



בזק

קבוצת בזק

מצגת משקיעים

שנת 2021

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 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 שהמידע הכלול במצגת זו מדויק או שלם. אין לראות במצגת הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין בהודעה זו ובמידע הכלול בה 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.



סיכום תוצאות קבוצת בזק | שנת 2021

ירידה בחוב נטו בסך כ-

1.8 מיליארד ₪
לעומת 2019

↓ 23%

שיפור ביחסי כיסוי החוב

תזרים חופשי

1.04 מיליארד ₪

↓ 29.7%

רווח נקי מתואם*

1.15 מיליארד ₪

↑ 0.9%

EBITDA מתואם*

3.71 מיליארד ₪

↑ 1.4%

שיעור EBITDA מתואם כ-42.1%

הכנסות

8.82 מיליארד ₪

↑ 1.1%

2.58 מיליון
מנויי סלולר

↑ 5.5%

590 אלף מנויי דור 5**

563 אלף מנויי TV

גידול של כ-6,000 מנויים,

כ-44% מחוברים ל-IP*

↑ 1.1%

ARPU אינטרנט

106 ₪

(ממוצע לשנת 2021)

↑ 7.1%

120 אלף**

משקי בית מחוברים
(קמעונאי + סיטונאי)

פריסת סיבים

1.17 מיליון**

משקי בית

שיעורי השינוי הם ביחס לשנת 2020, למעט אם צוין אחרת

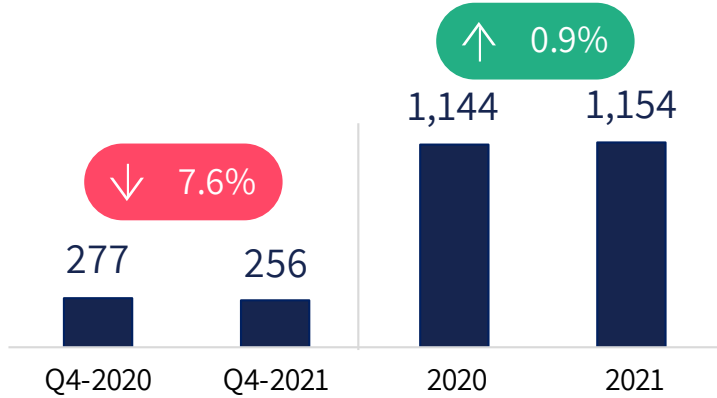
* בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

** נכון למועד פרסום הדוח

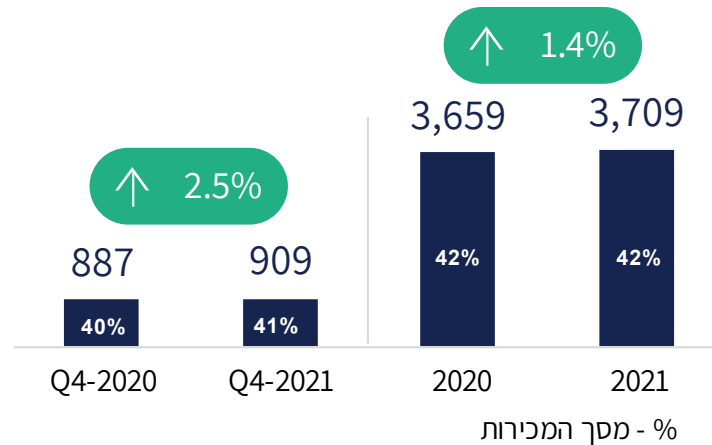


קבוצת בזק - עיקרי התוצאות | במיליוני ש"ח

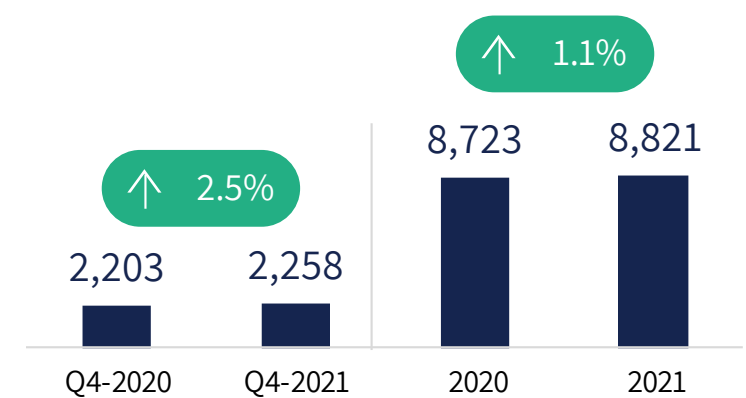
רווח נקי מתואם*



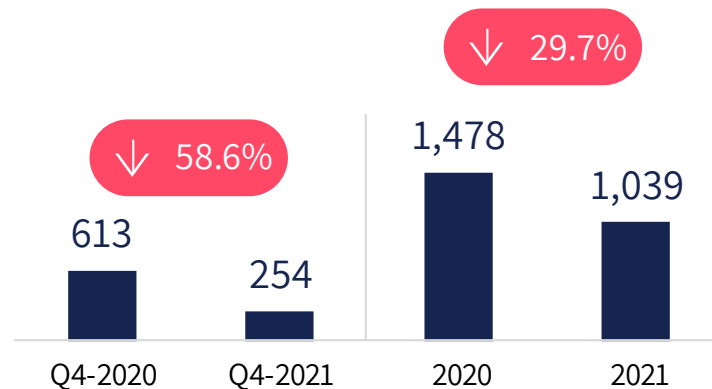
EBITDA מתואם*



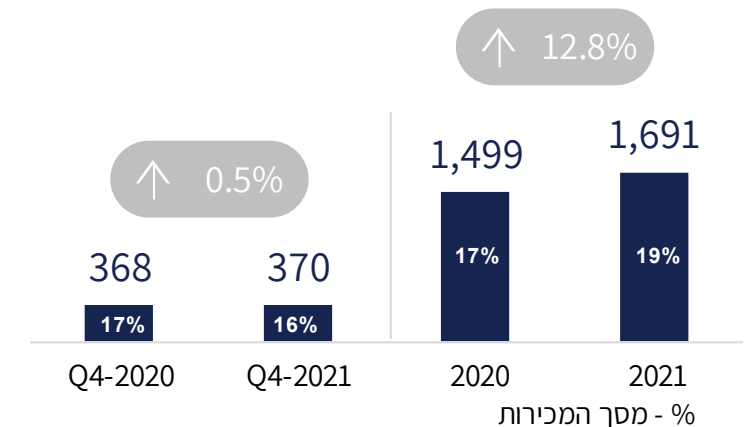
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



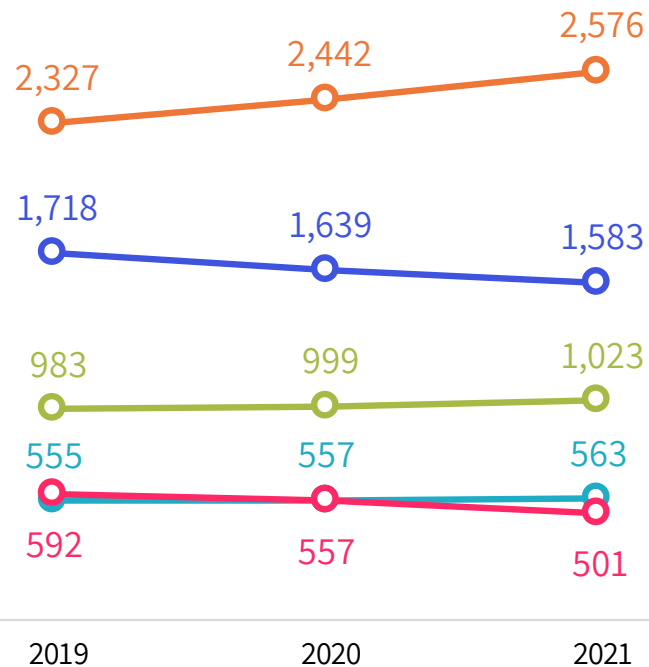
- לראשונה עלייה בהכנסות הקבוצה מאז שנת 2016
- עלייה שנתית ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם כתוצאה מגידול בפלאפון וב-yes
- התזרים החופשי הושפע לרעה מהגידול בהשקעות ומפערי עיתוי בהון החוזר ובמיסים

* בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות



קבוצת בזק | נתונים תפעוליים

מנויים (באלפים)



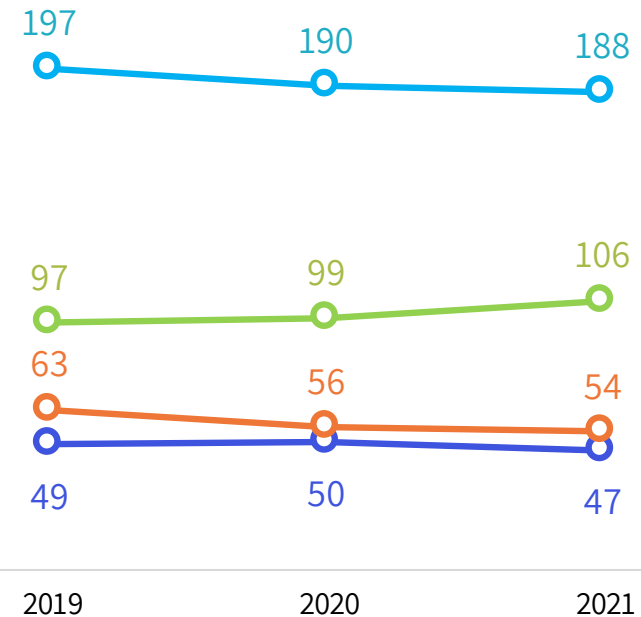
גידול מתון במנויי טלוויזיה

גידול במנויי סלולר ואינטרנט קמעונאי, קיטון במנויי אינטרנט סיטונאי

● טלוויזיה

● תשתית אינטרנט סיטונאי

ARPU (₪)



התמתנות הירידה ב-ARPU טלוויזיה (בעיקר סוגיית תמהיל הלקוחות) וסלולר

עלייה מתמשכת ב-ARPU תשתית אינטרנט קמעונאי

● תשתית אינטרנט קמעונאי

● קווי טלפוניה

● סלולר



קבוצת בזק – חוב פיננסי | מיליארדי ₪

המשך ירידה בחוב נטו

- ירידה של כ-1.8 מיליארד ₪, או כ-24% לעומת סוף 2019

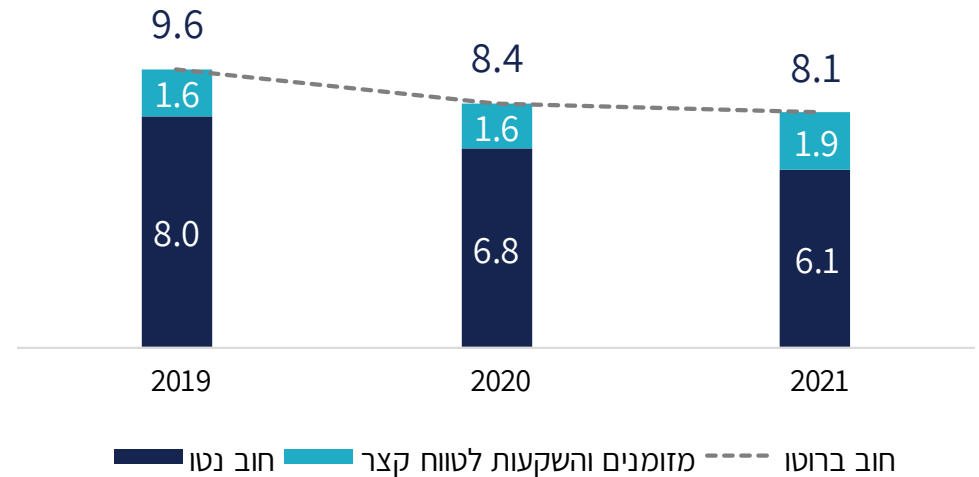
המשך שיפור ביחס חוב נטו ל-EBITDA

- ירד ל-1.8 לעומת 2.4 ב-31.12.2019

דירוג אשראי

תחזית	דירוג	חברה
יציב	ilAA-	S&P Global Maalot
יציב	Aa3.il	מידרוג

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



הקבוצה שמה לה למטרה לשמור על דירוג
אשראי גבוה, בקבוצת AA



קבוצת בזק | תחזית לשנת 2022 ושאיפות לטווח הבינוני



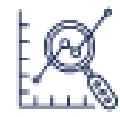
שאיפות Mid-Term

יציבות תוך שמירה על שיעור EBITDA מתואם מההכנסות בטווח 41-43%



תחזית 2022

בטווח שבין **3.6-3.7** מיליארד שקל



תוצאות 2021

כ- **3.71** מיליארד שקל

EBITDA
מתואם*

בטווח שבין **1.0-1.1** מיליארד שקל

כ- **1.15** מיליארד שקל

רווח נקי
מתואם*

עד שנת 2024 – **יציבות** ב-CAPEX וביחס **ירידה הדרגתית לאחר מכן**; CAPEX/Sales

בטווח שבין **1.7-1.8** מיליארד שקל

כ- **1.69** מיליארד שקל

CAPEX

צמיחה ממוצעת לשנה (CAGR) **בשיעור חד ספרתי בינוני**

כ- **1.04** מיליארד שקל

תזרים
חופשי

הגעה לכ- **2.1** מיליון משקי בית

כ- **1.4** מיליון משקי בית

כ- **1.17** מיליון משקי בית (נכון להיום)

פריסת
סיבים

שמירה על דירוג אשראי גבוה , בקבוצת ה-AA

יציבות
פיננסית

* בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות



חזרה לדיבידנד

- דירקטוריון החברה החליט לאשר מדיניות חלוקת דיבידנד חדשה לחברה אשר לפיה החברה תחלק לבעלי מניותיה, מדי כחצי שנה, דיבידנד במזומן בשיעור של 50% מהרווח החצי שנתי (לאחר מס) על פי הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה וזאת החל מהחלוקה הקרובה (בגין המחצית השנייה של שנת 2021)

- בהתאם למדיניות זו, המליץ הדירקטוריון לאסיפה הכללית על חלוקת דיבידנד בסך כולל של 240 מיליון שקל, המהווים נכון ליום קבלת החלטה זו כ-0.09 שקל למניה

- היום הקובע ויום ה"אקס" יהיו ביום ה- 9.5.2022. יום התשלום יהיה ביום ה- 16.5.2022



ESG | אבני דרך, שאיפות ויעדים



בזק מחברת את ישראל לעתיד בר קיימא
פריסת הסיבים מקרבת את הפריפריה למרכז ומקטינה שימוש באנרגיה





בזק קווי

בזק. להרגיש בבית



בזק קווי – סיכום שנת 2021



המשך צמיחה בהכנסות
מהמגזר העסקי



עלייה של כ-0.6% בסך
ההכנסות למרות ירידה של כ-
9.4% בהכנסות מטלפוניה



יציבות בהכנסות משירותי
אינטרנט למרות הירידה
בתעריפים סיטונאים



פריסה מאסיבית של סיבים
וחיבור לקוחות. הגענו לכ-1.17
מיליון משקי בית עם כ-120
אלף לקוחות מחוברים נכון
למועד פרסום הדוח

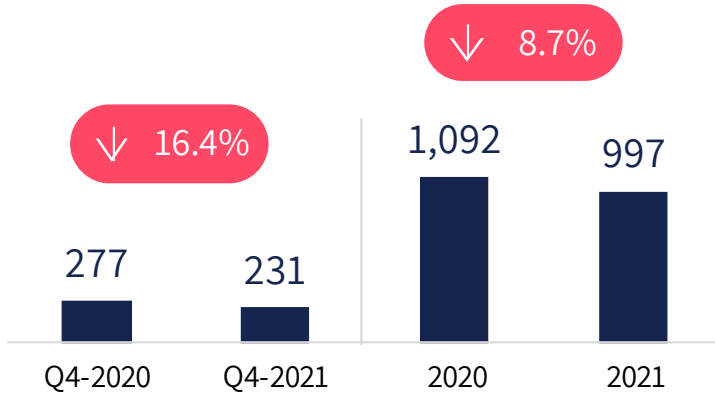


המשך מכירות גבוהות של ציוד
קצה אשר תרמו לגידול ב- ARPU
אינטרנט קמעונאי

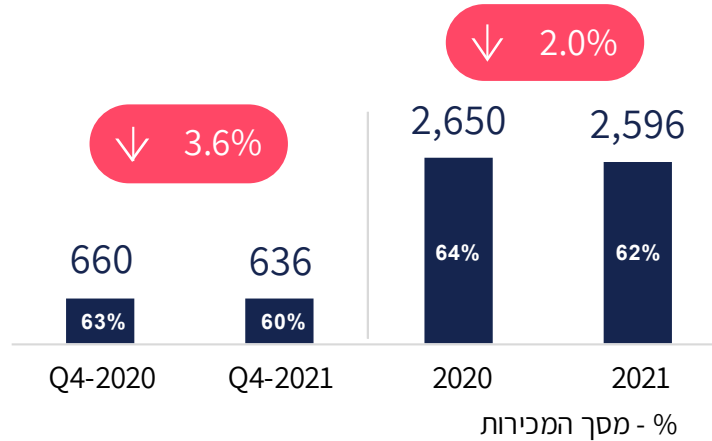


בזק קווי - עיקר התוצאות | במיליוני ש"ח

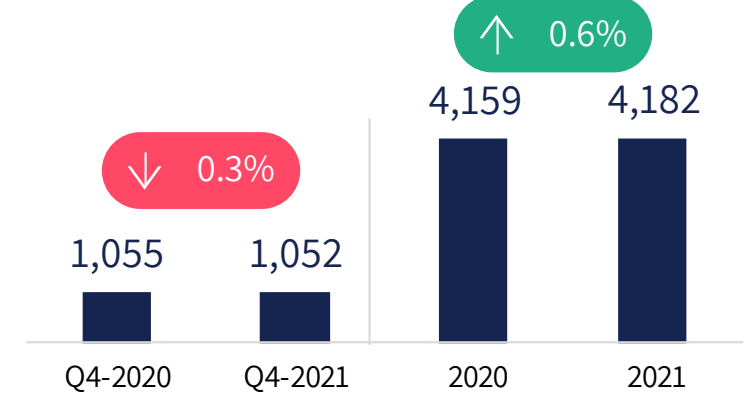
רווח נקי מתואם*



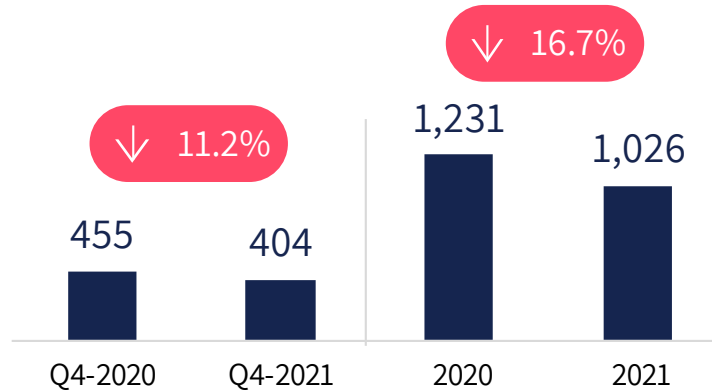
EBITDA מתואם*



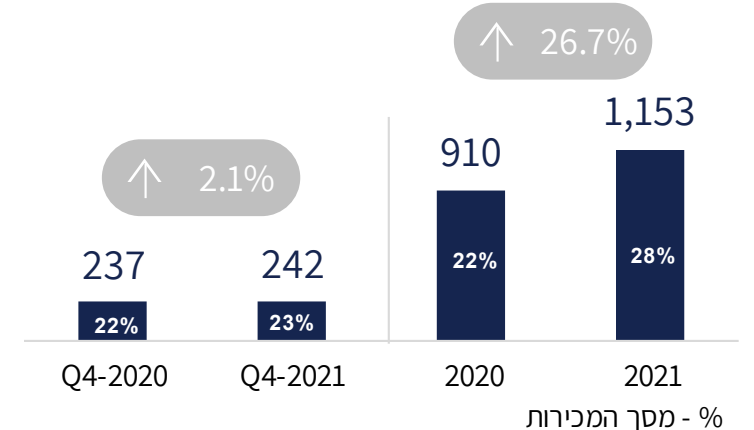
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



- עלייה שנתית בסך ההכנסות - שנה שנייה ברציפות
- ירידה ברווח הנקי המתואם כתוצאה מגידול בהוצאות פחת ומיסים
- ירידה בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מגידול בהשקעות לפריסת סיבים



בזק קווי | אינטרנט

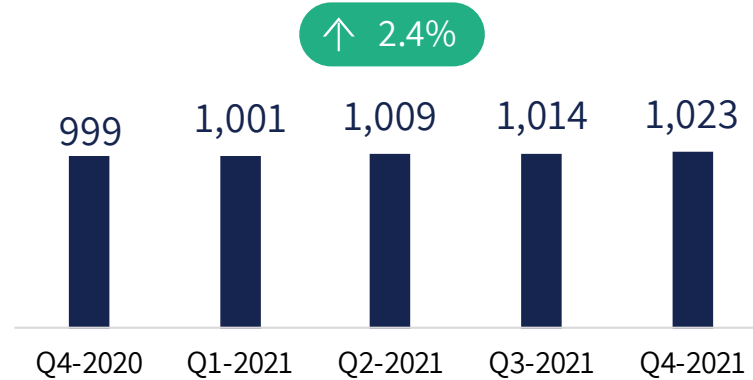
- יציבות בהכנסות משירותי אינטרנט למרות הפחתה בתעריפי אינטרנט סיטונאי בשנת 2021

- צמיחה בקווי אינטרנט קמעונאיים – שנה שנייה ברציפות

- המשך גידול ב-ARPU אינטרנט קמעונאי, אשר הושפע לטובה גם מהשקת הסיבים

- גידול של כ-75% במהירות הגלישה בעקבות חיבור לקוחות סיבים

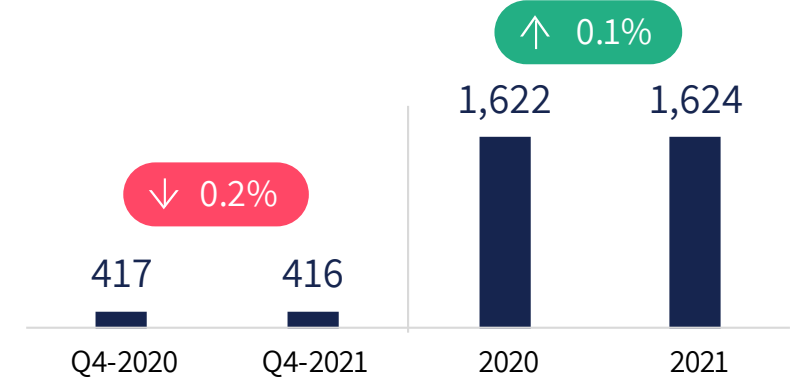
קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)



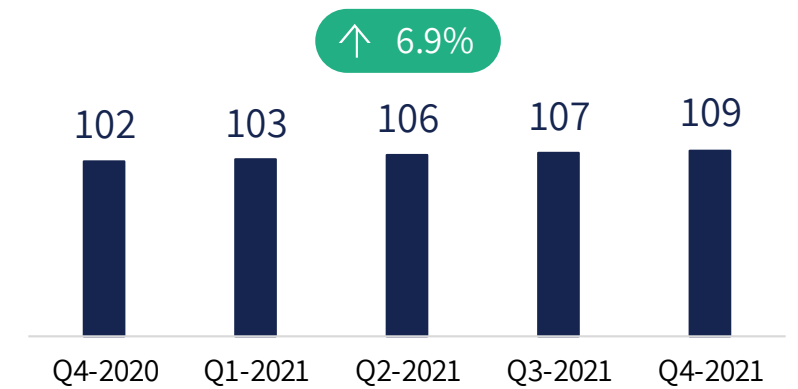
מהירות גלישה (ב-Mbps)



הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)



ARPU קמעונאי

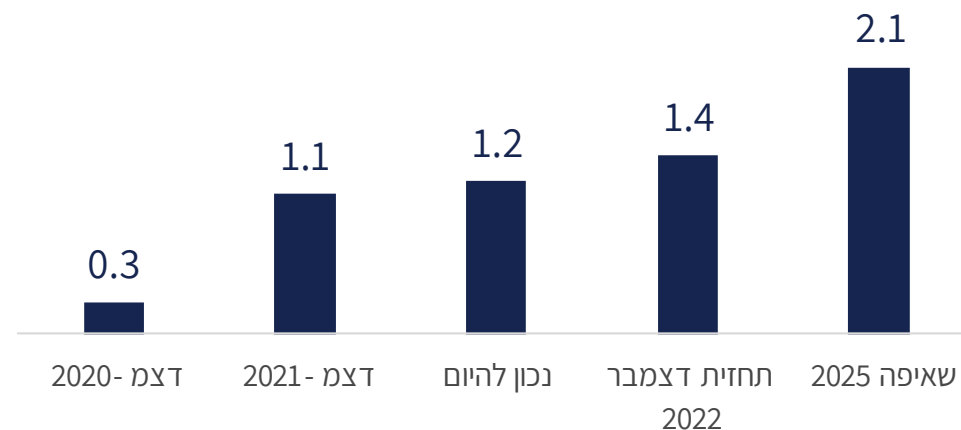


בזק שוטפת את המדינה בסיבים אופטיים



מאז דצמבר 2020
בזק פרסה סיבים
לכ-46%
ממשקי הבית
בישראל

משקי בית זמינים לחיבור מסחרי
(במיליונים) Homes Passed



סך המחברים לסיבים - 120 אלף
שיעור חדירה 10%*
(למועד פרסום הדוח)



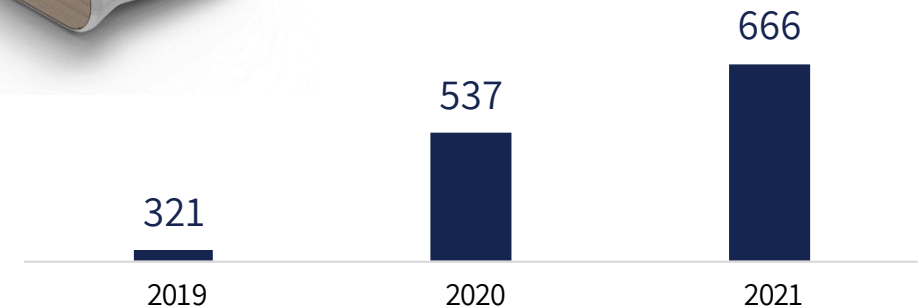
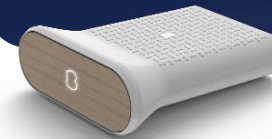
בזק קווי - Full WiFi | בידול באמצעות אינטרנט בכל הבית

"מפעילי טלקום ברחבי העולם צריכים לשים לב להצלחה שהייתה לבזק עם האסטרטגיה שלה להתמקד ב-Wi-Fi ביתי ופיתוח שירותים המבוססים על הציוד הקצה הביתי שלה"

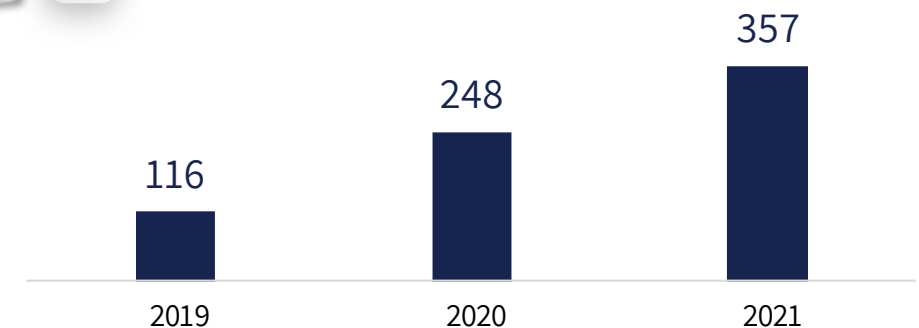
Analysys Mason, נובמבר 2021

כ-65% מהלקוחות הקמעונאיים של החברה מחוברים דרך נתב ה-Be. שיעור הנטישה של לקוחות אלה נמוך באופן משמעותי

מצבת Be (באלפים)



מצבת Be Spot ו-Be Mesh (באלפים)

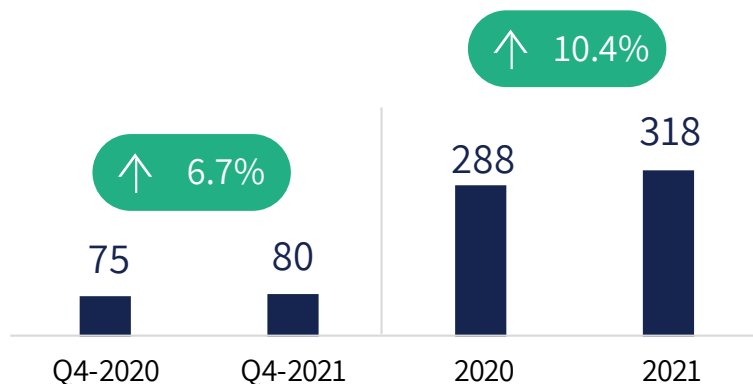


בזק קווי - הכנסות משירותי טלפוניה, דאטה, ענן ודיגיטל ואחרות | במיליוני ש"ח

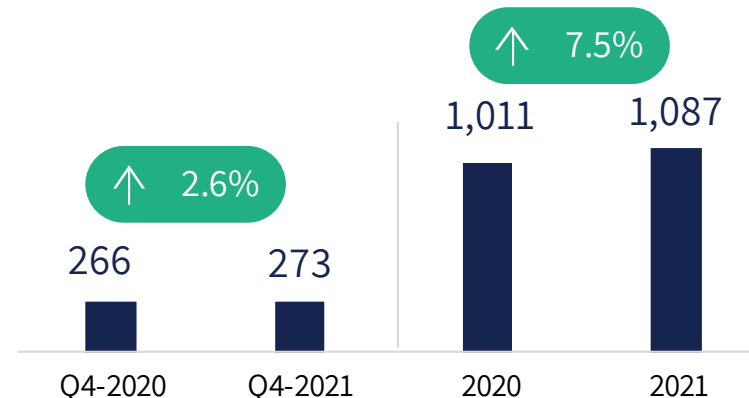
- המשך עלייה בהכנסות מהמגזר העסקי (תמסורת ותקשורת נתונים וענן ודיגיטל)

- ירידה בהכנסות טלפוניה על רקע התמתנות השפעת מגפת הקורונה

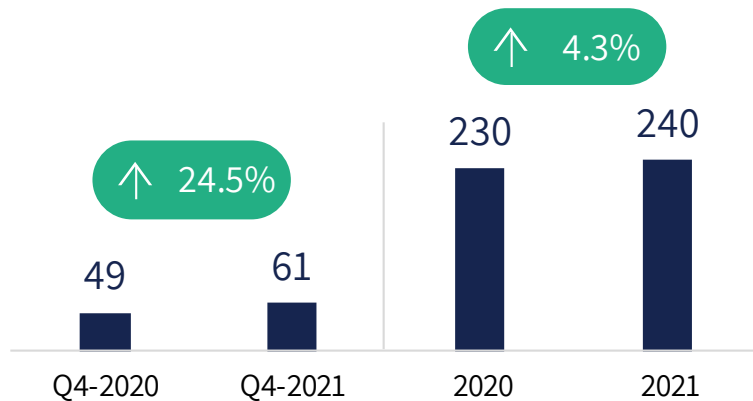
ענן ודיגיטל



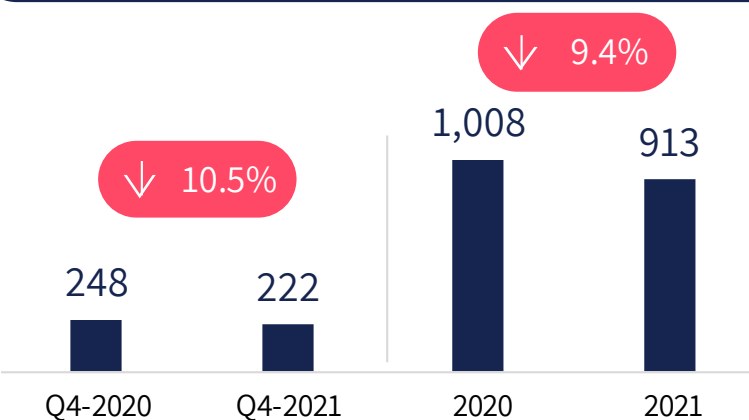
תמסורת ותקשורת נתונים



אחרות

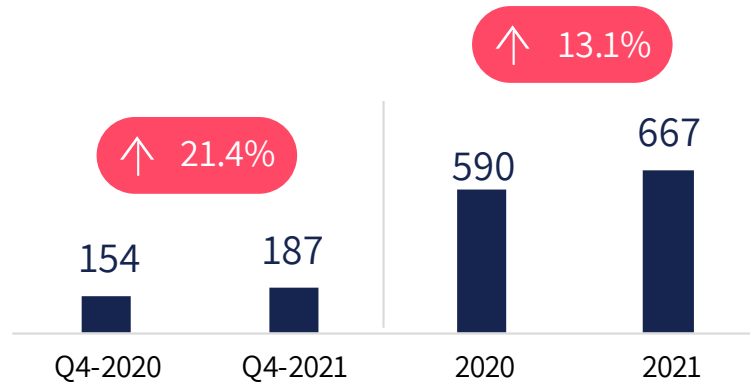


טלפוניה

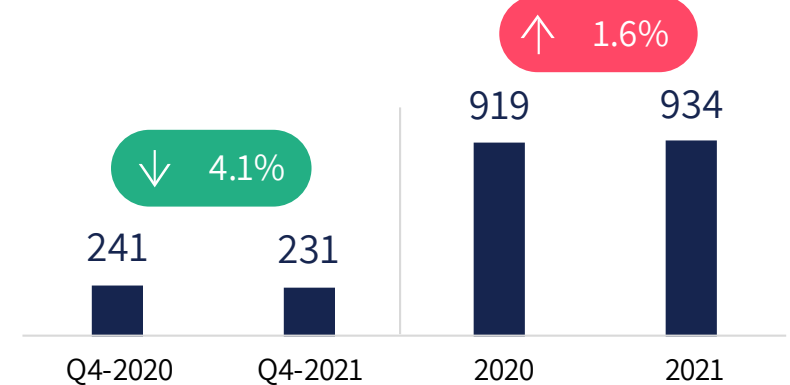


בזק קווי – התפתחות ההוצאות | במיליוני ש"ח

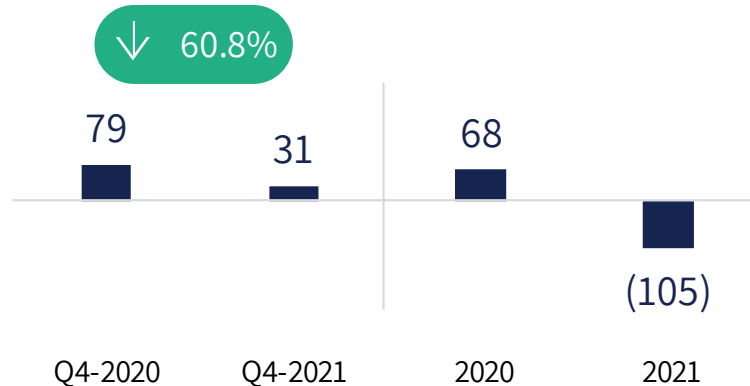
הוצאות הפעלה



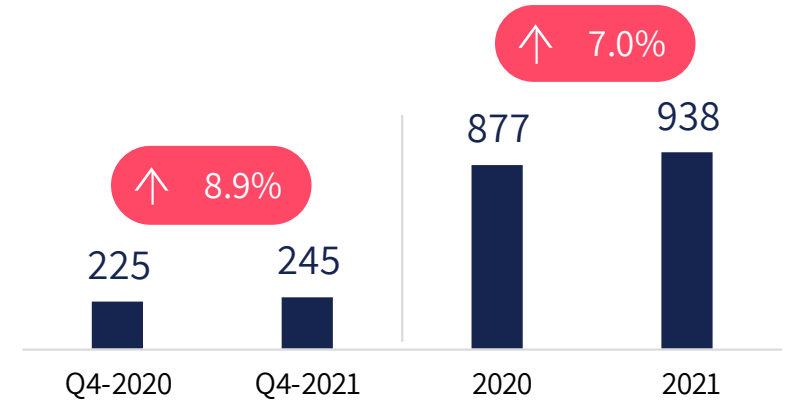
שכר



הוצאות (הכנסות) אחרות



פחת



- הוצאות שכר עלו כתוצאה מפרויקט הסיבים
- עלייה בפחת, בין היתר, כתוצאה מגידול בהשקעות
- עלייה בהוצאות הפעלה, בין היתר, מהכרה בהוצאה לקרן אוניברסלית לפריסת סיבים וגידול בהוצאות קבלני משנה
- הוצאות (הכנסות) אחרות הושפעו בעיקר מגידול ברווחי הון ממכירת נדל"ן



בזק קווי | סיכום



צמיחה בהכנסות אינטרנט
קמעונאי כתוצאה מגידול
בקווים קמעונאיים וב-ARPU



השקה ופריסה נרחבת
של הסיבים



צמיחה
במגזר העסקי



הצלחה במכירות נתב Be
ומשפרי קליטה




השילוב של יכולות הפריסה הגבוהות עם השירות האיכותי של בזק
טומנות פוטנציאל צמיחה וחיזוק מעמדה של בזק במגזר הפרטי


החברות הבנות | סיכום שנת 2021


המשך התייעלות בכוח אדם 


צמיחה במנויים בפלאפון וב-yes 

המשך גידול במנויי חבילות דור 5 לכ-590 אלף* 

שיפור ברווחיות ובמדדים הפיננסיים בפלאפון וב-yes 

צמיחה בעולם העסקי וה-DATA בבזק בינלאומי 

לראשונה מזה שנים צמיחה בהכנסות פלאפון ומעבר לתזרים מזומנים חופשי חיובי ב-yes 

כ-250 אלף לקוחות yes צופים בשידורי טלוויזיה באמצעות IP (כ-44% מתוכם כ-88 אלף מנויי *STINGTV 



התייעלות בחברות הבנות



מהלכים שבוצעו

- ירידה של כ-1,500 עובדים במהלך השלב הראשון (סוף 2018 עד סוף 2021) תוך ירידה של כ-45% בדרגי ניהול בכירים (הנהלה ומדווחי הנהלה)
- הנהלה משותפת לשלוש החברות שהביאה לתהליכי התייעלות שהניבו חיסכון של כ-390* מיליון שקל בשנת 2021 בהשוואה לשנת 2018
- מעבר לרכש משותף, התייעלות תפעולית בהוצאות שלוש החברות הבנות וחסכון בשטחי נדל"ן

מהלכים בתהליך

- מעבר למערכת CRM חדשה אחודה - מכירה ושירות ללקוח בהסתכלות רחבה (כולל אפשרות לטריפל), חיסכון בהשקעות ותמיכה בריבוי מערכות
- המשך התייעלות במשרות ובתקורות

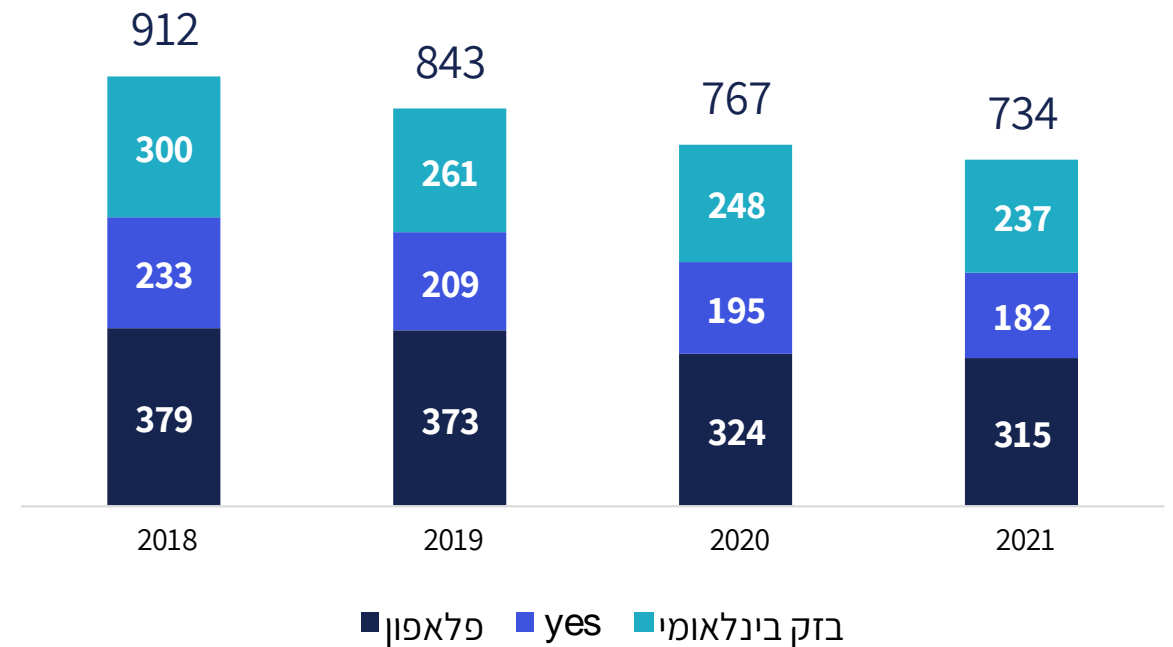
* התייעלות בהוצאות שכר ונלוות לשכר כתוצאה מירידה בכמות העובדים (לא כולל העלאות שכר שנתיות ע"פ ההסכמים הקיבוציים של החברות) ובנוסף התייעלות בהוצאות תפעוליות אחרות הנובעת מהסינרגיה בין החברות כגון הוצאות שיווק ונדל"ן



החברות הבנות – ירידה של כ-20% בהוצאות השכר* | מיליוני ש"ח

שכר

התייעלות בשכר
הביאה לירידה של כ-20%
מאז שנת 2018



החברות הבנות | צועדות לדור הבא



שידורי IP בטלוויזיה
על גבי סיבים



דור 5 בסלולר

חילופי דורות טכנולוגיים בכל תחומי הפעילות של החברות

החברות הבנות | השלב הבא (2022-2024) – מהלכים מרכזיים

דירקטוריון החברה החליט לבטל את תוכנית המיזוג/פיצול בין בזק בינלאומי ו-yes ולאשר מתווה חלופי שתוכנית לביצועו תוצג תוך 60 יום לדירקטוריון החברות הבנות



1 צמצום פעילות ה-ISP של בזק בינלאומי במגזר הפרטי בעקבות ביטול ההפרדה בין שירות תשתית רחבת-פס לבין שירות גישה לאינטרנט (ISP)

2 • תוקם פעילות ISP ב-yes
• yes צפויה להפוך לזרוע מכירת "טריפל" המשלב סיבים וטלוויזיה

3 פוטנציאל לצמצום משמעותי בהוצאות ובהשקעות בזק בינלאומי בתחום ה-ISP במקביל לצמצום מואץ בפעילות זו

4 בסוף המהלך בזק בינלאומי תהפוך לחברת ICT ממוקדת צמיחה





פלאפון – בשורת דור 5G

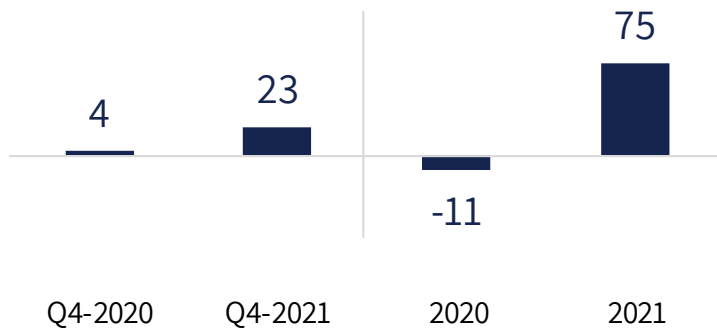
- המשך פריסה מדורגת של דור 5
- מגוון מכשירים וחבילות
- נכון למועד פרסום הדוח לפלאפון כ-590 אלף מנויים על חבילות דור 5, התורמים לשיפור ב-ARPU
- מינוף יכולות ה-5G המתקדמת ליצירת מנועי צמיחה עתידיים
- שימוש בלעדי בתדרים יעניקו לחברה יתרון תחרותי

פלאפון הינה החברה הראשונה שהשיקה והפעילה את רשת דור 5 וממשיכה להוביל בתחום

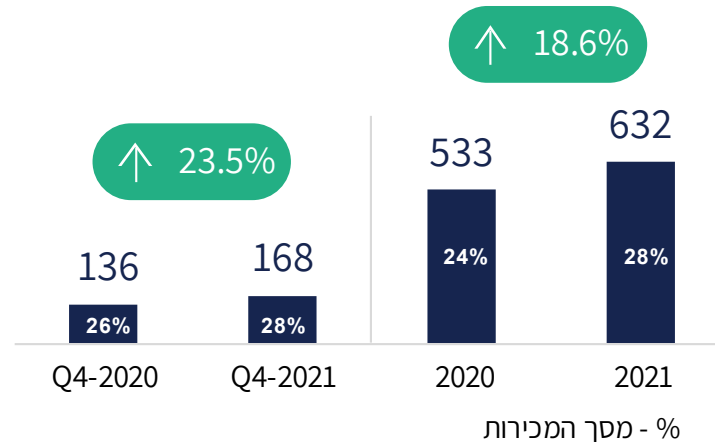


פלאפון – נתונים פיננסיים עיקריים | במיליוני ש"ח

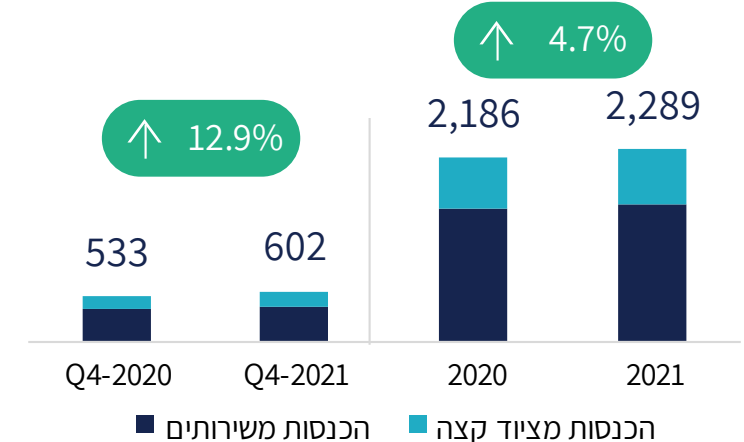
רווח נקי מתואם*



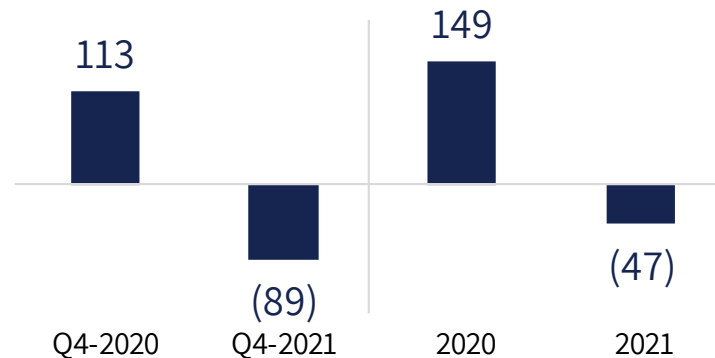
EBITDA מתואם*



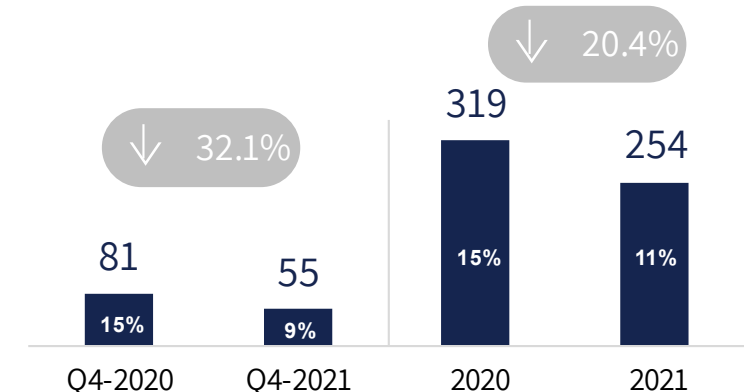
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



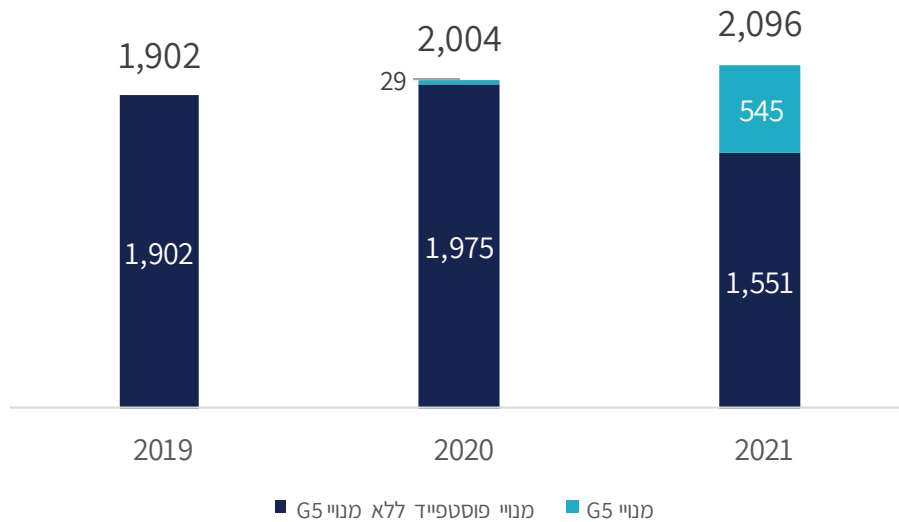
- חזרה לצמיחה בהכנסות לאחר מספר שנים, בעיקר מהמשך צמיחה במנויי פוסטפייד והתאוששות ברומינג
- התזרים החופשי הושפע לרעה מהעיצומים במחצית השנייה של השנה שגרמו לדחיית הגביה מלקוחות במשך מספר חודשים

% - מסך המכירות

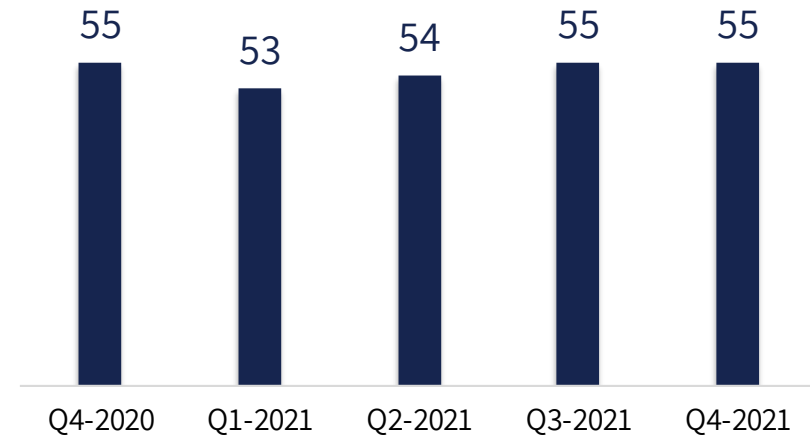


פלאפון | נתונים תפעוליים

מצבת מנויי פוסטפייד (אלפים)



ARPU (₪)



- המשך עלייה במצבת מנויי פוסטפייד – שנה ששית ברציפות
- יציבות ב-ARPU ברבעון רביעי 2021
- שיעור הנטישה בשנת 2021 ירד מכ-26.9% לכ-22.9%, שיעור הנטישה הנמוך בענף מזה כמה שנים



yes | המשך צמיחה במנויים והמשך מיגרציה ל-IP

שיפור חווית לקוח לצד חסכון בעלויות

מובילות בתחום הפקות המקור –
yes ממשיכה להוביל את הפקת
סדרות המקור ועשייה מקצועית
ואיכותית



המשך צמיחת מנויים, בדרך להיות
חברת הטלוויזיה ה-IP הגדולה
בישראל



חיסכון בעלויות הלוויין
בסיום המעבר ל-IP בשנת 2026



התייעלות בהוצאות תפעוליות:
תוכן, כוח אדם, ועוד



חיסכון ממעבר רכש ממירי לוויין
יקרים לסטרימרים זולים יותר



מעבר לתזרים מזומנים חופשי חיובי

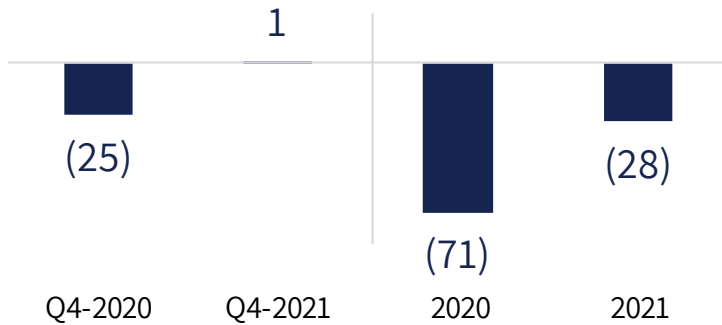


כ-250 אלף לקוחות yes צופים בשידורי
טלוויזיה באמצעות IP (כ-44%) מתוכם
כ-88 אלף מנויי STINGTV*

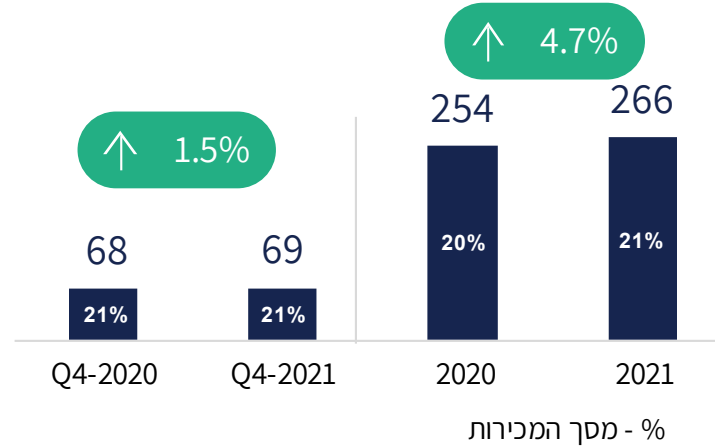


yes – נתונים פיננסיים עיקריים | במיליוני ₪

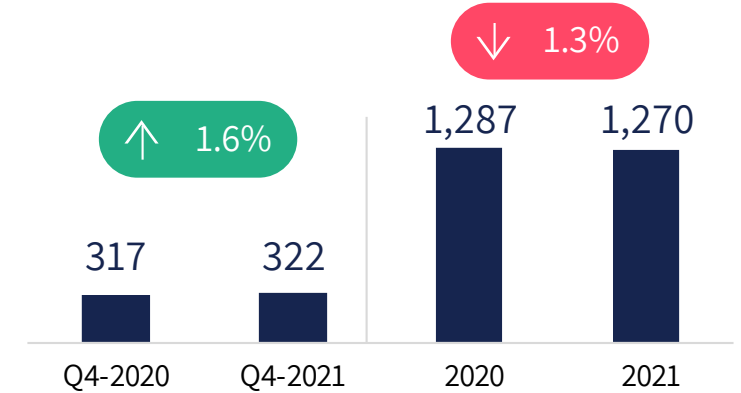
רווח נקי מתואם*



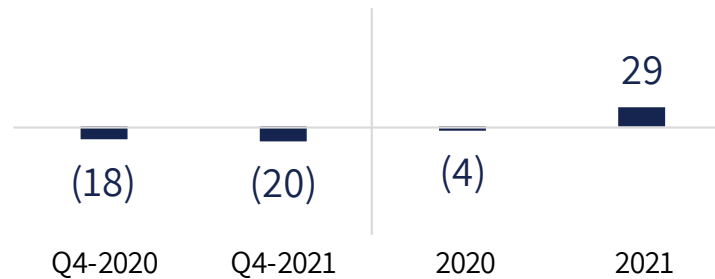
EBITDA מתואם*



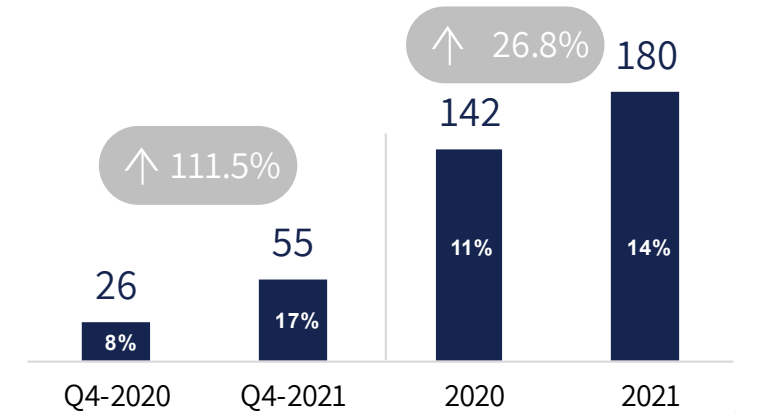
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

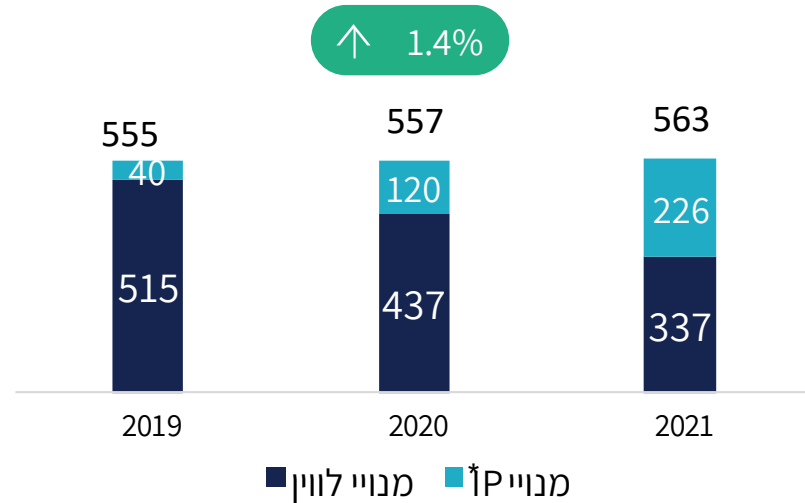


- שיפור ברווחיות כתוצאה מהתייעלות מתמשכת בהוצאות שכר והפעלה
- מעבר לתזרים חופשי חיובי ושיפור בתזרים החופשי – שנה שנייה ברציפות

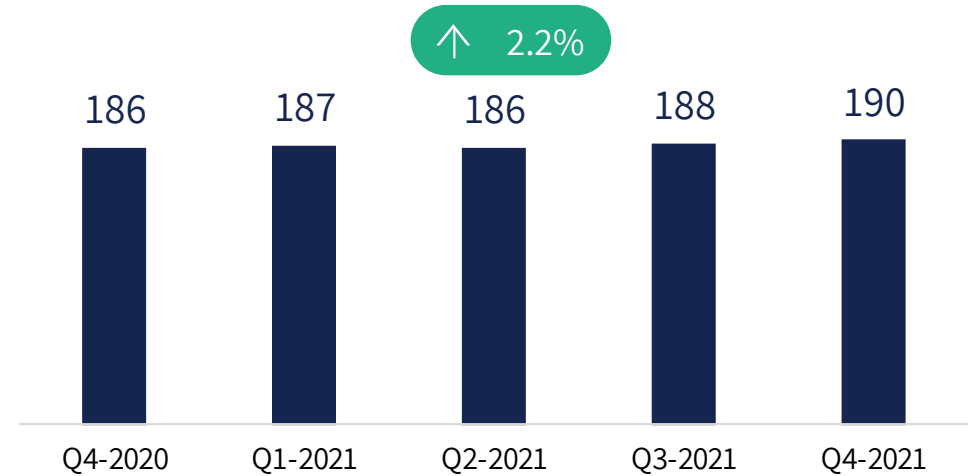


נתונים תפעוליים | yes

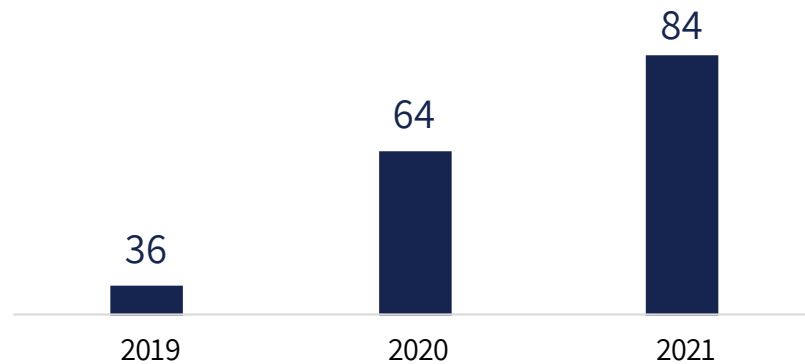
מצבת מנויים (אלפים)



ARPU (₪)



מצבת מנויים STING TV (אלפים)



- עלייה מתמשכת בסך המנויים – שנה שנייה ברציפות
- גידול ב-ARPU ברבעון הרביעי 2021



בזק בינלאומי | הובלה בפתרונות לעסקים - שחקן משמעותי בשוק צומח

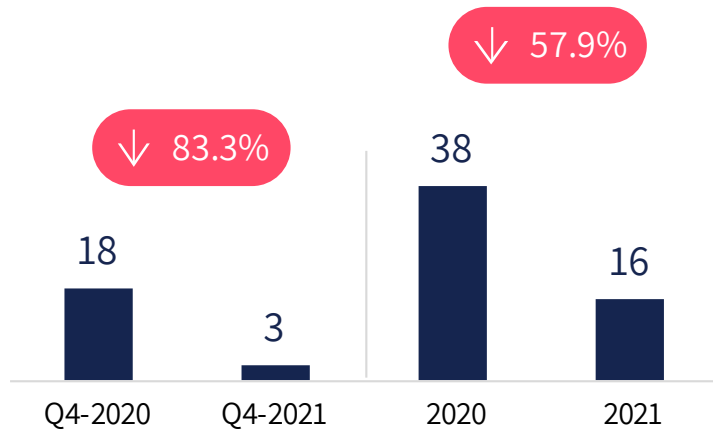
קשת רחבה של פתרונות לעסקים

- רשת DATA CENTER בפריסה הרחבה ביותר בישראל
- אכלוס חוות שרתים חמישית והסכם שת"פ עם סרברפארם בחוות שרתים חדשה בסטנדרט מתקדם (שישית במספר)
- צמיחה בפעילות ענן (יישומים עסקיים) וחוזי שירות
- צמיחה בפעילות שירותים עסקיים ו-DATA בינ"ל
- המשך הרחבת הפעילות תוך התקשרות עם מגוון רחב של לקוחות עסקיים בינלאומיים
- רכישת חברת CloudEdge בתחום ענן ציבורי

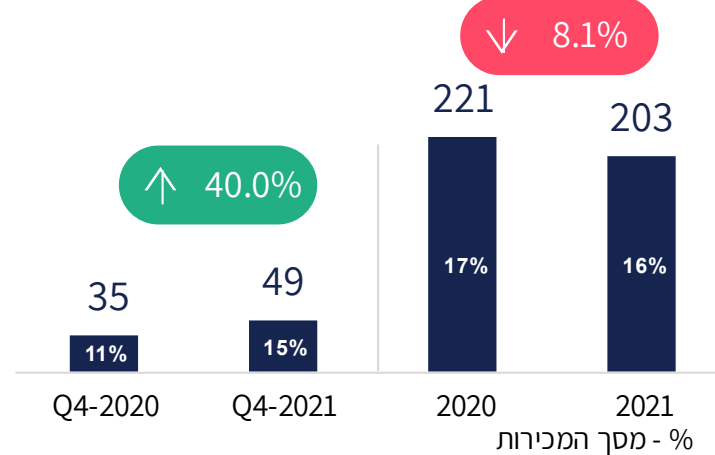


בזק בינלאומי - נתונים פיננסיים עיקריים | במיליוני ש"ח

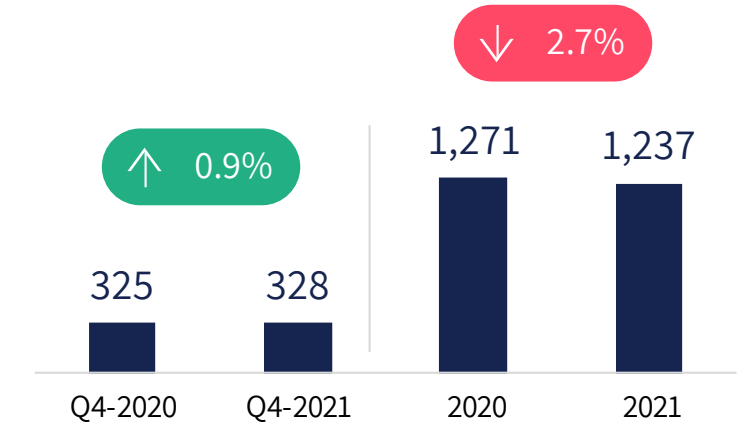
רווח נקי מתואם*



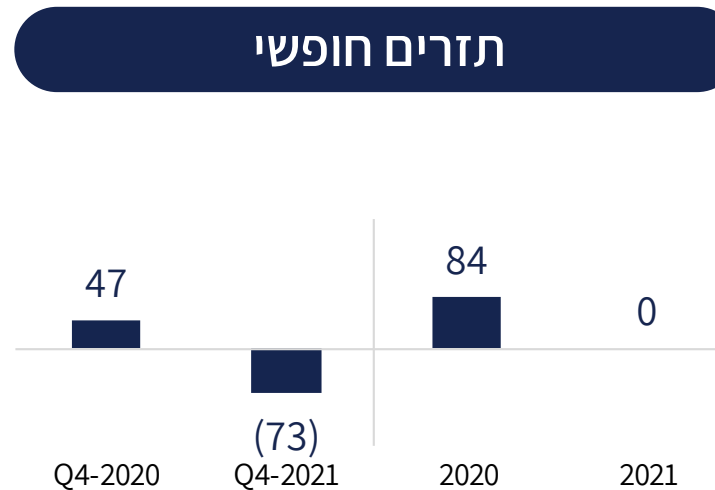
EBITDA מתואם*



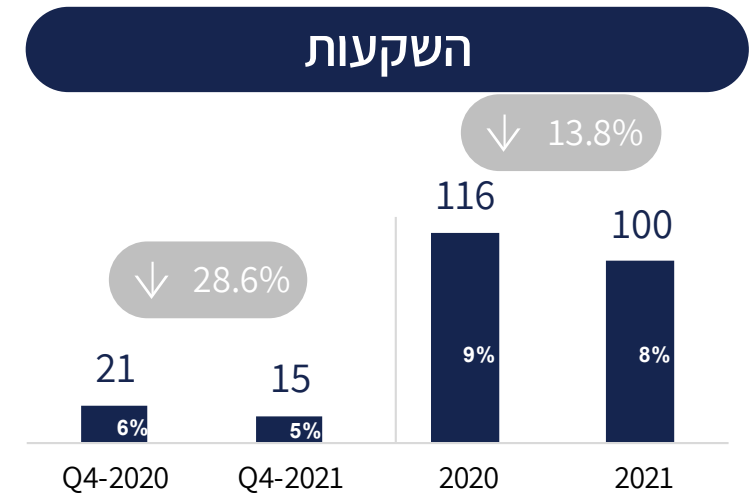
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות





- התזרים החופשי הושפע לרעה מהעיצומים במחצית השנייה של השנה שגרמו לדחיית הגביה מלקוחות במשך מספר חודשים




קבוצת בזק – ממגננה לצמיחה




צמיחה במנויי פלאפון ו-yes 

צמיחה בהכנסות לראשונה
מזה שנים 

שיפור ברווחיות פלאפון ומעבר
לתזרים חיובי ב-yes 

פריסה מואצת של סיבים
אופטיים – יותר מ-1.1 מיליון
משקי בית 

המשך שיפור דירוג ESG 

מעבר לחבילות 5G תוך עלייה
ב-ARPU 

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה



תודה!

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