

אלון רבוע כחול

מצגת לשוק ההון

אפריל 2013

אלון רבוע כחול



אזהרת מידע צופה פני עתיד

מצגת זו עשויה לכלול הצהרות צופות פני עתיד, לרבות תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ונושאים עתידיים. הצהרות צופות פני עתיד עשויות להתייחס, בין היתר, להכנסות, רווחים, תזרימי מזומנים, הוצאות הון ונתונים פיננסיים אחרים. הצהרות צופות פני עתיד עשויות בנוסף להתייחס לאסטרטגיה העסקית שלנו, מטרות וציפיות שלנו בקשר למיצוב שלנו, פעולות עתידיות, רווחיות, נזילות ומשאבי הון. כל ההצהרות מלבד הצהרות בנוגע לעובדות היסטוריות הינן הצהרות צופות פני עתיד וניתנות לזיהוי על ידי השימוש בטרמינולוגיה צפי עתידית כגון השימוש במילים "לחזות", "להאמין", "יכול", "אומדן", "ציפייה", "כוונה", "עשוי", "תכנון", "תחזית", "פרויקט", "יעשה" ומינוחים וביטויים דומים.

כל מידע צופה פני עתיד הכלול במצגת זו מבוסס על מידע קיים של החברה, ובנוסף על ציפיות והערכות עכשוויות של החברה בקשר להתפתחויות עתידיות ומגמות, ועל ההשפעה של ההתפתחויות ושל המגמות. למרות שאנו מאמינים שההנחות שעליהן מבוססת כל הצהרה צופה פני עתיד הן סבירות, כל הנחה שכזו יכולה להתברר כלא מדויקת וההצרה צופה פני העתיד המבוססת על הנחה כאמור יכולה להתברר כשגויה. עסקינו ופעולותינו כוללים סיכונים וחוסר וודאות, רבים מהם אינם בשליטתנו, וכל אחד מהם, או כל צירוף שלהם, עלול להשפיע באופן מהותי על תוצאות הפעילות שלנו ועל השאלה האם ההצהרות צופות פני העתיד יתבררו בסופו של דבר כנכונות. הצהרות צופות פני עתיד מבוססות על ציפיות עכשוויות והן לא בטוחה לביצוע עתיד.

תוצאות ממשיות ומגמות בעתיד עשויות להשתנות משמעותית מאלו שהוצגו או השתמעו מכל הצהרה צופה פני עתיד במצגת זו, כתלות במגוון גורמים, לרבות אלו אשר מתוארים ביתר פירוט בדוחות התקופתיים והשנתיים של החברה, הצהרת הרישום שלנו בטופס F-1, הדו"ח השנתי שלנו בטופס F 20 ובמידע אחר אותו הגשנו וסיפקנו לרשות ניירות הערך הישראלית וכן ל- Securities and Exchange Commission, ובכלל זאת תחת הכותרת "גורמי סיכון".

כל הצהרות צופות פני עתיד, בכתב ובעל פה, אשר ניתן לייחס אלינו או אל אנשים הפועלים מטעמנו תואמות להצהרות הקודמות. למעט החובה לגלות מידע כנדרש לפי חוקי ניירות ערך החלים, איננו מתחייבים לעדכן כל מידע הכלול במצגת זו או לפרסם את תוצאות כל שינוי לכל הצהרה אשר עשוי להיעשות על מנת מנת לשקף אירועים או נסיבות שקרו, או שנעשינו מודעים להם, לאחר תאריך מצגת זו.

המידע הכלול כאן אינו מהווה תשקיף או מסמך הצעה אחר, ואינו מהווה או יוצר כל הזמנה או הצעה למכור או חלק ממנה, או כל שידול של כל הזמנה או הצעה לקנות או להירשם לקנייה, ניירות ערך כלשהם של אלון החזקות ברבוע כחול - ישראל בע"מ או כל תאגיד אחר, ובנוסף המידע או כל חלק ממנו או עובדת הפצתו אינם מהווים בסיס או אפשרות להסתמך עליהם בקשר עם, כל פעולה, חוזה, התחייבות או בקשר לניירות הערך של אלון החזקות ברבוע כחול - ישראל בע"מ.

המידע האמור במצגת זו אינו מהווה ייעוץ השקעות ובכל מקרה מיועד ללקוחות כשירים בלבד.



אלון רבוע כחול – כרטיס ביקור

קבוצת הקמעונאות הגדולה בישראל

מחזור מכירות שנתי של כ- 13 מיליארד ₪ ומעל ל- 700 נקודות מכירה בפריסה ארצית

נסחרת בת"א (TASE: BSI) ובניו-יורק (NYSE: BSI), כלולה במדד ת"א 100

דירוג A2 עם אופק יציב

מועדוני לקוחות המונים מעל ל- 1.5 מיליון חברים, מתוכם כ- 180,000 בעלי כרטיס אשראי

נוכחות בכל תחומי הצריכה העיקריים של משפחה בישראל:

מזון, דלק, נדל"ן, בית ופנאי, כרטיסי אשראי, תקשורת.
פעילויות משלימות וסינרגטיות.



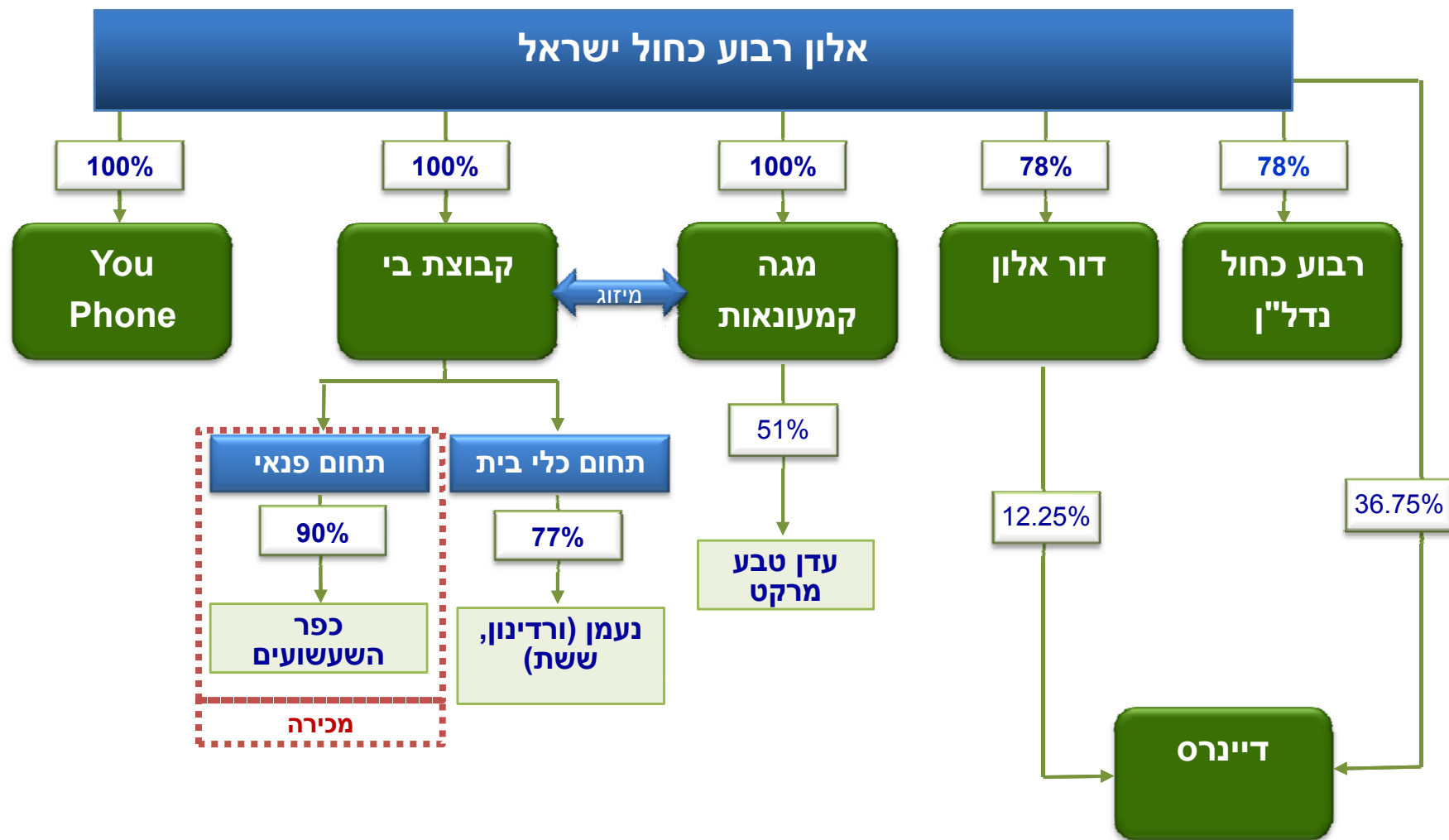
חילופי הנהלה בכירה

• במהלך החודשים האחרונים התחלפו מספר מנהלים בכירים בחברה:

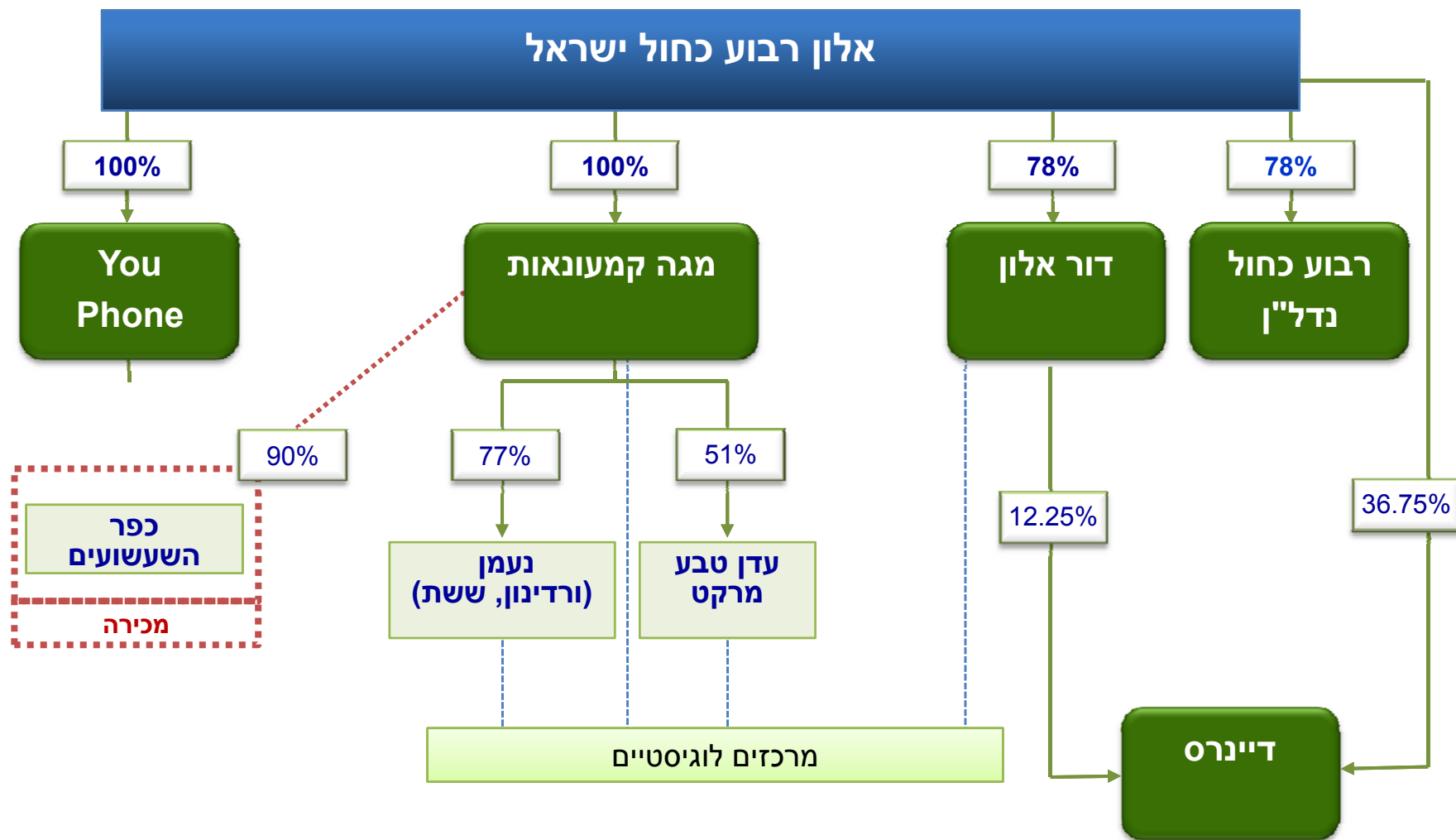
- מר דוד ויסמן מונה למנכ"ל ומנהל עסקים ראשי
- הגברת לימור גנות מונתה למנכ"לית משותפת של אלון רבוע כחול
- מר מוטי קרן מונה למנכ"ל מגה קמעונאות
- מר שלמה זוהר מונה ליו"ר דירקטוריון קבוצת בי ונעמן גרופ
- מר רביב ברוקמאייר מונה למנכ"ל קבוצת בי ונעמן גרופ



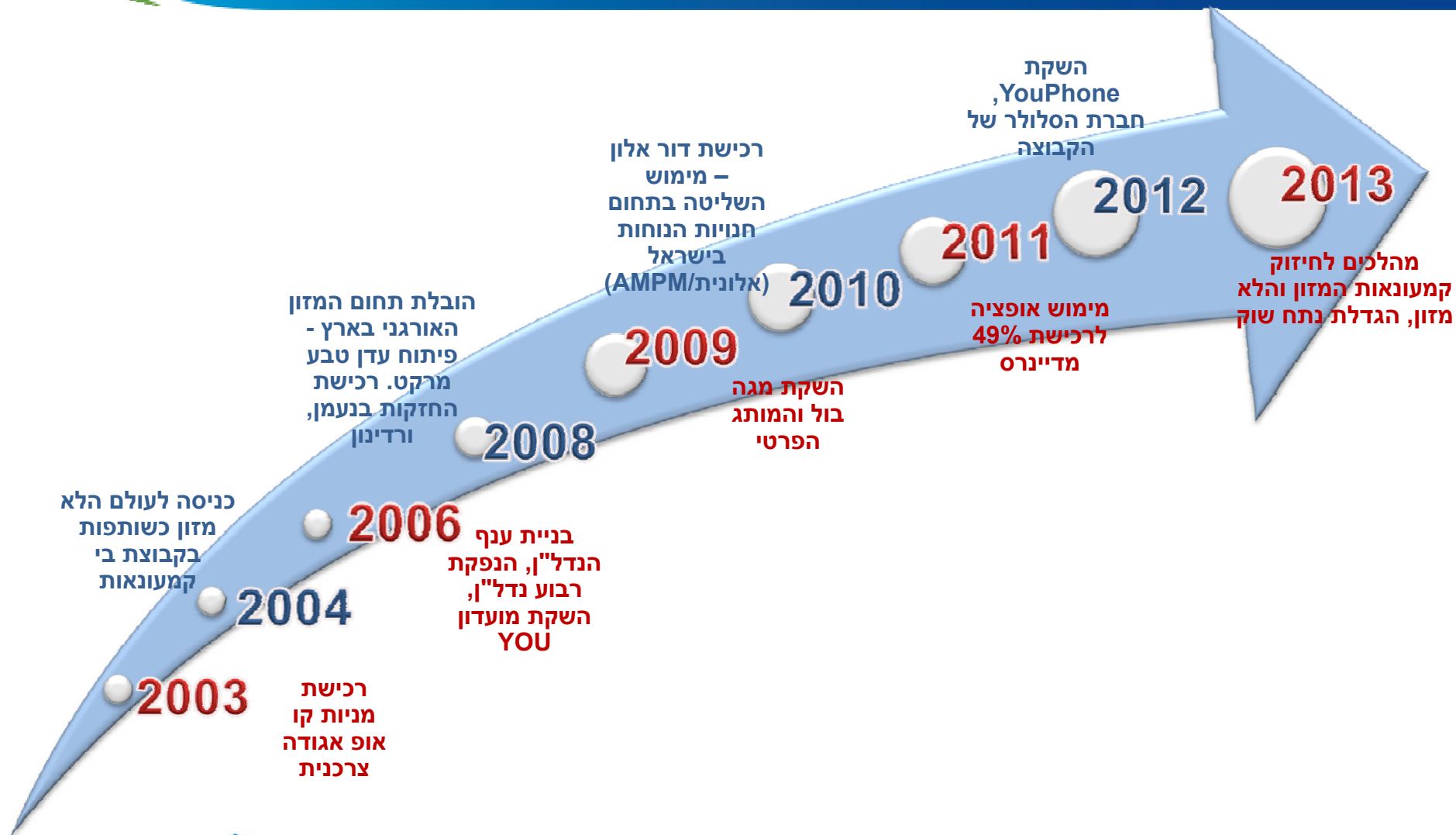
מבנה החזקות נוכחי



מבנה החזקות צפוי לאחר השלמת מיזוג מגה ובי



אז מה עשינו בשנים האחרונות?



סקירת הפעילות

אלון רבוע כחול



תחומי פעילות עיקריים

תחום לא מזון
(1)(2)

נעמן, ורדינון,
ששת

תחום נדל"ן

רבוע נדל"ן
(נכסים
בשימוש צד ג'
בלבד)

תחום
הסופרמרקטים (1)

מגה

עדן

תחום מתחמי
תדלוק וחנויות
נוחות

דור אלון

(1) נכסים המושכרים מרבוע נדל"ן משויכים לתחומי הסופרמרקטים והלא מזון.

(2) כפר השעשועים כפעילות מופסקת



מגזר מתחמי התדלוק והמסחר

- פעילות קמעונאית דומיננטית בשני תחומים עיקריים: דלקים וחנויות נוחות
- הראשונה להוביל שינוי תפיסתי: מתחנות תדלוק למתחם שירותים ומסחר הכולל חנויות נוחות, בתי קפה סגפרדו ועוד
- פריסה ארצית מלאה הכוללת כ- **370** תחנות תדלוק ציבוריות ופנימיות
- מעל **200** חנויות נוחות בתחנות תדלוק, בקיבוצים ובמושבים וחנויות נוחות בערים
- מכירות חנויות נוחות מעל ל- 850 מ'² (כולל סיגריות), מובילת השוק בהפרש ניכר
- עדיפות מול השוק ברכש מוצרים
- תחנות בכביש 6
- קצב צמיחה מהיר – הכפלת מספר התחנות בתוך עשור
- בעלות של 50% על רשת בתי הקפה Segafredo
- חברה צעירה – דרישות נמוכות להשקעה באיכות סביבה
- מובילות ברורה בתדלוק בגז לכלי רכב



מגזר מתחמי התדלוק והמסחר – סיכום 2012

- התמודדות אפקטיבית עם הורדת מרווח השיווק
- חתימת הסכם עם תמר לאספקת גז טבעי לסוגת וחתימת הסכמים ראשוניים לאספקת גז טבעי ללקוחות תעשייתיים
- בניכוי הפסדי/רווחי מלאי וחד פעמי, הרווח הנקי בשנת 2012 עלה בכ- 69% לעומת 2011 וה- EBITDA עלה ב- 5.8%
- התייעלות בעלות הריאלית של הוצאות השכר קוזזה בחלקה על ידי שינויים רגולטורים בתחום שכר המינימום ופנסיה
- הפסקת אספקות לרש"פ
- תהליך צמצום אשראי ללקוחות תוך שמירה על נתח שוק
- זכייה במקום הראשון בסקרים חיצוניים ובלתי תלויים בתחום תחנות התדלוק ובתחום חנויות הנוחות.
- התמודדות טובה עם הסביבה הרגולטורית (איכות סביבה)



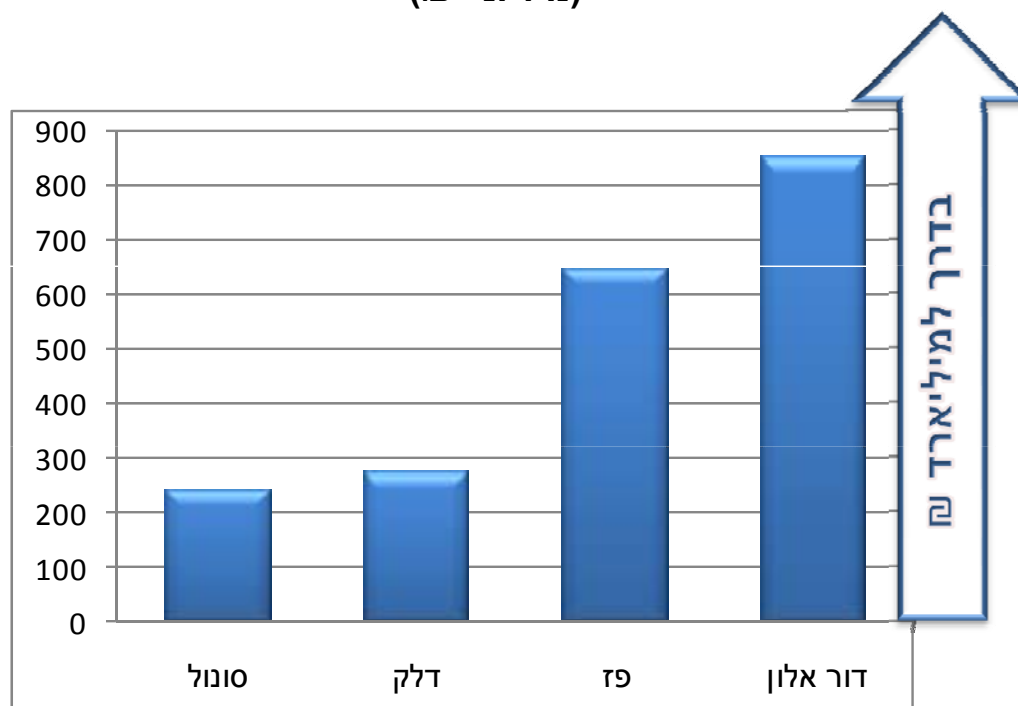
מספר 1 בחנויות נוחות



AM:PM

city market

מחזור מכירות*
(מיליוני ₪)



* כולל סיגריות

** פז – כולל מכירות זכיינים



מגזר מתחמי התדלוק והמסחר – שיפור בתוצאות

רווח נקי במיליוני ₪	2012	2011	שיעור שינוי
תדלוק ומסחר*	37.0	23.0	60.9%
שיעור מהכנסות המגזר	0.6%	0.4%	ל.ר.

גידול של מעל ל- 60% ברווח הנקי המתואם (לאחר ביטול השפעת רווחי/הפסדי מלאי וחד פעמי)

EBITDA במיליוני ₪	2012	2011	שיעור שינוי
תדלוק ומסחר*	266.5	251.8	5.8%

שיעור שינוי	Q4 2011	Q4 2012
	44.4	59.0

גידול של 5.8% ב- EBITDA המתואם (לאחר ביטול השפעת רווחי/הפסדי מלאי)



מגזר מתחמי התדלוק והמסחר – מבט קדימה

- חצינו את ה- 200 תחנות: צמיחה וגידול מבוקרים במספר המתחמים הקמעונאים ובסל השירותים והמוצרים המוצעים



- פיתוח אלונות בקיבוצים ובמושבים
- ניהול מושכל של צרכי ההון החוזר תוך

המשך הורדת אשראי ללקוחות באופן מדוד תוך שמירה על נתח השוק

- המשך פיתוח פעילות בתחומי אנרגיה סינרגטיים – תחנות לתדלוק בגז, תחנות כח וכדומה

- מימוש הפוטנציאל הנדל"ני



השוואה מול חברות דומות בישראל וארה"ב

\$ in Mil.	Dor Alon	Delek Israel	Casey's General Stores	Susser Holdings
data for 12 months ended	31.12.2012	31.12.2012	30.01.2013	29.12.2012
Area of operations	Israel	Israel	Mid-West USA	South USA
No. of stores	202	243	1731	560
Revenues	1601.0	1774.6	7194.8	5818.1
Gross profit	236.7	200.5	1061.2	611.4
EBITDA	70.1	58.0	316.0	181.6
EV	545.9	716.9	2782.7	1575.0
EV/EBITDA	7.3	12.4	8.8	8.7

* חישוב ה-EV כולל נטרול נכסים פיננסיים ונכסים נזילים אחרים (הלוואה למנהל הדלק, דיינרס, החזקה ב"תמר", הלוואות שניתנו וכדומה)



שווי נכסי חבוי

• פוטנציאל נדל"ני בנכסים קיימים:

• אלוני ים (50%)

• עין שמר (50%)

• כפר סבא

• סגולה

• קרית ביאליק

• גז טבעי – לדור אלון החזקות (5%) בשותפות דור גז המחזיקה ב- 4% במאגר הגז

תמר. לדור גז תזרים מעוגן בחוזים של כ- 40-60 מ' \$ (חלק דור אלון) לאורך חיי

המאגר



מגזר הסופרמרקטים



- 
- מגה - רשת שקיימת כבר למעלה מ- 72 שנה
 - פריסה ארצית רחבה עם נוכחות חזקה במרכזי ערים
 - סניפים נכון לסוף דצמבר 2012:
 - 119 סניפי מגה בעיר - חנויות שכונתיות
 - 67 סניפי מגה בול - HD
 - 15 סניפי זול בשפע - HD למגזר החרדי
 - 20 סניפי עדן טבע מרקט
 - סה"כ שטחי מסחר: כ- 369 אלפי מ"ר
 - מגה באינטרנט - פעילות משלימה עם צמיחה שנתית דו ספרתית
 - עדן טבע מרקט – המותג המוביל בישראל: "סופרמרקט בריא"
 - מגה הום – מכירת מוצרי "לא מזון" בסניפים תוך ניצול הסינרגיה עם נעמן ושטחי מסחר עודפים
 - מותג פרטי איכותי

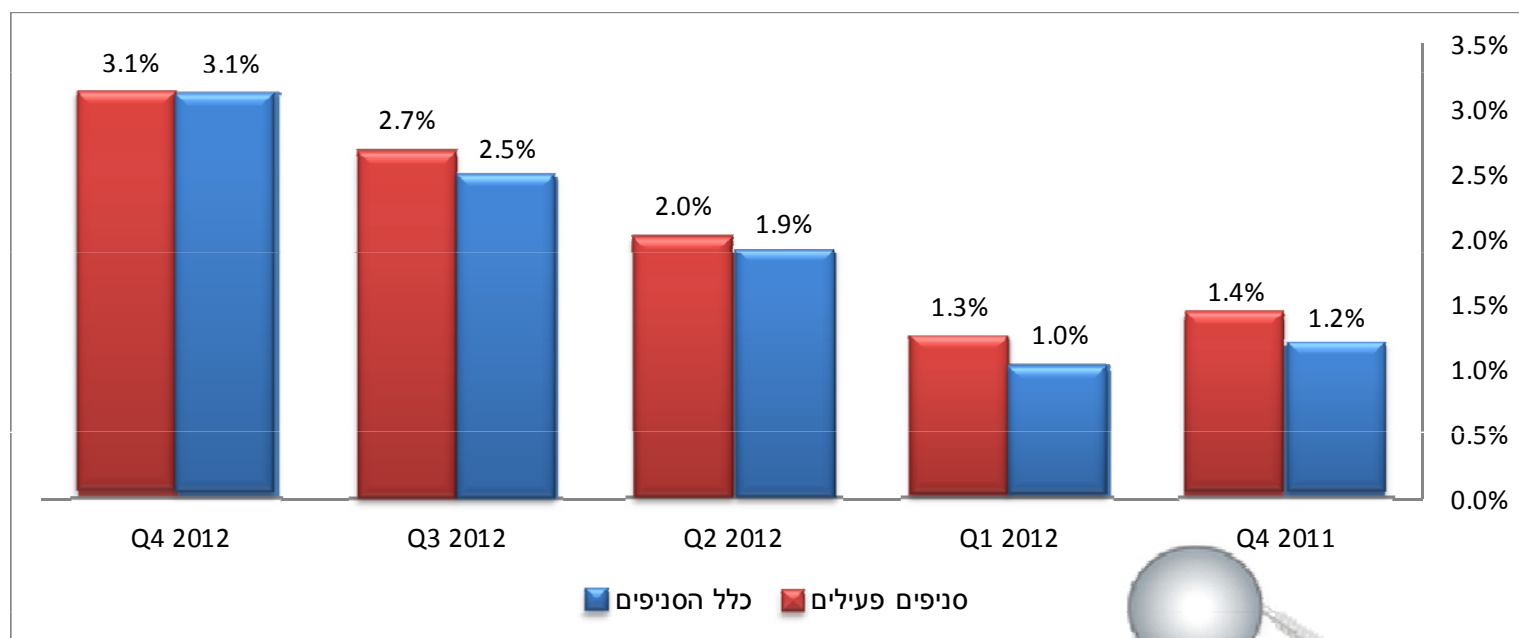


מגזר הסופרמרקטים – סיכום 2012

- סטגנציה בענף קמעונאות המזון, קיטון של 0.2% במכירות במונחים ריאליים לעומת 2011
- המשך גידול ענפי בנתח השוק של פורמט ה-HD לכ- 50% מכלל השוק
- החרפת התחרות בענף
- חולשה של המגזר בפורמט ה-HD, בעיקר באזורי תחרות (מכירה/סגירה של 9 סניפים מתוך כ- 11 מתוכננים)
- יישום תהליכי התייעלות משמעותיים
- שכר עבודה ממוצע בסניפי מגה ובשופרסל גבוה בכ- 50% מהשכר הממוצע ברשתות הפרטיות (כ-25% אל מול השכר הנדרש בצו הענפי)
- מגמת שיפור ברווחיות התפעולית לאורך הרבעונים האחרונים הנובעת בעיקרה מהתייעלות



תוצאות המגזר



סניפים פעילים – כלל הסניפים בנטרול 9 הסניפים שנסגרו

שיפור מתמשך ברווחיות לאורך
הרבעונים האחרונים



מגזר הסופרמרקטים – מבט קדימה

- עדכון תוכנית אסטרטגית הכוללת:
- המשך מאמץ להתייעלות והתאמת מבנה הוצאות לשיפור ברווח התפעולי
- טיפול נקודתי בסגמנט ה-HD, ודגש מיוחד על סניפים מפסידים
- טיפוח הזרוע השכונתית
- סדרנות עצמית – השלמה עד לסוף 2013, ישפר את חויית הלקוח וייעל את פעילות הרשת
- אופטימיזציה של שרשרת האספקה ברמת הקבוצה – הקמת מרלוג אייל ותפעול מרלוג
- באר טוביה וראשל"צ
- המשך שילוב מערך הלא מזון בסניפים, תוך שילוב קבוצת נעמן
- ניצול יתרונות הסינרגיה עם תחומי הפעילות הנוספים באמצעות מועדון הלקוחות ו- YouPhone
- תהליך של חידוד הצעת ערך ללקוח והחזרת הלקוחות הנאמנים לרשת
- תוצאות ראשוניות של רבעון ראשון 2013 מראות מגמה של הגדלת נתח שוק
- להערכת החברה נחזור לצמיחה לקראת סוף 2013 גם במידה ותיפגע הרווחיות ברבעונים הראשונים
- על חשבון נתח שוק



עדן טבע מרקט – כמו כל סופרמרקט רק בריא יותר

- הוקמה בשנת 2003, אלון רבוע כחול רוכשת את השליטה בשנת 2007 (סניף אחד קיים והשני בשלבי הקמה מתקדמים)
- רשת המזון והבריאות הגדולה בישראל בפריסה ארצית עם מכירות של כ- 400 מיליון ₪ בשנה
- הסופרמרקט היחידי בארץ שהוא one stop shop למוצרי מזון בריא
- חויית קנייה של market עם רמת שירות גבוהה מאד
- מיצוב גבוה בקרב קהל הלקוחות, מותג שני בחוזקו אחרי סופר-פארם
- מהפכת החלב – הובילה לגידול דו ספרתי גבוה במכירות חנויות זהות וחיזוק המותג תוך שבירת מחסום התדמית היקרה
- השקת אתר הזמנות מקוון אשר מגדיל את נגישות הרשת ואת היקף המכירות
- הרשת השיגה איזון תפעולי ברבעון 4 2012



מגזר הסופרמרקטים: ניתוח SWOT

חוזקות:

- פריסה גאוגרפית רחבה בדגש על מרכזי ערים
- עובדים ומנהלים מנוסים, מחויבים ובעלי קשר רגשי
- תפישת טריות מועדפת על פני השוק
- מותג פרטי איכותי
- עדן טבע מרקט
- מועדון לקוחות גדול המאפשר הטבות נוספות בשירותים נוספים בקבוצה, כגון דלק, סלולר וכד'.
- 72 שנים של הצלחה

חולשות:

- תפישת מחיר גבוהה ביחס לשוק ולמציאות
- תהליכים, מבנה ותרבות ארגונית דורשים שינוי תפיסתי
- מבנה עלויות גבוה לעומת הרשתות הפרטיות
- עלויות שכר גבוהות ביחס למתחרים חדשים



מועדון לקוחות גדול המאפשר הטבות נוספות בשירותים נוספים בקבוצה, כגון דלק, סלולר וכד'.



מגזר הלא-מזון

- הקבוצה נכנסה לעולם הלא מזון בשנת 2004 כהשלמה לפעילות קמעונאות המזון
- כ- 200 נקודות מכירה פרוסות בישראל, יחד עם ערוצי מכירה סיטונאים
- נעמן פורצלן, ורדינון - מותגים ותיקים ומוערכים, מובילים בתחום
- תחום הבית משיג תוצאות טובות הן בקמעונאות והן בסיטונאות
- התקבלה החלטה להתמקד כיום בפעילות מוצרי הבית והטקסטיל הסינרגטיים לפעילות הקבוצה
- יציאה מתחום הפנאי בדרך של מכירה/ירידה בהחזקות בכפר השעשועים
- מינוי יו"ר דירקטוריון (מר שלמה זוהר) ומנכ"ל (מר רביב ברוקמאייר) חדשים לחברה

VARDINON

נעמן Naaman



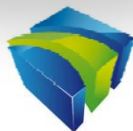
מגזר הלא מזון – סיכום 2012

- צמיחה בתחום הבית והטקסטיל, רשת ששת בתהליך הגדרה מחדש
- חולשה בכפר השעשועים
- ביצוע תכנית התייעלות: סיום תהליך המיזוג בין נעמן לורדינון, איחוד מטות, החלפת מנהלים, מעבר למרכז לוגיסטי מתקדם אחד
- מיזוג של BEE עם מגה (ישראל השנה) לצורך התייעלות נוספת ומקסום הסינרגיה עם תחום הבית
- מעבר למרלו"ג חדש העמיס הוצאות חד פעמיות ואינו מנוצל במלואו (לקראת איחוד המערך הלוגיסטי עם מגה).
- "נפילת" זכיין מרכזי של ששת וכפר השעשועים בסוף 2011 שחקה את הרווח ב 2012 עקב תהליך המעבר מזכיינות להפעלה עצמית והפרשות



מגזר הלא מזון – מבט קדימה

- מיזוג מגה קמעונאות ו-BEE כדי למצות את הסיnergיות בין תחום המזון ללא מזון והתיעלות בהוצאות בפעילות הלא מזון לאורך כל שרשרת הערך בקבוצה
- הכנסת פעילויות נוספות למרלוג
- הטמעת אתר מקוון ושיפור תהליכים לוגיסטיים
- מכירת פעילות הפנאי (כפר השעשועים) אשר אינה סינרגטית לקבוצה.
- חיזוק הסינרגיה עם הקבוצה – "חנות בתוך חנות" בסניפי מגה
- חיזוק המותגים הקיימים תוך הטמעה ומיזוג של ורדינון וששת לתוך נעמן
- רואים שיפור בתוצאות כבר ברבעון הראשון 2013



TO DARE IS TO DO!



- דיינרס קלאב ישראל
- תוכנית נאמנות YOU
- YouPhone



תוכנית נאמנות YOU

- תוכנית נאמנות שמאגדת את החברות בקבוצת אלון
- קבוצת אלון הינה הבעלים של 49% מדיינרס ישראל ונהנית מכל שרשרת הערך שבמועדון האשראי שלה
- כרטיסים מונפקים תחת מותג דיינרס ומאסטרקרד
- כ- 1.5 מיליון חברי מועדון ($0.3 \text{ זול} + \text{You } 1.2$ בשפע) בנוסף לכ- 100 א' חברי מועדון עדן טבע וכ- 20 א' חברי מועדון AM: PM
- כ- 180 אלף חברי מועדון באמצעות כרטיסי אשראי, מראים את הנאמנות הגבוהה ביותר



דיינרס קלאב ישראל

- כ- 330 אלפי כרטיסים
- מחזורי הנפקה של 5.5 מיליארד ₪ בשנת 2012
- אשראי למחזיקי כרטיס אשראי בסך של כ- 400 מיליוני ₪
- נרכשה בסך של כ- 36 מ' ₪
- רשומה בספרי החברה בשווי של כ- 400 מ' ש"ח (חלקנו 49% מזה), מוערכת בשווי גבוה משמעותית



רווח והפסד דיינרס מאוחד (מ.ש"ח)

ביצוע 01-12/2012	
88.0	הכנסות
49.2	מעסקות בכרטיס אשראי
0.7	הכנסות ריבית נטו
	הכנסות מימון שאינן מריבית
137.9	סה"כ הכנסות
3.4	הוצאות
15.6	הפרשה לחובות מסופקים
22.7	תפעול
1.0	מכירה ושיווק
9.3	הנהלה וכלליות
27.5	תשלומים לבנקים
	דמי ניהול בינחברתי
79.5	סה"כ הוצאות
58.4	רווח מפעולות רגילות לפני מיסים
18.5	הפרשה למיסים על רווח מפעולות רגילות
39.9	רווח לאחר מס

YouPhone

- השקה רכה – מאי 2012, השקה מסחרית מלאה – נובמבר 2012
- קצב גיוס לקחות חדשים עומד על כ- 20 א' ברבעון
- הפעילות צפויה להציג רווחיות גבוהה מתחומי הקמעונאות
- פריסה ארצית – 25 חנויות ייעודיות, מכר סימים בכל סניפי מגה ודור אלון (מעל ל- 400 סניפים)
- כלי לבידול מול מתחרים ולחיזוק הנאמנות של לקוחות הקבוצה



Win-win לנו וללקוחותינו

- הקמנו מותג לגיטימי בתחום הסלולר
- כלי לחיזוק נאמנות הלקוחות של מגה ושל דור אלון, עם פוטנציאל לרווחיות stand alone גבוהה
- ניצול של רצפת המכירה של מגה ודור אלון מאפשר עלות נמוכה להרכשת לקוח
- ההצעה הטובה ביותר ללקוח:
 - המחיר הנמוך ביותר
 - החזרים על קניות יום יומיות בתחום הדלק והמזון
 - מעטפת שירות כוללת – פרונטלי, טלפוני ואינטרנט
 - איכות רשת גבוהה



יצירת ערך למגה ולדור אלון

מניתוחים שעשינו:

- לקוח YouPhone נאמן יותר והגדיל הוצאה במגה ודור אלון מעבר לקבוצת הביקורת של לקוחות You
- YouPhone מביאה כסף חדש למגה ולדור אלון ממצטרפי YouPhone שלא קנו ב 3 חודשים בקבוצה לפני הצטרפותם (פדיון מזוהה) והחלו לקנות במגה ודור אלון בחודש הצטרפותם
- לקוח מגה ודור אלון שהצטרף ל- YouPhone הגדיל מהותית את היקף הרכישות בקבוצה



מגזר הנדל"ן – שורשי עץ הקמעונאות

- מיקוד בנדל"ן מניב בתחומי המסחר (כיום 68%), לוגיסטיקה (כיום 24%) ומשרדים (כיום 8%)

- רבוע כחול נדל"ן נסחרת במדד ת"א 100 בשווי שוק⁽¹⁾ של כ- 1.4 מיליארד ₪ והון עצמי⁽²⁾ של כ- 1.5 מיליארד ₪

- היקף נכסים – 121 נכסים, כ- 274,000 מ"ר להשכרה, המופיע בספרי רבוע נדל"ן בשווי של כ- 3.1 מיליארד ₪. מתוכם כ- 2 מיליארד ₪ לא משועבדים

- תזרים חזק ויציב הנשען על נדל"ן איכותי במיקומים מרכזיים (כ- 78% משטחי המסחר ממוקמים במרכז הארץ).

- תפוסה גבוהה ואיכותית – 98.7% מרביתם בחוזי שכירות לתקופות ארוכות.

- מינוף נמוך – התחייבויות פיננסיות ל- CAP ברוטו, 56% בלבד.

- משנת 2006 גידול של 82% ב- NOI



מגזר הנדל"ן – סיכום 2012

- התקשרות עם קומברס להקמת בניין משרדים ברעננה. מכירת 50% מהזכויות בפרויקט להראל ברוח
- השלמת רכישת המקרקעין בפרויקט השוק הסיטונאי, מכירת כ- 86% מהדיבות והתחלת שיווק שטחי מסחר בקניון ת"א
- התחלת עבודות הקמת מרלוג אייל
- התחלת עבודות בחניון גבעון
- הרחבת קניון הדר בירושלים בכ- 12 א' מ"ר
- פתיחת המרכז המסחרי בקרית השרון (כ- 14.5 א' מ"ר למסחר ומשרדים)
- Point Wells – אישור לבניית 3 אלפי יח"ד. מצוי בשלבי אישור
- דירוג A1/negative



צמיחה מרשימה תחת ניהול מצטיין

50 המנהלים הטובים 2012

מי ניתן לך את הציאנזם הראשון לחולצ? "הקריירה העסקית שלי התחילה עם משפחת אלון לפני 20 שנה, כשאלון עוד היה חביה צעירה עם עשר תחנות **רובע** נכנסתי במהרה ואחרי כן, עברתי לתפקיד של אדריכל ומנהל החברה, ומשם עברתי להיות סמנכ"ל תכנון ושיווק. לצדו של **רובע** נוספו שנתון לי את הצ'אנס הראשון, לקחנו כיוון חדש והבינו את מרכזי הרענון לתחנות הדלק".

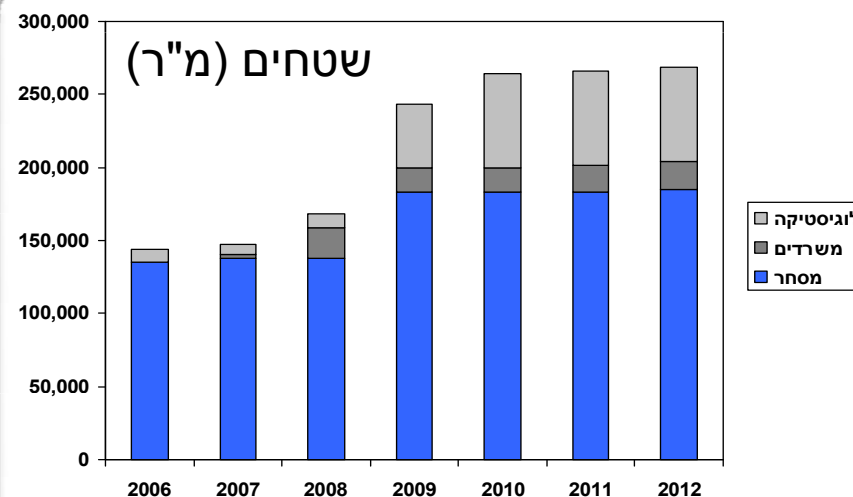
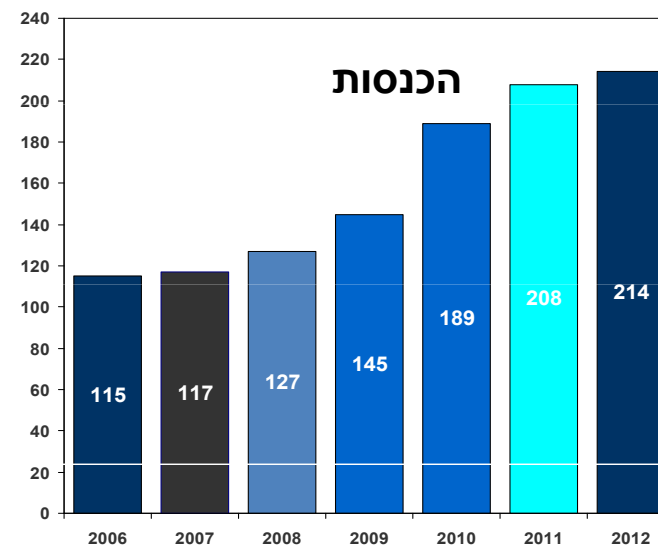
איוז שנה היתה 2012 עמוסות?

"שנה מצוינת: הרבה פרויקטים שהיו בתכנון עברו לשלב הביצוע, יזמיו לנו שטחים להשכרה ויותר מו לגדול בהכנסות העתידיות שלנו. ההישג הגדול שלנו הוא פרויקט השוק הסינונאי, שבו השלמנו השנה כמה יעדים כמו רכישת הקרקע, שיווק של יותר מ-80% מהפרויקט, הבטחת הביטחון לבנייה וקבלת היתר לשטחי המגורים".

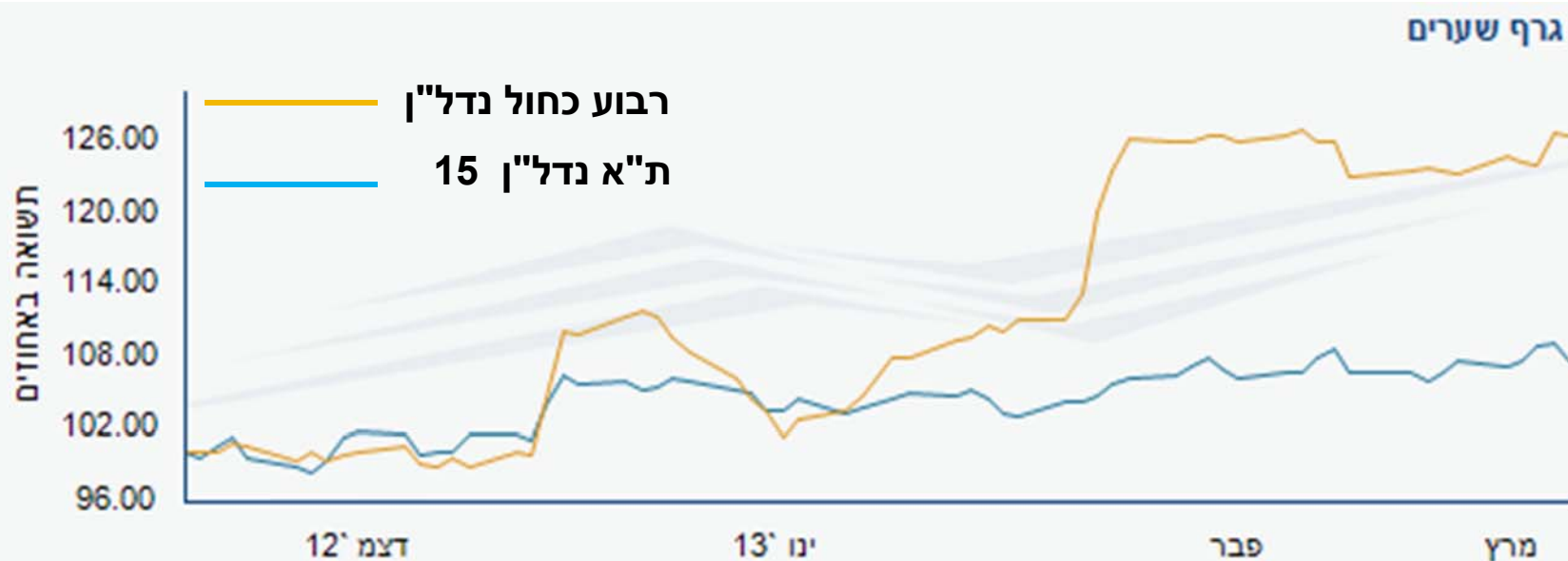
ב-2013 אתם צושים התרחבות או צמצום?

"הצמיחה הגדולה התחילה ב-2012, והשיא צפוי ב-2015. אנחנו מתכננים חיש שנים קדימה בכל התיחום, במיוחד כשאנחנו מדברים על שנים שהגדול הוא כל כך משמעותי. ב-2013, שהיא שנה של צמיחה, יש שישה פרויקטים בביצוע, התמקדות וגידול".

מקום 47
זרוב שטיין
רובע גדלן
ציון מופי 6.71



גרף שערים רבוע נדל"ן



אג"ח	שער 7.4.13	תשואה ברוטו	תאריך פקיעה
ב'	123.70	1.66%	31/08/2016
ג'	115.93	2.38%	31/10/2018
ד'	114.54	3.21%	30/06/2020



מגזר הנדל"ן – מבט קדימה

- קידום פרויקטים בביצוע בהתאם לתקציבים וללוחות הזמנים:
- בית קומברס⁽¹⁾ – כ- 23 א' מ"ר משרדים, חוזה ארוך מול קומברס, צפי לסיום Q3/2014
- קיבוץ אייל⁽¹⁾ – כ- 25 א' מ"ר לוגיסטיקה, חוזה ארוך מול מגה קמעונאות, צפי לסיום Q3/2013
- רכסים – כ- 2.5 א' מ"ר למסחר ומשרדים, צפי לסיום Q4/2013
- קניון הדר⁽¹⁾ – הרחבת הקניון בכ- 12 א' מ"ר, צפי לסיום Q4/2013
- חניון גבעון⁽¹⁾ – כ- 1,000 מקומות חניה בפרויקט BOT, צפי לסיום שנת 2014
- שוק סיטונאי⁽¹⁾ – כ- 37 א' מ"ר מסחר ו- 722 יח"ד, צפי לסיום שנת 2015
- סה"כ צפי לגידול של כ- 62 א' מ"ר בהיקף השטחים המושכרים
- המשך חיזוק תהליך השבחת הנכסים, קידום תוכניות לשינוי יעוד, תוספת שימושים, הפקדת תוכניות מימוש נכסים שמיצו את פוטנציאל ההשבחה שלהם או שאינם בליבת העסקים

(1) – חלק החברה 50%



נתונים פיננסיים

אלון רבוע כחול



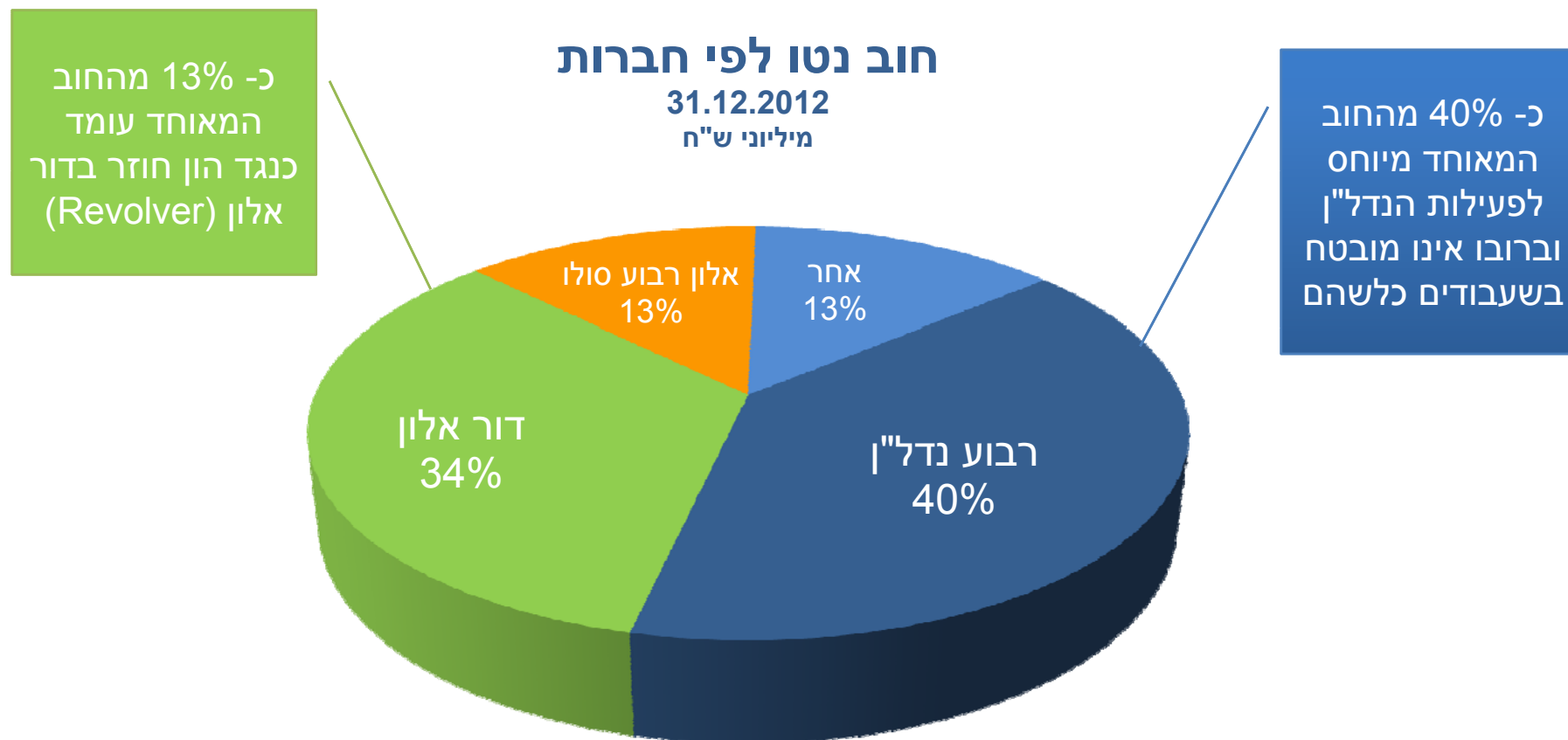
נתונים עיקריים מתוך המאזן המאוחד (מ' נה)

31 בדצמבר 2012			
4,080.4	סה"כ התחייבויות שוטפות:	3,387.5	סה"כ נכסים שוטפים:
1,976.9	חוב לזמן קצר וחלויות שוטפות	706.5	מזומנים, פיקדונות ונכסים פיננסיים
1,249.7	ספקים	1,431.0	לקוחות
853.8	אחר	654.2	מלאי
		595.8	אחר
3,813.2	סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות:	6,112.4	סה"כ נכסים שאינם שוטפים:
3,403.6	הלוואות מבנקים ואגרות חוב	2,867.5	רכוש קבוע
409.6	אחר	1,406.8	נכסים לא מוחשיים
7,893.6	סה"כ התחייבויות:	1,076.2	נדל"ן להשקעה ומלאי מקרקעין
1,606.3	הון עצמי (כולל זכויות מיעוט)	761.9	אחר
9,499.9	סה"כ התחייבויות והון	9,499.9	סה"כ נכסים

חשוב לזכור: רכוש קבוע כולל גם נכסי נדל"ן המושכרים לקבוצה
הרשומים בספרים בכ- 1.2 מיליארד ₪ לעומת שווי הוגן של כ-
2.2 מיליארד ש"ח



התפלגות החוב לפי חברות



נזילות גבוהה



- הקבוצה מייצרת תזרימי מזומנים שוטפים בהיקפים נכבדים
- מסגרות אשראי לא מנוצלות בבנקים
- יתרת כרטיסי אשראי בהיקף של כ- 500 מ' ₪
- דיבידנדים מחברות בנות עם תזרים חזק
- שיעורי החזקה גבוהים בחברות הבנות הציבוריות
- ב 2012 השקעה חד פעמית במקרקעין למגורים של כ- 260 מ' ₪
- הקטינה את התזרים השוטף
- השקעות הוניות נמוכות מהפחת השנתי

סעיף	2012	2011	10-12/2012	10-12/2011
תזרים מפעילות שוטפת בנטרול רכישת מקרקעין	547.0	642.1	110.4	144.6
רכישת מקרקעין	(260.8)	(14.5)	(1.0)	(3.2)
סה"כ תזרים מפעילות שוטפת	286.1	627.6	109.4	141.4



נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד (מ' נה)

סעיף	2012	2011	10-12/2012	10-12/2011
הכנסות ממכירות, נטו	12,850.4	12,345.8	3,114.8	3,020.8
רווח גלמי	2,842.3	2,903.8	681.0	688.6
רווח תפעולי לפני הכנסות הוצאות אחרות	184.1	292.0	19.9	17.1
הכנסות/(הוצאות) אחרות ועליית ערך נדל"ן להשקעה	129.8	25.0	32.1	3.9
רווח תפעולי לפני מימון	313.9	317.0	52.0	21.0
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו	(245.8)	(171.9)	(34.2)	(41.6)
חלק החברה ברווחי חברות כלולות	12.0	5.7	3.4	(0.4)
רווח לפני מסים	80.2	150.8	21.2	(21.0)
מסים על ההכנסה	16.6	48.5	6.8	34.7
רווח נקי מפעילות נמשכת	63.6	102.3	14.4	(55.7)
הפסד מפעילות מופסקת (לאחר מס)	(22.5)	(18.6)	(11.9)	(10.4)
רווח נקי	41.2	83.7	2.5	(66.1)



תחומי פעילות

תוצאות המגזר	2012	2011	שיעור שינוי	Q4 2012	Q4 2011	שיעור שינוי
מתחמי תדלוק ומסחר	164.7	173.6	-5.1%	21.2	17.5	21.1%
סופרמרקטים	139.7	169.7	-17.7%	49.7	19.4	156%
לא מזון	(15.5)	(29.0)	47%	(12.7)	(21.2)	40%
נדל"ן	125.9	57.3	120%	19.7	18.8	4.8%

- שיפור משמעותי בתוצאות המגזרים ברבעון הרביעי אל מול הרבעון המקביל
- גידול של 9% בתוצאות מגזר מתחמי התדלוק והמסחר בנטרול רווחי/הפסדי מלאי



חברות מובילות שוק בכל אחד מתחומי הפעילות שלנו

פורצי דרך בהשבחת הפעילויות שלנו (דיינרס, מועדון
לקוחות YOU, YouPhone, חנויות נוחות)

פועלים בזהירות ובאחריות אל מול תנאי שוק ורגולציה
מאתגרים

הרחבת פעילות הנדל"ן והצפת ערך הן ברבוע
כחול נדל"ן והן בדור אלון

"מי שרוצה לחזות את העתיד צריך
להמציא אותו"

אחריות תאגידית – אלון רבוע כחול בקטגוריית פלטינה בדירוג מעלה

מטרה: השגת צמיחה עסקית תוך הטמעה של שיקולים סביבתיים, חברתיים ומוסריים בניהול השוטף, בנוסף לשיקולים העסקיים

הדרך: ניהול מיטבי של כל ההשפעות שלנו, מעל ומעבר לדרישות החוק
beyond compliance

המיקוד של הקבוצה: קידום איכות חיי המשפחה בישראל.

עמותות איתן אנו פועלים בתחום:



תרומה לקהילה

כחלק מהתוכנית החברתית החדשה שאנו מובילים יחד עם ג'וינט
התנדבות לקידום איכות חיי המשפחה, התגייסו משפחות בקבוצת
אלון לשמח ילדים השוהים בבתים החמים של הקבוצה במהלך חג
החנוכה. בנוסף אנחנו מאמצים מספר גדודי לוחמים בצה"ל, מפעילים
את תוכנית חכמים ברבוע ללימוד צרכנות נבונה ותורמים ומתנדבים

בבתים חמים



סיכום

11 אפריל 2013

דורין פלס, רו"ח
אנליסטית
dorin_z@ibi.co.il

אלון רבוע כחול



לא על המזון לבדו

אלון רבוע כחול מזוהה בעיקר עם רשת שיווק המזון "מגה", זאת למרות שמדובר בחברת הקמעונאות הגדולה בישראל עם פעילות בתחום הנדל"ן, הדלק, צעצועים, מוצרי פנאי, סלולר ועוד. החברה הייתה מהראשונות לזהות את היתרונות של מועדון הלקוחות וכיום בבעלותה מועדון לקוחות מרשים אשר מונה כ-1.5 מיליון לקוחות. בתחום קמעונאות המזון מתמקדת החברה בעיקר במרכזי ערים, ומקפידה על המיקומים האטרקטיביים ביותר, היא מחלוצות תחום חנויות הנוחות במתחמי התדלוק ונראה כי היא אינה נרתעת מלהמשיך לפתח מיזמים חדשים ויצירתיים כגון פעילות ה-MVNO של YouPhone או כניסה לחברת כרטיסי האשראי דיינרס.

נתונים כלליים

המלצה:	קנייה
מחיר יעד:	17.5 ₪
מחיר שוק:	12.1 ₪



