

חברת בזק
כנס משקיעים
רבעון שלישי 2022

טובי פישביין: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה הרבעונית של קבוצת בזק. אני טובי פישביין CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם גיל שרון, יושב ראש הקבוצה. רן גוראון, מנכ"ל בזק. ואילן סיגל מנכ"ל פלאפון, yes ובזק בינלאומי. במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר. 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 ווירטואלי בזום. כעת אעביר את רשות הדיבור לגיל. נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. גיל.

גיל שרון: אחר הצהרים טובים לכולם. קבוצת בזק מציגה היום תוצאות עסקיות חזקות ביותר עם צמיחה בהכנסות של 5.6% שבאה משתי הזרועות החזקות ביותר, בזק קווי עם צמיחה של כ-5% ופלאפון עם צמיחה של 12%. אנחנו מציגים פה תוצאות עסקיות חזקות שגם משתקפות יפה בשורה התחתונה עם גידול של 6% ברווח הנקי. התוצאות האלה כשמן כן הן, תוצאות. זאת אומרת הן תוצאות של אסטרטגיה ושל מעשים. כזכור לכם, אנחנו הצגנו לפני קצת מעל שנה, את אסטרטגיית הקבוצה לשנים הקרובות. וקראנו לה חזרה לצמיחה. ואכן במשך שמונה רבעונים כבר אנחנו צומחים באופן עקבי בהכנסות. ואנחנו רואים זאת בצורה חזקה וברורה גם ברבעון הזה. זאת צמיחה שמבוססת על ה-core ביזנס שלנו. אנחנו חברת טלקום שהשירותים שלה מבוססים על השקעה בתשתיות. ואנחנו כרגע בעיצומן של שתי השקעות שהן מהוות, כפי שהגדרנו באסטרטגיה שלנו, את מנועי הצמיחה של החברה לשנים הקרובות. השקעה ברשת הסיבים, פרסנו בקצב מואץ עם הגעה

לכמעט 1.5 מיליון משקי בית, ורשת ה-5G. המעבר של לקוחות קיימים אל הרשתות האלה, וכמובן ההצטרפות של לקוחות חדשים אל הרשתות החדשות, יוצרים מנוע צמיחה מתמשך שבא לידי ביטוי גם בשורה העליונה וגם בשורה התחתונה. כמו כן, אנחנו מגייסים מנויים בקצב יפה. הן בפלאפון והן ב-yes שזה אפילו טוב מהצפוי לאור מה שקורה בסביבת התחרות בענף הטלוויזיה. נראה בהמשך גידול מאד יפה בכמות המינויים גם ב-yes וגם בפלאפון. צמיחה יפה ניתן לראות בשקף הבא, צמיחה בהכנסות הקבוצה של כמעט 6%, EBITDA מתואם עם גידול של 1% ועליה של קצת מעל 6% ברווח הנקי המתואם. אנחנו ממשיכים להקטין את החוב, תוך כדי שאנחנו גם מחלקים דיבידנד. ה-ARPU גם בסלולר וגם בקווי ממשך לצמוח, הודות בראש ובראשונה למעבר של לקוחות, כפי שצינתי, לתשתיות החדשות. בפלאפון, גם ההתאוששות והחזרה של הכנסות הנדידה. מכאן אני אעביר לטובי ואחרי זה לרן.

טובי פישביין: נעבור בקצרה על עיקרי התוצאות ברבעון, וגם בתשעה חודשים. באמת רואים גידול שגיל ציין בטופ ליין בהכנסות. קרוב ל-6% ברמת הקבוצה, שהוא מתרגם בסופו של דבר גם לגידול במדדי הרווחיות - ב-EBITDA המתואם 1% וברווח נקי מתואם 6.4% ל-314 מיליון שקל ברבעון. התרומה העיקרית הייתה של פלאפון בתקופה הזאת, לשיפור ברווחיות. התזרים החופשי ירד הרבעון כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר בכל חברות הקבוצה - בעיקר תשלומים שבוצעו ברבעון 3 השנה, ושבאותם נושאים וסעיפים שנה קודמת הם קרו או ברבעון השני, או ברבעון הרביעי. סך הכל משהו כמו 350 מיליון שקלים של פערים. כשמנטרלים אותם, זה שם אותנו פחות או יותר ברמה של Q3 2021, אפילו קצת מעל. מה שרואים ב-9 חודשים זה קודם כל הכל ירוק. גידול גם בהכנסות. מרשים מאד וגם במדדי הרווחיות וגם בתזרים החופשי רואים כאן שיש גידול משנה לשנה. אפילו דו ספרתי משמעותי. בשקף 7 רואים את נתוני המנויים ו-ARPU בתחומי הפעילות העיקריים של הקבוצה. אנו רואים המשך גידול במנויי סלולר וטלוויזיה

ובאינטרנט הקמעונאי, עם דגש על הסיבים למרות שלא רואים את זה בגרף פה. רן ירחיב על זה עוד מעט. ב-ARPU רואים גידול של קרוב ל-10% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי וגם ARPU סלולר עלה יפה מול הרבעון הקודם וגם מול הרבעון המקביל. את אותם 58 שקל שאתם רואים זה מעוגל. המספר הוא קצת יותר גבוה מזה ומשקף המשך מגמה שראינו בפלאפון ברבעונים הקודמים. החוב הפיננסי שלנו נטו ממשיך לרדת - ירד כמעט 10% לעומת הרבעון השלישי ב-2021. גם יחסי הכיסוי שלנו ממשיכים להשתפר. אנחנו במצב פיננסי מאד יציב, שומרים על דירוג אשראי גבוה, כפי שזה מופיע גם במדיניות הפיננסית ובאסטרטגיה שלנו, תוך כדי שאנחנו חזרנו לחלק דיבידנדים בהיקף של 50% מהרווח הנקי, פעמיים בשנה. הפעם לא עדכנו את התחזית. אבל כפי שאמרנו גם בשיחה הקודמת, אנחנו מסתכלים על לסיים את השנה קרוב לחלק העליון של הטווח שנתנו. לפחות ברווח הנקי המתואם וגם ב-EBITDA המתואם. אני מעביר לרן, שיסקור את התוצאות של בזק קווי ואחרי זה אילן מהחברות הבנות.

רן גוראון: תודה רבה טובי. הסיפור של בזק קווי ברבעון הזה הוא ברור מאד. הוא קודם כל תוכנית האצה בסיבים. תיכף נראה את זה בגרף מאד ברור. זינוק של 51 אלף חיבורים ריטייל והולסייל יחד ברבעון הזה לעומת 37 אלף ברבעון הקודם. הגעה לבסיס לקוחות מחוברים של 233 אלף. על בסיס פריסה של כמעט 1.5 מיליון. אלה נתונים חזקים. יש לנו עוד דרך ארוכה לקבל את המקום שאנחנו מעוניינים בו בשוק. אבל בהחלט רואים תוצאות טובות וחזקות, שאנחנו מקווים שילוו אותנו. לזה אני מצרף גידול בהכנסות האינטרנט של מעל 10%, גידול מאוד מאוד חזק. בסך הכל גידול בהכנסות של 5% שבו רואים שאנחנו מצליחים לפצות בהכנסות על הירידה בתעריפי הטלפוניה בגלל שינוי התעריפים שכפה משרד התקשורת. סך הכל החברה צומחת חזק בטופ-ליין. שירותי התמסורת - השירותים העסקיים גם הם תורמים לזה. ברמת ה-adjusted EBITDA תראו שהנתון מאוזן בגלל אותה ירידה בטלפוניה אבל כאמור מפוצה בטופ-ליין וסך הכול נראה בסדר גמור.

בואו נראה באמת חלק מהשקפים. אז רואים את העליה היפה בהכנסות. בתזרים אני כבר מציין היה לנו רבעון עם השפעות נקודתיות. אם זה חשוב תשאלו אחר כך ונסביר. אבל סך הכל תראו ב-9 חודשים שהתזרים בסך הכל מאוזן. גם ה-EBITDA המתואם מחזיק למרות השינויים בתוכו, הירידה בטלפוניה והעליה בתמסורת ובאינטרנט. שקף הבא. רואים באינטרנט עליה מאד יפה בקצב החבילה הממוצע. אני רוצה גם לציין שחזרנו לצמיחה בקווי האינטרנט הקמעונאיים אחרי שברבעון הקודם הייתה ירידה מסוימת. זאת המגמה שאנחנו שואפים להתמיד בה, וככל שנהיה יותר טובים בסיבים, אנחנו מאמינים שגם המגמה הזאת תושפע. אפשר לעבור הלאה. זה אולי השקף המעניין ביותר במצגת הקווית רואים למטה מצד שמאל, את ההגעה שלנו ל-14% טייק אפ, יותר מ-14% ואת הצמיחה העקבית בנתון הזה. אותם 233 אלף לקוחות. ובקוביה מעליו את ה-51 אלף רואים עד כמה זה בולט מול המגמה. ברבעון הרביעי אנחנו מקווים להמשיך בקצב הזה. נראה לאן נגיע. צריך לזכור שברבעון הרביעי היו החגים באוקטובר, אז זה בוודאי ישפיע עלינו וגם על המתחרים, על כל השוק. אפשר לעבור הלאה. רואים בשקף הזה את הצמיחה היפה בעסקי - בתקשורת נתונים ואת הירידה בטלפוניה שהיא ירידה מאד צפויה, כבר דיברנו עליה. בסך הכל מתנהגת לפי התחזית, ואנחנו מצליחים פיננסית לפצות עליה. עולם ההוצאות מושפע מפרויקט הסיבים. ההוצאות האלה הם קשורות לפרויקט הסיבים. גם בהוצאות הפעלה קשור לקבלני המשנה שאנחנו מפעילים וגם בהוצאות שכר - כוח אדם שעסוק בפרויקט. אז אלה הוצאות שקשורות לפרויקט, שאר הפרמטרים יציבים ומלווים אותנו כבר זמן מה. לסיכום בזק קווי נמצאת במומנטום, גם בנתונים העסקיים שאתם רואים, הפיננסיים, וגם בנתוני הסיבים. מאוד מרוצים מתוכנית ההאצה, וסך הכל מקווים להמשיך בפרמטרים הטובים האלה גם ברבעון הבא. ובזאת אני אעביר לאילן את המצגת ואאחל לו גם בהצלחה בתפקיד החדש.

תודה רבה, תודה רבה: אילן סיגל

רן גוראון : מוסיף שאני מאד שמח שהוא חזר אלינו לקבוצה.
 אילן סיגל : גם אני שמח להיות בקבוצה. שלום לכולם את הסיפור של החברות הבנות ברבעון זאת צמיחה חזקה, בהרבה מאד פרמטרים, תיכף אני אציג. בפלאפון, אנחנו מציגים רבעון מאד חזק. רבעון שישי ברציפות של גידול בהכנסות משירותים. כפי שאתם רואים ממשיכה העלייה בהכנסות הרומינג. המשך צמיחה במינויים וצמיחה בחבילות הדור החמישי שנכון לפרסום הדוחות, אנחנו כבר מעל 750 אלף מנויים בחבילות הדור החמישי. כאן ניתן לראות שסך ההכנסות של פלאפון ברבעון צמחו ב-12.4% מול הרבעון המקביל ל-608 מיליון. ה-EBITDA המתואם עלה ב-22.8% מול הרבעון המקביל ל-205 מיליון. הירידה בתזרים החופשי נובעת בעיקר מפערי עיתוי וגידול בהשקעות, כתוצאה מתשלום למשרד התקשורת של 88 מיליון שקלים בגין התדרים. ב-9 חודשים ניתן לראות שיש צמיחה בהכנסות משירותים וכן שיפור משמעותי ברווח הנקי כתוצאה מהתאוששות בהכנסות מנדידה וגם כמו שאמרתי צמיחה בחבילות הדור החמישי. אפשר לעבור הלאה. הגרף הזה משקף את המגמה בהכנסות משירותים שאנחנו רואים כבר שישה רבעונים ברציפות. זאת תודות להוצאה לפועל של אסטרטגיית הצמיחה שלנו כפי שגיל עדכן קודם. מבחינת הנתונים התפעוליים, מצבת המנויים צמחה ב-5% מול הרבעון המקביל. אנחנו עם מעל 2.6 מיליון מנויים. גם ה-ARPU צמח ב-5.5% גם אל מול המקביל וצמח בשקל מול הרבעון הקודם. yes מציגה רבעון מאד חזק ברמה התפעולית. היא צומחת ב-7,500 מנויים ברבעון מול הרבעון המקביל, וגם 12 אלף מתחילת השנה. מדובר פה בצמיחה מאד חזקה. צמיחה הכי חזקה של yes בשמונה השנים האחרונות - משנת 2014. yes היא גם השחקן הגדול בישראל עם 317 אלף לקוחות ב-IP. כבר ניתן לומר ש-55% ממצבת הלקוחות צופה בשידורי טלוויזיה על תשתית האינטרנט. גם יש לנו 103 אלף מנויים שהם בפלטפורמת סטינג. ברבעון המשכנו לשווק את חבילות התוכן של דיסני פלוס ודיסקברי פלוס. אנחנו מאד מרוצים משיתוף הפעולה הזה. בשקף הבא ניתן לראות את התוצאות של רבעון 3. יש לנו ירידה קלה

בהכנסות. כתוצאה מירידה קלה ב-ARPU עם שינוי בתמהיל המנויים, שהיא מתבטאת בצמיחה של סטינג. מדדי הרווחיות ירדו הרבעון כתוצאה מגידול בעלויות התוכן, גידול בהוצאות השכר, כתוצאה מההשפעות ההסכם הקיבוצי שנחתם. בתוצאות של ה-9 חודשים הראשונים של השנה גם ניתן לראות את היציבות בהכנסות ובהפסד הנקי המתואם. הירידה בתזרים הושפעה מפערי עיתוי ותשלומים בתוכן. מבחינת הנתונים התפעוליים ה-ARPU נשחק קלות ל-182 שקלים. כמו שאמרת, מצבת המנויים ממשיכה לצמוח ב-7,500 לקוחות חדשים ל-575 אלף. גם מצבת מנויי סטינג צמחה ב-27.8% ל-101 אלף מנויים בסוף הרבעון. מבחינת בזק בינלאומי, גם כן רבעון מצוין עם תוצאות טובות עם צמיחה בהכנסות וברווח הנקי. בזק בינלאומי ממוקדת בפתרונות לעסקים עם צמיחה בפעילות הענן עם הרכישה של CloudEdge. כמו כן, הגענו להסכם פרישה מרצון עם הוועדים שיאפשר התייעלות משמעותית. בשקף הבא ניתן לראות את התוצאות של הרבעון. ההכנסות בבזק בינלאומי צמחו ב-8.4% לעומת הרבעון המקביל. גם הרווח הנקי המתואם וה-EBITDA המתואם צמחו. השיפור ברווח הנקי הוא כתוצאה מירידה בהוצאות הפחת. בתוצאות של ה-9 חודשים הראשונים של השנה ההכנסות צמחו גם כן אל מול התקופה המקבילה ב-1.2% ל-920 מיליון שקלים. והרווח הנקי המתואם השתפר, כתוצאה מירידה בהוצאות הפחת. התזרים החופשי הושפע מפערי עיתוי בהון החוזר. אליך טובי בבקשה.

טובי פישבין: תודה רבה אילן. אני אסכם, כפי שראיתם, זה רבעון מצוין ברמה תפעולית ועסקית וגם פיננסית עם שיא גיוס בסיבים. זה אחד מתחומי הליבה המשמעותיים ביותר שזיהינו וגם כן מנוע צמיחה לשנים הבאות וגם עם שיפור ב-ARPU הקמעונאי. אנחנו מעודדים מהיקף הצמיחה במנויים גם בפלאפון וגם ב-yes. כמובן מהתוצאות הפיננסיות המרשימות של פלאפון עם התאוששות בנדידה. מעבר מנויים לדור החמישי שתורמים כמובן להגדלת ה-ARPU וכל זה בסוף מתרגם לשורה התחתונה של דוח רווח והפסד של

פלאפון. דיברנו כבר על הצמיחה ברמת הקבוצה, והובלת פלאפון. אנחנו מאד מרוצים מהיכולת להוציא לפועל מרכיב משמעותי באסטרטגיה וזאת חברת yes שמוכרת עכשיו בנדל טלוויזיה על גבי הסיבים של בזק. זה נותן רוח גבית למאמצים שמובילים רן וכל הצוות בבזק להחזיר את בזק למקומה בשוק הסיבים. דיברנו על המשך הקטנת החוב ושיפור מצבנו הפיננסי תוך כדי יישום מדיניות הדיבידנד שהוחלט עליה. לפני כשבוע ימים פרסמנו את דוח האחריות התאגידית שלנו, דוח ה-ESG, עם מדדים ויעדים שמראה על המיקוד בתחום ועל השיפור שמתבצע תוך כדי תנועה. ואנחנו צופים להמשך שיפור גם בתחום הזה קדימה. אז סך הכל אנחנו מאד ממוקדים ביישום אסטרטגיית צמיחה. ואנחנו עכשיו נפתח לשלב שאלות ותשובות. מי שרוצה לשאול שאלה, אנא הרימו ידכם באופן וירטואלי בלשונית של המשתתפים participants או באפליקציה במובייל אפשר להרים יד. בלחיצת הלשונית עוד More. מי שנקרא בשמו אנא עשו unmute ושאלו את השאלה. לטובת כל המשתתפים אנא הציגו את עצמכם ואת שם החברה אותה אתם מייצגים. כעת נעבור לשלב שאלות ותשובות. נתחיל עם סבינה. מלידר. היי סבינה.

סבינה לוי: היי. צהרים טובים. אז קודם כל ברכות על התוצאות. דוח מאד יפה בכל הפרמטרים. יש לי כרגיל הרבה שאלות. אבל אני קודם כל רציתי לחדד כמה דברים לגבי הסיבים. אז באמת ראינו קצב מאוד מאוד יפה מבחינת הגיוסים במהלך הרבעון. רציתי להבין עד כמה זה מייצג - עד כמה זה כבר מגלם את ההשפעה החיובית של הבנדל שאתם משווקים או ש-yes משווקת או שזה עוד עדיין בא באופן חלקי ואנחנו עשויים לראות האצה. וגם קצת להסתכל בפרספקטיבה של קצת יותר קדימה - אם אני מסתכלת על בזק עוד חמש שנים איך צפויה להיראות ההתפלגות של הלקוחות של התשתית. כלומר, מבחינת כמה לקוחות מחוברים לסיבים. כמה לקוחות עדיין על נחושת. אם אתם יכולים לספק קצת צבע לגבי זה.

רון גוראון : אוקי, אז זה רן. אני אתייחס. קודם כל, אותו מספר של 51 אלף בוא נעשה בו קצת סדר. הוא כולל לקוחות ריטייל והולסייל, אנחנו כרגע לא מפרידים. אגב בעתיד אנחנו כן נפריד. יגיע גם העיתוי הזה. ברור לנו שאתם מעוניינים לדעת את החלוקה הזאת. נספק אותה בעתיד. הוא כמובן הנתון הוא נתון בתוך בזק קווי. yes מוכרת היום טריפל שכולל את הסיבים של בזק במודל הולסייל. והנתון של yes הוא כרגע לא מספר משמעותי. אבל אולי אילן יוכל להתייחס בהמשך אם תרצי, סך הכל הקצב שם נראה משביע רצון אבל זאת התחלה. לגבי הקצב, אני מתאם ציפיות. אוקטובר היה חודש עמוס חגים. לכן הרבעון השלישי שפרסמנו כרגע כלל רק את ראש השנה. היו חסרים שלושה ימי עבודה. חוץ מזה רבעון מלא. הרבעון הרביעי כולל את אוקטובר שהיה מאד מאד דל בימי עבודה. ולכן בוודאי זה ישפיע על התוצאות. לגבי הקצב, השאיפה שלנו, אחרי שיצאנו בתוכנית ההאצה, לשמור על המומנטום הזה. אני לא יכול להתייחס כרגע אם זה טיפה יותר טיפה פחות. אבל זה בוודאי מה שאנחנו היינו רוצים לעשות. צריך לזכור שאותו 233 אלף תחלקי אותו מתוך נתח השוק הכולל, או מתוך כמות הסיבים הכוללת ותראי שיש לנו עוד עבודה רבה שאנחנו מודעים לה. ואלה הפערים שדיבר עליהם טובי, שאנחנו מעוניינים לסגור. לגבי איך תראה בזק בעוד חמש שנים, אני לא יכול להתייחס. אני יכול להגיד שבאופן כללי יש לנו קצת מעל מיליון לקוחות ריטייל. זה מספר שאנחנו מפרסמים. יש 233 אלף לקוחות סיבים כולל הולסייל, כלומר צריך להפחית משם איזה שהוא אומדן שתעשו לגבי ההולסייל, וניתן לראות שיש לנו באמת עוד הרבה מאד לקוחות נחושת להמיר לסיבים. ברור שנחושת זה לא דבר ארוך טווח ובתוך מספר שנים אנחנו נרצה שיהיו מעט מאד לקוחות נחושת. המטרה שלנו זה לקחת את הלקוחות שלנו, ואת המדינה לסיבים. אז זה מה שאני יכול להגיד.

אילן סיגל : אני אוסיף, סבינה, לגבי yes. אהלן מה שלומך.

סבינה לוי : היי.

- אילן סיגל : אנחנו התחלנו פיילוט לפני כשלושה חודשים וכרגע נמצאים בהשקה רכה. המספרים עדיין קטנים אבל הם יגדלו. ברגע שיהיה יותר לעדכן אנחנו נעדכן.
- סבינה לוי : אבל רק לחדד, כלומר הלקוחות שמתחברים לבנדל של yes עם סיבים וכן נספרים תחת הלקוחות של ה-233 אלף.
- רן גוראון : נכון הם נספרים. זה רן.
- סבינה לוי : הם חלק מה-51.
- רן גוראון : נכון הם נספרים - הם חלק מה-51. ברור לך שמכיוון ש-yes מוכרת טלוויזיה ואינטרנט יחד אז היא נותנת מענה לקהל יעד שמעוניין בשילוב הזה, שאותו לצערנו בזק היום לא יכולה להציע. אבל את צודקת זה נספר.
- סבינה לוי : קודם כל תודה רבה על התשובות. ועוד שאלה לגבי בזק בינלאומי, אני באופן אישי מאד הופתעתי מהתוצאות של החברה. כי, איך שהוא, לא יודעת, הייתה לי הערכה שלאור המעבר של לקוחות ה-ISP יוצר לחץ משמעותי יותר על ההכנסות או לחץ על ההכנסות ובסופו של דבר ראינו צמיחה מאוד מאוד יפה. אז אם אפשר קצת להסביר עד כמה הרבעון הזה מייצג. כן או לא, ואם המגמה החיובית עשויה להימשך. איך יותר נכון להסתכל על זה. כי אני גם חושבת שנוצרה מן כזה השקפה בשוק, גם לאור הערכות שווי שבוצעו בבזק בינלאומי והשווי שלה בספרים, אז איך שהוא נראה לי שאנחנו לא מספיק רואים טוב את כל הפוטנציאל של הדבר הזה. כי נתתם בזמנו איזה שהוא מספר של פעילות בתחום העסקי שזה גדל בהכנסות מ-600 למיליארד ובזק בינלאומי בספרים מספר מאד נמוך. יש לי תחושה שמהו מתפספס פה בסיפור לאור התוצאות.
- טובי פישביין : אני אתייחס, סבינה, לבזק בינלאומי. החברה עוברת סוג של טרנספורמציה. מחברה שהיה לה תחום פעילות מאד משמעותי שזה תחום ה-ISP, מול כמובן לקוחות פרטיים בעיקר, אבל גם לקוחות עסקיים. היה לה תחום פעילות האינטגרציה. ולאור השינוי הרגולטורי של האינטרנט האחד, החל מאפריל, תחום ה-ISP הפרטי הולך ויורד. אנחנו נמצאים עכשיו, לפחות בתוצאות של הרבעון, כ-6 חודשים לאחר השינוי הזה. הוא התחיל לבוא לידי

ביטוי בהשפעה על הכנסות מהתחום הזה בבזק בינלאומי וגם על הרווח מהתחום הזה. אבל במקביל הגדרנו לפני כשנה אסטרטגיית צמיחה ומיקוד של בזק בינלאומי בתחום ה-ICT – Information and Communications Technologies. החברה ממוצבת היטב בשביל ליהנות ממגמות מהעולם וגם בישראל של מעבר של עסקים קטנים בינוניים וגדולים לענף, לדאטה סנטרים. ושימוש גובר בתעבורת דאטה וקישוריות לאינטרנט, וזה דברים שבזק בינלאומי יודעת לתת ולספק. בשביל לעשות את זה ביתר שאת וליהנות גם מצמיחה בתחום הזה, אמרנו שאנחנו נבצע רכישות ממוקדות, רכישות קטנות בעיקר של השלמה טכנולוגית. עשינו רכישה כזאת בתחילת השנה. חברת CloudEdge, שהיא תורמת חלק מההסבר לתוצאות שלה. בהכנסות של בזק בינלאומי. בשני הרבעונים האחרונים רואים תחילת התרומה של CloudEdge, זו חברה שצומחת בעשרות אחוזים בשנה. אתם לא רואים אותה ברבעונים המקבילים כי הצירוף שלה התחיל רק ב-2022. הדבר השני בהסתכלות קדימה עדיין לא ראינו את המאסה המשמעותית של ירידת פעילות ה-ISP של בזק בינלאומי. אמנם בזק קווי כן קלטה הרבה מאד לקוחות. אבל חלקם הגיעו גם מהשוק ולא מבזק בינלאומי. ולכן אנחנו צפויים לראות ירידה בהכנסות של בזק בינלאומי בתחום ה-ISP בד בבד עם המשך צמיחה שלה בתחום ה-ICT שספציפית ברבעון היו כמה עסקאות שבאו לידי ביטוי הן בהכנסות והן גם ברווח.

גיל שרון: כדי רק להשלים את התמונה קדימה, אם המשך הירידה בהכנסות ה-ISP, דיווחנו שהגענו להסכם עם נציגות העובדים. הסכם מאד משמעותי על פרישה מרצון, שיאפשר להתאים את העלויות עם הירידה בהכנסות.

סבינה לוי: תודה.

טובי פישביין: תודה סבינה. שאלה הבאה, עומרי לפידות לאומי פרטנרס. היי עומרי. עומרי לפידות: היי שלום לכם. אז כן עומרי לפידות מלאומי פרטנרס. קודם כל, כל הכבוד באמת על הרבעון החזק. אחלה תוצאות במיוחד בחזית של גיוסי המנויים. שתי שאלות עיקריות. אחת בתוכנית התייעלות של בזק בינלאומי. אמרנו

סדר גודל של 70 מיליון שקל הפרשה. בעבר דובר על זה שהחיסכון שכר של העובדים שאפשר לעשות שם מתקרב לסדר גודל של 100 מיליון שקל. שאלה שלי האם הפעימה הזאת שאנחנו עושים של פיטורי עובדים, זה המאסה של העובדים ודי מחסלים את הפעילות ISP הפרטית או שזה רק תחילת החסכון וצריך לצפות פה לעוד פעימות בהמשך. זו שאלה אחת. השאלה השניה, היא מבחינת תמהיל המנויים של בזק קווי - מבחינת שוק סיטונאי או קמעונאי. אני תוהה יותר מה המגמה של איבוד מנויי שוק סיטונאי. ומתי בעצם אנחנו אמורים לראות את שינוי המגמה הזה ולחזור לגיוס חיובי שם. אנחנו כבר די מתקרבים לרוויה בכל האזורים של פריסת סיבים המשותפת בארץ. ואתם די פורסים עכשיו בשטחים בלעדיים. האם אנחנו אמורים לצפות בקרוב לשינוי מגמה הזה, ולהתחיל לראות גם גידול בשוק סיטונאי? זה מבחינת.

טובי פישביין: תודה עומרי. נתייחס רגע לשאלת ההתייעלות בבזק בינלאומי. ניתן לרן לענות לשאלה השניה. ההפרשה של ה-70 מיליון שקלים, שתירשם ברבעון הרביעי, עליה הודענו. היא קשורה לתוכנית לא פיטורין אלא פרישה מרצון, שיצאנו לפני מספר שבועות בבזק בינלאומי. היא קיבלה היענות גבוהה וצפויה בסופו של דבר להתממש באופן מלא. אבל זה לא כל הסיפור. זה משקף כמות שלא פרסמנו אותה של עובדים קבועים. בנוסף אנחנו אמרנו את זה גם בעבר, גם במצגת האסטרטגיה שאנחנו רואים פוטנציאל להמשך התייעלות של כ-500 עד 600 עובדים בחברות הבנות, כאשר המיקוד זה באמת בזק בינלאומי. אז בין התוכנית פרישה מרצון לבין כשנגיע לחתימה על הסכמים קיבוציים גם בפלאפון וגם בבזק בינלאומי אנחנו נוכל לממש את ההמשך. צריך רק לזכור שעד אחרון לקוחות ה-ISP אנחנו לא נוכל להפסיק לתחזק את המערכות שמאפשרות לתת שירות לאותם לקוחות. לכן ההתייעלות הזאת תתפרס על פני תקופה של משהו כמו 18 חודשים. אולי בין 18 ל-24 חודשים.

רן גוראון: אוקיי. אני אתייחס לסיבים. עומרי, קצת לא הוגן שאתה בחוף ביים ואנחנו פה באולפן, אבל אני איכשהו אתגבר על הדבר הזה. אז קודם כל באופן כללי יש כאן דברים שאני רוצה לחדד. קודם כל תשים לב שחזרנו לצמוח בלקוחות

הריטייל ברבעון הזה. אמנם צמיחה צנועה אבל המגמה שלנו היא להמשיך לצמוח. ותפיסת העולם שלנו אומרת שככל שיותר סיבים יהיה יותר קל לצמוח. כי גם אם תיקח את 233 אלף כולו שכולל הולסייל וריטייל וקח אותו מתוך 1.022 או 1.024 מיליון לקוחות הריטייל שלנו, תראה שיש לנו עוד הרבה מאד עבודה. כלומר לבזק יש עוד הרבה מאד לקוחות שהם לקוחות ריטייל והם בנחוש. וזה בסיס לקוחות שליצר מתוכו צמיחה זה אתגר מאוד גדול. אז אנחנו מתמודדים איתו, מקווים שנצליח. אבל יש שם עוד דרך ארוכה ללכת גם בנתחי השוק שלנו. גם בשדרוג לקוחות, גם בצירוף לקוחות חדשים. עוד דבר אחד שאני רוצה לציין הפריסה היא לא אחידה. כלומר הנחת העבודה שלך יש הרי שתי רשתות שהגיעו למיליון, ואנחנו למיליון וחצי. אבל שתי המיליון הזה לא חופפים למיליון וחצי שלנו, בהגדרה. אנחנו התחלנו לפרוס בפריפריה התחלנו לפרוס בכל הארץ. הם התחילו במרכזי הערים. רוצה לומר שיש לנו עוד עבודה רבה לפרוס במקומות שאחרים כבר פרוסים. אנחנו רואים בזה פוטנציאל עתידי עבורנו. אבל ייקח עוד שנה, שנה וחצי עד שהרשתות באמת יחפפו. כלומר יש שם עוד פוטנציאל גידול גם מבחינתנו. אני מקווה שעניתי בזה על השאלה.

עומרי לפידות: תודה רבה.

טובי פישיבין: יופי. תודה לך. שאלה הבאה מלירן לובלין IBI. היי לירן.

לירן לובלין: אהלן טובי אהלן, אהלן חברים. יש לי שתי שאלות. אחת לגבי ה-ARPU בתחום האינטרנט. אני חייב להגיד שאני כל פעם מופתע מחדש מקצב הצמיחה. אני יודע שדיברתם על מספרים גבוהים יותר וזאת האסטרטגיה גם קדימה. אבל למעט להגיד שזה מעבר לסיבים ומכירה של ציוד קצה לבתים, אז אולי אתם יכולים לתת קצת יותר צבע על מה מניע את זה קדימה. מה דוחף יותר חזק בשלב הזה. אם אתם רואים איזושהי תקרה לדברים האלה בטווח הקצר הבינוני. זאת השאלה הראשונה. שאלה שניה לגבי ציוד קצה בפלאפון, אני מניח שהרבעון הזה הוא רבעון נקודתי או שיש פה איזה שהיא מגמה שאתם בדרך להוריד קצת את הרגל מהגז, מבחינה של ציוד קצה. אולי

קצת קניבליזציה מצד המכירות בבזק קווי. אם אפשר טיפה להרחיב בנקודה הזו.

רן גוראון: אוקי, היי לירן

לירן לובלין: אהלן.

רן גוראון: קודם כל גם אנחנו מופתעים. אני צוחק, לגבי ה-ARPU, תסתכל ב-ARPU

יש כמה מגמות שדוחפות קדימה. אחת, אתה ציינת המעבר לסיבים דוחף קדימה, עם כל האקו סיסטם של בית מצויד בסיבים שכרוך בו. דבר שני ה-ISP עוזר. אנחנו לא מפרסמים את נתוני ה-ISP אבל אנחנו כן אומרים שאנחנו מרוצים מהכמויות ואנחנו יודעים שאתם מעוניינים פה בשקיפות. זה נתון שאנחנו נפרסם אותו בעתיד. אז כל לקוח שמצטרף לסיבים בסופו של דבר רובם הגדול אנחנו גם מצרפים את מרכיב ה-ISP ואלה שני דרייברים שדוחפים את ה-ARPU קדימה. גם בנחושת, הלקוחות שנוטשים את הנחושת ועוברים לסיבים דווקא הלקוחות היותר מעוניינים, היותר רגישי מחיר, וגם שם יש איזה שהוא מרכיב שדוחף קדימה. עד כמה המומנטום החזק הזה יכול להימשך בקו ישר לנצח, אנחנו באמת לא יכולים להגיד. אבל הסיבות הפונדמנטליות הבסיסיות שמקדמות את ה-ARPU הם שם והם ימשיכו להיות בתקופה הקרובה, וככל שאנחנו נמשיך בסיבים אנחנו רואים את הדרייברים האלה ממשיכים לדחוף את הנתון הזה. עד כמה אנחנו לא יכולים להגיד כרגע. כי באמת הוא צומח בצורה פנומנאלית. אני אומר בכנות.

רן גוראון: כן, לגבי הציוד קצה לעומת הרבעון המקביל, אני מזכיר שעוד היינו בקורונה.

הייתה בעיה של שרשרת אספקה וגם בעיה של ציפיים. ובכלל מלאים של ציוד קצה. ברבעון הזה אנחנו למעשה לחלוטין ללא קורונה. ברבעון הזה גם היו מספר השקות, השקה של סמסונג. והתחלה של השקה של אפל. יש יותר מלאים. בעיות של שרשרת אספקה עדיין קיימות אבל הם פחותות. בסך הכל הרבעון הזה מייצג מכירות רגילות של פלאפון וציוד קצה.

טובי פישביין: תודה, שאלה הבאה מאלעד סולומון מקרן חצבים. אלעד.

אלעד סולומון: היי שומעים אותי?

טובי פישיבין : שומעים מצוין.

אלעד סולומון: יופי. אז קודם כל תודה רבה וברכות על התוצאות. בהחלט תוצאות יפות. שתי שאלות שככה מעניינות אותי. העליה ב-ARPU אם אפשר לקבל עליה צבע קצת יותר מההיבט של נדידה דור 5, קישוריות קצת שנוכל ככה להבין יותר מה קורה שם. ושאלה נוספת, אם אני מסתכל בסיבים על לקוחות סיטונאיים אז אני רואה שמצד אחד יש שם שתי מגמות שהם נוגדות. כמות הלקוחות יורדת בעקבות התחרות מחברות מתחרות. אבל לעומת זאת ה-ARPU בסיטונאי עולה. אולי בעקבות תשלום לסיבים לתשתית סיבים שיותר יקרה. האם זה משהו שצפוי להימשך. זה פחות או יותר שני הדברים שאני רוצה להתמקד. תודה רבה.

אילן סיגל: אני אענה על ה-ARPU. אכן יש לנו עליה ב-ARPU, גם אל מול הרבעון המקביל וגם אל מול הרבעון הקודם. אנחנו לא מפרסמים את ה-breakdown של ה-ARPU, אבל אכן ה-ARPU עולה כתוצאה מחזרה של הישראלים לטוס לחו"ל, משירותי הנדידה. גם ממעבר של לקוחות לחבילות דור 5. יש לנו כבר מעל 750 אלף מנויים בחבילות דור 5. וגם בצמיחה במנויים שהצגנו ברבעון הזה גם צמחנו באופן מרשים במנויים, צמיחה של 39 אלף מנויים. אז כל הפרמטרים האלה כמובן משפיעים על ה-ARPU של פלאפון.

רון גוראון: לגבי הסיבים, ARPU סיבים עבר אם אני לא טועה, עדכון תעריפים. נכון? זה אחת ההשפעות שהעלו אותה. כלומר עבר במהלך השנה עליית תעריפים. זה תעריף רגולטורי. ובסך הכל בהולסייל סיבים יש שתי מגמות. סליחה בהולסייל בבזק יש שתי מגמות. הולסייל נחושת, שבאופן טבעי הולך ויורד כי המתחרים ממירים לקוחות נחושת שיש להם לסיבים. חלק מהם משתמשים ברשת שלנו ולוקחים הולסייל סיבים - חלק הם תשתיות עצמאיות. אז התמהיל הזה של המגמות שאנחנו לא מפרטים אותו במלואו בסופו של דבר יוצר את האפקט שאתה רואה. אבל אין שם איזשהו מהלך עסקי או מסחרי מיוחד. זה בסך הכל עולם רגולטורי. גם בעולם התעריפים וגם בכמויות שהם

לוקחים כל אחד מחליט כמה הוא לוקח. ואיזה המרות הוא עושה לרשת שלו, או לפעמים גם לרשת שלנו.

אלעד סולומון: תודה.

טובי פישביין: תודה, אוקיי. אני אשאל שאלה שמופיעה בציט מדניאל, האם שנת היעד לסגירת yes לוויין נשארת 2025. ומעבר כל הלקוחות עד אז, או שמתוכננת דחיה בנושא ל-IP.

אילן סיגל: לגבי המעבר לקוחות של yes ל-IP, הכל מתקדם לפי התוכנית. וכמתוכנן אנחנו כבר עם 55% מהלקוחות שלנו שצופים בטלוויזיה ב-IP על תשתית האינטרנט, והכל מתקדם לפי התכנון. התכנון אכן תחילת 2026. זאת התוכנית שפרסמנו.

טובי פישביין: כן. יש עוד שאלות? שאלה מהציט מאילנית שרף. בניטרול השינוי ותמהיל המנויים ה-ISP הוא בנטרול תוספת בתשתית הקווית. האם ה-ARPU נותר יציב או שהוא יורד נוכח התחרות.

אז אנחנו לא מפצלים נתונים מתוך ה-ARPU של האינטרנט ריטייל אבל רן הסביר קודם מה גורם לגידול שלו, שחלקו כמובן התחיל עוד לפני אפילו הכניסה לסיבים, אבל הוא נמשך. הכניסה לסיבים תורמת את תרומתה להמשך הגידול.

יש עוד שאלה מהציט מאילנית. האם נרשמת התמתנות בקצב נטישת מינויי הטלפון הקווי.

רון גוראון: הקצב הוא די יציב. ירדו התעריפים אנחנו רואים ירידה די יציבה. אז בפשטות התשובה היא לא. סך הכל זה עולם שמבחינת כמות המנויים יש בו נטישה מתמשכת בקצב מתון אבל קבוע.

טובי פישביין: האם יש עוד שאלות? סבינה, יש לך שאלה נוספת.

סבינה פודבל: כן. כן יש לי. רציתי לשאול, לקבל אולי, קצת יותר הבהרות לגבי התמסורת וההכנסות שהם תחום האחרים בקווי. כי זה גם משהו שכל פעם מפתיע אותי מחדש. ואני יודעת שזה בהיקפים למשל באחרים, אני יודעת שזה בהיקפים לא מאוד משמעותיים. אבל זה עדיין משהו שהולך הרבה יותר טוב ביחס

להערכות הקודמות. אני גם רוצה להבין עד כמה, זה מייצג קדימה. זה בנוגע לתחום הקווי. רציתי ככה שאלה, אני מצטערת. חצי פופוליסטית אבל כן מטרידה אותי, רגולציה על בזק תחת ממשלת נתניהו. לאור הפרשות שלו, עד כמה זה יכול לדעתכם לתקוע תהליכים או שאולי, לא יודעת, ההיפך, הוא יתקדם כדי להראות שאין כלום ולא היה כלום. איך, איך אתם תופסים את מה שקורה. כי זו שאלה מאד משמעותית מבחינת בזק.

רן גוראון: לשמחתי אני אקח רק את השאלה הראשונה. סך הכל, אני אחלק את זה לשניים. שאלת על תמסורת נתונים על העסקי ועל האחרים. העסקי צומח יפה. למה הוא צומח יפה? כי מגמת הדיגיטציה של עסקים, כל העסקים במדינה רצים לדיגיטל, רוצים רשתות עסקיות יותר חזקות. קונים מאתנו קונים גם מאחרים. הצמיחה באה משם מהמגמה מאד גדולה, היא קשורה למגמת הדאטה סנטרים והמחשוב ושוק ה-IT, שפורח וגם שוק הרשתות העסקיות. זה מה שקרה בשוק הזה, כולם עוברים דיגיטציה ללקוחות שלהם ועבור עצמם. ואנחנו נמצאים שם בשבילם. לגבי סעיף האחרים הוא כולל פרויקטים גדולים שעושה המדינה וגם אנחנו עושים. הוא כולל את השותפות שלנו בפרויקט בלו רמן שבה אנחנו עושים עבודות תמורת תשלום ונרשם שם. סך הכל פרויקט גדול שמתבטא ב-22 וגם ב-23. זו בערך המסגרת שלו. ועבודות נוספות - בישראל יש היום עבודות תשתית אדירות - רכבת קלה, מטרו, הזזות של כבישים בכל המקומות האלה אנחנו נדרשים להזיז קווים. תמסורות שלנו עם היקף מאוד מאוד גדול של עבודות ומתבטאים באזורים האלה. זה הכנסות שהם בעלות אופי חד פעמי אבל בשנים האחרונות הם מתמשכות כי פשוט היקף אדיר של פרויקטים. והמדינה גם מדברת שהפרויקטים האלו ימשכו אבל זה לא מקור הכנסה משירותים או מקור הכנסה לטווח ארוך.

טובי פישביין: אני אנצל את ההזדמנות כדי לציין שמרבעון כזה או אחר, יכולים להיות פערי עיתוי בין רישום הכנסות בגין אותם פרויקטים. זה לפי אבני דרך ורישום גם ההוצאות בגין אותם פרויקטים. לפעמים הפערים האלה יכולים לגרום קצת

לתזוזות. אבל בגדול מה שחשוב פה זה המגמה המתמשכת שרן דיבר עליה.
גיל.

גיל שרון: אנחנו כמובן סבינה לא נעשה ספקולציות על הפוליטיקה ועל הרכב הממשלה הבאה. ו-*your guess is as good as ours* אז לא נעשה על זה ספקולציות. אבל אני חושב שהמגמה המקצועית של משרד התקשורת ושל משרד האוצר, היא להמשיך להסתכל על נושא ביטול ההפרדה המבנית. את הצעד הראשון עשה משרד התקשורת באפריל שנה זו. מתוך הבנה צרכנית שאיחוד השירות, שירות האינטרנט של הספק תשתית יחד עם שירות ה-ISP. כמוצר אחד ואחוד הוא הדבר הנכון. אז המשרד עשה את הצעד הזה. והצרכן נהנה ומרוויח מזה. ואנחנו מניחים שהמשרד ימשיך ויבחן את השלב הבא שהוא האפשרות שבזק תמכור בנדל כולל טלוויזיה כמו כל החברות בעולם והחברות המתחרות בישראל. אנחנו מאמינים שהגישה המקצועית תוביל לבחינה כזאת.

סבינה לוי: תודה.

טובי פישביין: תודה סבינה. יש לנו שאלה מדיוויד קפלן מפסגות. היי דייוויד.

דייוויד קפלן: היי. שלום. ערב טוב. שאלה לרן לגבי פריסת תשתית הסיבים. לפי לפחות המודל שלי האצתם את קצב החדירה של הסיבים האופטיים ברבעון השלישי, גם ב-Homes Passed אבל גם בשיעור חדירה. עכשיו ציינת קודם שרוב החגים היו דווקא ברבעון הרביעי אז יש פחות ימים. האם זה ישפיע או האם יש שינוי לאן שאתם חושבים שאתם יכולים להגיע עד סוף השנה, או כבר לקחתם את זה בחשבון כשנתתם את המספרים לאן שתגיעו עד סוף השנה.

רן גוראון: אני עושה רגע סדר בשאלה. קודם כל באמת אנחנו מאיצים את פרויקט הפריסה. בעדכון התחזית שנתנו גם עדכנו את תחזית הפריסה לסוף שנה. אז זה עדכון שנתנו כבר ברבעון הקודם. אנחנו מאיצים את קצב הפריסה. הוא בקצב שאתה מכיר. קצב החיבורים קל לראות אותו. הוא כרגע יותר מהיר. אנחנו לא פרסמנו נתון מצטרפים לסיבים או טייק אפ עד סוף השנה. אז אתה

יכול לעשות את החישובים שלך, יש לך את תוצאות הרבעון שלנו, פרסמנו 212 אלף מחוברים ריטייל והולסייל יחד. פרסמנו נכון לאמצע נובמבר לימים אלה, נתון מעודכן של 233 אלף, זה כולל את החגים. מן הסתם, הימים שנשארו עד סוף השנה הם ללא חגים. אז אם ברזולוציה הזאת, אתה מסתכל, תעשה חישוב. אני מניח שתגיע למספר די קרוב. לגבי הקצב, אנחנו מעוניינים להמשיך בקצב הזה לפחות. נעשה מה שניתן לעשות את זה.

דיויד קפלן: לגבי שיעור החדירה, אני חושב מה שזה מספר זה קצת מפתיע. מה היו הגורמים שעזרו לכם להצליח בלחדור בקצב יותר מהיר, לשוק הסיבים.

רן גוראון: אנחנו יצרנו תוכנית האצה בסיבים. התוכנית הזאת טיפלה למעשה בכל שרשרת הערך. מהעולם של הצעות המכר והתמחור, דרך ה-go to market דרך עולם ההתקנות והעולם התפעולי שקשור. חוץ מזה אנחנו מגיעים ליותר ויותר אזורים שבהם אנחנו נמצאים והרשתות המתחרות עדיין לא הגיעו, וזה גם דבר שעוזר. אנחנו פורסים בפריפריה. לא מתמקדים רק באזורים רוויים במרכזי הערים. אז תוכנית ההאצה טיפלה בכל שרשרת הערך והתוצאה לפניכם. אין גורם אחד שאני יכול להצביע עליו, שתרים לדבר הזה. אבל בהחלט מיקוד של כל החברה במטרה הזאת, כי ברור שהעתיד של בזק זה הסיבים. זה העתיד של החברה.

דיויד קפלן: טוב, תודה רבה.

טובי פישביין: תודה דייוויד. יש לנו שאלה מחיים בנג'ו ממגדל. היי חיים.

חיים בנג'ו: היי, שלום לכולם. ברכות על התוצאות הטובות. יש לי שתי שאלות. הראשונה לגבי פלאפון, הייתי מצפה לאור החזרה של ההכנסות משירותי נדידה כמו גם המעבר הניכר לדור 5, הייתי מצפה לראות גידול ניכר יותר ב-ARPU, ולא רואים את זה. אני חושב שגם בעבר ציינתם שהפרמיה היא 8 שקלים על מינויי הדור 4. אז השאלה לאיפה זה נעלם. זה אחד. השאלה השניה היא לרן, לגבי התחום הקווי, שוב אני יודע שלא נתתם עדיין תחזיות ל-2023. אבל אני ככה תוהה אם יש שנה הבאה את הפעימה השנייה בתחום תעריפי הטלפונים

והירידה הצפויה בתעריפים של השוק הסיטונאי, ומצד שני יש לנו את הסיבים וה-ISP, אז למה אנחנו אמורים לצפות בקווים שנה הבאה. תודה.

אילן סיגל: אני אתחיל ואני אענה על ה-ARPU של פלאפון. כל הזמן צמחנו בין הרבעונים מול הרבעון המקביל ב-3 שקלים ב-ARPU מ-55 ל-58. וגם צמחנו אל מול הקודם. יש פה עיגולים. אנחנו מציגים 58 למעשה זה מעל שקל, זה 1.40 שקל של צמיחה ב-ARPU אז כן זה כתוצאה מהחזרה של הישראלים לטוס. וגם כתוצאה ממעברים של לקוחות לדור 5. העברנו 750 אלף מנויים לדור 5. זה מספר מאד יפה. אבל יש לפלאפון 2.6 מיליון מנויים. אז יש לנו עוד דרך לעשות. להעביר עוד לקוחות לחבילות דור 5. אבל אנחנו מראים צמיחה ב-ARPU, גם אל מול הרבעון המקביל וגם מול הרבעון הקודם.

רן גוראון: אני אענה לשאלה השניה. קודם כל ניתחת היטב את הבעיה. באמת תהיה פעימה שניה בטלפוניה. ומשרד התקשורת עוסק גם בתעריפי השוק הסיטונאי. אנחנו לא יודעים מה תהיה ההחלטה. מצד שני יש לנו צמיחה בעולמות הדאטה והאינטרנט, ראינו במצגת שהרגע הצגנו, שב-9 חודשים ה-Adjusted EBITDA נותר יציב. כלומר הצלחנו ליצור פיצוי ברמת הרווחיות. וראינו שבטופ-ליין יש צמיחה של 5% סך הכל הטופ-ליין נראה חזק. אני לא אתן תחזיות. אני רק אגיד שבוודאי כהנהלה לא נרצה לראות ירידה ב-Adjusted EBITDA ולכן ננסה להמשיך את המגמות. אבל זו לא תחזית, זו שאיפה של הנהלה, שבעיקר רואים אותה ב-9 חודשים שחלפו.

חיים בנג'ו: הבנתי. תודה.

טובי פישביין: תודה חיים. האם יש שאלות נוספות?

שמעון אוליאל: לי יש שאלה. שמעון.

טובי פישביין: שמעון מאנליסט. היי שמעון, מה שלומך?

שמעון אוליאל: אהלן בסדר. ומה שלומכם? אכן ברכות על התוצאות. נשאלו פה הרבה שאלות חלק גם דברים שרציתי לשאול אבל לגבי הרומינג אם תוכלו לחדד זה מספר שתמיד איכשהו, היו הערכות אבל איכשהו תמיד ההנהלות לא נתנו לגבי מספרים לא רק בבזק, או פלאפון. איך אתם רואים את האיום מצד ה-

E-Sim מה שנקרא. אני אגב השתמשתי באחד כזה עכשיו בנסיעה האחרונה, חסך המון כסף.

אילן סיגל: E-Sim זו טכנולוגיה שאנחנו מכירים. היא קיימת. אנחנו כרגע לא רואים השפעה מיידית. יכול להיות שבהמשך בשנים הקרובות כן תהיה השפעה כזאת או אחרת. אבל כרגע אנחנו לא רואים השפעה מיידית. זה יכול להיות שזה איום מתמשך בהמשך אבל כרגע אנחנו לא רואים השפעה של ה-E-Sim. צריך לזכור שה-E-Sim הדיגיטלי מחליף את ה-E-Sim הפיזי, הכרטיס. יש כבר שנים רבות סים מקומי שנוסעים לחו"ל רוכשים בחנויות ובשדות תעופה בעולם, ואני מעריך שה-E-Sim הדיגיטלי למעשה מחליף גם את ה-E-Sim המקומי. אנחנו רואים אצלנו בפלאפון הלקוחות שלנו רוכשים את החבילות נהנים משירות מצוין. משירות לקוחות בעברית אם יש צורך, לשמור על המספר שלהם. אכן כמו שאמרתי, כרגע אנחנו לא רואים איום בכל מה שקשור ל-E-Sim ורומינג.

שמעון אוליאל: אתם מספקים נתון אבל כמה זה תורם, כמה הרומינג תורם? טובי פישביין: אנחנו לא מספקים Breakdown של ה-ARPU שלנו. אנחנו כן אמרנו, אולי נסתפק בזה, שבעצם ההכנסות מנדידה ברמה האבסולוטית הם כבר עולות על המצב שהיה בטרם הקורונה. זאת אומרת, ברבעון מקביל ב-2019. אם כי אפשר להגיד שעדיין ברמת ה-ARPU (פר מנוי) זה עדיין לא שם. פשוט הגידול נובע מזה שכמות המנויים של פלאפון גדלה בין השנים, אבל עדיין לא הגענו לאותו היקף של נדידה פר מנוי. יש עוד שאלות שמעון?

שמעון אוליאל: יכול להיות שפספסתי, בפתיח הזכרתם את yes לחיוב. צומחת וכו'. אבל היא לא בדיוק חברה שמייצרת תזרימים חיוביים. יש כמובן את המשקולת של הפלטפורמה הלוויינית.

טובי פישביין: אני אתייחס לזה. אנחנו רואים ב-yes זרוע אסטרטגית של הקבוצה. קודם כל היא התייעלה וגם התייצבה מבחינה תזרימית בשנתיים האחרונות. ספציפית ברבעון הזה היו קצת יותר הוצאות תוכן. יש גם את המיזם עם דיסני שכרגע זה בעיקר הוצאות כי המנויים עדיין לא משלמים. אבל יש הצלחה בקצב גיוס

מנויים במיזם הזה. והיו גם קצת הוצאות שכר גבוהות יותר, כתוצאה מחתימה על הסכם קיבוצי ב-yes. מצד שני, קצב גיוס המנויים הוא מרשים. אילן התייחס לזה קודם. גם דיברנו כאן בהתחלה על החשיבות של העובדה ש-yes מתחילה גם לשווק בנדל. אמנם כרגע בהיקפים קטנים אבל זה ילך ויגדל ויתרום גם למעמד של כל הקבוצה. זה אחד מאבני דרך של האסטרטגיה שלנו. אז היא בהחלט מוסיפה ערך אסטרטגי לקבוצה. גם אם זה צורך קצת תזרים בהיקפים לא מאוד מהותיים ברמת כלל הקבוצה.

שמעון אוליאל:אוקיי.

טובי פישביין: תודה שמעון. יש לנו שאלה מהציט מסופי, מקרן מור. שאלה היא האם יש עדכון בהמשך לפרסומים שמבחינת ההסדרה על ידי משרד התקשורת על תחום התקשורת בתמסורת הנתונים? הכוונה היא לעולם של ה-B2B. באיזה איומים אפשריים בדמות הסדרה אנחנו לוקחים בחשבון שעשויים להתרחש? רן גוראון: אז אני אתייחס לשאלה. קודם כל משרד התקשורת פרסם קול קורא, קיבל התייחסויות ומאז לא היו התפתחויות חדשות. אז אין לנו בנושא של הקול קורא העסקי משהו מיוחד לעדכן. לגבי איומים אפשריים, מה שאנחנו מכירים גם אתם מכירים. אין משהו חדש בנושא הזה. אנחנו דווקא, כמו שגיל התייחס, אופטימיים או מקווים שתהיה איזושהי התקדמות בתחום ההפרדה המבנית. ומעבר לכך יהיה צוות מקצועי חדש, שר חדש, ונבין מה האגינדה שלהם ברגע שימונו ואז זה יוצג בפנינו.

טובי פישביין: יש לנו שאלה נוספת מהציט, מאילנית שרף. האם יש צפי לשינוי במדיניות

הדיבידנד - הכוונה להעלות את היקף הדיבידנד בשנה הבאה, ביחס לרווח? אז אני אומר שיש לנו מדיניות ממרץ השנה, שהחזירה את בזק לחלוקת דיבידנדים לאחר יותר משלוש שנים שלא חולקו דיבידנדים. כרגע המדיניות היא 50% מהרווח, פעמיים בשנה. לא עבר מספיק זמן מאז חידוש הדיבידנדים. אבל זה נושא שאנחנו נחזור ונבחן אותו בשנה הבאה. אין ספק שלאור הביצועים התזרימיים של הקבוצה ב-9 חודשים במצבנו הפיננסי ככל שהמומנטום העסקי יימשך והתוצאות ימשיכו להיות כאלה, עשוי להיות

פוטנציאל בעצם לשיפור. אבל שוב זה נושא שאנחנו נדון בו, והדירקטוריון יידרש אליו בשנה הבאה. אם אין עוד שאלות אז אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות. כל שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי משקיעים שלנו. ערב נעים לכולם ותודה רבה.

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.