

בזק – תוצאות כספיות רבעון שני 2019

29 אוגוסט 2019



הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

- מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות אודות בזק והשוק בו היא פועלת. למרות שבזק מאמינה כי התחזיות שלה מבוססות על הערכות הגיוניות, תחזיות אלו נתונות לסיכונים מסוימים ולא-ודאויות. בהתאם, אין להתייחס לתחזיות אלו כהבטחה לכך שהן אכן יתממשו בפועל. מימוש ו/או שינויים אחרים בתחזיות 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. לבזק אין כל וודאות כי תחזיותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות שלה עשויות להיות שונות באופן מהותי מתחזיותיה, בין היתר עקב גורמים שאינם תלויים בה. תחזיות בזק מבוססות רק על הערכותיה נכון לתאריך זה, ובזק אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה שבמצגת על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו
- 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



בזק - קבוצת התקשורת הגדולה בישראל (Q2 2019)



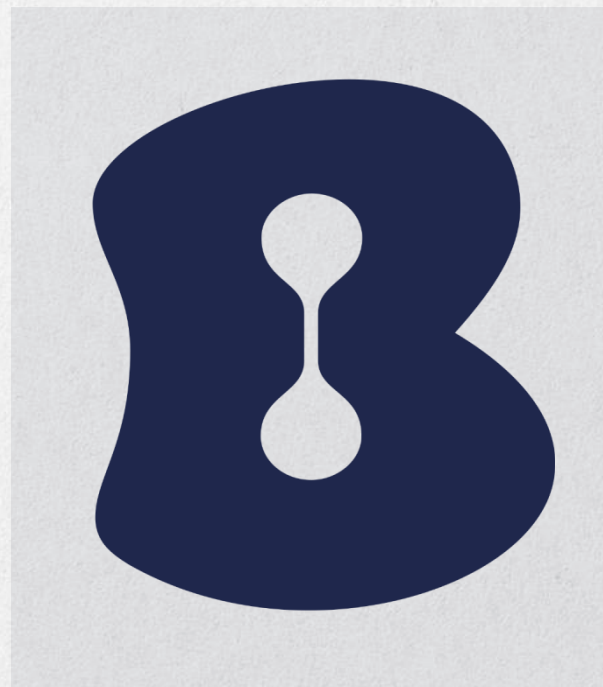
הכנסות בסך
כ- 2.2 מיליארד ₪
ברבעון



EBITDA מתואם
בסך כ- 921 מיליון ₪
ברבעון



1.8 מיליון
קווי טלפוניה



2.3 מיליון
לקוחות סלולר



דירוג AA-.il, Aa2.il



565,000 לקוחות
טלוויזיה



1.6 מיליון קווי
אינטרנט



בזק

האסטרטגיה

קבוצת בזק ממשיכה ביישום התכנית האסטרטגית המקיפה הכוללת צעדים משמעותיים במסגרת החתירה של החברה להתייעלות ושיפור הביצועים העסקיים. התכנית נותנת מענה לאתגרים עימם מתמודדת הקבוצה ולצרכים העתידיים המתהווים בסביבת שוק התקשורת, זאת בתוך המגבלות הרגולטוריות המורכבות המוטלות על החברה

◀ בחינת קווי העסקים, המיקוד העסקי והמודלים העסקיים של חברות הקבוצה

◀ מיקוד בהתייעלות, שיפור ביצועים ורווחיות

◀ קבלת החלטות השקעה משמעותיות של הקבוצה לשנים הבאות - מעבר מטכנולוגיית לוויין לפלטפורמת שידורים מבוססת IP, היערכות לדור 5, השקעות בתשתיות אינטרנט מהירות

◀ שמירה על בזק כחברה חזקה ואיתנה פיננסית

כל זאת תוך תפיסה של הסתכלות "360" על כלל בעלי העניין ותוך הקפדה על שקיפות וממשל תאגידי



בזק

בזק קווי



בזק

5

בזק קווי - מיקוד ב"חצר הלקוח"

בזק קווי שמה את "חצר הלקוח" במרכז ופועלת להעמקת חוויית הלקוח, באמצעות מגוון שירותים

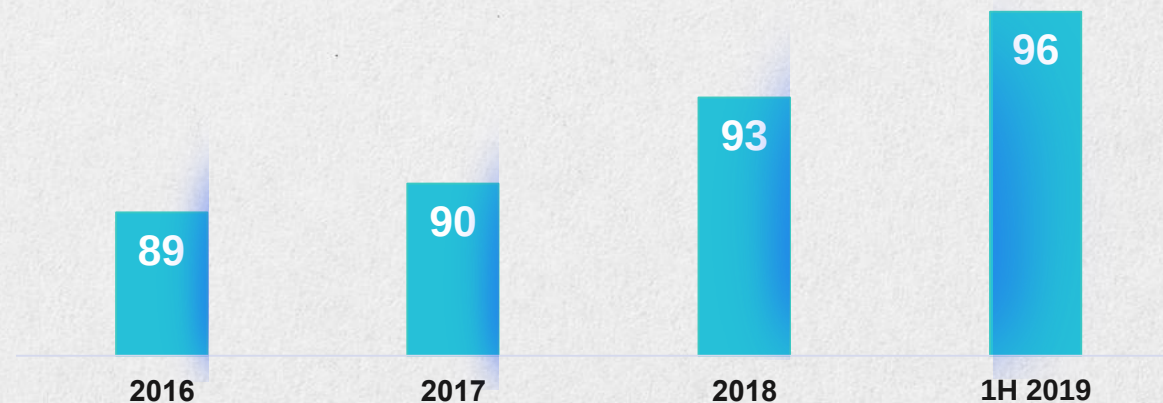
◀ חיזוק הרשת האלחוטית ב"חצר הלקוח"

◀ **נתב BE** - מאז השקתו באפריל 2018, למעלה מכ-215 אלף לקוחות שידרגו לנתב BE (כ-21% מקווי האינטרנט הקמעונאי)

◀ שירותי ה-BE וה-Bspot מורידים באופן משמעותי את שיעור הנטישה

◀ נמשיך להשיק מוצרים שיאפשרו שיפור של פריסת האינטרנט בבית ובמקביל פועלים בגזרת שירותי ערך מוסף כדוגמת אנטי וירוס, תמיכה ברשת ובית חכם

הכנסות ממנוי אינטרנט קמעונאי (ARPU) ₪



בזק

בזק קווי - מובילות במגזר העסקי

- ▶ בזק מובילה בפתרונות לעסקים ומשרתת כ-180,000 עסקים קטנים ובינוניים בישראל
- ▶ בזק מעצימה את שירותיה במגזר העסקי - תוך מתן פתרונות התפורים לצרכי הלקוח
- ▶ מוכרים מגוון פתרונות תקשורת כוללים לעסקים כגון מרכזות וירטואליות, עסק חכם, נתב שיחות עסקי, IPC, מצלמות לעסק, WIFI, גיבוי מרוחק, cyber לעסקים
- ▶ יתרון טכנולוגי תשתיתי – אינטרנט בקצבים גבוהים על בסיס תשתית סיבים אופטיים
- ▶ מפשטים תהליכי שירות ומכירה באמצעות דיגיטציה בממשקי לקוח



בזק

בזק קווי - כניסה לתחום מכר קמעונאי של ציודי הקצה

במהלך 2019 בזק קווי נכנסה לתחום שיווק ציוד קצה. בשלב ראשון באמצעות מכר של מכשירי סמארטפון וטלוויזיות ובהמשך יורחב ויועמק ההיצע לציודי קצה נוספים

רתימת עוצמת המותג
וכוח המכירה של בזק
תגדיל את פוטנציאל
ההכנסות הכולל
מתחום זה בצורה
משמעותית



בישראל קיים שוק
משמעותי של מכר ציודי
קצה. שוק הסמארטפונים
לבדו נאמד בלמעלה מכ-3
מיליון מכשירים הנמכרים
כל שנה בהיקף שנתי של כ
6-7 מיליארד ₪*



בזק

8

*מקור: חברת מחקרי השוק- GFK

בזק קווי - צמצום מצבת כוח אדם

מה בתכנון

בכוונת החברה לנצל את סך פוטנציאל תכנית הפרישה המוקדמת למאות עובדים נוספים במסגרת תנאי ההסכם הקיבוצי הנוכחי (עד שנת 2021)

ברבעון השני 2019 אנו רואים את השפעת ההתייעלות בקיזוז זחילת השכר ברבעון

הוצאות הפרישה לעובד צפויות להיות נמוכות יותר בעתיד כתוצאה מהפרשה חשבונאית שבוצעה כנגד כל העובדים המועברים ב- 2018



בזק

בזק קווי - התכנסות של אתרי הנדל"ן ומימוש נכסים משמעותי

מה בוצע

- ◀ עסקת המכירה של סקיה הניבה לחברה רווח הון בסך כ-403 מיליון ₪ ותזרים מזומן נטו של 174 מיליון ₪ ברבעון השני של 2019
- ◀ נחתם הסכם להעברת משרדי בזק קווי מעזריאלי ת"א למשרדיה החדשים בחולון בשנת 2021. המהלך צפוי להביא לחיסכון של עשרות מיליוני שקלים בהוצאות התפעוליות
- ◀ החברה התחילה לנצל את הפריסה הפיזית, חיבורי התקשורת והשרידות האנרגטית במבנים שברשותה על ידי הסבה לאתרי Data Center

מה בתכנון

- ◀ בוצע מיפוי מחדש של אתרי הנדל"ן והחברה בוחנת מימוש נכסים בהיקף של מאות מיליוני שקלים בשנים הקרובות (מכירות MegaPop, מתחם בראשון לציון וכו')



החברות הבנות

yes.

בזק בינלאומי



פלאפון



בזק

פלאפון - צמיחה לצד חדשנות



צמיחה בבסיס הלקוחות

- צמיחה במנויים מעל 3 שנים ברציפות
- פריסת ריטייל רחבה
- רשת הסלולר המתקדמת בישראל
- שחקן מוביל בשוק העסקי וספק הסלולר של משרדי הממשלה



מכרז התדרים

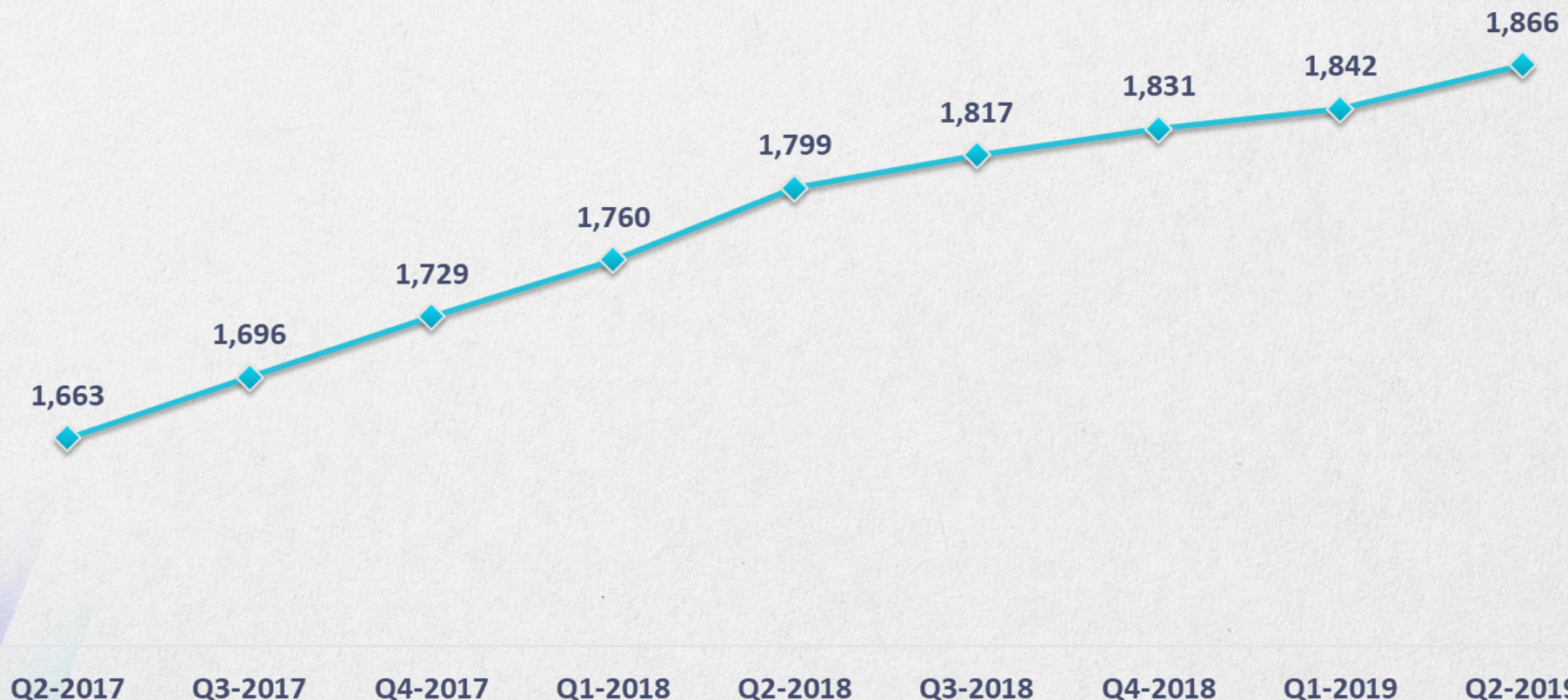
פלאפון נערכת למכרז התדרים שהתפרסם ע"י משרד התקשורת ואשר ישמשו גם לדור 5

חדשנות

- רכבים מחוברים, PTT, IoT, ביג דטה, סייבר, ענן, ESIM
- זכיה בפרויקטי IoT מובילים

פלאפון - צמיחה לאורך שנים בכמות המנויים

מצבת מנויי פוסטפייד (אלפים)



צמיחה בכמות המנויים למעלה משלוש שנים ברציפות פיצתה ברובה על שחיקת המחירים והביאה להאטה משמעותית בשחיקה בהכנסות

*הנתון בנטרול ניתוק מנויי רשת ה-CDMA ב-Q2-17 (13א') וב-Q2-16 (101א')

תחרות בשוק הסלולר

✓ בשוק הסלולר בישראל פועלים 6 מפעילים בעלי תשתית ומפעילים וירטואליים

✓ השוק מאופיין בתחרות גבוהה מאוד

✓ התחרות ממוקדת בעיקר במחיר חבילות

✓ הדינמיקה התחרותית והיעדר צפי להתאוששות בטווח הקצר הביאה את החברה לעדכן את תחזיותיה הכספיות





בזק בינלאומי

קשת רחבה של שירותים



✓ ספק ה ISP המוביל בישראל

✓ שירותי ערך מוסף מתקדמים ללקוחות האינטרנט

✓ מפעילה תשתית איכותית הכוללת כבל תת ימי בבעלותה

קשת רחבה של פתרונות לעסקים

✓ פעילות אינטגרציה למגזר העסקי

✓ מנועי צמיחה ומגוון רחב של פתרונות: סייבר, Cloud פתרונות לעסקים, DR, איחסון וגיבוי

✓ מערך Data centers בפריסה רחבה

✓ שירותי Professional Services בתחומי התקנה, שירות וניהול פרויקטים בעולמות

System – Cyber Security Networking ,

בזק בינלאומי שחקן משמעותי בשוק צומח



בזק

yes. | מותג התוכן האהוב בישראל*



במרץ 2019
זכתה YES
ב-21 פרסים
בטקס פרסי
האקדמיה

המותג עם שביעות רצון הלקוח
הגבוהה ביותר



חוויית צפייה איכותית

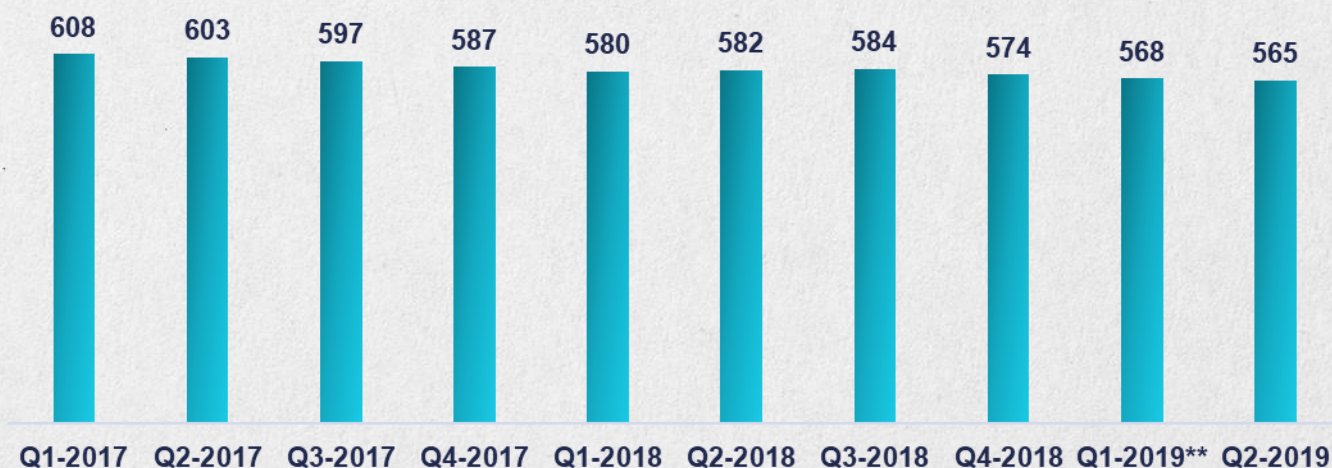


מובילות בתוכן:

תוכן מקור מגוון ואיכותי
ותוכן בין לאומי מהשורה הראשונה



מספר הלקוחות (אלפים)



* על פי מדד המותגים של גלובס

** כולל תיקון רטרואקטיבי של 7,000 מנויים בגין שינוי הגדרת מנוי עסקי

מעבר לשידורים באמצעות תשתית IP להעצמת חוויית הצפייה והפחתת העלויות

yes.

החברה תבצע תהליך הדרגתי של מיגרציה מעולם הלוויין לשידורים באמצעות תשתיות IP מתקדמת שתאפשר שדרוג משמעותי של חוויית הצפייה והעברת הפעילות על גבי תשתיות הקבוצה

◀ במהלך השנים הקרובות תבצע החברה תהליך מדורג של החלפת ממירים תומכים עד למעבר מלא לשירות IP

◀ העלות הקבועה ללוויין חיצוני תוחלף בשימוש בתשתיות הקבוצה

◀ הגמשת המערך הלוגיסטי והוזלה במרכיבים כגון: רכש ממירים, עלויות התקנה ושירות

◀ ממירי מדף במקום ממירי Tailor Made עם גמישות במודל ההפעלה ללקוח



בזק

17

תהליך המיגרציה יחל לפני תום שנת 2019

מהלכים מרכזיים – סינרגיה והתייעלות



בזק

השקה חבילת TRIPL

✓ התאמת ההצעה השיווקית לצרכי הלקוח הכוללת את שירותי האינטרנט, הטלוויזיה והטלפון הביתי של בזק בינלאומי ו-yes

✓ חבילת הטריפל המשלבת את שירותי החברות תאפשר התייעלות תפעולית בתהליכי שירות ומכירה

yes TRIPL. הטריפל הטוב בישראל!

מהיום תוכלו ליהנות
גם מהטלוויזיה המובילה של yes
וגם מהאינטרנט החזק והטלפון הביתי
של בזק בינלאומי



בזק

מיצוי סיnergיות בחברות הבנות – עובדים ויחסי עבודה

בזק בינלאומי - חתימה על הסכם קיבוצי

לשנים 2019-2021

בזק בינ"ל רשאית לסיים את העסקתם של עד 325 עובדים ולהתייעל גם באמצעות אי גיוס עובדים במקום עובדים שסיימו את העסקתם.

יישום ההסכם נמצא בתהליך

yes - חתימה על הסכם סינרגיה והתייעלות

לשנים 2019-2021

YES רשאית לסיים את העסקתם של עד 325 עובדים במהלך שנות ההסדר ולהתייעל גם באמצעות אי גיוס עובדים במקום עובדים שסיימו את העסקתם.

החברה ביצעה את מהלכי ההתייעלות ל-2019 על פי ההסכם

פלאפון

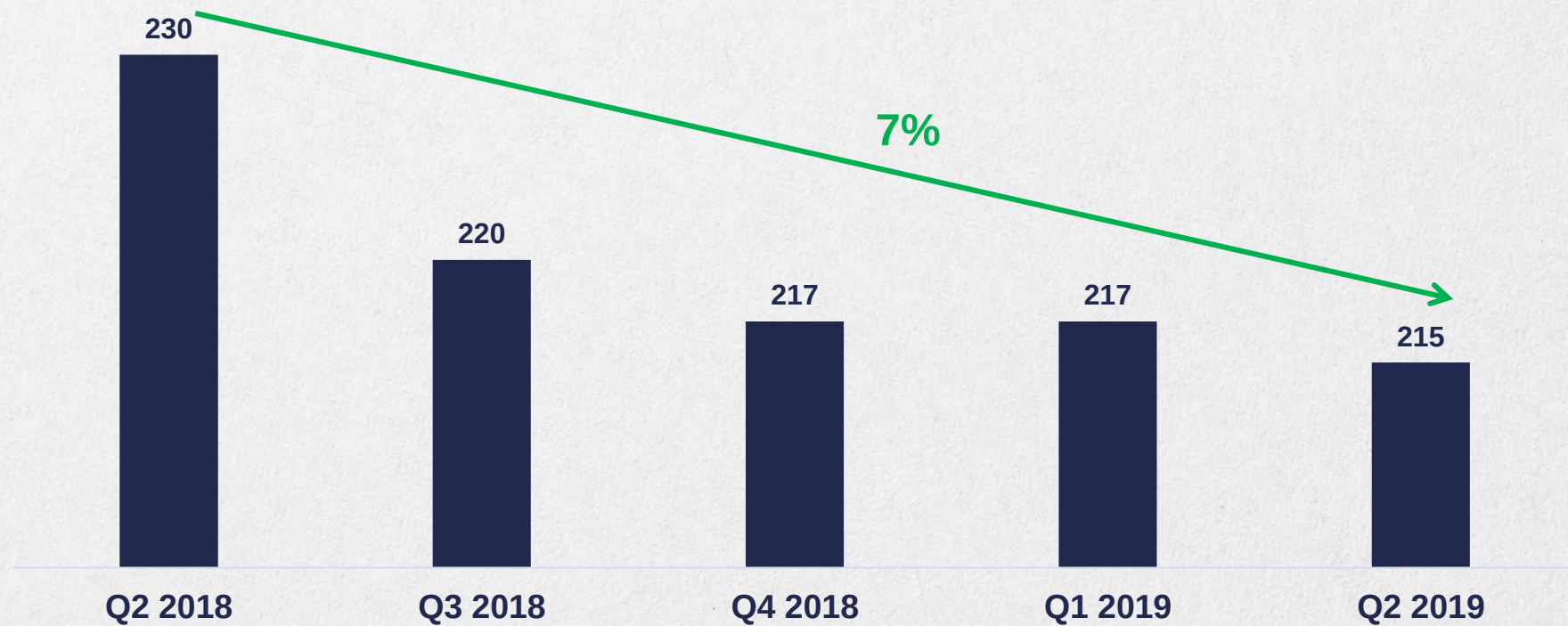
החברה נמצאת במו"מ עם נציגות העובדים ומבצעת מהלכים לצמצום כמות העובדים וסגירת פעילויות לא רווחיות



בזק

התייעלות בהוצאות השכר בחברות הבנות

הוצאות שכר על פני זמן (מ' ₪)



ירידה של כ- 7% בהוצאות השכר ב Q2-19 מול תקופה מקבילה



סינרגיה והתייעלות – מהלכים מרכזיים נוספים שבוצעו

✓ מעבר להנהלה בהרכב זהה תוך צמצום חברי ההנהלה בכ-50%, ייעול תהליכי קבלת ההחלטות, לצד חיסכון של עשרות מיליוני שקלים בשנה

✓ חיסכון כספי כתוצאה מרכש משותף

✓ יציאה ל-RFP למערכת מידע (CRM) לחברות הבנות



סינרגיה והתייעלות – מהלכים מרכזיים נוספים שבתכנון

נקודת מגע אחת עם הלקוח –
שיפור השירות ומניעת נטישה

Cross Sales - שיפור יכולת השיווק
ללקוחות אשר אינם מקבלים כיום שירות
משלושת החברות
(ע"י הפעלת מערכות מידע משותפות)

התייעלות נוספת בהוצאות
כוח אדם והוצאות תפעוליות
נוספות באמצעות שיפור
תהליכים ורכש משותף

מיצוי סינרגטי של מגוון ערוצי
ההפצה והשירות של 3
החברות - ONE STOP
SHOP



תוצאות כספיות



אירועים חריגים ברבעון שני 2019

התוצאות הכספיות לרבעון שני 2019 הושפעו משלושה אירועים חריגים

✓ מחיקת יתרת נכס המס בגין הפסדי yes בסך כ-1.166 מיליארד שקל

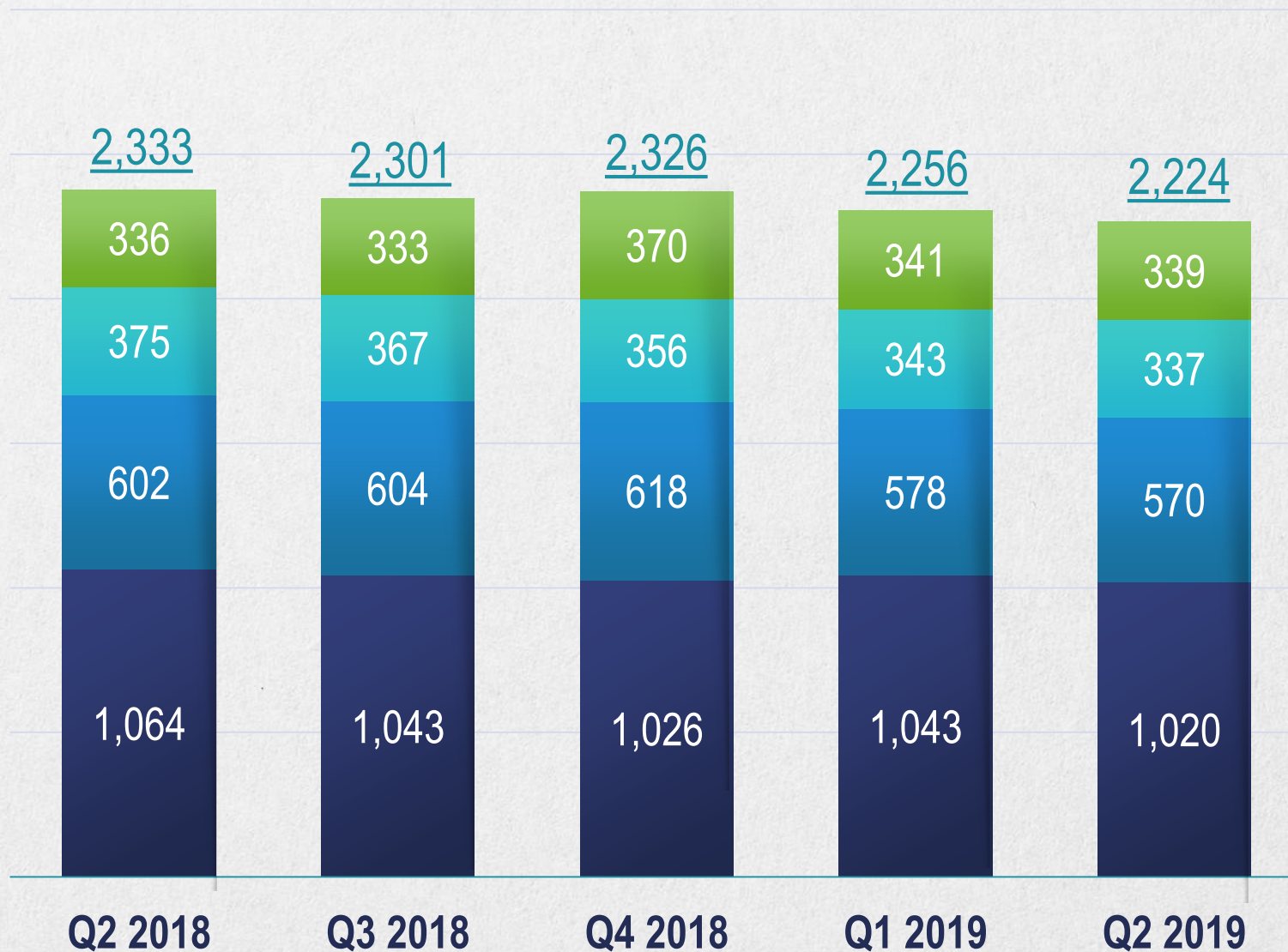
✓ הפסד בגין ירידת ערך בפלאפון בסך כ-951 מיליון שקל

✓ רישום רווח הון בגין מכירת מתחם "סקיה" בסך כ-403 מיליון שקל



בזק

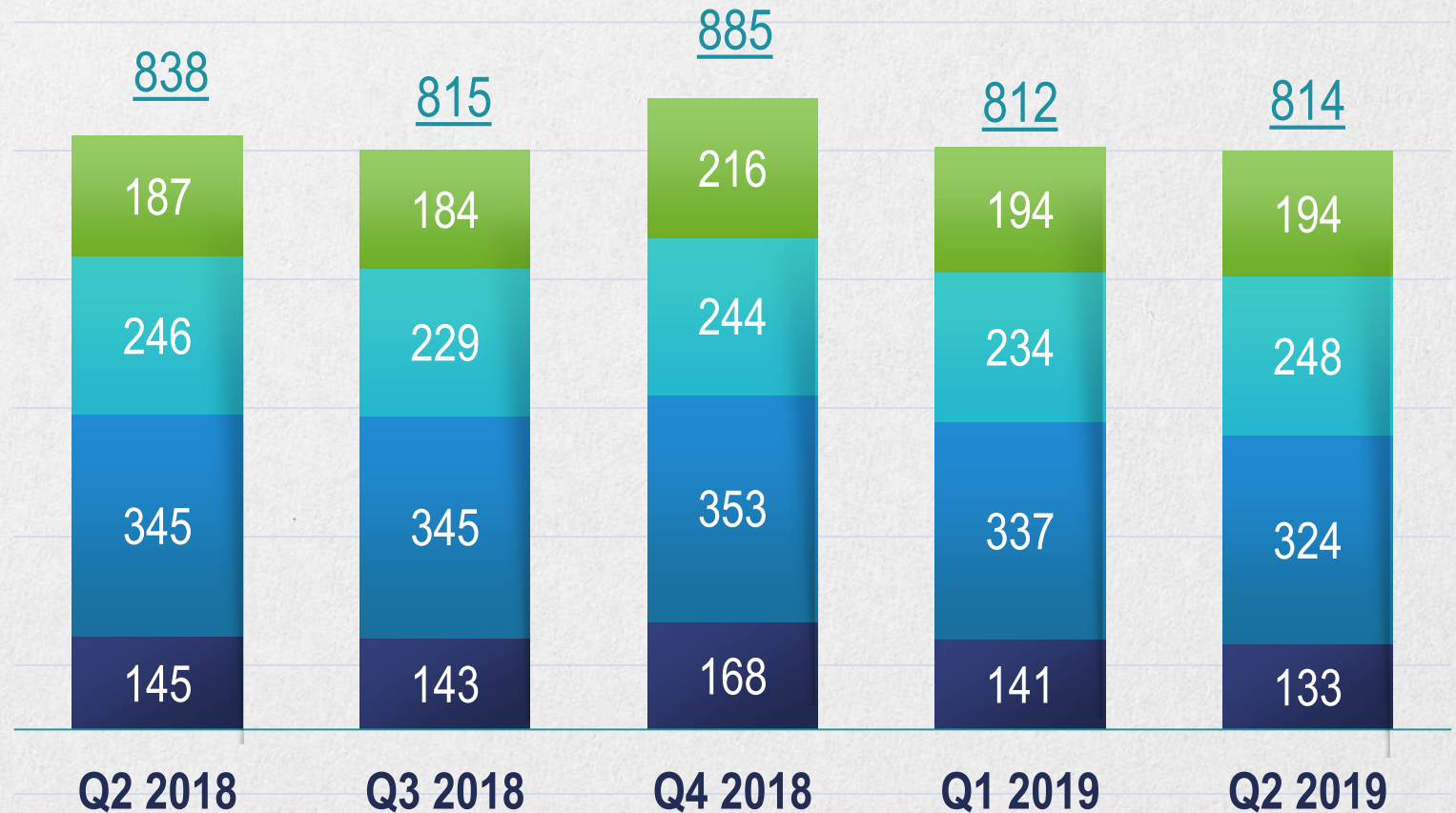
קבוצת בזק - הכנסות | מיליוני ₪



קבוצת בזק – הוצאות שכר | מיליוני ₪



קבוצת בזק – הוצאות הפעלה | מיליוני ₪



קבוצת בזק - EBITDA מתואם* | מיליוני ₪

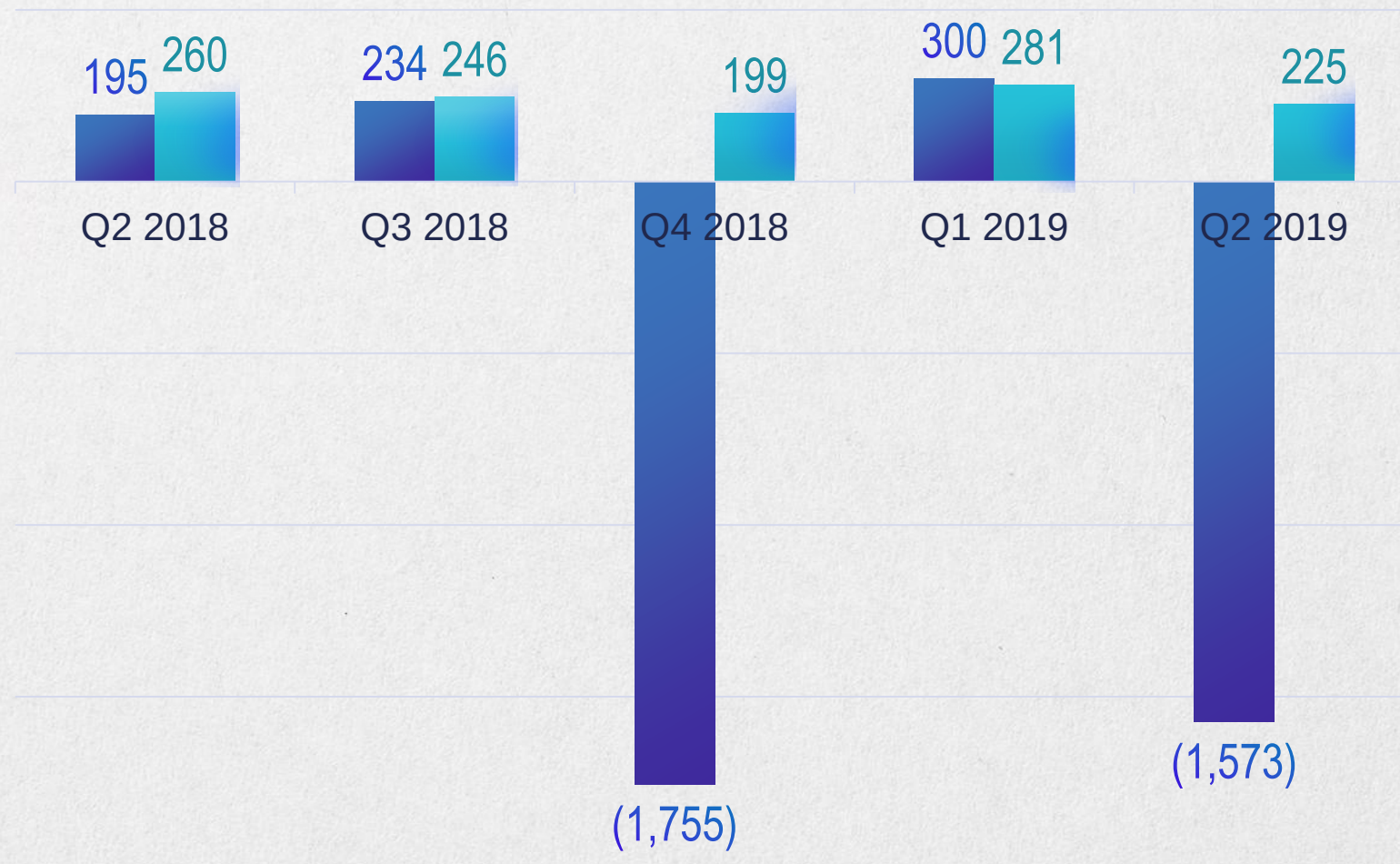


* EBITDA בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו והפסדים חד פעמיים מירידת ערך

קבוצת בזק - רווח נקי ורווח נקי מתואם* | מיליוני ₪

סה"כ
רווח נקי

רווח נקי
מתואם

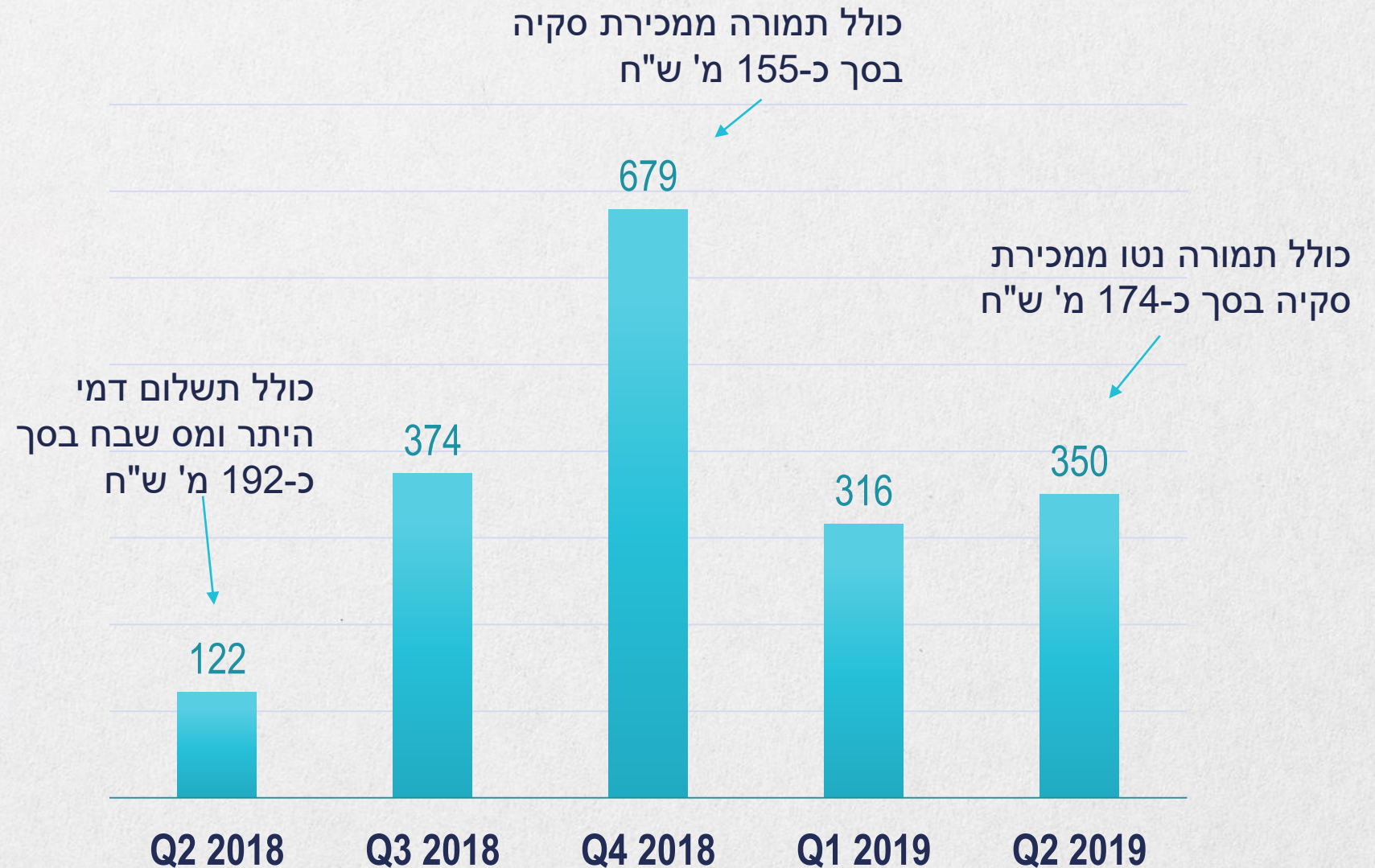


בזק

30

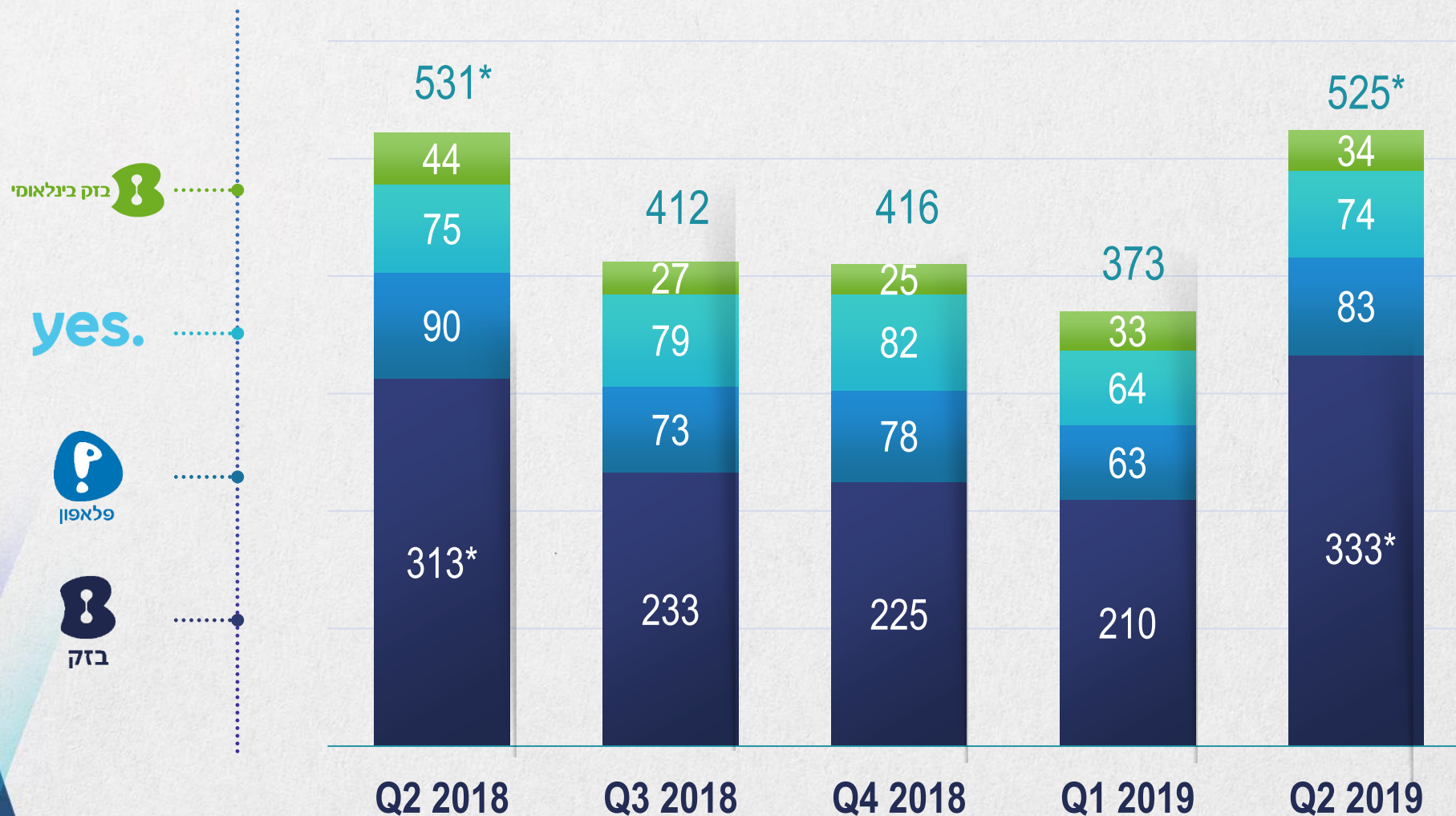
* בנטרול הוצאות/הכנסות אחרות, נטו, הפסדים חד פעמיים מירידת ערך ומחיקת נכס המס

קבוצת בזק - תזרים חופשי | מיליוני ₪



קבוצת בזק - השקעות | מיליוני ₪

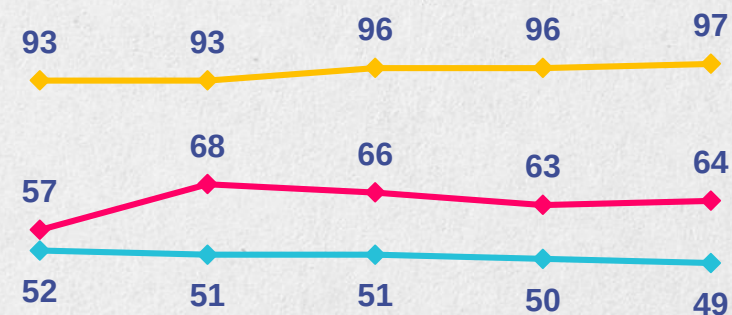
המשך ההשקעות בקבוצה מהווה מנוע של מובילות תשתיתית וטכנולוגית



*כולל תשלום היטל השבחה של כ-149 מ' ₪ ברבעון שני 2019 ותשלום דמי היתר של כ-112 מ' ₪ ברבעון שני 2018 בגין מתחם סקיה

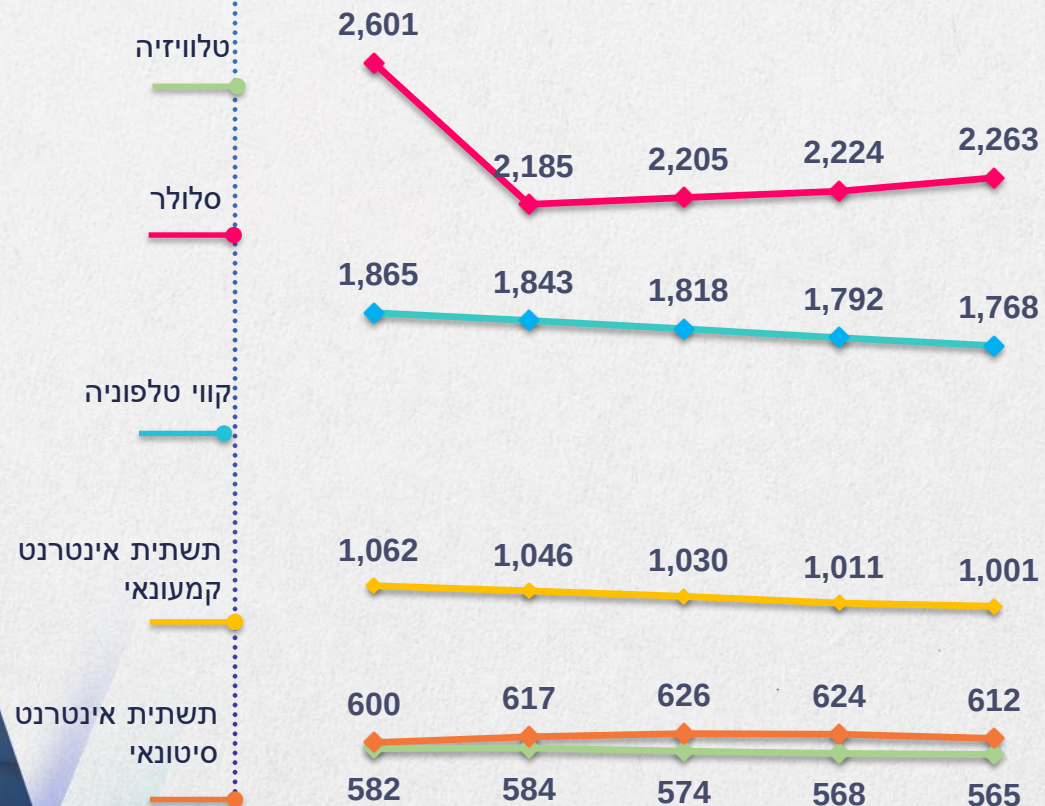
נתונים תפעוליים

ARPU (₪ לחודש)



Q2-2018 Q3-2018 Q4-2018 Q1-2019 Q2-2019

מנויים (סוף תקופה, אלפים)

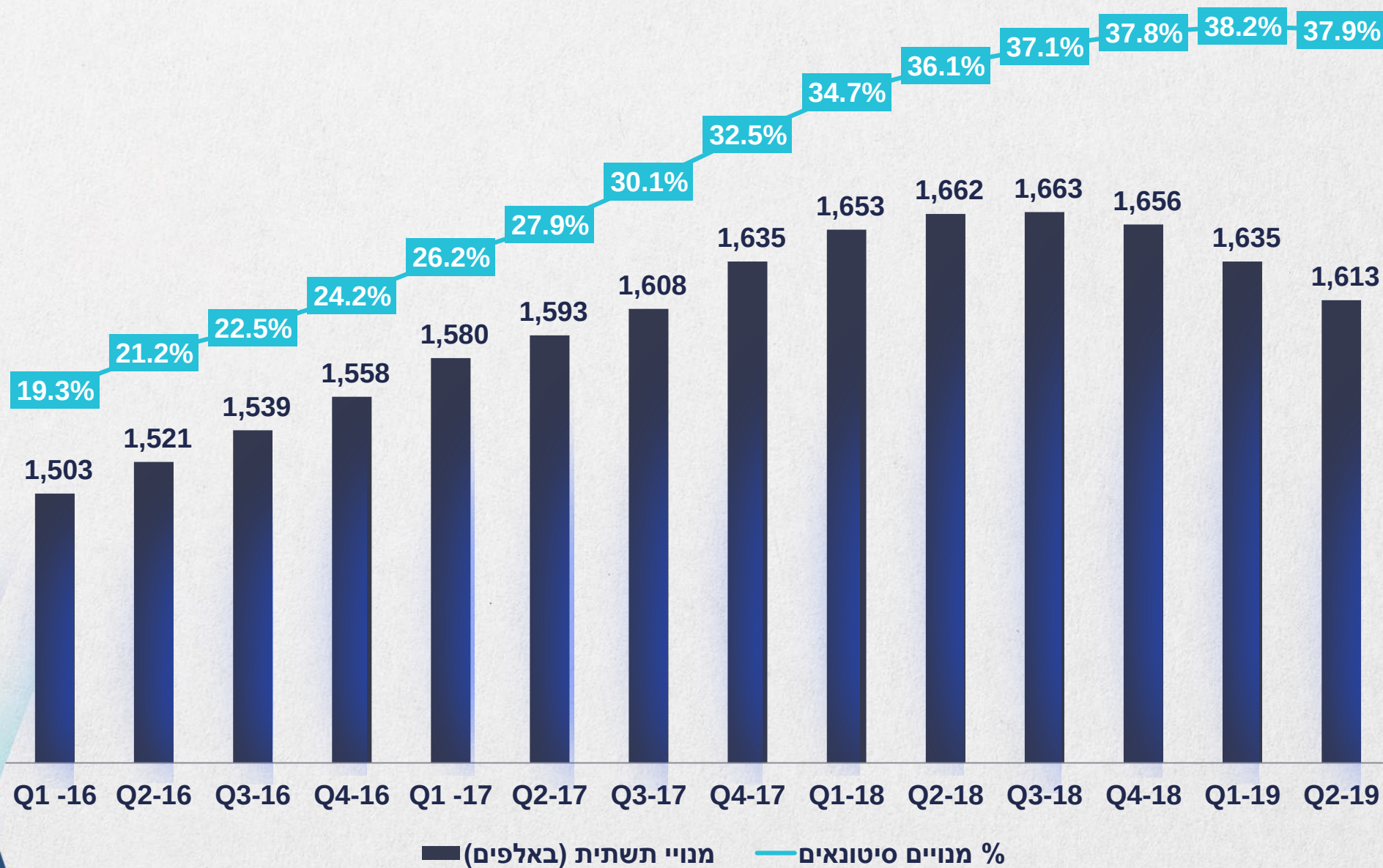


Q2-2018 Q3-2018 Q4-2018 Q1-2019 Q2-2019



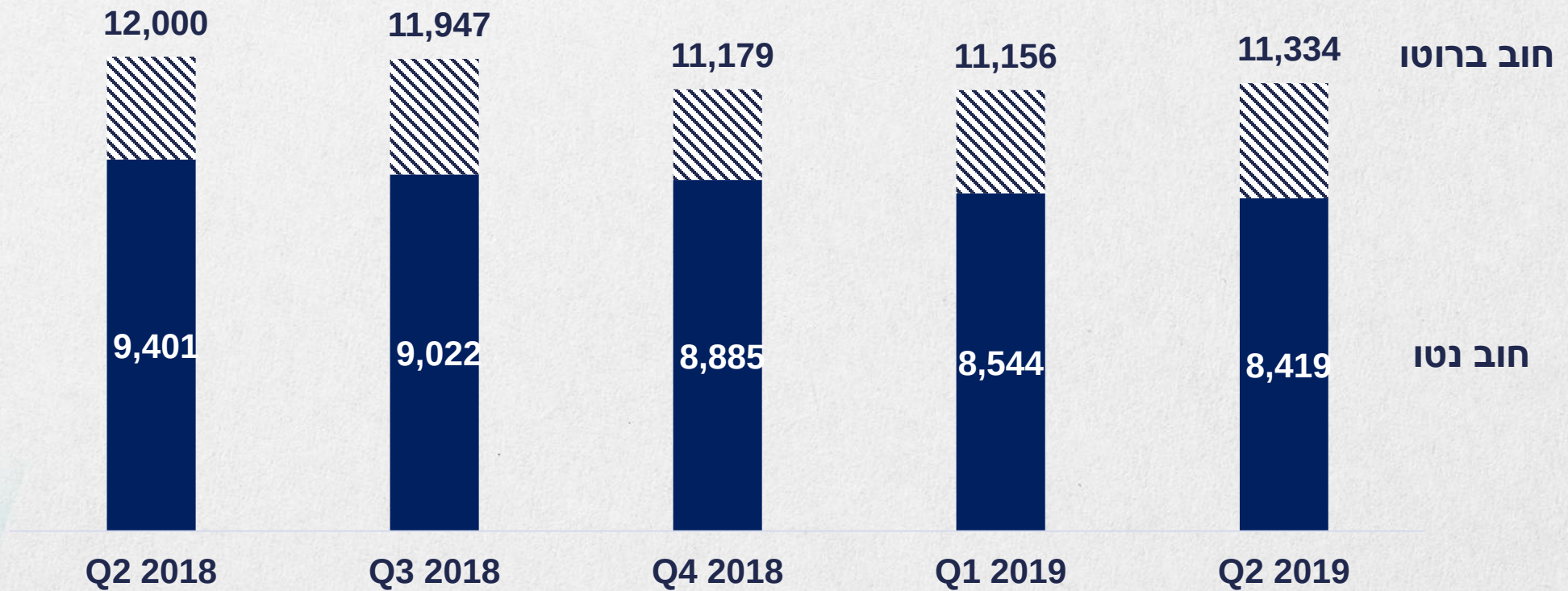
בזק

סך קווי אינטרנט | קמעונאיים וסיטונאיים



בזק

המשך מגמת ירידה בחוב



חוב פיננסי

◀ בזק פועלת לניהול אחראי של כל ההיבטים הפיננסיים על מנת לבסס את חוסנה הפיננסי כולל טיפול בחוב הפיננסי הקיים

◀ עקרונות ניהול החוב הפיננסי

- I. החברה תקפיד על שמירה של יחסי כיסוי חוב גבוהים ועל קבוצת הדירוג AA
- II. החברה ממשיכה לפעול להתאמת מבנה החוב שלה לצרכיה ומקורותיה, בין השאר, באמצעות הארכת מח"מ (מתחילת השנה עלה המח"מ מ-3.5 ל-3.9) באמצעות גיוס חוב ארוך ופירעון חוב קצר תוך הקטנת החוב
- III. מתחילת 2019, החברה גייסה כ-1.39 מיליארד ₪ וביצעה פירעונות מוקדמים של כ-438 מיליון ₪
- IV. החברה מתנהלת עם יתרות מזומנים גבוהות



תחזית לשנת 2019

בעקבות אירועים חריגים ברבעון השני של שנת 2019 (מחיקת נכס מס, הפסד מירידת ערך בפלאפון ורישום רווח הון בגין מכירת מתחם "סקיה") וכן הכללת עלויות חזויות בגין פרישת עובדים בנתוני התחזית, קבוצת בזק מעדכנת את התחזית שפורסמה במסגרת סעיף זה בדוח התקופתי לשנת 2018 ("התחזית המקורית") כדלקמן:

◀ ההפסד הנקי לבעלי המניות צפוי להיות כ-1.1 מיליון ₪ (לעומת כ-900 מיליון ₪ עד מיליארד ₪ בתחזית המקורית)

◀ ה-EBITDA* צפוי להיות כ-2.9 מיליארד ₪ (לעומת כ-3.9 מיליארד ₪ בתחזית המקורית)

◀ ה-CAPEX** צפוי להיות כ-1.7 מיליארד ₪ (ללא שינוי מהתחזית המקורית)



בזק

37

* EBITDA - רווח תפעולי לפני פחת, הפחתות והפסדים מתמשכים מירידת ערך רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים
** CAPEX - תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

תחזית לשנת 2019

התחזית המעודכנת של החברה כוללת מחיקת יתרת נכס מס בגין הפסדי די.בי.אס. בסך כ-1.166 מיליארד שקל, הפסד מירידת ערך בפלאפון בסך כ-951 מיליון שקל, ורישום רווח הון בסך כ-403 מיליון שקל בגין מכירת מתחם "סקיה". כמו-כן התחזית המעודכנת כוללת הפרשה לפרישה מוקדמת של עובדים בחברה ובחברות הבנות פלאפון, בזק בינלאומי ודי.בי.אס בסך של כ-380 מיליון שקל. יצוין, כי מתוך הסכומים החזויים בגין פרישה מוקדמת, בגין סך של כ-360 מיליון שקל טרם נרשמה הפרשה בפועל בדוחות הכספיים והוא מהווה תחזית אשר יכול ולא תתממש.

תחזיות החברה המפורטות בסעיף זה הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התחזיות מבוססות על הערכות, הנחות וציפיות של החברה, ובכלל זה - התחזיות אינן כוללות גם השפעות של ביטול הפרדה מבנית בקבוצה והליכי המיזוג עם החברות הבנות וכל הכרוך בהם, אם וככל שיתרחשו בשנת 2019. התחזיות מבוססות, בין היתר, על הערכות הקבוצה ביחס למבנה התחרות בשוק התקשורת ולהסדרה הרגולטורית של התחום, על המצב הכלכלי במשק ובהתאם לכך ליכולתה של הקבוצה להוציא לפועל את תכניותיה לשנת 2019, וכן בשים לב לשינויים שיחולו באמור לעיל, בתנאים העסקיים ובהשפעות שתהיינה להחלטות רגולטוריות, שינויים טכנולוגיים, התפתחויות במבנה שוק התקשורת וכיוצ"ב או ככל שיתממש אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיפים 2.20, 3.19, 4.14 ו-5.19 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2018, ובפרט גורם הסיכון המפורט בסעיף 2.20.12 לדוח זה בעניין ירידת ערך בשווי חברות בנות.

החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של $\pm 10\%$ ומעלה מהסכומים שצוינו בתחזית.



תודה רבה!

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



בזק