



חברת בזק

שיחת ועידה רבעונית - מפגש משקיעים

רבעון שני 2022

טובי פישביין: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה הרבעונית של קבוצת בזק. אני טובי פישביין סמנכ"ל הכספים של הקבוצה ואנחנו נמצאים פה עם גיל שרון יושב ראש הקבוצה, רן גוראון מנכ"ל בזק הנכנס ויוחאי בניטה סמנכ"ל הכספים של חברות הבנות פלאפון, יס ובזק בינלאומי. במהלך השיחה תועבר מצגת על ידי הנהלת הקבוצה. אני רוצה להסב את תשומת הלב לשקף מספר 2, שקף העברת האחריות שכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתיאמר גם בשיחה זו. כמו כן לידיעתכם שיחה הזו 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, נכסה את הוצאות העסקיות והפיננסיות ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. גיל.

גיל שרון: אחר הצהריים טובים. אנחנו מציגים היום תוצאות חזקות לקבוצה. אם דיברנו לפני שנה במצגת אסטרטגיה העדכנית שהצגנו, דיברנו על הכותרת חזרה לצמיחה, אז אנחנו יכולים לומר שכבר כמה רבעונים בעקביות וגם הרבעון הזה אנחנו מראים צמיחה יפה בהכנסות כאשר בשתי הזרועות העיקריות שלנו בבזק קווי צמיחה נוספת בהכנסות של 3%, בפלאפון צמיחה של 4%. זה הודות להתמקדות במנועי הצמיחה שלנו, פריסה מואצת של סיבים אופטיים ועלייה בקצב גיוס הלקוחות שמלווה גם בעלייה בארפו כך שכל המהלך של הסיבים האופטיים עם הגעה ל-180 אלף לקוחות שמשפיע על עליית הארפו הממוצע, תורמת לגידול בהכנסות ואכן הכנסות האינטרנט צמחו בבזק בכ-10%. זה אפשר לכפות על הירידה בתחום הטלפוניה שנגזרת כמובן גם מעזיבה של לקוחות את השירות בחלקה וגם מהרגולציה החדשה שהפחיתה תעריפים. בפלאפון אנחנו רואים שיפור מתמשך בתוצאות העסקיות עם עלייה ברווח, עלייה בכל הפרמטרים. והתאוששות בהכנסות מנדידה בינלאומית וחבילות דור 5. אנחנו רואים גם בפלאפון וגם ביס גידול במנויים. ביס זה לא טריוויאלי, שוק



הטלוויזיה הרב-ערוצית נמצא בתחרות בארץ ומשחקנים גלובליים. על אף זאת, אנחנו נמצאים בגידול במנויים ויציבות בהכנסות. כל אלה בסופו של דבר אם מסכמים במבט על של הקבוצה, אנחנו מצליחים להפחית את החוב במיליארד שקל, זאת לצד רמת CAPEX יחסית גבוהה שתומכת בפרויקט הסיבים המאסיבי. עדכנו את החזית, ממש לאחרונה ואנחנו ממשיכים בחלוקת דיבידנד. אז כך שלפניכם עיקרי התוצאות וטובי מכאן ימשיך פנימה לפירוט התוצאות.

טובי פישביין: תודה גיל. אנחנו בשקף 5 רואים בעצם את עיקרי תוצאות של הקבוצה ברבעון. כאמור גידול בהכנסות, אם אתם מסתכלים גם אחורנית זה הרבעון השישי מתוך שבעת הרבעונים האחרונים שבו רואים גידול בהכנסות הרבעוניות לעומת הרבעון המקביל. אין ספק שאנחנו מצליחים ליישם את אסטרטגיית הצמיחה שהתווינו. רואים קיטון מתון ב-EBITDA המתואם שהוא בעיקר בא דווקא מבזק אונליין שיורדת מהתקופה של הקורונה שהיתה לה פעילות יחסית מוגברת. ראינו שיפור משמעותי בפלאפון בסך הכל גם סוג של יציבות גם בבזק קווי ברווחיות על אף כניסת הרפורמה של הטלפוניה. היה שיפור ברווח הנקי וגם ברווח הנקי המתואם שעמד על 310 מיליון שקל. רואים גם רבעון שני ברציפות חזק מאוד ברמה התזרימית. כמעט 360 מיליון שקל של תזרים ומעל 900 או כ-930 מיליון במחצית. תזרים חופשי חזק שמגיע הן מהשיפור בביצועים וברווחיות של פלאפון, הן שיפור ההון החוזר ושינוי והסדרים שעשינו מול חברות כרטיסי האשראי שמאפשרות לנו לשפר או להקדים זיכויים וגם כתוצאה משינויים בהון חוזר, פערי עיתוי אל מול התקופות המקבילות. רואים גם במחצית שהכל ירוק. אין ספק שאנחנו רוצים תוצאות כאלה כל פעם וזה מבטא את הדברים שגם גיל התייחס אליהם בהתחלה. אנחנו מסתכלים על הנתונים התפעוליים בשקף 7 ורואים בצד המנויים גידול מאוד יפה בפלאפון - גידול מעל 50 אלף מנויים ברבעון השני לעומת הקודם. רואים סוג של יציבות באינטרנט הקמעונאי ורואים מצד שני, גם את המשך הירידה בטלפוניה, זה לא דבר חדש. בתחום הסיטונאי אנחנו מאבדים, אמנם בקצב מתון, אבל מאבדים גם קוויים באינטרנט



הסיטונאי. אמנם אתם אולי לא רואים את המספר כי בשקף זה קצת מתחבא, אבל גם ה-3,600 מנויים שגדלו ביס זה הישג שיא עבור יס בשנים האחרונות ויוחאי ידבר על זה עוד מעט. יס מתמודדת עם אתגרים משמעותיים בעולם הטלוויזיה ומצליחה לעמוד בהם. רואים את המשך השיפור ארפו של האינטרנט הקמעונאי. עכשיו הוא עומד על 113 שקלים לחודש וזה המשך המגמה שראינו קודם - רן ירחיב על זה בהמשך. ראינו שיפור קל בפלאפון בגלל העיגולים, זה עדיין 57 שקל אבל יש שיפור מרבעון הקודם לרבעון הזה. מן הסתם הרומינג תרם גם לזה. ורואים קיטון מתון ביס שהיה צפוי כי אנחנו כל הזמן מדברים על זה - שינוי התמהיל במנויים של יס לכיוון של סטינג טי וי, גורם לירידה מתונה בארפו המשוקלל. סך הכל זה בהתאם לתכנון ואם שמתם לב גם ההכנסות בקושי ירדו והיו יציבות. רואים גם בטלפונים את הכניסה או החלת הרפורמה של הפחתת התעריפים החל מאפריל שהורידה את ההכנסות לקו ל-41 שקלים בממוצע. בצד של החוב הפיננסי, התוצאות התזרימיות החזקות מאפשרות להמשיך ולהוריד את החוב. כשמסתכלים שנה מול שנה, היתה ירידה של מיליארד שקל בחוב נטו וזה מאפשר לנו להוריד את יחסי הכיסוי שלנו מ-2 ל-1.7, זה כמובן מצוין. אנחנו נמשיך להוריד לאט לאט את החוב גם בהמשך. עדכנו תחזית לפני כ-10 ימים, אתם מכירים את זה. העלינו גם את תחזית ה-EBITDA המתואם ל-3.65 עד 3.75, את הרווח הנקי המתואם בכ-10% ל-1.1-1.2 מיליארד ₪ ואישרנו את תחזית ה-CAPEX לבין 1.7-1.8 מיליארד שקל. העלינו את התחזית לפריסת סיבים, להגעה ל-1.5 מיליון משקי בית בסוף שנה. נעבור לרן שיתאר את התוצאות של בזק קווי.

רן גוראון: שלום לכולם, שמח להיות פה גם בכיסא החדש. אני אתן את הכותרות של בזק קווי על גבי השקף הזה. יש לנו שתי כותרות עיקריות – אחת הסיבים. הגענו לשיא פריסה של 1.36 מיליון בתי אב עם תחזית שפרסמנו ל-1.5. זה נתון מאוד משמעותי. תזכרו שיש עוד שתי רשתות אחרות שמגיעות לכ-900 אלף מנויים, כלומר שאזורים גדלים, יותר ויותר גדולים כחצי מיליון לקוחות שאנחנו הספק הסיבים הבלעדי שם. אנחנו

רואים הצטרפות יפה לרשת, דיווחנו על 180 אלף לקוחות, עדכנו גם שיולי היה חודש שיא. אנחנו מקווים שהנתונים הטובים האלו ימשכו גם בהמשך. ואנחנו רואים יותר ויותר לקוחות חדשים שמצטרפים, זה נתון מאוד מאוד חשוב עבורנו. כלומר משדרגים לקוחות, זה מהלך מאוד טבעי אבל גם לקוחות חדשים מצטרפים. אז זהו, כותרת אחת, הסיבים. הדבר השני, נתונים פיננסיים בסך הכל טובים, צמיחה של 3% בהכנסות גם בחציון וגם ברבעון, צמיחה באינטרנט של כ-10%, תזרים מזומנים טוב ואנחנו בסך הכל מצליחים לפחות ברמת ההכנסות לפצות על ירידה ב-voice בגלל רפורמות הטלפוניה שנכנסה ואנחנו רואים שאנחנו מצליחים למרות אותה ירידה לשמור על EBITDA סך הכל יציב. אלה תוצאות טובות מבחינתנו. בשקף הבא - גם כאן בסך הכל ה-EBITDA יציב, קצת אדום לא יותר מדי, אבל סך הכל ההכנסות ותזרים במגמה מאוד טובה. אפשר עוד שקף. שקף מאוד חשוב, רואים את הצמיחה באינטרנט, 10% צמיחה באינטרנט, זה נתון מאוד מאוד חזק, זה מנוע צמיחה של הקווי, הוא רץ קדימה משני מניעים - פעם אחת יותר ויותר לקוחות בסיבים, באופן טבעי ארפו יותר גבוה, הלקוחות האלה גם לוקחים ציוד, לוקחים נתבים, לוקחים MESH, לוקחים יותר ויותר במסגרת אסטרטגיית בית הלקוח שלנו. סך הכל נראה טוב. אפשר לעבור. אז הנה אלה נתוני הסיבים, אנחנו מאוד שמחים וגאים בהם. אנחנו מאמינים, וזאת המטרה שלנו, לשפר את מספר החיבורים בחודשים הקרובים ולממש את אותה רשת גדולה שפרסנו ושתמשיך להיפרס בקצבים מואצים. סך הכל אתם רואים גם בהכנסות שירותי DATA, טלפוניה, ענן ודיגיטל - הנתונים טובים. הטלפוניה כמובן מושפעת מהרפורמה אבל רואים פיצוי ברמת ההכנסות ויציבות ברווחיות. בהוצאות יש לנו יותר הוצאות - הן קשורות לפרויקט הסיבים. יש כוח אדם שגייסנו לפרויקט ויש קבלנים שעובדים. זה ישמש אותנו בטווח הקצר ואולי אפילו בטווח הבינוני אבל בסופו של דבר אלה הוצאות שהחזר עליהן מצוין. הן נועדו לייצר הכנסות, לייצר רווחיות והן חלק מהפרויקט. בסך הכל הסיכום שלנו לגבי בזק קווי הוא סיכום טוב. החברה ממוקדת בסיבים, רצה קדימה. אנחנו גם מאמינים שהשיפור בסיבים יביא בסופו של דבר לצמיחה כוללת במנויי האינטרנט



שלנו. נשחקנו שם מעט בשני הרבעונים האחרונים ואנחנו מעוניינים לחזור לצמיחה. אני מעביר ליוחאי בניטה סמנכ"ל הכספים של החברות הבנות. בבקשה.

יוחאי בניטה : תודה רן. פלאפון סיכום תוצאות לרבעון השני. כמו שנאמר, המשך צמיחה במנויים. גידול של 53 אלף מנויים ברבעון עם למעלה מ-700 אלף מנויים בחבילות דור 5. שיפור ברווחיות בא לידי ביטוי גם ב-EBITDA המתואם, גם ברווח הנקי המתואם וגם בתזרים החופשי. זה משקף רבעון חמישי ברציפות עם שיפור בהכנסות משירותים. לגבי הכנסות, יציבות ברמה של 600 מיליון שקל. ה-EBITDA המתואם כמו שצינו עלה ביחס לרבעון המקביל. גם הרווח הנקי המתואם עלה ועם תזרים חופשי חזק שהסתכם בלמעלה מ-130 מיליון ברבעון הנוכחי. פלאפון ברמה חציונית - ההכנסות גם נמצאות בצמיחה, ה-EBITDA המתואם מסתכם בלמעלה מ-370 מיליון שקל. גם פה אפשר לראות את השיפור בתזרים החופשי שהושפע, בין היתר, מפערי עיתוי ושינויים בהון חוזר. השקף הזה ממחיש את חמשת הרבעונים האחרונים בהם אפשר לראות שרבעון מול רבעון מקביל ההכנסות משירותים נמצאות בצמיחה ובעלייה, ככה שהמגמה והמומנטום הוא בהחלט חיובי. לגבי הארפו, טובי הזכיר את זה קודם, יש עלייה קלה ביחס לרבעון הקודם. אני מזכיר שכבר ב-Q1 הראינו עלייה יחסית גבוהה ביחס לרבעון שלפניו, כלומר Q4. גם הרבעון הזה נהנינו מעלייה ברומינג שתרמה לארפו ומנגד קיטון ברכיבים אחרים. סך מצבת המנויים הסתכמה בלמעלה מ-2.6 מיליון, שוב גידול של 53 אלף מנויים. מבחינת יס, הכותרת העיקרית היא כמובן הצמיחה המשמעותית במנויים, 3600 מנויים נטו ברבעון הנוכחי, שיא של 7 שנים ורבעון שביעי ברציפות של עלייה בכמות המנויים. מלבד זאת אנחנו כמובן ממשיכים במעבר לקוחות אל IP. ובמהלך הרבעון הנוכחי השקנו שתי פעילויות משמעותיות – הפעילות הראשונה היא שיתוף הפעולה המשמעותי עם דיסני והתחלנו לשווק חבילות משולבות של אינטרנט פלוס טלוויזיה החל מסוף הרבעון. ברמת ההכנסות, החברה שומרת על יציבות בצד ההכנסות למרות סביבה תחרותית. בנוסף ברמה החציונית תזרים חיובי. התוצאות הושפעו מגידול בהוצאות תוכן והפקות

מקור עם רווח נקי מתואם של מינוס 1. ברמה החצינית, שוב שמירה על רמת הכנסות דומה של כ-630 מיליון שקל, רווח נקי מתואם של מינוס 8 שזה שיפור ביחס לתקופה המקבילה ותזרים חופשי חיובי של 14 מיליון שקלים במחצית הראשונה. לגבי הארפו, הארפו ירד מעט ביחס לרבעון הקודם. כמו שצוין קודם, השפעת תמהיל - עלייה בכמות מנויי סטינג על חשבון מנויי הפרימיום הביאה לירידה מסוימת במחיר הממוצע ממנוי. אבל ציינתי קודם, כמות המנויים נמצאת בעלייה, 567 אלף מנויים, בהחלט כיוון חיובי ומעודד לאור התחרות. בזק בינלאומי - המיקוד כמו שצינו בעבר הוא בפתרונות לעסקים. המטרה להיות שחקן משמעותי בשוק צומח. הרגולציה שנכנסה לתוקף באפריל מהווה צמצום פעילות ה-ISP. מצד שני, החברה ממוקדת בפעילויות ענן וחווה שירות ששם אנחנו מזהים צמיחה ובהחלט המשך מיקוד. מבחינת ההכנסות, סך הכל ההכנסות מעל 300 מיליון שקל, 5 מיליון שקל נמוך מהרבעון הקודם. הרווח הנקי המתואם השתפר כתוצאה מירידה בהוצאות פחת ותזרים חופשי מאוזן. ברמה החצינית, סך ההכנסות של 609 מיליון, כאמור הירידה בהכנסות מיוחסת בעיקר לשינוי בתחום ה-ISP שהוביל לירידה אבל הירידה הזאת קוזה חלקית על ידי גידול בעלויות משירותים עסקיים. הרווח הנקי השתפר ל-11 מיליון שקלים לעומת 4 מיליון בתקופה המקבילה כשהחברה מציגה שיפור משמעותי בתזרים החופשי לכ-78 מיליון שקלים. התזרים החופשי הושפע מפערי עיתוי בעקבות עיצומי העובדים שהיו ברבעון הראשון.

טובי פישביין: תודה יוחאי. אנחנו מסכמים רבעון שני מצוין. ממוקדים בצמיחה כמו שנאמר בפתיחה ולאורך המצגת. רואים את זה בחברות המרכזיות בקבוצה, בבזק קווי ובפלאפון, צמיחה יפה בהכנסות. מיקוד בפריסת סיבים שמאוד הצליחה בקצב שלה גם בשנה שעברה וגם בשנה הזאת, עובר גם ל-Take Up בחיבור לקוחות בתוך הרשת הזאת שהיא רשת אסטרטגית לבזק להרבה מאוד שנים קדימה, תוך כדי כמובן שיפור בארפו. וכן גם גידול במגזר העסקי של בזק קווי. דיברנו גם על התאוששות בנדידה שכבר הגיעה לרמות של 2019 טרום קורונה בפלאפון ולהמשך שיפור בארפו



של חבילות דור 5. מאוד מרוצים מצמיחת המנויים גם בפלאפון ברבעון וגם ביס ורואים גם את השיפור הניכר בתוצאות של שתי החברות האלה ואת התזרים במחצית של השנה. כל זה מאפשר לנו להמשיך ולהקטין את החוב תוך כדי חלוקת דיבידנד שאם שמתם לב כבר אנחנו נמצאים בתשואה של באזור ה-3.6-3.7% תשואה דיבידנד אם לוקחים את הדיבידנד שהוכרז היום ברמה שנתית. אנחנו ממשיכים לעשות הרבה מאוד עבודה בעולם ה-ESG כל הזמן משתפרים ויש עוד הרבה מה לעשות גם לפנינו. תודה רבה וכעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שרוצה לשאול שאלה אנא הרימו ידיכם באופן ווירטואלי בלשונית של המשתתפים participants או באפליקציה במובייל אפשר להרים את היד בלחיצה על הלשונית עוד more. מי שנקרא בשמו אנא תעשו unmute ותשאלו את השאלה. לטובת כל המשתתפים אנא הציגו את עצמכם ואת שם החברה אותה אתם מייצגים. נתחיל עם אלעד סלומון, שלום אלעד, צהריים טובים.

אלעד סלומון: היי צהריים טובים. ברכות על התוצאות, אלה תוצאות מאוד יפות. רציתי לשאול בהקשר הזה שלוש שאלות. א' אני רואה שיש ירידה דווקא במספר המנויים בקמעונאות וזה כמה רבעונים שלא ראינו את זה. אז אשמח לדעת מה הסיבה. שאלה שנייה האם המגמה שמסתמנת בארפו דווקא הסיטונאי, לא הקמעונאי, בתחום האינטרנט זה משהו שצפוי להמשיך? כלומר בהיבט הזה שבזק נותנת תשתית סיטונאית לשאר החברות בתחום הסיבים. שאלה שלישית, האם אנחנו יודעים כמה אובדן הכנסות היה בבזק בינלאומי כתוצאה משינוי ה-ISP בדגש על ה-ISP? כי ראיתי שההכנסות ברבעון הזה לא נפגעו. וזה פחות או יותר הדברים שככה צצו לי. טובי פישביין: תודה אלעד, אני אתן לך לענות על השאלה הראשונה אולי גם על השנייה ואני אמשיך עם היתר.

רן גוראון: כן אני אקח את הראשונה והשנייה. אכן יש ירידה בסך הכל לקוחות אינטרנט. היא לא מיוחדת לרבעון הזה. זה משהו שנובע מזה שהמיקוד הגדול שלנו בבזק קווי של החברה היה בפריסת סיבים. עכשיו העברנו את הפוקוס אנחנו מתמקדים ב-לאכלס



את הרשת, ב-למכור מנויים ואנחנו מקווים שלדבר הזה יהיה אפקט גם על סך הכל המנויים באינטרנט. צריך לזכור שאזורים שבהם אנחנו כבר מוכרים לבד, רק אנחנו מספקים סיבים ובסך הכל אנחנו מאמינים שזה יגדיל את כמות הלקוחות החדשים ויגדיל את ההצטרפות של סך הכל כמות המנויים. זו לפחות השאיפה שלנו. לגבי השאלה על הארפו, הולסייל זה נושא שהוא הרבה פחות בשליטתנו. התעריף מפוקח, יש מפעילים שלוקחים מאתנו הולסייל על רשת הסיבים, זאת מגמה שגדלה. מצבת הלקוחות על הולסייל נחושת הולכת ויורדת כי באופן טבעי הם משודרגים לסיבים - יש שם גם נטישה טבעית. אז סך הכל אלה שתי מגמות שמשיעו, הן יכולות להשפיע לכיוון כזה או אחר, זה משהו שהוא פחות בשליטה שלנו. ועל שאלת ה-ISP אני אתן לטובי לענות. בבקשה.

טובי פישביין: בקשר ל-ISP, כמובן הרפורמה התחילה באפריל שבה אפשר להציע ללקוחות אינטרנט אחד. זה פותר הרבה מאוד כאב ראש ללקוחות ומה שאנחנו אמנם לא מפרטים מה היה אובדן ההכנסות בבזק בינלאומי כמו שאנחנו גם לא אומרים מה הייתה תוספת הכנסות בבזק קווי. מה שאנחנו כן אומרים זה שקצב צירוף לקוחות לאינטרנט אחד בבזק קווי משביע רצון, קצב משמעותי. וכן, יש אובדן בצד השני בבזק בינלאומי אבל הוא כמחצית מהתוספת בבזק קווי. כך אנחנו מוסיפים פה לקוחות ISP שלא היו בקבוצה לפני כן ומן הסתם זה גם תורם להכנסות.

אלעד סלומון: תודה רבה.

טובי פישביין: תודה אלעד. שאלה הבאה אילנית שרף. היי אילנית.

אילנית שרף: אהלן חברים. למעשה יש לי שתי שאלות. אחת די ממשכה את השאלה של חצבים בנוגע לארפו של הברודבנד. האם אתם יכולים לתת לנו איזשהו, אפילו תחושה לגבי ה-breakdown אם אנחנו רוצים להבין כמה מתוך העלייה שהייתה נובעת מהמנויים של ה-ISP? זו שאלה ראשונה. והשאלה השנייה בנוגע לפלאפון, בעצם שתי שאלות בפלאפון. אנחנו רואים המשך צמיחה במנויים ואפילו הייתה צמיחה חדה במנויים, חלקם מה- post paid וחלקם ב-prepaid - אם אתם יכולים טיפה להרחיב על הנושא



הזה. לגבי הנושא של הארפו, השאלה היא איך אתם רואים את המשך השנה בהיבט של הרומינג וגם בהיבט של החבילות 5G.

טובי פישביין: תודה אילנית. אני אתייחס לשאלה הראשונה וניתן ליוחאי לדבר על השנייה. אני רק אומר שאנחנו לא מפרטים תחזיות קדימה ספציפיות לגבי הארפו אבל אני אתייחס לזה באופן כללי. לגבי הארפו אינטרנט מה שאנחנו יכולים להגיד שהגידול מ-110 ל-113 שקלים רובו לא נובע מתוספת לקוחות ISP לאינטרנט אחוד. זה תרם אמנם אבל חלק, ולא החלק הארי.

אילנית שרף: אוקי.

טובי פישביין: יוחאי.

יוחאי בניטה: לגבי המנויים של פלאפון אני אגיד אכן הרבעון הזה צמחנו בכמות המנויים כמו שציננת. הסיבה היא שחלק מהמיקוד ברבעון אחרי הרבעון הקודם היה לגדול חזרה במנויים ואכן הצלחנו להשיג את זה. לגבי רומינג ו-5G כמו שטובי ציין אנחנו לא נותנים תחזיות בהקשר כזה אבל ללא ספק הרומינג ו-5G תורמים לנו לארפו. כמו שאפשר לראות אנחנו צומחים מרבעון לרבעון בכמות מנויי ה-5G וככל וסביבת המאקרו תמשיך לתמוך ואנשים ימשיכו לטוס, אז גם הרומינג ימשיך לתרום לנו בארפו הממוצע.

אילנית שרף: אוקי, טוב.

יוחאי בניטה: אפשר לומר שהרבעון בהשוואה לרבעון של 19 הכנסות הרומינג כבר הגיעו חזרה להכנסות שהיו לנו טרום תחילת הקורונה.

אילנית שרף: אבל אנחנו יכולים אז לצפות רק בגלל שאנחנו מבינים שיש עלייה מאוד חדה במספר הנוסעים לחו"ל שברבעון הבא זה כאילו ייתן בוסט נוסף? זה משהו שאתם חושבים שיכול לקרות?

יוחאי בניטה: זה כל אחד יעשה את ההנחות שלו.

אילנית שרף: אוקי, טוב. תודה רבה לכם.

טובי פישביין: תודה אילנית. שאלה הבאה סבינה לוי מלידר. היי סבינה.



סבינה לוי :

היי. יש לי כמה שאלות. אני רוצה עוד לחדד משהו לגבי הנושא של תשתית הסיבים כי בתחזית המעודכנת שלכם לשנת 2022 הראיתם את היעדים של היקף הכיסוי אבל קצב החיבורים שראינו ברבעון הנוכחי היה מעט נמוך אפילו ביחס למה שהיה ברבעון הקודם אם אני לא טועה. ואני מנסה להבין האם ההאצה בפריסה משמעותה גם האצה בחיבורים מבחינת הקצב? דבר נוסף שרציתי לשאול בהיבט הזה אני ככה מבינה שיש גם האצה בקצב הפריסה של IBC. כלומר היו רבעונים שהם לא פרסו כמו שצריך ועכשיו הם פורסים יותר מהר. עבור חלק מהחברות הם מהווים חלופה יותר כדאית - אז אני מנסה להבין בעצם ככל ש-IBC בהנחה וזה באמת נכון, משפר את קצב הפריסה שלה, איך זה משפיע על הצמיחה שלכם בשוק הסיטונאי של הסיבים?

רן גוראון :

טוב אז אני אתייחס לשאלות. קודם כל ברבעון הזה שדיווחנו עליו היה אפריל פסח, אז היה מעט יותר נמוך. למעשה הקצב ברבעון הזה דומה לשני הרבעונים שלפניו, היו 40 אלף עכשיו 37 אלף, כלומר משקף קצב דומה. אנחנו פרסמנו גם את הנתון למועד הדוחות והוספנו אמירה שחודש יולי היה חודש שיא בהצטרפות. אנחנו גם מביעים פה תקווה שנצליח להאיץ ולשמור על קצב גבוה גם בהמשך. כלומר את רואה קצב די דומה, אנחנו מצפים שהוא יגדל, הנכסים שעומדים לרשותנו זה באופן טבעי הרשת הגדולה שפרסנו ועכשיו אנחנו ממוקדים בלצרף את הלקוחות. אז סך הכל המגמה היא מגמה בהאצה. לגבי IBC, היא פורסת אבל שוב הפער ביננו לבין IBC וגם לבין הרשת השלישית רשת פרטנר שהיא רשת stand alone הולך ונפתח. שתי הרשתות האלה סביב 900 אלף, אנחנו 1.36 מיליון עם אופק ל-1.5. תזכרי שבכל האזורים של הפער הזה אנחנו לבד. בסדר? הרשתות לא חופפות במלואן אבל די דומות, הן התחילו באזורים מאוד מאוכלסים. אנחנו דווקא פורסים בפריפריה במקומות שבהם אנחנו לבד. אנחנו משרתים צמודי קרקע, יש לנו מקומות שהם באמת green field כך שזה עוזר לנו ב-take up ובכלל עוזר לנו לצמצם קצת מהפער שנפתח בעקבות זה ששני המתחרים האלה פעילים בשוק לפנינו. לגבי שוק סיטונאי סיבים, לוקחים מאתנו שוק סיטונאי סיבים באופן טבעי זה נכון שככל ששחקן פעיל



גם רשת IBC וקיימות שתי אלטרנטיבות. יכול להיות שהוא ייקח אבל כרגע אני לא בטוח שרשת IBC נפרסת מספיק מהר בשביל לשרת את הצרכים של המפעילים שלוקחים מאתנו ולכן הם ממשיכים לקחת. האסטרטגיה ארוכת הטווח של בזק קווי היא קמעונאי, ברור זה הלקוח שלנו, תעריפים שהם לא תעריפים מפוקחים, לשמה אנחנו חותרים, כמובן משרתים גם כל מפעיל אחר בהולסייל.

סבינה לוי: שאלה נוספת היא יותר קשורה למה שקורה בהיבט המאקרו, ההתייקריות, האינפלציה בפגיעה בכיס הצרכנים שאני לא יודעת כמה היא מורגשת בישראל אולי פחות עדיין. אבל בזק היא חברה שנחשבת לחברת פרימיום, גם בהיבט איכות השירות אבל גם בהיבט המחירים. השאלה היא איך זה יכול להשפיע לפחות בראייה לחודשים הקרובים אם אתם חווים משהו. אגב גם בסיגמנט הפרטי, גם כשאתם מתחרים על לקוחות התשתית, סיבים על הקמעונאים וגם על המגזר העסקי. כלומר אם אתם רואים משהו שקשור מצד החברות, הלקוחות שהם מנסים לשפר את ההוצאות, לחסוך, האם זה משפיע באיזושהי דרך?

רן גוראון: אנחנו רגילים למכור במחירי פרימיום גם בעסקי וגם בפרטי. השירות, המותג, הפריסה, העוצמה מסייעים לנו בדבר הזה. אנחנו לא רואים כרגע שינוי בהצטרפות הלקוחות, צריך לזכור שהמחירים של בזק הם מחירים מהנמוכים בעולם. זה נכון לגבי חברות אחרות בקבוצה גם. כלומר אנחנו כרגע לא רואים בשוק המסחרי השפעות מאקרו האלה.

סבינה לוי: והדבר האחרון דיסני, כמה זה משפיע על יס כלומר נניח המתחרים אומרים שזה עדיין לא ממש משפיע עליהם, זה שלכם יש את השיתוף. אני בתור לקוחה שלכם וגם מישהי שהורידה את הדיסני חווה קצת קשיים, כלומר, זה לא עובד כל כך חלק הדיסני פלוס. השאלה היא קודם כל איך זה משפיע, האם צפויים שינויים שקורים באפליקציה? אם אפשר להרחיב על זה.

רן גוראון: אוקי. אז אחד אני אזכיר שדיסני הושק לקראת סוף הרבעון כך שהשפעה של דיסני על התוצאות היא כרגע לא מהותית. היא בעיקר תבוא לידי ביטוי ברבעונים הקרובים. לגבי האפליקציה עצמה, אנחנו כל הזמן בקשר עם דיסני בשביל לפתח



ולשפר ולשדרג את המוצר. נעשו פיתוחים, יעשו גם פיתוחים קדימה ככל שצריך כדי שחוויה תהיה טובה.

סבינה לוי : תודה.

טובי פישביין : תודה סבינה. שאלה הבאה עומרי לפידות.

עומרי לפידות : היי - קודם כל, כל הכבוד על התוצאות. אני אשמח לשאול שתי שאלות. אחת, נושא שכבר נגעו בו בנושא הארפו בסלולר. נאמר פה משהו ככה בחטף שאני מנסה להבין קצת יותר לעומק שהיו פה גם רכיבים שפחתו. אני אשמח להבין מה זה הרכיבים האלה. בסופו של דבר הציפייה הייתה שרבעון שתיים בעקבות ההתאוששות שראינו בארפו ברבעון אחד תהיה אפילו עוד איזושהי קפיצה בעקבות גידול נוסף בכמות הנוסעים. זה לא ממש התממש. ולעומת זאת אנחנו רואים שבסלקום זה כן התממש כמו שחשבנו ולכן אני תוהה מה השפיע על הדבר הזה. השאלה השנייה היא קצת יותר תיאורטית וקצת יותר ארוכת טווח. כרגע אתם משקיעים הרבה מאוד משאבים בפריסת הסיבים ומגדילים הרבה מאוד הוצאות סחר וקבלני משנה. אני תוהה כשאנחנו מדברים נניח על סדר גודל של 3 שנים, 4 שנים כשקצבי הפריסה כבר יאטו דרמטית ותהיה פריסה יחסית מקיפה בארץ, כמה בעצם הוצאות יש פה שאפשר לחסוך אותן? כמה בשר יש כאן?

רן גוראון : אוקי, אז אני אתחיל לגבי הארפו של פלאפון. אחד, הארפו של פלאפון ברבעון עלה בחצי שקל לעומת הרבעון הקודם ואני אזכיר שברבעון ראשון ביחס לרבעון רביעי, הארפו של פלאפון כבר הראה עלייה בניגוד לחברות אחרות שהציגו את התוצאות שלהן. הארפו של פלאפון ברבעון הנוכחי הושפע גם מירידה בדמי הקישוריות, חלקה היא עונתית אבל אני אזכיר שלמרות שרואים את צד הארפו, הרווחיות היא די לא מהותית בכל מה שקשור לקישוריות כך שכן יש עלייה מצד הרומינג, קוזה חלקית על ידי ירידה בקישוריות.

יוחאי בניטה : טובי אולי תתייחס ל-

טובי פישביין : אני אתייחס לשאלה השנייה בקשר לסיבים. תראה, אנחנו מסתכלים קדימה ונמשיך להשקיע ולפרוס סיבים עד סוף 2025 פחות או יותר, אנחנו גם מקדימים את התכנון



וזה טוב. אם אתה מסתכל אחורה ואתה רואה את הגידול שחל בהוצאות ההפעלה שנובע בין היתר מהוצאות קבלני משנה, גם כמובן חומרים שקשורים לסיבים – רק בשני סעיפים האלה עלינו במחצית הראשונה בסדר גודל של 30 מיליון שקל, זה לא בהכרח אומר שזה כל הגידול, זה גם לא בהכרח אומר שזה גם כל הירידה הפוטנציאלית אבל נותן את זה קצת כאינדיקציה, מצד אחד. מצד שני, גם גדלנו בכוח אדם פנימי בתוך בזק בכמה מאות עובדים בשנה וחצי האחרונות. בעיקר כדי לתמוך במאמץ של פריסת סיבים וגם של חיבור לקוחות. אנחנו נמצאים עכשיו בעיצומו של השלב הזה ומעבירים גם את הפוקוס מהפריסה לחיבור הלקוחות. כשאנחנו מסתכלים כמה שנים קדימה, בהחלט תהיה אפשרות להוריד הוצאות. לא רוצה כרגע להתחייב על היקפים אבל בהחלט מן הסתם נוריד מדרגה בחזרה, כמו גם ב-CAPEX אנחנו נחזור לרמות שראינו בעבר בתקופות רגילות.

עומרי לפידות: אוקי, תודה רבה.

טובי פישביין: תודה עומרי. אם יש עוד שאלות הזדמנות טובה להרים את היד עכשיו. יש לנו שאלה מלירן לובלין מ-IBI. היי לירן.

לירן לובלין: אהלן. אני רוצה טיפה, אם אפשר טיפה לתת צבע על מה קורה בבזק בינלאומי אחרי עידן ה-ISP.

טובי פישביין: תנסה אולי להיות יותר אה...

לירן לובלין: לא, היו דיבורים על להכניס שמה כל מיני פעילויות של אינטגרציה ודברים כאלה ואחרים או שפשוט נותנים לדבר הזה לדעוך.

יוחאי בניטה: לא, לא, וודאי שלא. אז כן כפי שאתה זוכר מהמצגת האסטרטגית יש כאן שני מהלכים. האחד הפעילות של ה-ISP הפרטית בעקבות הרגולציה הולכת ומצטמצמת. חלק גדול מהמנויים עוברים באופן טבעי לבזק קווי והפעילות תצטמצם. יחד עם צמצום הפעילות אנחנו במשא ומתן עם נציגות העובדים שיאפשר לנו להפחית את כמות העובדים בהתאמה. כך שבגדול אפשר לומר שמרבית הפעילות הפרטית תתכווץ בצורה דרמטית עד סוף שנה הבאה. המנויים יעברו מרביתם לבזק והעובדים ישוחררו בעקבות ההסכם המתגבש. במקביל, אנחנו מפתחים את החטיבה העסקית



לתחומים החדשים של מחשוב ואינטגרציה לעסקים, יש לנו שם פעילות קיימת די גדולה. אנחנו אחד השחקנים הגדולים בשירותי אינטגרציה לעסקים. אנחנו כפי שהראינו בתוכנית האסטרטגית רוצים להרחיב את הפעילות בתחום ה- data centers, אנחנו נפתח data center חדש שיהיה בבני ציון משותף לנו ולגוגל. הוא יפתח בהדרגה בתחילת 2023. בנוסף, אנחנו מחזקים את עצמנו בתחום הענן הציבורי. ביצענו רכישה ראשונה של cloud edge שמתמחה ב-Azure של מייקרוסופט ואנחנו כרגע מחפשים את דרכנו גם בתחום הענן הציבורי של גוגל לפתח שם זרוע חזקה וכנ"ל גם בתחום הסייבר. כך שהפעילויות של חיזוק הזרוע של אינטגרציה ו-IT לעסקים בהחלט בפוקוס שלנו.

לירן לובלין: אני אחדד טיפה את השאלה. אני ניסיתי לכוון קצת יותר למספרים. כמה הפעילות הזאת שאתם מנסים להרים היא משמעותית היום במספרים?

יוחאי בניטה: היא לא משמעותית במספרים, בסופו של דבר זה חטיבה בתוך בזק בינלאומי. אמרנו בעבר שההכנסות שלה הן פחות או יותר 600 מיליון שקל אז אתה יכול לגזור מזה רווחיות. אז אתה מבין שזה עוד לא מספרים שמהותיים לנו ברמת קבוצה. אבל זה תחום שאנחנו זיהינו בו צמיחה יחסית משמעותית, תחום ה-IT בישראל צומח בחלקו בקצבים של 10% ואפילו יותר. הענן הציבורי צומח בקצבים של 20-25% בשנה. אז אנחנו מעוניינים להתרחב. אנחנו לא חדשים בתחום, יש לנו הרבה מאוד לקוחות עסקיים בתחום האינטגרציה לעסקים ואנחנו מרחיבים את הפעילות. הקליטה של cloud edge הייתה מוצלחת ואנחנו ממשיכים בכיוון.

לירן לובלין: טוב, תודה.

יוחאי בניטה: בבקשה.

טובי פישביין: תודה לירן. האם יש עוד שאלות? טוב, אז בהיעדר שאלות נוספות אני רוצה להודות לכולם על השתתפות. כל שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי משקיעים שלנו. יום נעים לכולם ותודה.

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.