחות למסלולים המשולבים. ומצד שני אנחנו נראה בעצם ירידה בהכנסות מה שנקרא בסלנג של עולם התקשורת מה שנקרא גיגות. זאת אומרת אותם קיבולות היום ספקי האינטרנט קונים מ-בזק לטובת חיבור, מבזק או מהוט לטובת חיבור לעולם

האינטרנט. אז בעצם הם יצמצמו את הקיבולות בגיגות. וזה מצד אחד זה יפחית הכנסות. מצד שני נראה צמיחה בהכנסות שנובעת מצירוף הלקוחות. בשורה התחתונה צריך לומר שהשירות שאנחנו מספקים היום ללקוח שהוא במסלול החו"ל הוא שירות הרבה יותר טוב. הוא לא נופל בין הכיסאות. הוא מקבל פתרון קצה לקצה. אנחנו יודעים לנתב אותו. לראות אותו ממש מקצה לקצה. ולכן איכות השירות שאותו לקוח בזק מקבל היום היא טובה יותר מכפי שהוא קיבל בעבר בעולמות המפוצלים. וכמובן שמצד שני יהיו השפעות על בזק בינלאומי שרן גוראון יכול לפרט.

סבינה לוי: וממה שאתם רואים עכשיו באמת בכמעט חודשיים שעברו. כל הפעולה הזאת

היא בעצם פעולה שמייצרת התקשרות אקטיבית עם הלקוח?

דודו מזרחי: מה זאת אומרת? סבינה: לקוח שהיה בזק בינלאומי ובעצם עכשיו עובר

להיות לקוח של קווי יש איזה שהיא אינטראקציה. הוא לא עובר אוטומטי נכון?

דודו מזרחי: לא לא, בוודאי שלא עובר אוטומטי. וגם לא רק לקוח של בזק בינלאומי. זאת

אומרת לקוח של כל ספק אינטרנט באשר הוא שפונה לבזק ומצטרף. אנחנו כרגע לא עושים פעילות אקטיבית. זאת אומרת אנחנו לא מפעילים כרגע מוקדים שיוזמים שיחות ללקוחות שרוצים להצטרף. זה הכל מפניות של לקוחות. משיחות נכנסות. מצירוף מעבר לסיבים, שדרוגי מסלול, בעצם כל התנועות העצומות שיש בבזק בעולם האינטרנט בעצם עכשיו נלווה להם גם צירוף לחבילת איי.אס.פי אחודה לכן זה מייצר מספרים מאוד גדולים גם באופן פסיבי למעשה או חצי פסיבי.

סבינה לוי: לא. אני שואלת את זה מהמקום אחר מהמקום של נניח אם יש היום לקוחות

איי.אס.פי. לקוחות וותיקים שאולי משלמים מחירים אה אולי יותר גבוהים ביחס למה שיש היום בשוק. השאלה אם כל המעבר הזה הוא לא מלווה גם בהרעה מסוימת בחלק מן הלקוחות.

דודו מזרחי: בבזק קווי זה כמובן שיפור נטו. זאת אומרת אין פה איזה השפעה חיובית

ובבזק בינלאומי יש השפעה מעורבת. כרגע זה בעיקר בגלל שאנחנו מצרפים לקוחות בנדל אז ההשפעה יחסית נמוכה. כמובן שאנחנו מצרפים לקוחות אבל מכל השוק. זאת אומרת החלק של בזק בינלאומי ובצירוף הלקוחות הוא כחלקה בשוק האינטרנט. אנחנו מצפים גם לקוחות שבאים מכל יתר הספיקים בשוק לכן ההשפעה על בזק היא השפעה חיובית.

גיל שרון: סבינה, אני אוסיף מילה. ברור שהמשימה של בזק בינלאומי והתייחסנו לזה גם במצגת היא לייצר התייעלות שתפצה בדיוק על הפער שאת מדברת. כלומר ברור שגם אם בזק מצרפת את הלקוח אולי חלקם לא יהיו באותו הארץ בהמשך. בזק בינלאומי צריכה להתייעל על מנת לקזז אם תהיה השפעה כזאת. בכל מקרה בבזק בינלאומי יש משימת התייעלות משמעותית. הצגנו אותה ונעשה אותה. סה"כ העולם משתנה ואנחנו משתנים ביחד איתו.

סבינה לוי: ומבחינת הגיוס של לקוחות הסיבים מבחינת קצבי הגידול של הלקוחות המחוברים או הלקוחות המשלמים אם אולי אפשר לקבל קצת צבע איך נראית בעצם התפלגות של לקוחות הסיבים שדיווחתם בין לקוחות הריטייל ללקוחות השוק הסיטונאי ומה צפוי להיות קצב הגידול. האם זה משהו שהיה דומה למה שראינו בשני הרבעונים האחרונים או שככל שתגיעו להיקפי פריסה גבוהים יותר אולי ככה בעצם אולי תאיצו מאמצים שיווקיים למה לצפות ברבעונים הבאים?

דודו מזרחי: תראי, כרגע כמו שאת יודעת אנחנו לא מספקים את הפירוק של הלקוחות הסיביים, אם זה בא מלקוחות קמעונאים או סיטונאים. ראית את הנתון. הנתון הוא נתון כולל של ארבעים אלף לקוחות צורפו במהלך הרבעון. אני יכול להגיד שמרביתם או מרביתם המוחלט כמובן זה לקוחות קמעוניים. חלקם לקוחות סיטונאים בעיקר סלקום היא השחקן הדומיננטי בעולם הסיטונאי בבזק. אתם ראיתם גם את התוצאות שסלקום דיווחה כמה לקוחות היא צרפה אז אפשר רגע לעשות כל מיני משחקי מספרים. אנחנו לא. אנחנו לא נותנים את הפירוק. באופן טבעי הפריסה שלנו היום מתמקדת באזורים, באזורי פריפריה. באזורים כפריים שבהם אנחנו שחקן יחיד. אז

קצב הפריסה כמו שראיתם הוא נמוך יותר מקצב הפריסה בשנה שעברה. אבל עדיין הוא קצב פריסה מאוד משמעותי וכמובן שהטייק אפ צירוף לקוחות באזורים שהם בזק היא שחקן יחיד היא כמובן יותר גבוהים. זה המקסימום שני יכול לומר בשלב הזה.

טובי פישביין: סבינה, עוד שאלות? אני מציע שנתקדם. אוקי נעבור לאילנית. אילנית שרף את איתנו? אילנית אנחנו שומעים אותך.

אילנית שרף: כן, שומעים אותי עכשיו?

טובי פישביין: כן.

אילנית שרף: סליחה שהמצלמה שלי לא דלוקה. אני פשוט נמצאת באזור שאין בו קליטה טובה אז זה על מנת שתוכלו לשמוע אותי. רק שאלה אחת מאוד קטנה. אפשר לראות אצל שלושת החברות גם פרטנר גם סלקום וגם בפלאפון שכולם דיווחו על גיוס של מנויים שהגיוס של כולם מסתכם בערך ב 320,000 מנויים. פרטנר דיווחה על הגיוס הגדול ביותר ברבעון האחרון. וגידול של בערך 3.7% מסתכלים על מצבת המנויים של כל החברות. זה נראה לי מעט מוזר. אם אתם יכולים בבקשה לתת איזה שהוא הסבר לגידול הזה ברבעון האחרון אז אני אודה לכם.

רן גוראון: אז אני אנסה לתת כיוון. אני לא יודע להיות פרשן לכל השוק אילנית. אבל באופן כללי צריך קודם לדעת שזה מורכב גם מפריפייד וגם מפוסט פד. ובפריפייד היו פרויקטים חד פעמיים. אני יכול לציין בראשם את פרויקט משרד החינוך. המדינה רכשה כמות גדולה של סים קארדים בשביל לספק גישה לאינטרנט לאנשים שאין להם גישה או לכל מיני אוכלוסיות. אז יכול להיות שזו השפעה חד פעמית שרואים אותה. אני לא יודע לתת פרשנות על כל השוק. על פלאפון כפי שאמרנו השפיעו פה ברבעון הראשון עיצומים שגרמו לנו לחייב לקוחות בצורה מאוחרת. אז ינואר פברואר הושפעו מזה. מרץ אפריל ומאי כבר נראים יותר תקינים. גם פה את צריכה לקחת בחשבון. אני לא מדבר על דוחות כספיים נתוני הניידות הם די גלויים ושקופים. אבל נתוני הצירופים האחרים כל חברה מכירה יותר את הנתונים שלה. אבל אני

חושב שבגדול אם אני צריך להיות לרגע בכיסא הפרשן זה, זה האירוע כאן.

אילנית שרף: אוקי, בסדר, תודה.

טובי פישביין: תודה אילנית. שאלה הבאה לירן גוראון לובלין IDI.

לירן לובלין: אהלן, האמת שסבינה ואילנית לקחו לי את השאלות, אז נשאר לי רק לברך

את דודו תודה על התקופה ובהצלחה לרן גוראון.

דודו מזרחי: תודה רבה.

טובי פישביין: שמעון אוליאל מאנליסט. היי שמעון.

שמעון אוליאל: אהלן טוב, כמובן גם אני מצטרף לברכות לדודו ואיחולי הצלחה לרן גוראון.

שאלה ראשונה אחד, האם, לא זכור לי, אולי פספסתי אבל דיווחתם על

שיתוף הפעולה עם דיסני פלוס. אני לא חושב שראיתי שיש בלעדיות לקבוצה

בעניין הזה.

רן גוראון: אז אני אתייחס. אנחנו לא נכנסים בפרטנות לחוזה המסחרי עם דיסני

ולסעיפי הבלעדיות. אבל אני אגיד באופן כללי שדיסני בחרה בנו להיות

השחקן המפעיל שאיתה היא תפיץ את השירותים בישראל. בעצם המתכונת

תהיה די דומה למתכונת שראינו בעבר בשוק הישראלי עם נטפליקס. לקוח

יכול להצטרף ולאפליקציה עצמה. ובעצם אנחנו נהייה אלה שבשנים

הקרובות נאפשר את זה בבאנדל ביחד עם השירותים שלנו לקדם את זה

במוקדים שלנו. בנכסים ובנדל"ן הדיגיטלי שלנו. אז יש עבורנו פה בהחלט

מנוף שיווקי ובאמת חיבור בעל עוצמה רבה. אנחנו חושבים שדיסני מאוד

יצליח בישראל. מאוד גאים בבחירה שלהם ביס כחברה וכמותג. ומאוד

מאמינים בשיתוף הפעולה הזה.

שמעון אוליאל: אוקי. אם תוכלו לחדד השפעות או כפי שאתם רואים של ביטול ההפרדה בין

הספק בין הספק לבין התשתית. אני מניח שזה נכלל בתוך התחזיות שלכם.

הרי אישרתם את התחזית.

רן גוראון: נתייחס רגע לתחזית. קודם כל שאנחנו נתנו תחזית מסתכלים על כל השנה.

בין היתר גם על השינוי הזה של ה-ISP מה שאנחנו לא בהכרח עושים שינוי

בכל חודש נתון. זה על הקצב. אנחנו רק פחות מחודשיים פחות מתחילת

השינוי. אז אנחנו כמובן עוקבים ובוחנים את זה. אם נראה שיש צורך לעדכן תחזית נעדכן. כמובן אתם תדווחו על כך. אולי ניתן לדודו קצת טיפה להרחיב על הנושא על ההשפעות.

דודו מזרחי: כן, אהלן שמעון. בעצם עניתי על השאלה של סבינה לפני כן, שמתייחסת להשפעות של זה. אז כמו שאמרתי, מצד אחד כמובן זה משפר את רמת השירות בבזק. בעצם פעם ראשונה שבזק רואה את הלקוח קצה לקצה ובוחרת לספק לו רמת שירות הרבה יותר טובה. כמובן זה ישפיע ומשפיע על הכנסות האינטרנט שאנחנו נראה החל מרבעון שתיים. על הארפו אינטרנט וכו'. מצד שני, אנחנו נראה לאט לאט ירידה באותם קיבולות של ספקי אינטרנט רוכשים מבזק ולכן זה תהיה לזה השפעה מקזזת. סה"כ זה מהלך מאוד מאוד משמעותי מבחינתנו ולא רק בעולם ההכנסות. אלא בעיקר בעולמות השירות בסוף נותן רמת שירות הרבה יותר טובה ללקוח. לקוח אינטרנט של בזק היום.

רן גוראון: צריך אולי להוסיף לזה ברמה הקבוצתית הכוללת שבעוד שבזק עושה את המהלך הזה ודרך אגב בקצב הצטרפות מאוד יפה היא עושה את זה ללא תוספת כוח אדם. ומהצד השני אנחנו בהדרגה נראה בבזק בינלאומי ירידה בכוח האדם ככל שהפעילות תלך ותצטמצם. כל האפקט הכולל של הקבוצה יהיה התייעלות.

דודו מזרחי: כן, אם אפשר להוסיף לזה עוד משפט אחד גם שם תהיה וודאות הרבה יותר גבוהה ברגע שנסכם את הסיכומים האחרונים עם העובדים. ואז יכול להיות שזה יבוא לידי ביטוי בצורה מובהקת יותר.

טובי פישביין: תודה.

רן גוראון: תודה שמעון.

טובי פישביין: עוד שאלות? סבינה, יש לך עוד שאלה?

סבינה לוי: כן, כן. מקודם רציתי להמשיך אבל לא הצלחתי להוריד את עצמי מהשתק.

טובי פישביין: זה קורה.

סבינה לוי: אני רוצה להתמקד יותר בנושא של הטלוויזיה. יש לי כמה שאלות. קודם כל

מבחינת הקבוצה איך זה בעצם. אני מסתכלת על שנת 2023 איזה תוצר, איזה שירותים תשווקו תחת איזה כובע בעצם, בעצם זה יכול להיות גם במסגרת אלפא גם במסגרת התחום הקווי. איך זה ייראה. איך בעצם אתם רואים את העיצוב שלכם בתור מה יהיה בעצם הבידור שלכם. כי אנחנו רואים גם יש את ההתפלגות בין חברות הפרימיום לרגילות ויש את העלייה בסיס. פשוט להבין כל זה כי לפרטנר יש אמירה ברורה של איך הם רוצים להיראות ולסלקום גם יש אמירה ברורה של איך הם רוצים להיראות. ולכם נראה לי שיש שילוב של כל מיני דברים של כל אחד מאיך שהוא רוצה להיות אז השאלה היא אם זה יישאר ככה או שתקבלו איזה שהוא כיוון שהוא יותר צר. זאת שאלה אחת. אחר כך יש לי עוד.

אתה רוצה להתחיל או שאני אתייחס : רן גוראון :

סבינה, אולי אני אתחיל אני לא לגמרי בטוח בחלק מהחברות שציינת יש אמירה ברורה איך הם רוצים להיות אבל זה כבר עניין שלהם. אצלנו מה שאנחנו רואים ביס שאנחנו נותנים מענה בו זמנית לשני הסגמנטים עם שני מוצרים ושני מותגים. ואני חושב שזה עושה לנו טוב. העובדה היא שאם אנחנו מסתכלים חמישה רבעונים כולל הרבעון הזה ואחורה אנחנו רואים יציבות בבסיס המנויים שזה דבר לא טריוויאלי. ורואים יציבות בארפו. כך שאסטרטגיית שני המותגים אחד פרמיום אחד לואו קוסט עובדת בינתיים היטב. ברור ששוק הטלוויזיה בעולם כולו וגם בארץ מושפע מהכניסה של השחקנים הגלובליים בסטרימינג. אבל אפשר לומר שעל אף שכבר נכנסו לישראל חלק מהשחקנים האלה עדיין יש האופרינג שלה מספיק איכותי להצליח להיות ססטיינבילי ולשמור עם על הכנסות ארפור וכמות מנויים. וזאת תהיה גם האסטרטגיה קדימה. אנחנו חזקים אותה עם הצירוף של דיסני לבנדל הזה. לתוך אותה מגמה שנצליח לשמור על יציבות וכפי שעשינו גם שיפרנו את התזרים.

אני רוצה להוסיף פה עוד שתי מילים. קודם כל אני מחזק את מה שגיל אמר : רן גוראון :
האסטרטגיה של קבוצת בזק בטלוויזיה של יס אני חושב שהיא הכי ברורה

בשוק התקשורת. בוא נוסיף עוד כמה דברים שקורים ברקע. יס עוברת לאיי.פי. כמעט מחמישים אחוז מהלקוחות כבר בטלויזיות איי.פי. טלויזיית איי.פי הגדולה בישראל זה מביא הרבה מאוד חסכונות תפעוליים. כן, הם בתחזית. אבל הם כל פעם ממשיכים להפתיע אותנו. יותר קל לתת שירות באיי.פי. צריך לשלוח פחות טכנאים. הלקוח יותר מרוצה, אני מקווה שאת עדיין מרוצה מיס פלוס שלך. אני זוכר שאת מנויה שלנו. אז זה משתנה

סבינה לוי: אני מחכה לסיבים שיגיעו הסיבים אני יס פלוס נחות.

דודו מזרחי: אז אנחנו גם נטפל בזה. ואז אגב מעבר לאיי.פי רץ מהר קדימה. נוסיף לזה שיש תמכור טריפל. דיווחנו על זה. אמרתי גם במצגת. תקרה ברבעון השלישי. ואנחנו מאוד מקווים שבאופק הטיפה יותר בינוני והרחוק בזק גם תוכל לשווק את סטינג ו/או את יס פלוס. ככה שהאסטרטגיה שלנו בטלויזיה מאוד מאוד חדה וברירה. וההתחמשות ההצטיידות האחרונה בדיסני בשת"פ בינלאומי עוד משלימה אותו.

סבינה לוי: נושא של ביטול הפרדה מיונית כוללת משהו שהוא – עשוי לחזור להיות רלוונטי?

גיל שרון: אנחנו מאמינים שרגולציה בת 30 שנה לא יכולה להיות רלוונטית כיום. רגולציה ההפרדה המבנית החלה ממש לפני 30 שנה להפריד את השיחות בינלאומיות מהפעילות הקווית. מאז בא לעולם המצאה זניחה וקטנה כמו אינטרנט. ובא לעולם טלויזיה בסטרימינג ועוד הרבה דברים. מיותר לציין שכל חברות הטלקום בעולם פועלות במבנה – אחוד ללא הפרדה מבנית. הן משווקות בנדל. אנחנו מאמינים שבישראל גם תהיינה הקלות. הצעד הראשון הוא הצעד של ביטול דה פקטו של ההפרדה בין ספק ותשתית באינטרנט. אנחנו מאמינים שהצעד הבא יהיה לאפשר לבזק באופן חלקי כזה או אחר לשווק בנדל עם טלויזיה. אנחנו מאמינים שזה יקרה מתי שהוא. שוב, בלי זה כותרת גדולה של הפרדה, ביטול הפרדה מבנית אבל במסגרת הרישיון קיימת אופציה כזאת. אנחנו מאמינים שזה יקרה מתי שהוא. ולבסוף אנחנו מאמינים שהרגולטורים. התקשורת והאוצר יישבו על המדוכה הזאת ויגיעו

- למסקנה שטוב יותר לציבור בישראל לבטל כבר את ההפרדה המבנית.
- סבינה לוי: והשאלה האחרונה לגבי התייעלות אז באמת אפשר לראות התייעלות יפה בשלוש החברות, שלוש חברות האלפא. בזק קווי לעומת זאת יש קפיצה בהוצאות השכר. יש קפיצה בהוצאות הסברה כלליות. אז נכון שאתם בעצם מייחסים את הקפיצה הזאת לפרויקט הסיבים. אבל השאלה היא בעצם שאני מסתכלת על פני שנים אז יש פרישה של עובדים. ויש הצהרות על התייעלות, פרסום התייעלות אבל דה פקטו הוצאה אבסולוטית לא קטנה. במיוחד בשכר. השאלה היא מתי, מתי יש שיפור בגמישות של הקבוצה לבצע התאמות משמעותיות בשכר של התחום הכרוך.
- דודו מזרחי: בעצם כמו שאמרת כל הגידול שיש לנו בכוח האדם הוא בסוף נגזרת של פרויקט הסיבים. בסוף האחד ורבע מיליון משקי בית שפרסנו בשנה ומשהו האחרונות בסוף דורש הרבה מאוד ידיים עובדות וכמובן שגם חיבור של 40,000 לקוחות ברבעון דורש הרבה מאוד טכנאים שיעסקו במלאכה הזאת. ולכן גייסנו לא מעט עובדים לטובת הפעילות הזאת. מדובר ב- אנחנו כבר לא מגייסים או לא מכניסים עובדים למה שנקרא דור א' מסלול קביעות. זה בסוף עובדים בהסכמי העסקה יותר גמישים.
- סבינה לוי: ההוצאות השכר לא מובנות בקפקס. כאילו אני ציפיתי דווקא לראות איזה שהוא שיפינג בין ה-אופקס לקאפס
- דודו מזרחי: אז לא. למעשה, למעשה כל העלות שקשורה לחיבור לקוח היא לא קפקס היא אופקס מלא. לכן כל עלות הטכנאים היא כולה באופקס. אני מזכיר שבהסכם העבודה שחתמנו בעצם שמרנו אופציה שבעצם ב-2025 יסתיים פרויקט הסיבים אז יש לנו שם אופציה להפרשה יחסית משמעותית של עובדים, עובדים- נקבע שם אפשרות שלהנהלה תהיה אפשרות להפריש 300 עובדים מתוך ראייה בעצם שעם סיום פרויקט הסיבים יידרשו פחות עובדים בבזק בעולמות התשתיות וחיבור הלקוחות.
- סבינה לוי: טוב.
- טובי פישביין: יש לנו זמן לעוד שאלה אחרונה. אם אין לנו אז אני רוצה להודות לכולם על

ההשתתפות. בכל שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי משקיעים אצלנו
בבזק. תודה ויום נעים לכולם.

סוף הקלטה

תמליל זה מכיל מידע חלקי הלקוח מהדוחות הציבוריים של בזק המתפרסמים על פי חוק ניירות ערך התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הדוחות הנ"ל נגישים דרך אתר רשות ניירות ערך : www.magna.isa.gov.il קריאת תמליל זה אינה מהווה תחליף לקריאת הדוחות המפורטים של בזק המוגשים על פי חוק ניירות ערך ואינה מיועדת להחליף או לסייג את הדוחות המלאים. התמליל הוכן לנוחות הקורא בלבד, מתוך הבנה כי הדוחות המפורטים נקראים בו-זמנית לעיון בהודעה. החברה אינה מתחייבת לגבי הדיוק או השלמות של המידע הכלול במסמך זה. תמליל זה אינו מהווה הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין להשתמש בתמליל זה ובמידע הכלול בו כבסיס או להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות.