

בזק – תוצאות כספיות רבעון שלישי 2019

18 נובמבר 2019



בזק

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 סבירות, 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 (Q3 2019)



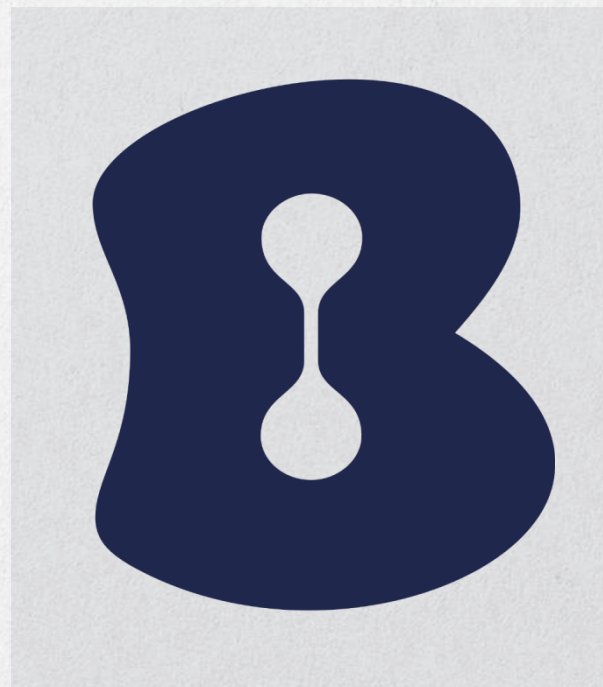
הכנסות בסך
כ-2.2 מיליארד ₪
ברבעון



EBITDA מתואם
בסך 979 מיליון ₪
ברבעון



1.7 מיליון
קווי טלפוניה



דירוג Aa2.il, IAA-il



558,000 לקוחות
טלוויזיה



2.3 מיליון
לקוחות סלולר



1.6 מיליון קווי
אינטרנט



בזק

חזון ואסטרטגיה

חזון הקבוצה

קבוצת בזק תוביל את שוק התקשורת בישראל, תספק את מכלול צרכי התקשורת של השוק הפרטי והעסקי ותחתור לשיפור מתמיד בתוצאותיה העסקיות

אסטרטגיית הקבוצה

- ◀ הובלת שוק התקשורת דרך בעלות ותפעול תשתית איכותית ומתקדמת ומתן השרות הטוב ביותר תוך עמידה מלאה במגבלות הרגולטוריות
- ◀ מענה טכנולוגי, עסקי ושירותי לכל צרכי התקשורת (בסלים ובנפרד) של לקוחות החברה
- ◀ מיקוד בשוק המקומי בישראל בלבד
- ◀ דגש על רווחיות הקבוצה בטווח הבינוני ולא על נתח שוק כיעד אסטרטגי
- ◀ חתירה ליציבות פיננסית ושיפור בתוצאות המצרפיות תוך התייעלות מתמשכת ולקיחת סיכונים מבוקרת
- ◀ עד לביטול ההפרדה המבנית תעבוד הקבוצה בשתי זרועות





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"

◀ שיפור חוויית הגלישה בבית באמצעות נתב ה-BE ושירות ה-Bspot המהווים גורם משמר ללקוחות האינטרנט

◀ מאז השקתו באפריל 2018, למעלה מ-272 אלף לקוחות שידרגו לנתב ה-BE (כ-27.5% מקווי האינטרנט הקמעונאי)

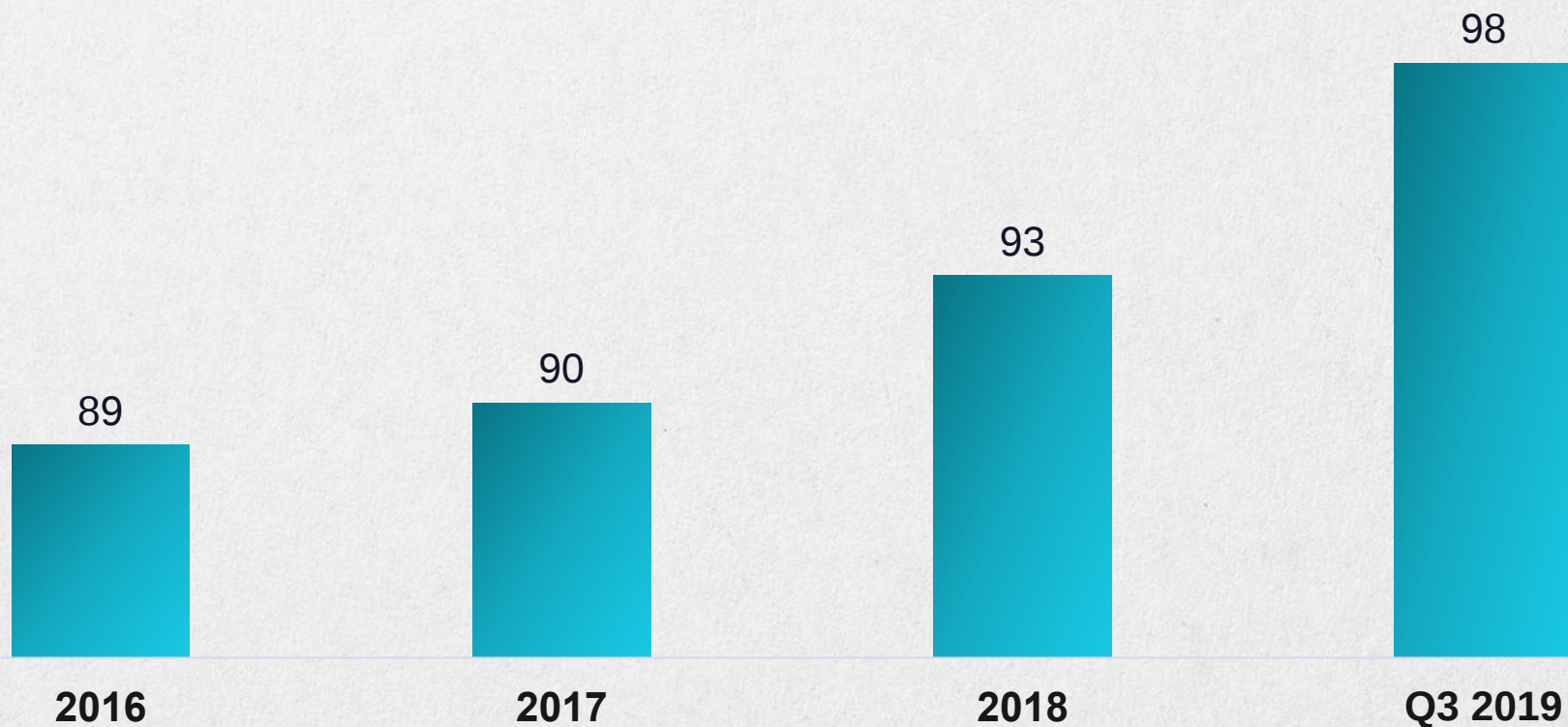
◀ בזק תמשיך לתמוך בחוויית הגלישה והאינטרנט הביתי הבטוח באמצעות מגוון שירותים כדוגמת MESH, אנטי וירוס, תמיכה ברשת ובית חכם



בזק

בזק קווי – הכנסות ממנוי אינטרנט קמעונאי (ARPU) ש"ח

העלייה המתמשכת ב-ARPU נובעת מהרחבה והעמקה של החדירה לחצר הלקוח ושירותי ערך מוסף

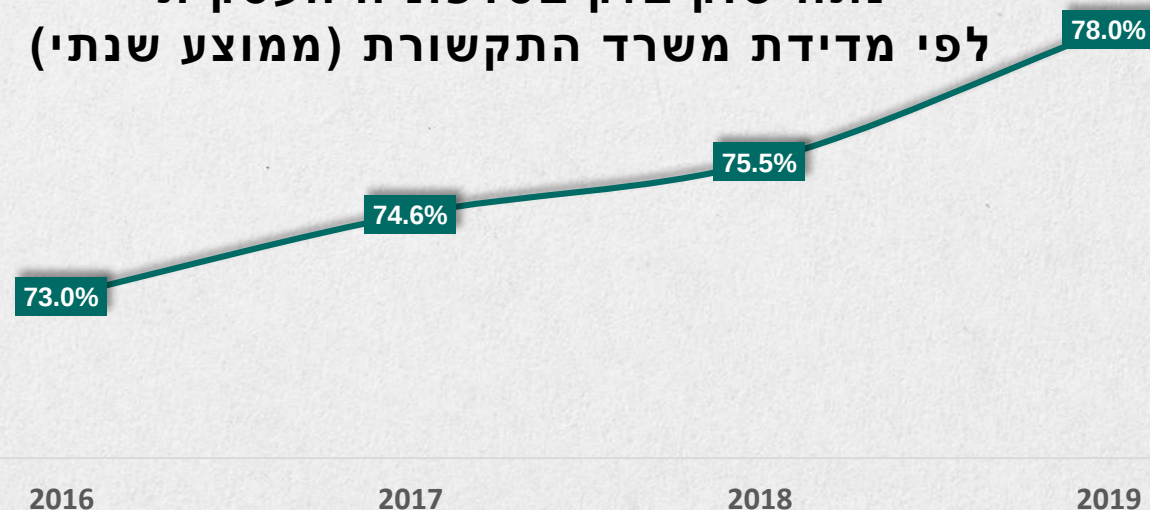


בזק

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 התפזרים לצרכי הלקוח
- ▶ בזק מוכרת 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
- ▶ בזק מפשטת תהליכי שירות ומכירה באמצעות דיגיטציה בממשקי לקוח

**נתח שוק בזק בטלפוניה העסקית*
לפי מדידת משרד התקשורת (ממוצע שנתי)**



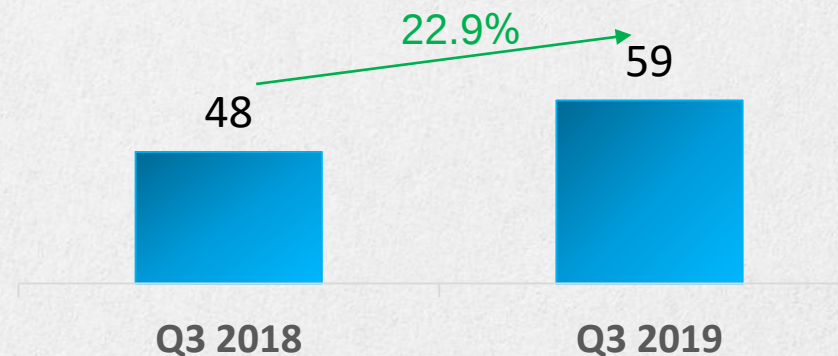
בזק

8

בזק קווי – תחום הריטייל

- במהלך 2019 בזק קווי נכנסה לתחום מכר ציוד קצה. בשלב ראשון באמצעות מכר של מכשירי סמארטפון וטלוויזיות ובהמשך יורחב ויועמק ההיצע לציודי קצה נוספים
- הגידול של כ-22.9% בהכנסות אחרות ברבעון שלישי 2019 נבע מעלייה במכירות ציוד קצה

הכנסות אחרות (מיליוני ש"ח)



- מגוון שירותים מתקדמים בחצר הלקוח העסקי

- מייצרים מגוון פתרונות אינטגרציה על גבי ענן בזק

מתגים מנוהלים



Call Center



אבטחת מידע



Vcloud



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 259 מיליון ₪ בתשעת החודשים הראשונים של שנת 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 נוספים

תחזית התמורה ממכירת נדל"ן בשנת 2020 צפויה להיות כ-240 מיליון שקל*

* בהתאם לתחזית תזרים מזומנים בדוח דירקטוריון לרבעון שלישי 2019



בזק

בזק קווי – המשך צמצום מצבת כוח אדם

מתחילת 2019, 261 עובדים פרשו במסגרת תוכנית ההתייעלות

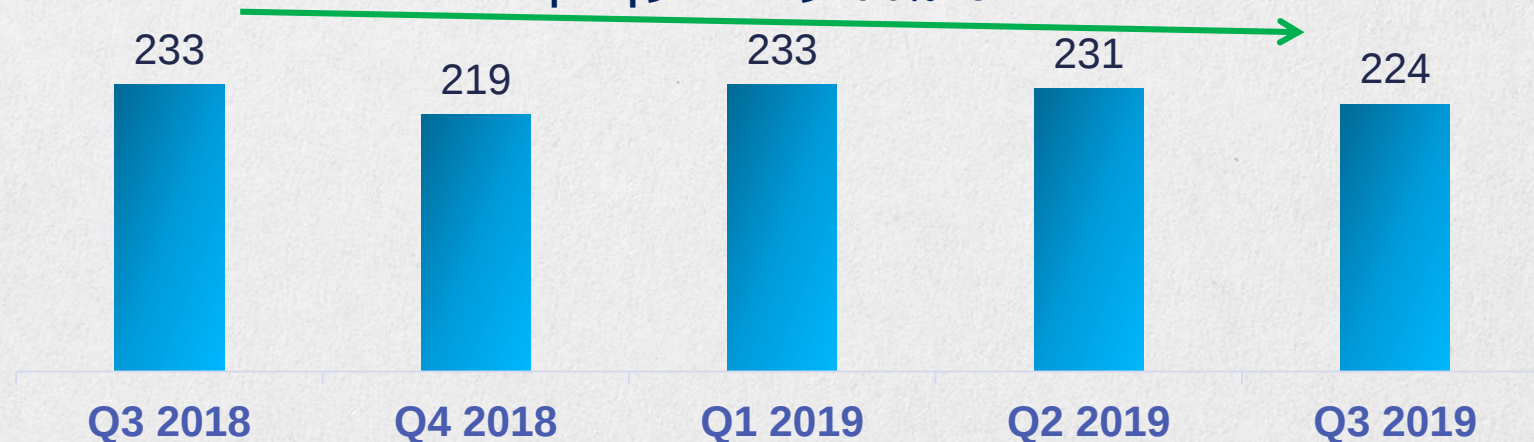
בנובמבר 2019 דירקטוריון החברה אישר פרישה של כ- 140 עובדים קבועים וכ-60 עובדים בסטטוס העסקה גמיש. צפויה הפרשה בדוחות Q4-19 בסך כ-137 מיליון ₪

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

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

הוצאות שכר (מיליוני ₪)

ירידה של 3.9% לעומת הרבעון המקביל

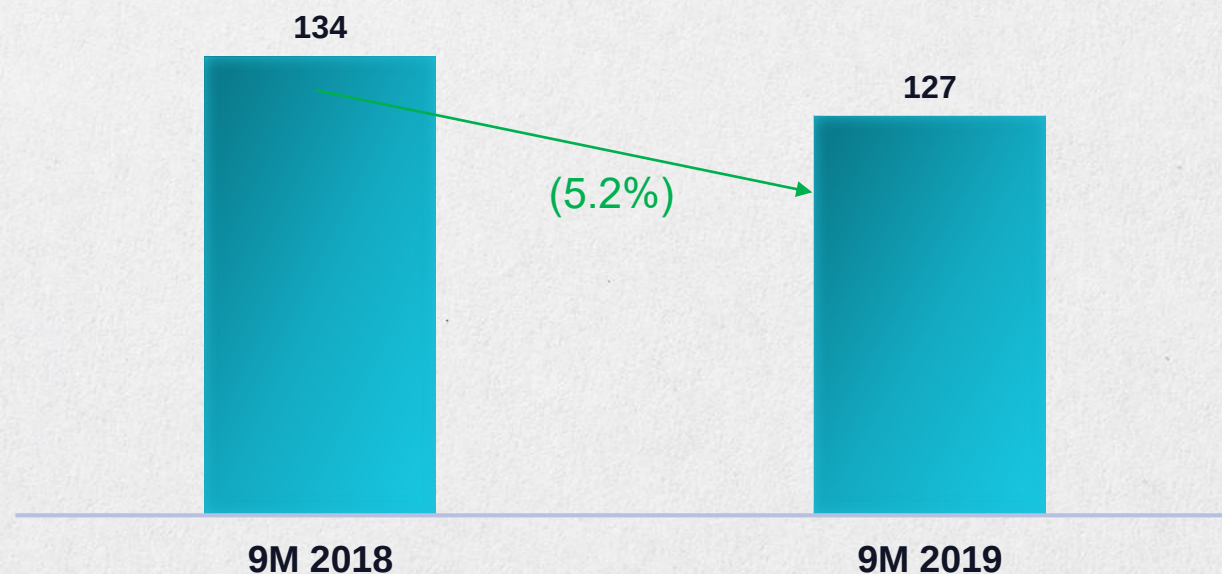


בזק

בזק קווי – התייעלות בהוצאות התפעול

ירידה בהוצאות תפעול YOY, בנטרול הוצאות ציוד קצה ועלויות מכר אחרות (מיליוני ₪)

סך הוצאות הפעלה* (מיליוני ₪)



החברות הבנות

yes.

בזק בינלאומי



פלאפון



בזק

yes. | מותג התוכן האהוב בישראל



פרסים עיקריים ב-
2019:
21 פרסים בטקס פרסי
האקדמיה
זכייה מקום ראשון
בסדרת הטלוויזיה
הטובה ביותר
בפסטיבל ציריך

המותג עם שביעות רצון הלקוח הגבוהה ביותר



שירות הסטרימינג
המתקדם והרחב בישראל
חוויית הצפייה המתקדמת בישראל



מובילות בתוכן:
תוכן מקור מגוון ואיכותי
ותוכן בין לאומי מהשורה הראשונה



מספר הלקוחות (אלפים)



* על פי מדד המותגים של גלובס



בזק

מעבר לשידורים באמצעות תשתית IP להעצמת חוויית הצפייה והפחתת העלויות

yes.

◀ החברה החלה בתהליך הדרגתי של מיגרציה מעולם הלוויין לשידורים באמצעות תשתית IP מתקדמת המאפשרת 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 המאפשרים גמישות

◀ החברה מציעה מגוון חבילות מותאמות לקוח בממשק IP, YES+ בפרמיום

ו- STING TV ב-LOW COST

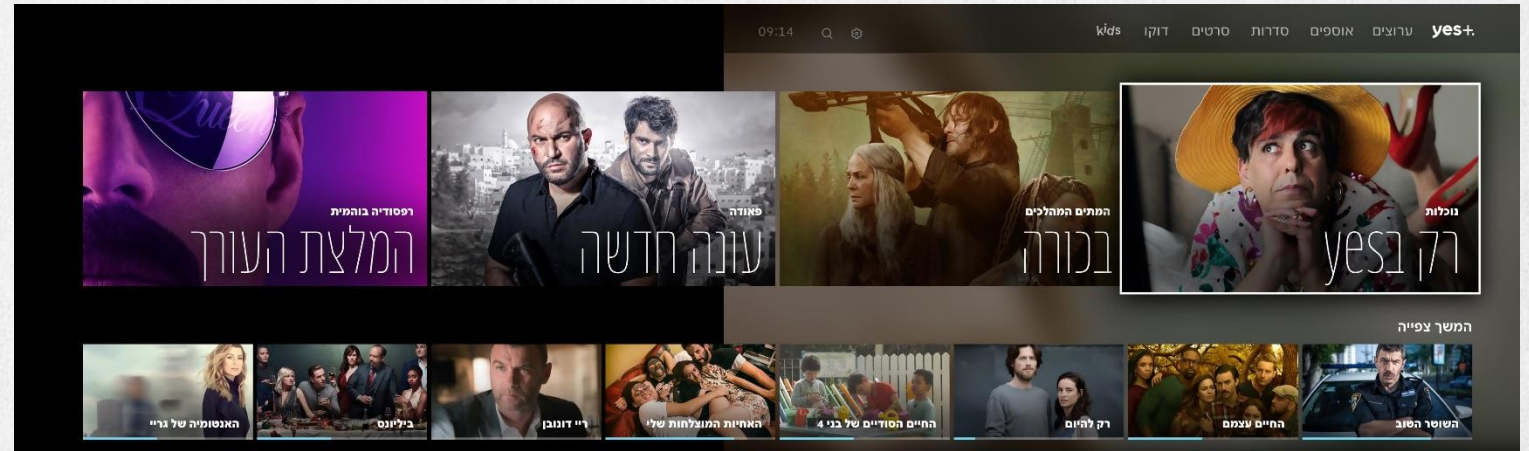
ברבעון הרביעי 2019 החלה החברה בתהליך המיגרציה והשיקה את שירות YES+



בזק

השקת yes+. בשיתוף פעולה אסטרטגי עם apple TV

שירות הפרמיום של yes לצד הלוויין - צעד משמעותי במימוש תוכנית המיגרציה ל-IP



✓ שירות הסטרימינג המתקדם והרחב בישראל

✓ ממשק משתמש חדשני כולל פיצ'רים חדשים ומלהיבים

✓ שיתוף פעולה עם Apple כולל מודל תמחור ייחודי המציע את ה-Apple TV 4K בהשכרה ללא צורך ברכישת המכשיר לצד הטבות נוספות

✓ גישה קלה ונוחה לאפליקציות בינלאומיות ושיתופי פעולה עם נטפליקס, גוגל וענקית דירוג התכנים IMDb שדירוגיה משולבים בממשק

✓ בחודשים הקרובים זמינות בכל פלטפורמות הצפייה המרכזיות ב-IP

✓ שירות פרימיום של YES לצד הלוויין, צעד משמעותי במימוש תוכנית המיגרציה ל-IP



בזק

השקה חבילת TRIPLΞ

הטלוויזיה של YES והאינטרנט של בזק בינלאומי בחבילה אחת

✓ הצעה שיווקית משולבת – חבילה המותאמת לצרכי הלקוח הכוללת את שירותי האינטרנט,

הטלוויזיה והטלפון הביתי של בזק בינלאומי ו-yes

✓ יעילות תפעולית - חבילת הטריפל המשלבת את שירותי החברות תאפשר התייעלות תפעולית

בתהליכי שירות ומכירה

yes TRIPLΞ.
הטריפל
הטוב בישראל!

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



בזק

yes. מתאימה לכולם

STINGTV by yes. + סדרות	STINGTV by yes. החבילה המושלמת	yes CLASSIC.	yes ULTIMATE.	yes+.
₪59	₪99	₪149	₪199	₪199

yes. מתאימה לכולם גם בטריפל

STINGTV by yes. + סדרות Triple	STINGTV by yes. החבילה המושלמת Triple	yes CLASSIC. Triple	yes ULTIMATE. Triple	yes+. Triple
₪155	₪199	₪249	₪299	₪299





בזק בינלאומי

ספקית ה-ISP הגדולה בישראל ומובילה בפתרונות לעסקים



✓ 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

, Cyber Security Networking – System

בזק בינלאומי שחקן משמעותי בשוק צומח



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

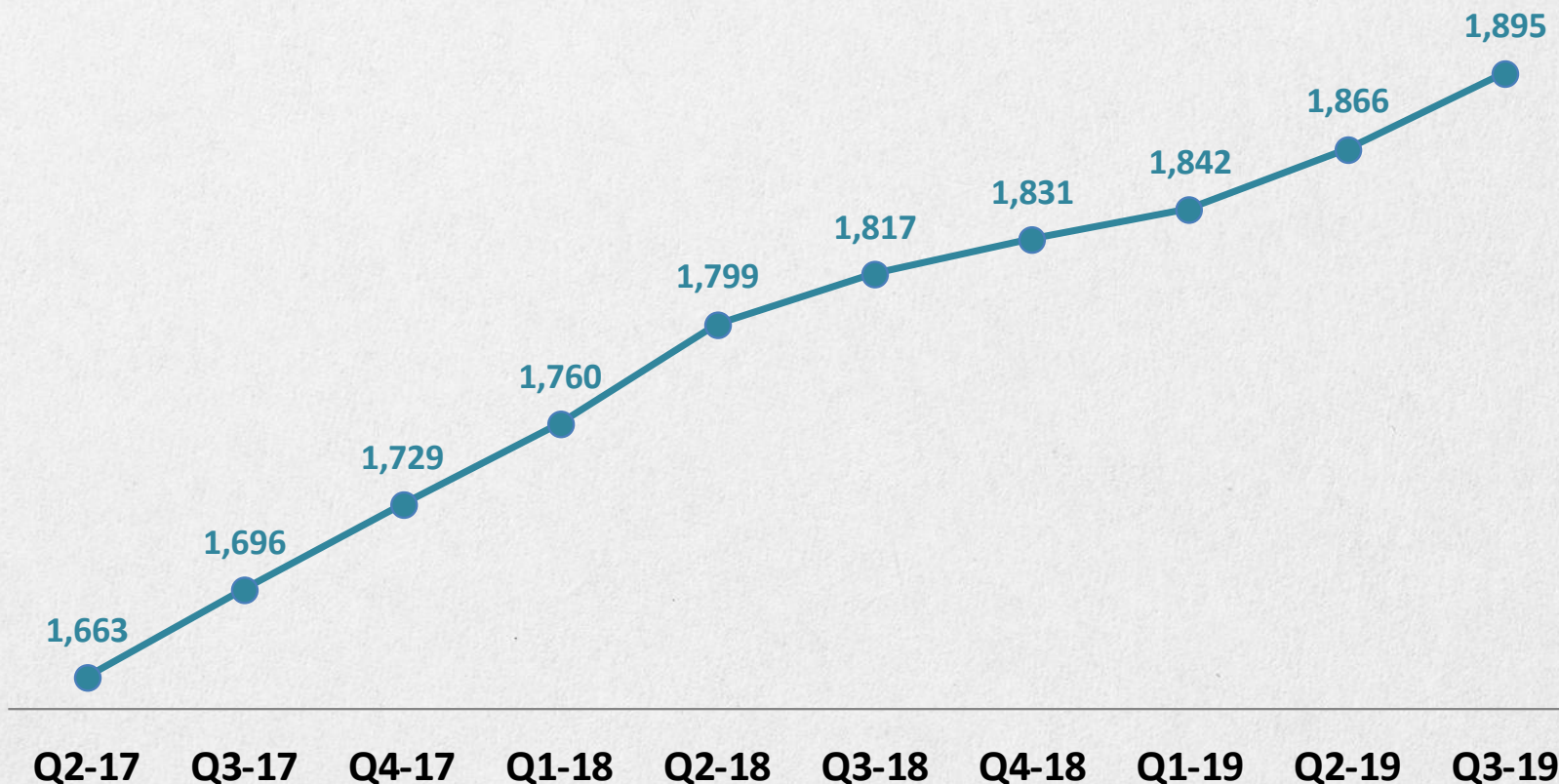
פלאפון נערכת למכרז
התדרים שהתפרסם ע"י משרד
התקשורת ואשר ישמשו גם
לדור 5

חדשנות

רכבים מחוברים, PTT, IOT,
Big Data, סייבר, ענן, ESIM
זכיה בפרויקטי Big Data ו-IOT

פלאפון - צמיחה לאורך שנים בכמות המנויים

מצבת מנויי פוסטפייד (אלפים)



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

מהלכים מרכזיים – סינרגיה והתייעלות

yes.

בזק בינלאומי



פלאפון



בזק



עובדים ויחסי עבודה – הסכמי סינרגיה והתייעלות.yes.

✓ במהלך 2019 נחתמו הסכמי סינרגיה והתייעלות בשלוש החברות המאפשרים לחברות לבצע פעילויות סינרגטיות ולהתייעל בלמעלה מ-1,000 עובדים בשנתיים הקרובות וזאת בנוסף להתייעלות באמצעות אי גיוס עובדים

✓ הסדרת יחסי עבודה והגעה להסכמים המאפשרים התייעלות מהווים נדבך מרכזי במימוש תוכניות החברות והסינרגיה

✓ החברות החלו לממש את תוכניות ההתייעלות בהתאם להסכמים

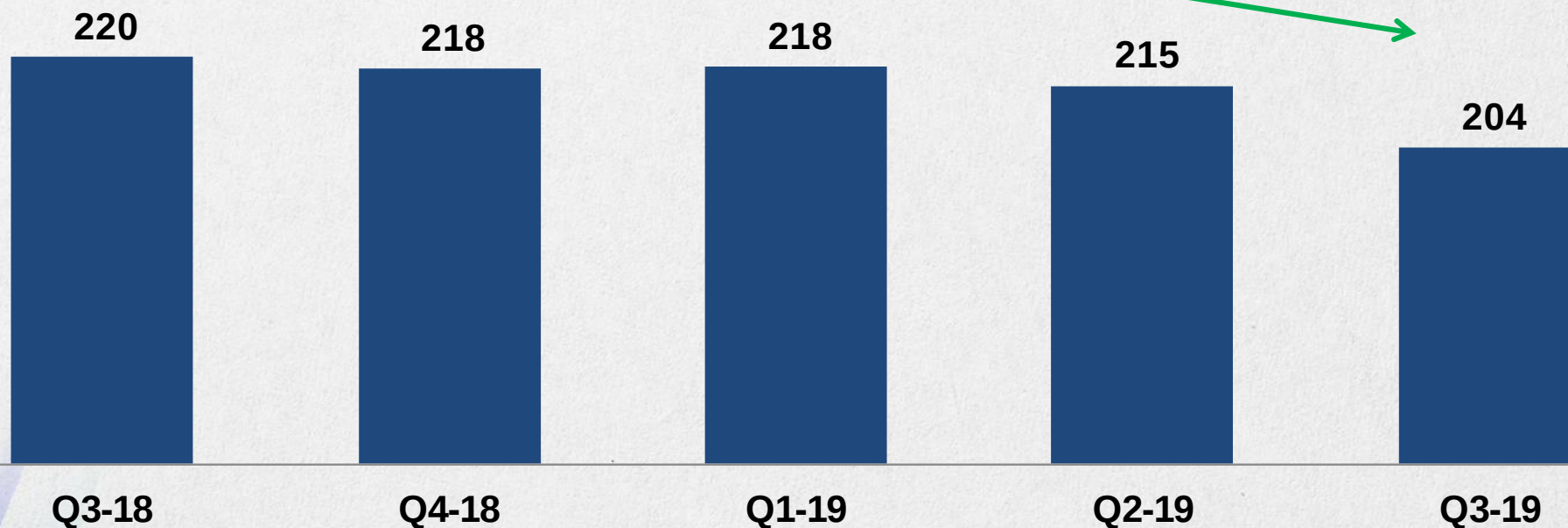
✓ החתימה על ההסכמים בחברות כללה חידוש הסכמי העבודה הקיבוציים עד סוף שנת 2021



התייעלות בהוצאות השכר בחברות

הוצאות שכר על פני זמן (מ' ש)

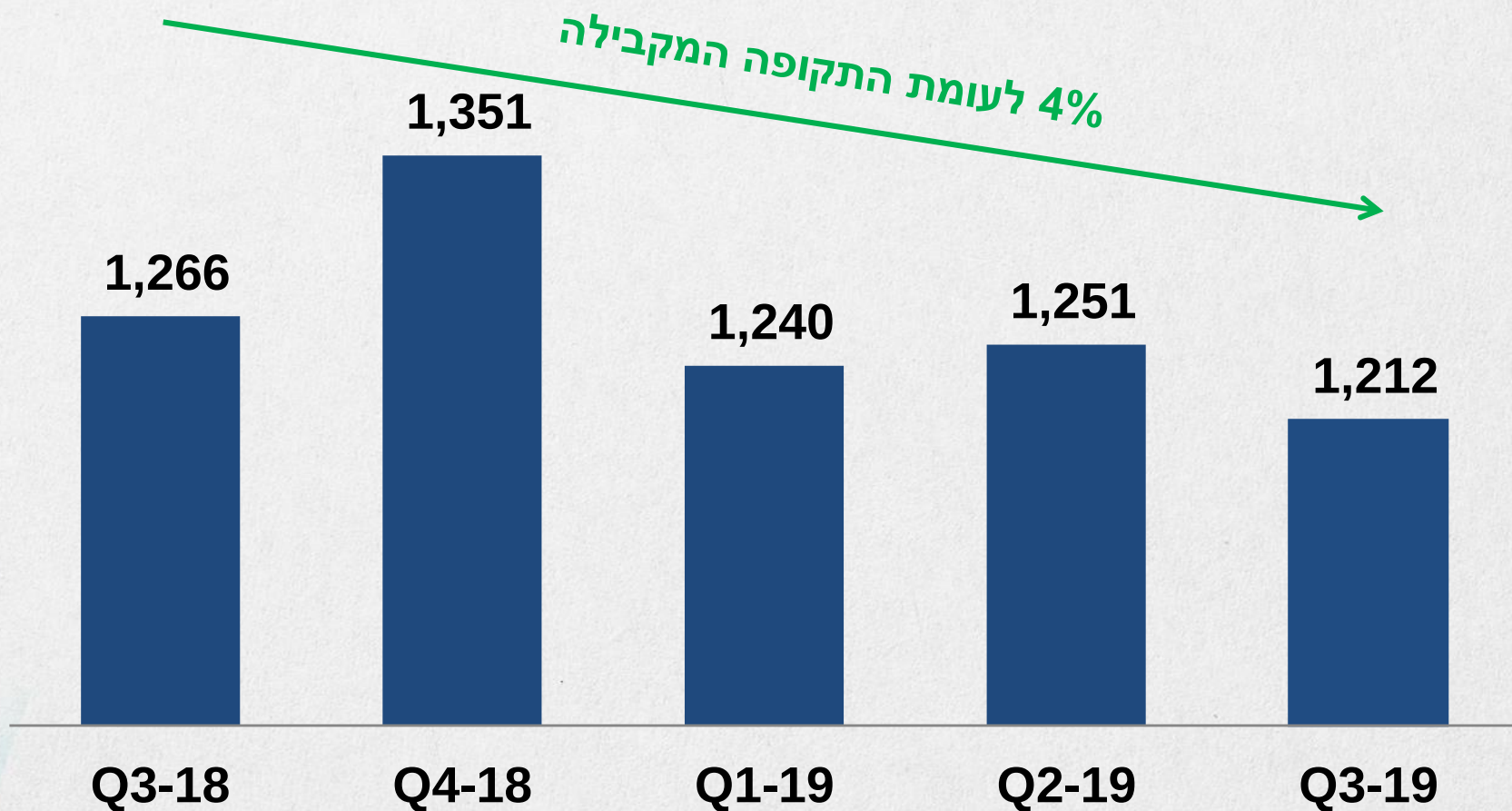
7% לעומת התקופה המקבילה



ירידה של כ- 7% בהוצאות השכר ב Q3-19 מול תקופה מקבילה

התייעלות בהוצאות החברות*

הוצאות חברה על פני זמן (מ' ש)



ירידה של כ- 4% בסך הוצאות החברות ב Q3-19 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 – שילך ויעמיק עם השנים

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

✓ פלאפון – חסכון צפוי לאור מעבר בנין המטה לפתח תקווה ב-2020

מהלכים סינרגטיים מתוכננים בממשק מול לקוח. yes.

לשיפור מכירה ושירות

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)

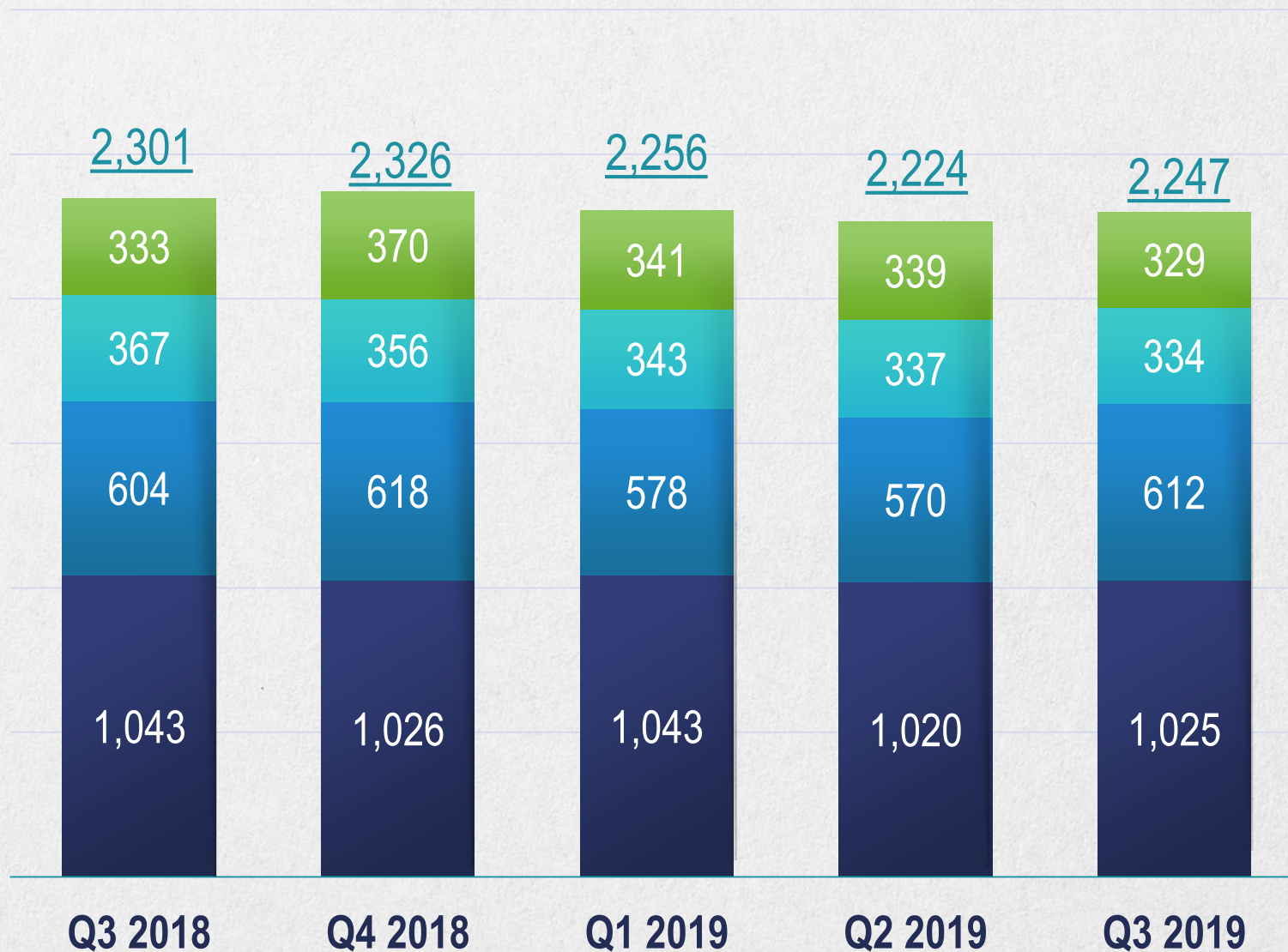
מיצוי סינרגטי של מגוון ערוצי
ההפצה והשירות
של 3 החברות
ONE STOP SHOP

תוצאות כספיות



בזק

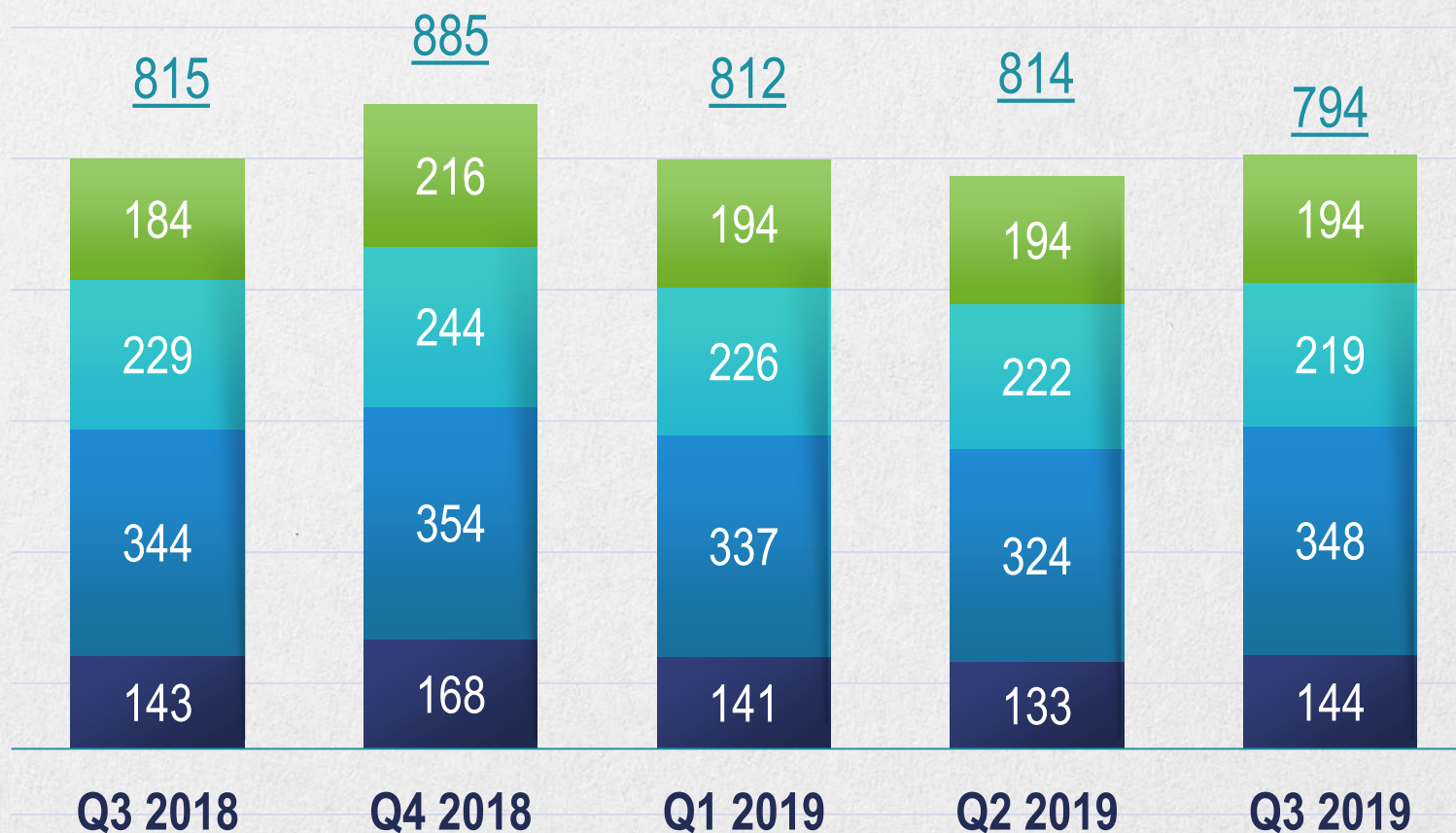
קבוצת בזק - הכנסות | מיליוני ₪



קבוצת בזק – הוצאות שכר* | מיליוני ₪



קבוצת בזק – הוצאות הפעלה* | מיליוני ₪

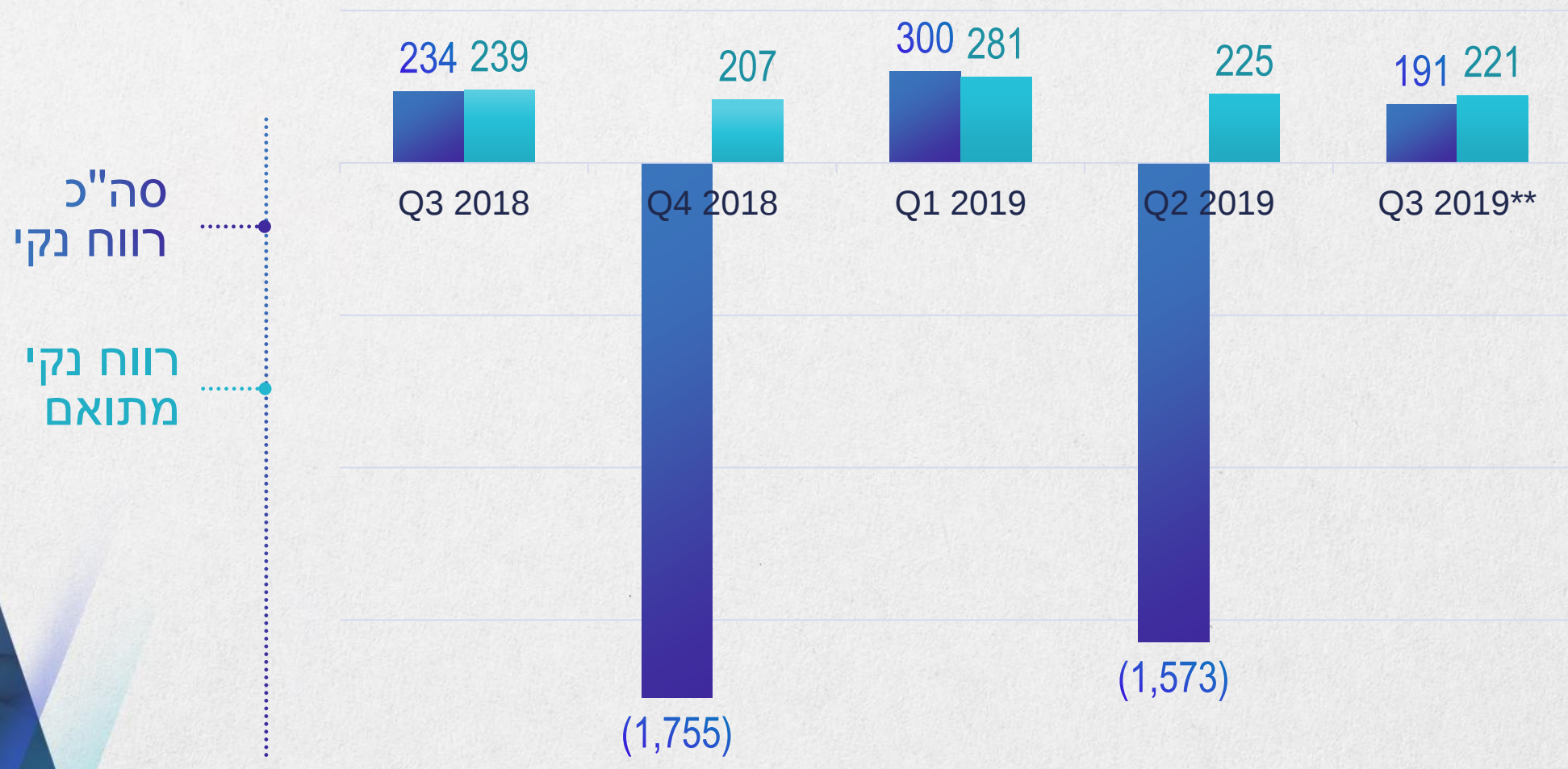


* yes – מספרי פרופורמה

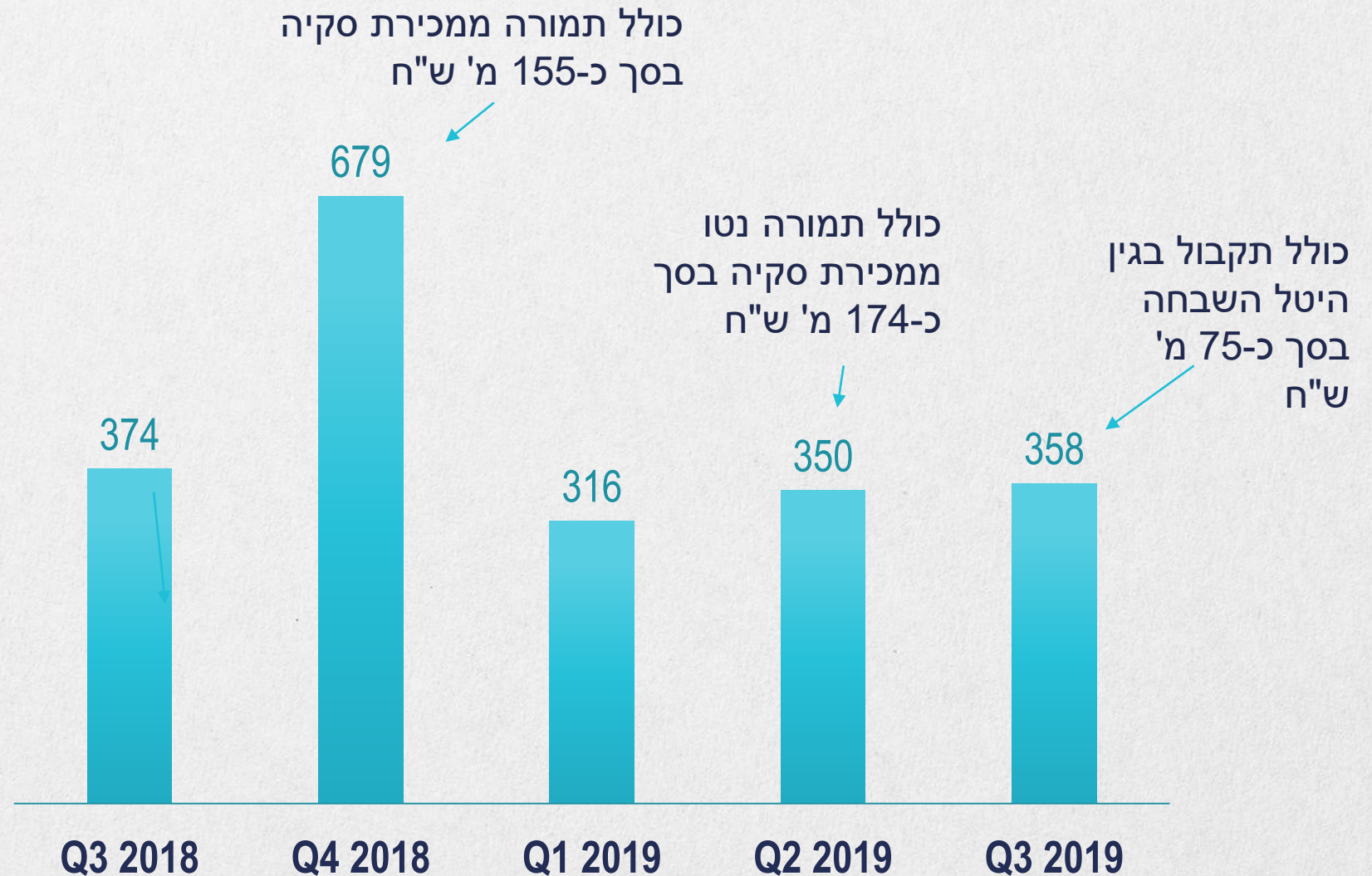
קבוצת בזק - EBITDA מתואם* | מיליוני ₪



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

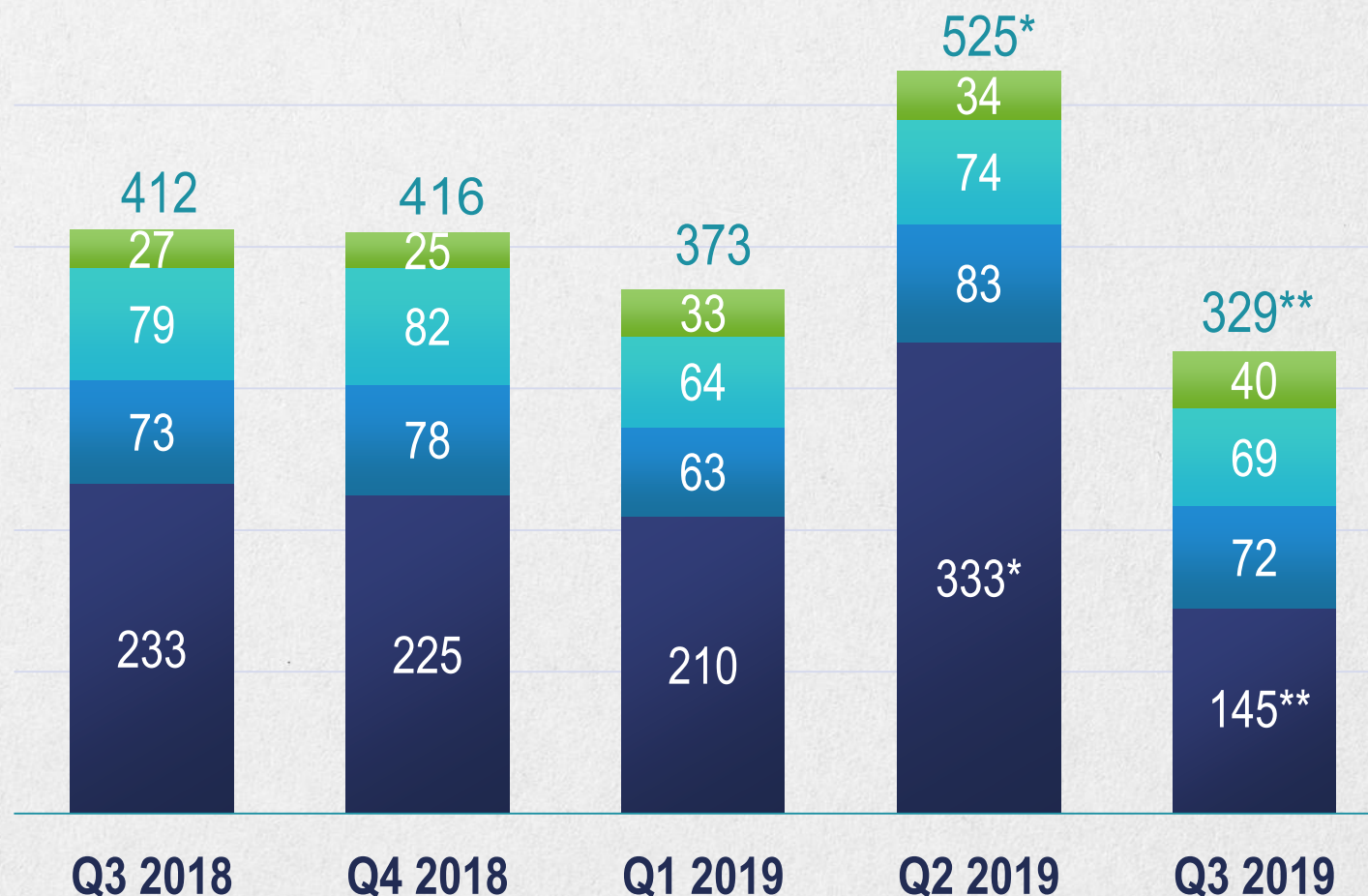


קבוצת בזק - תזרים חופשי | מיליוני ₪



קבוצת בזק – השקעות ברוטו | מיליוני ₪

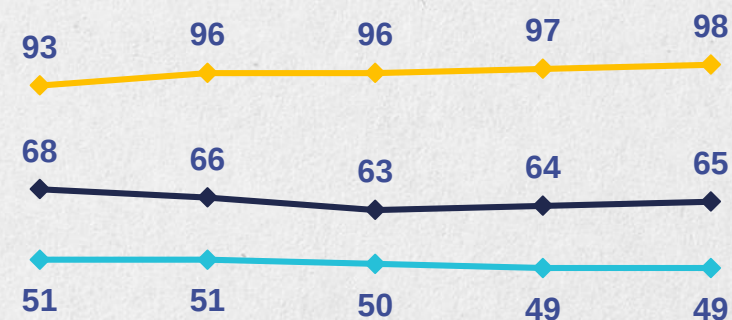
המשך ההשקעות בקבוצה מהווה מנוע של מובילות תשתיתית וטכנולוגית



*כולל תשלום היטל השבחה של כ-149 מ' ₪ ברבעון שני 2019 בגין מכירת מתחם סקיה
**לאחר ניכוי תקבול היטל השבחה של כ-75 מ' ₪ ברבעון שלישי 2019 בגין מכירת מתחם סקיה

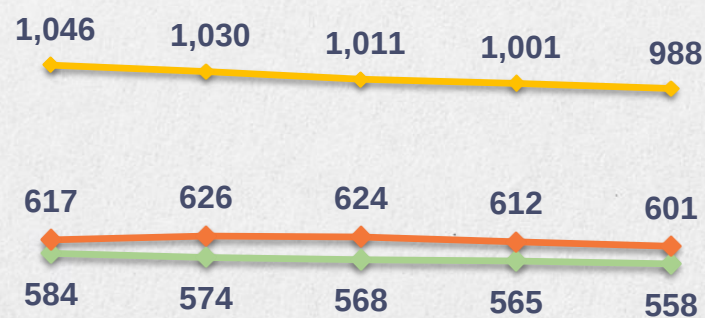
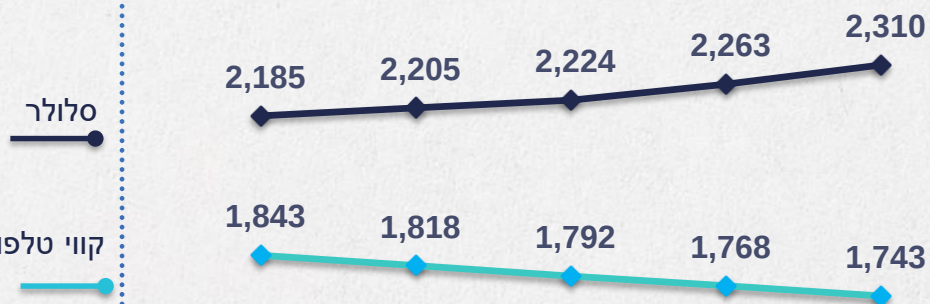
נתונים תפעוליים

ARPU (₪ לחודש)



Q3 2018 Q4 2018 Q1 2019 Q2 2019 Q3 2019

מנויים (סוף תקופה, אלפים)

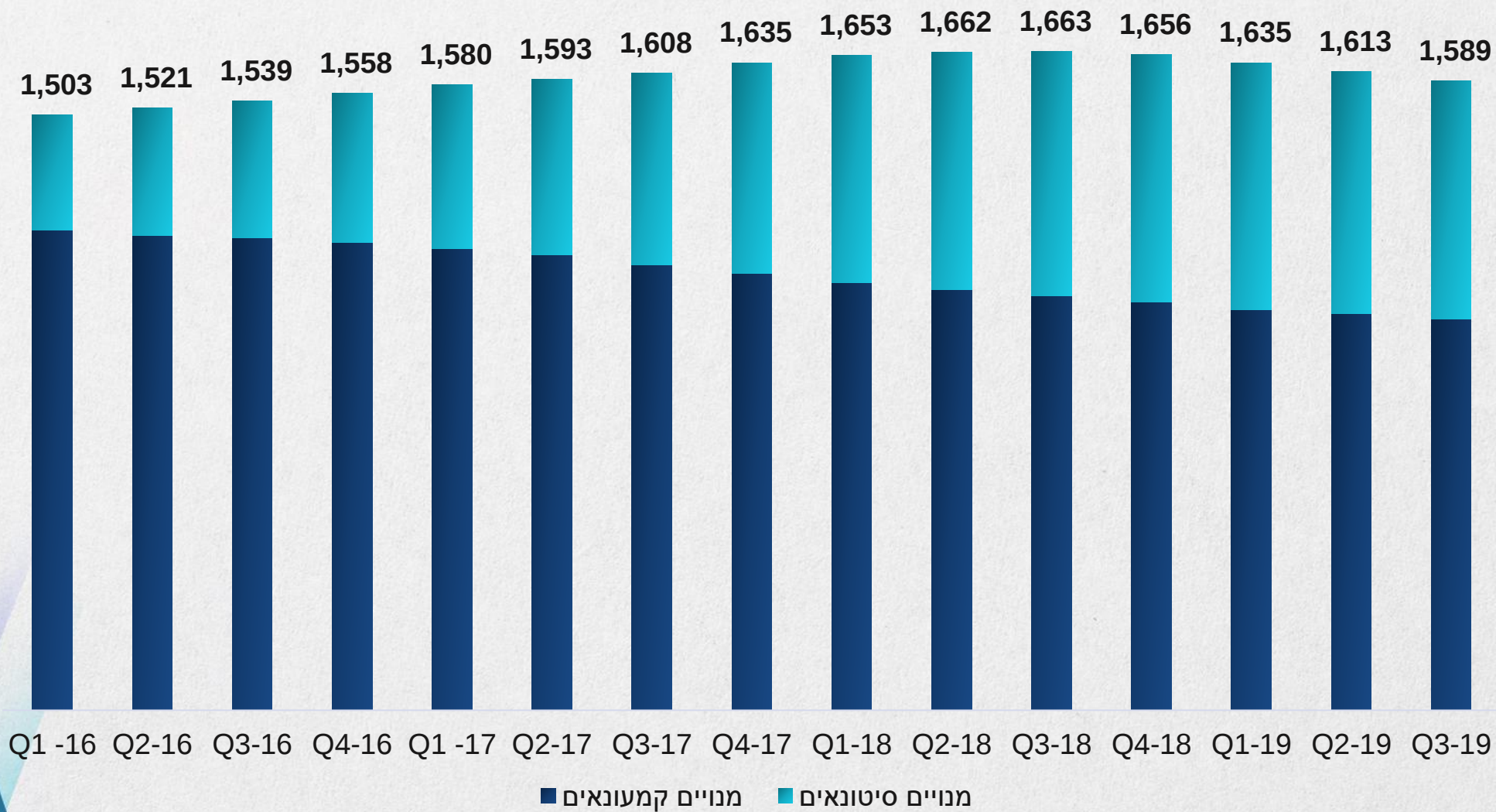


Q3 2018 Q4 2018 Q1 2019 Q2 2019 Q3 2019



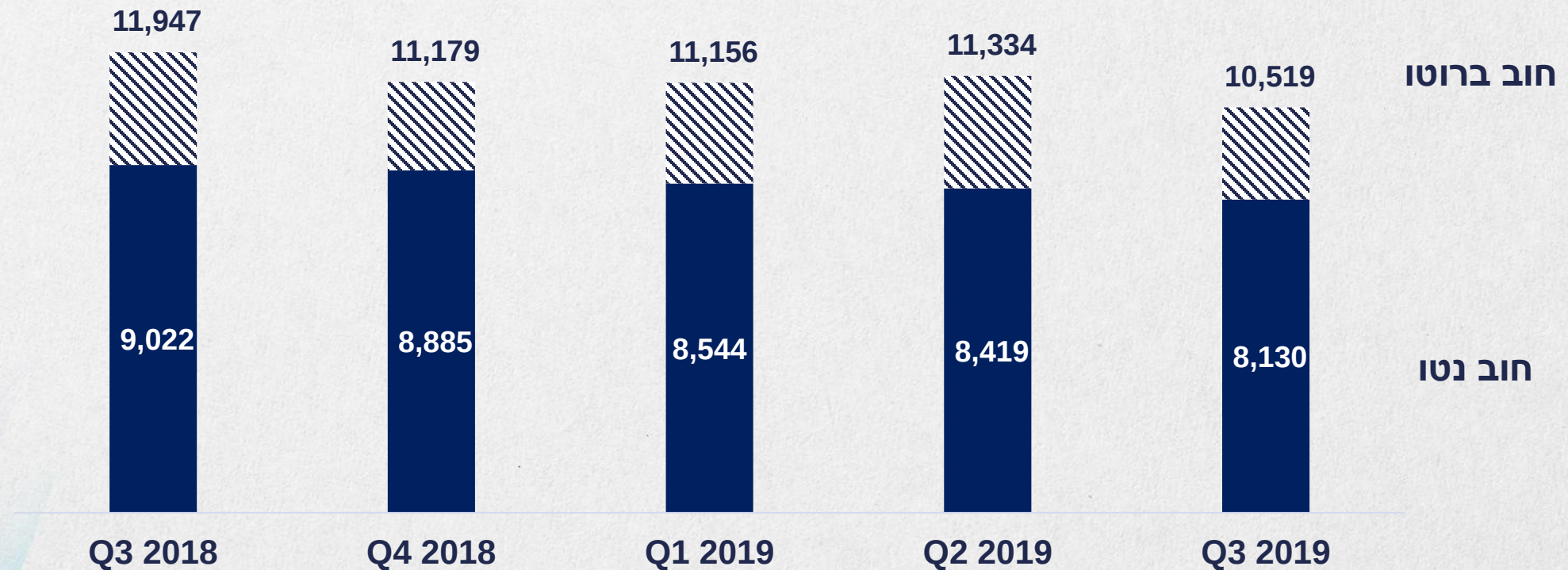
בזק

סך קווי תשתית אינטרנט | קמעונאיים וסיטונאיים



חוב קבוצת בזק

המשך מגמת ירידה בחוב



שינוי מול רבעון מקביל: ירידה של כ-1.4 מיליארד שקל בחוב ברוטו
ירידה של כ-900 מיליון שקל בחוב נטו



בזק

חוב פיננסי

בזק פועלת לניהול אחראי של כל ההיבטים הפיננסיים תוך הגדלת הגמישות המימונית והבטחת חוסנה הפיננסי לטווח ארוך

עקרונות ניהול החוב הפיננסי

- I. החברה תמשיך לפעול להתאמת מבנה החוב שלה לצרכיה ומקורותיה
- II. החברה תקפיד על שמירה של יחסי כיסוי חוב גבוהים ועל קבוצת הדירוג AA
- III. החברה מתנהלת עם יתרות מזומנים גבוהות

תוצאות הפעילות

- I. מתחילת 2019, החברה גייסה כ-1.69 מיליארד ₪ וביצעה פירעונות מוקדמים של כ-1.97 מיליארד ₪
- II. מתחילת השנה עלה המח"מ מ-3.5 ל-4.0 באמצעות גיוס חוב ארוך ופירעון חוב קצר תוך הקטנת החוב



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 עדכנה ביום 29.8.2019 את התחזית שפורסמה במסגרת סעיף זה בדוח התקופתי לשנת 2018 ("התחזית המקורית").
אין שינוי לעומת התחזית שפורסמה ברבעון שני 2019.

▶ ההפסד הנקי לבעלי המניות צפוי להיות כ-1.1 מיליארד ₪ (לעומת רווח נקי של כ-900 מיליון ש"ח עד מיליארד ש"ח בתחזית המקורית).

▶ ה-EBITDA* צפוי להיות כ-2.9 מיליארד ₪ (לעומת כ-3.9 מיליארד ש"ח בתחזית המקורית)

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

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. יצוין, כי מתוך הסכומים החזויים בגין פרישה מוקדמת, בגין סך של כ-213 מיליון שקל טרם נרשמה הפרשה בפועל בדוחות הכספיים והוא מהווה תחזית אשר יכול ולא תתממש.

* 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 (המשך)

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 רבעון שלישי 2019 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