

אורכית תקשורת בע"מ

מצגת חברה, אפריל 2011



www.orckit.com

Pushing technology to the edge

הערות כלליות למידע במצגת

- המידע הכלול במצגת זאת הינו מידע חלקי המבוסס על מידע שהתפרסם בתשקיף שפרסמה אורכית תקשורת בע"מ ("החברה") נושא תאריך 15 באפריל 2011 (להלן התשקיף) ובדו"חות של החברה, אשר פורסמו בבורסה בארה"ב, כמפורט בתשקיף וכנדרש ממנה על פי הדין.
- מצגת זו אינה מהווה הצעה ו/או הזמנה לרכישת ו/או הקצאת ניירות ערך של החברה. מצגת זו נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שהחברה פרסמה לציבור ובכלל זה בתשקיף ובהפניות הכלולות בו.
- לשם קבלת מידע מלא ומקיף על מצבה של החברה, עסקיה, תוצאותיה הכספיות יש לעיין בתשקיף, בדיווחים ובדוחות התקופתיים שפורסמו על ידי החברה כאמור לעיל.
- מצגת זו כוללת הצהרות ומידע צופים פני עתיד, הכפופים לגורמי סיכון של אורכית ושל החברות הבנות שלה, לפעילותן, לשוק הרכיבים האלקטרוניים, לדרישות ולמגמות בשוק מוצרי הטלקום, להמשך הפיתוח של מוצרי אורכית, לטכנולוגיות מתחרות, לתחרות מצד חברות אחרות בתחום, לסיכונים הכרוכים בשערי חליפין ולגורמי סיכון אחרים המפורטים בדיווחי החברה על טופסי 6K, 20F ודיווחים נוספים אשר הוגשו על ידי החברה לרשויות בישראל ובארה"ב. התממשותו של המידע הצופה פני עתיד, כולו או חלקו, עלולה להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מכפי שנצפה.
- המידע הכלול במצגת נכון למועד עריכתה והחברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע הכלול במצגת כולו או חלקו.
- יתכן ומצגת זו כוללת נתונים ו/או מידע שאינם כלולים בדוחות הכספיים של החברה כפי שפורסמו לציבור או שאופן הצגתם שונה מהאופן שבו נכללו בדוחות שפורסמו על ידי החברה לציבור. בכל מקרה של סתירה בין הדיווחים שפורסמו לציבור לבין הנתונים הכלולים במצגת זו, יגברו הנתונים המופיעים בדיווחים שפורסמו לציבור כאמור.



- שוק היעד של מוצרי אורכית מתעורר בתנופה
- צמיחה אגרסיבית של שרותי נתונים בשוק הגלובלי (אפקט האיפון/אייפד)
- הקף שרותי טלפוניה מסורתיים יורד בקצב אולם אינו צפוי להיעלם
- שוק הסלולר הצומח בצורה אקספוננציאלית דורש תמיכה גם בטלפוניה מסורתית וגם בנתונים

שילוב שירותי טלפוניה מסורתיים ושירותי נתונים על פלטפורמה אחת ובאותה רשת (Converged Network) הוא היתרון התחרותי של אורכית

- בסיס לקוחות רחב ומגוון וניסיון שדה בהיקף נרחב
- 2008: לקוח בודד ביפן – KDDI
- 2011: מעל 20 לקוחות, ביניהם: BSNL (הודו), KDDI (יפן), T-Systems (גרמניה), SK Broadband (קוריאה) ועוד
- ברבעון הקודם החלו 3 בתי השקעות מובילים בארה"ב לסקר את החברה
- מובילי שוק בפתרונות ל-Converged Network
- השקעה של מעל 80 מיליון דולר במו"פ בפיתוח דור המוצרים החדש
- 200 עובדים מהם כמחצית במו"פ
- הנהלה יציבה ומנוסה
- מעל 20 שנים של ניסיון עסקי מול ספקי תקשורת מובילים בעולם

הנהלת החברה: יותר מעשור של עבודה משותפת



איציק תמיר
מייסד ומנכ"ל משותף



אריק פנט
מייסד ומנכ"ל משותף



אלי אלוני
סמנכ"ל בכיר
לטכנולוגיות ושיווק



אורן טפר
סמנכ"ל מכירות



יוסי ברששת
סמנכ"ל מו"פ



אורי שלום
סמנכ"ל כספים



אורן מימון
סמנכ"ל תפעול



ענבר רוזנברג
סמנכ"לית
משאבי אנוש

- **אודות החברה**

- **שוק המטרה**

- **הפתרון של אורכית ויתרונו התחרותי**

- **הזדמנויות עסקיות (בסדר כרונולוגי)**

- **תמצית מידע פיננסי**

- **סיכום ומסקנות**

אודות אורכית: סקירה היסטורית של אבני דרך משמעותיות

כיום:נקודת פריצה לשוק בגודל כ-\$1.8B השנה

- שוק צומח במהירות לכ-\$5.8B בשנת 2014
- צורך מיידי וברור בהעברת שרותי טלפוניה מסורתיים ונתונים על אותה פלטפורמה
- הצורך משתקף בתהליכי מכירה בכל העולם

אורכית מובילת שוק בפתרונות ל- Converged Network

* - מידע מבוסס על הערכות אנליסטים (HeavyReading, ינואר 2011)



2008 ועד היום: גידול מהותי בבסיס הלקוחות, כיום מעל-20 לקוחות

2004: KDDI מאמצת את הטכנולוגיה של אורכית: הכנסות של מעל \$200M

2002: רישום למסחר בבורסה לני"ע בת"א

2000: החברה פונה לתחום ה- Converged Networks

1996: הנפקה (בנאסד"ק), שליטה על 35% משוק ה-ADSL העולמי

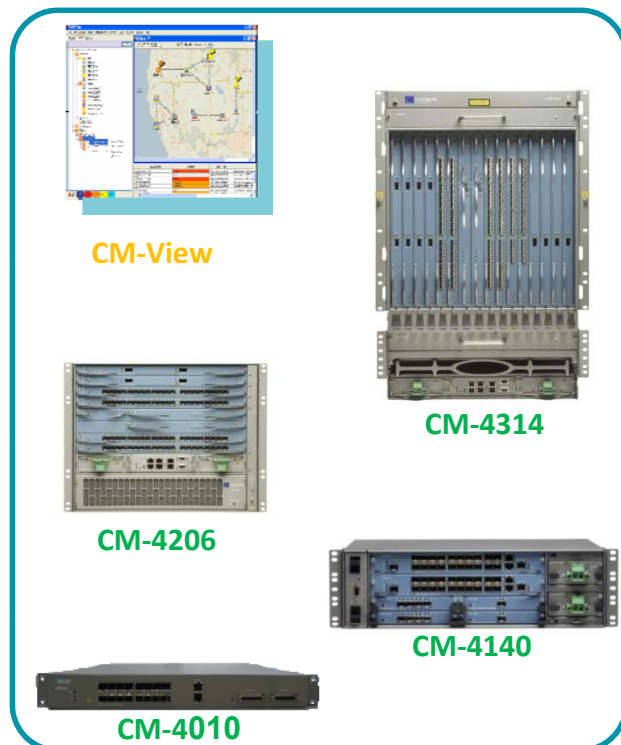
1990: הקמת החברה

- פתרון כולל להעברת שרותי טלפוניה מסורתיים ושירותי נתונים על אותה פלטפורמה ובאותה רשת (Converged Network)

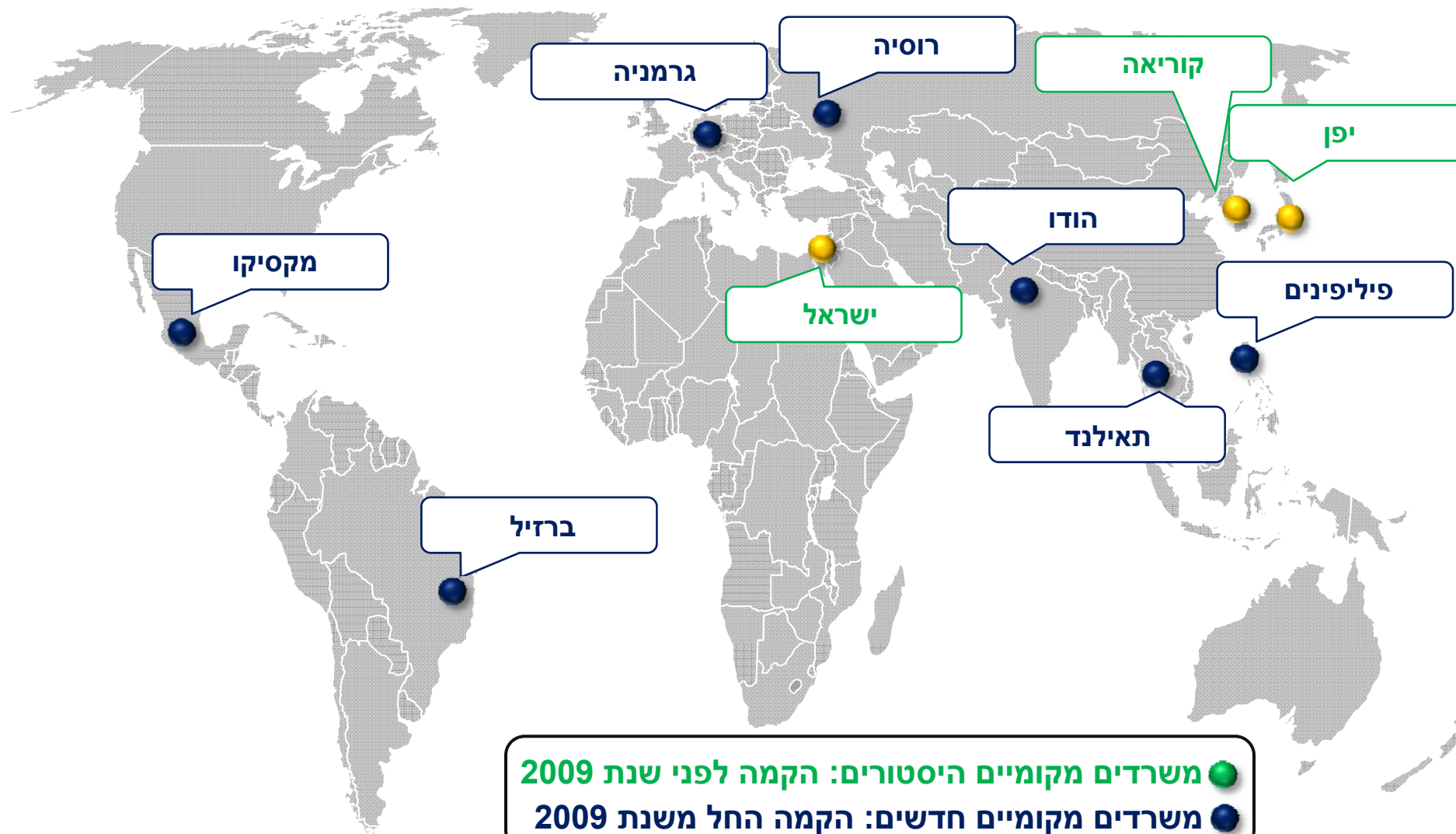
- הפתרון של אורכית מאפשר שדרוג **אבולוציוני** (ולא רבולוציוני) מהתשתית הישנה שתוכננה להעברת שרותי טלפוניה בלבד ל-Converged Network

- המודל העסקי

- מכירת פתרון תקשורת: משפחת מתגי ה-CM4000
- רישוי תוכנה: רישיונות למוצר ה-CM-View המנהל את הרשתות והשרותים
- שרותים: תחזוקה ותמיכה



2009 – 2010: בניית הפריסה הגלובלית



מודל המכירה

- מכירה ללקוחות בכל רחבי העולם תוך התמקדות בשווקים צומחים: הודו, רוסיה, אסיה, מרכז ודרום אמריקה
- מכירה ישירה ומכירה עקיפה
- מכירה ישירה לספקי תקשורת ראשיים (Tier-1) תוך אספקת שרות ממשד מקומי
- מכירה עקיפה באמצעות שותפים ומפיצים מקומיים לספקי תקשורת בינוניים ואזוריים (Tier-2)

ITM



OKI®



3M



פיזור בבסיס הלקוחות בחתכים של גאוגרפיה, גודל וסוגי שירותים

ספקי תקשורת ראשיים (Tier-1)



ספקי תקשורת בינוניים ואזוריים (Tier-2)

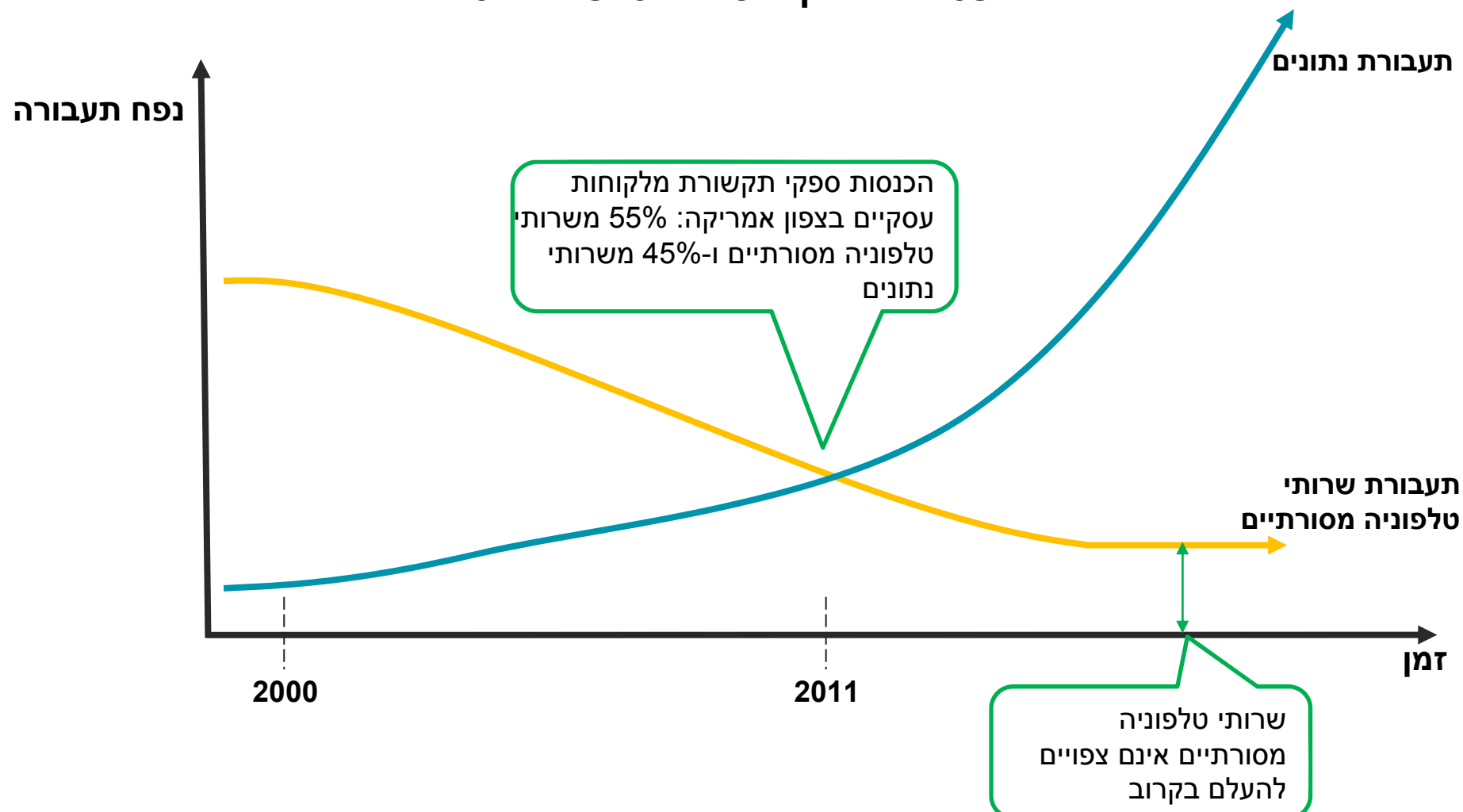


בסיס לקוחות הטרוגני המייצר מקורות הכנסה יציבים ומגוונים

- אודות החברה
- שוק המטרה
- הפתרון של אורכית ויתרונו התחרותי
- הזדמנויות עסקיות (בסדר כרונולוגי)
- תמצית מידע פיננסי
- סיכום ומסקנות

נפח תעבורת הנתונים גדול כיום מנפח תעבורת שרותי טלפוניה מסורתיים

נתונים תופסים את מקום שרותי טלפוניה מסורתיים



מקור: אורכית תקשורת בע"מ, תוך התבססות על פרסומי MEF ודוחות ציבוריים, 2011

המהפכה שחלה ברשתות התקשורת

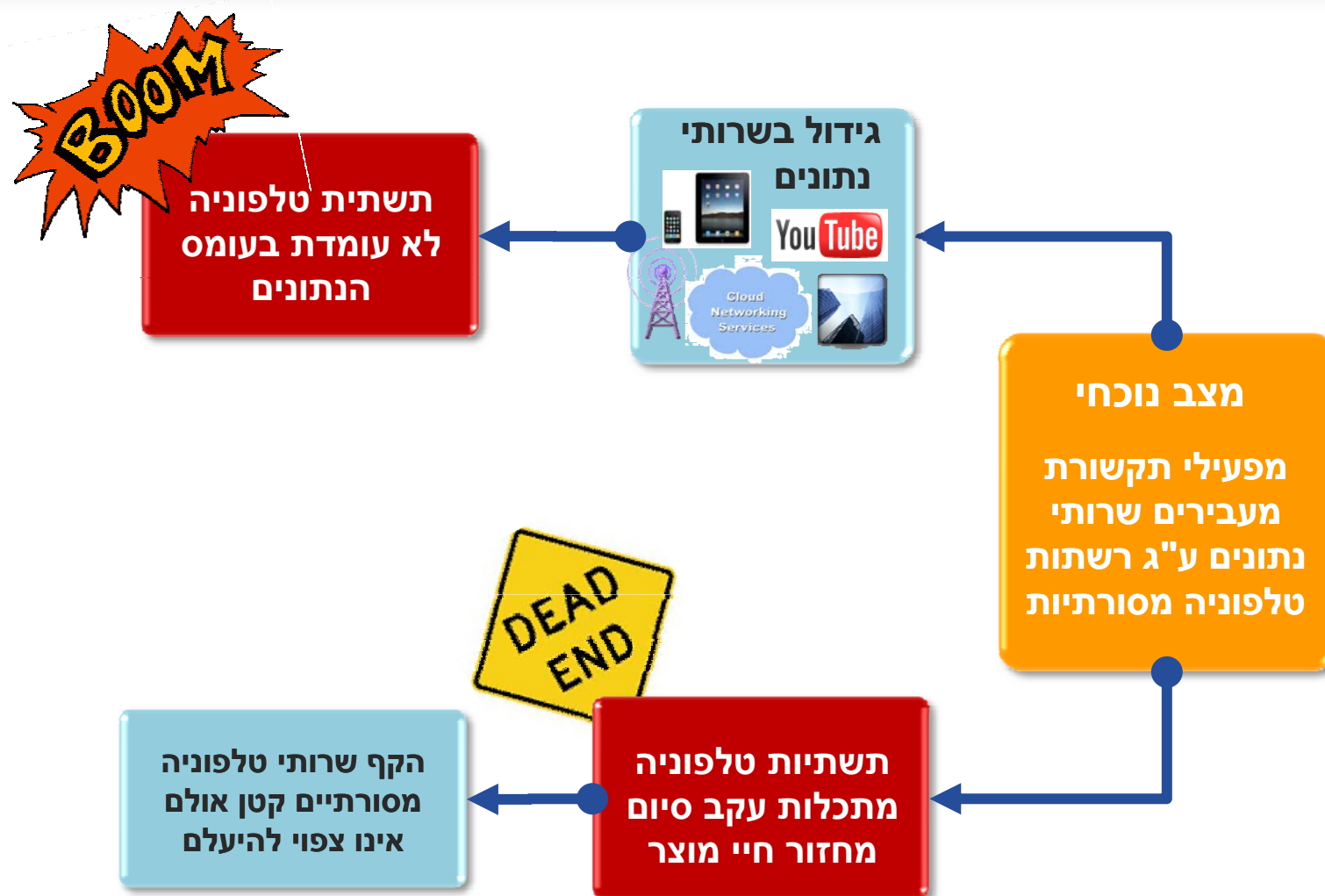
מצב נוכחי

מפעילי תקשורת
מעבירים שרותי
נתונים ע"ג רשתות
טלפוניה מסורתיות

המהפכה שחלה ברשתות התקשורת



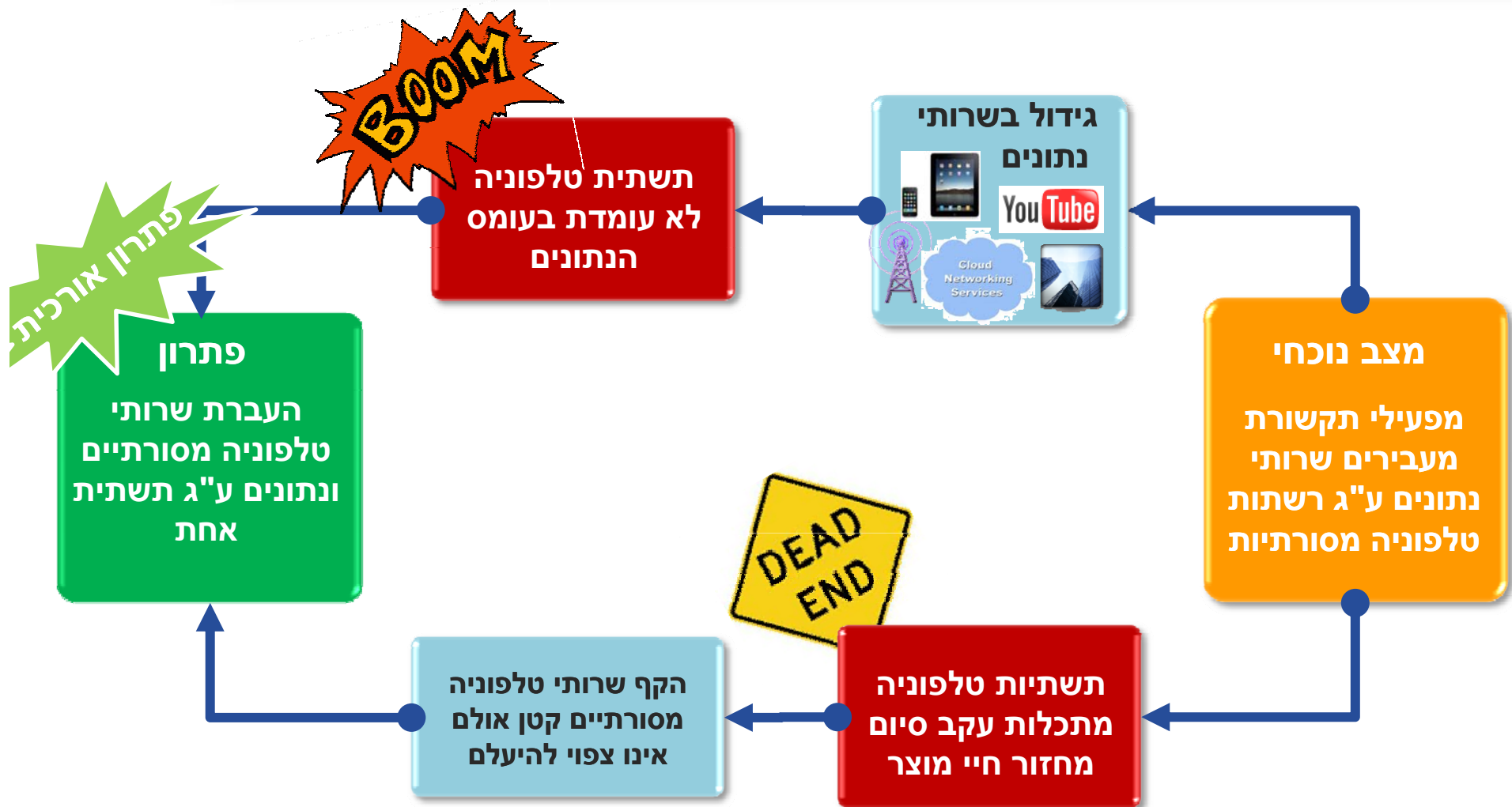
המהפכה שחלה ברשתות התקשורת



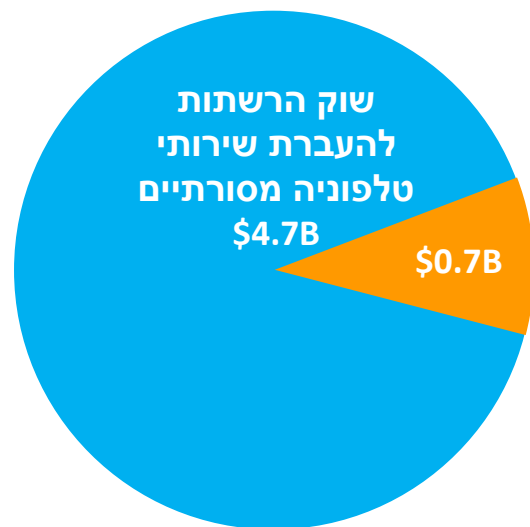
המהפכה שחלה ברשתות התקשורת



המהפכה שחלה ברשתות התקשורת

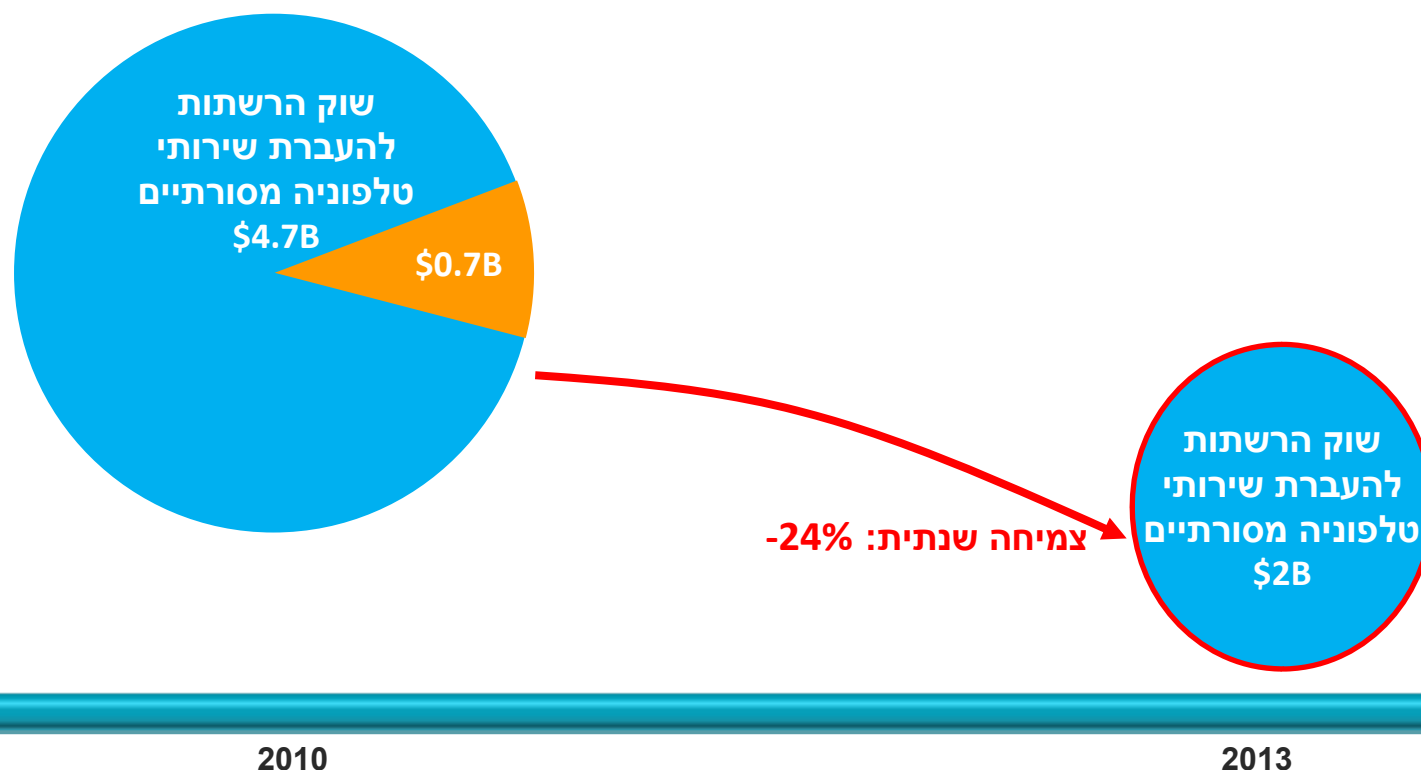


פריסת ציוד ה-Converged Network צוברת תאוצה על חשבון פריסת רשתות להעברת שירותי טלפוניה מסורתיים



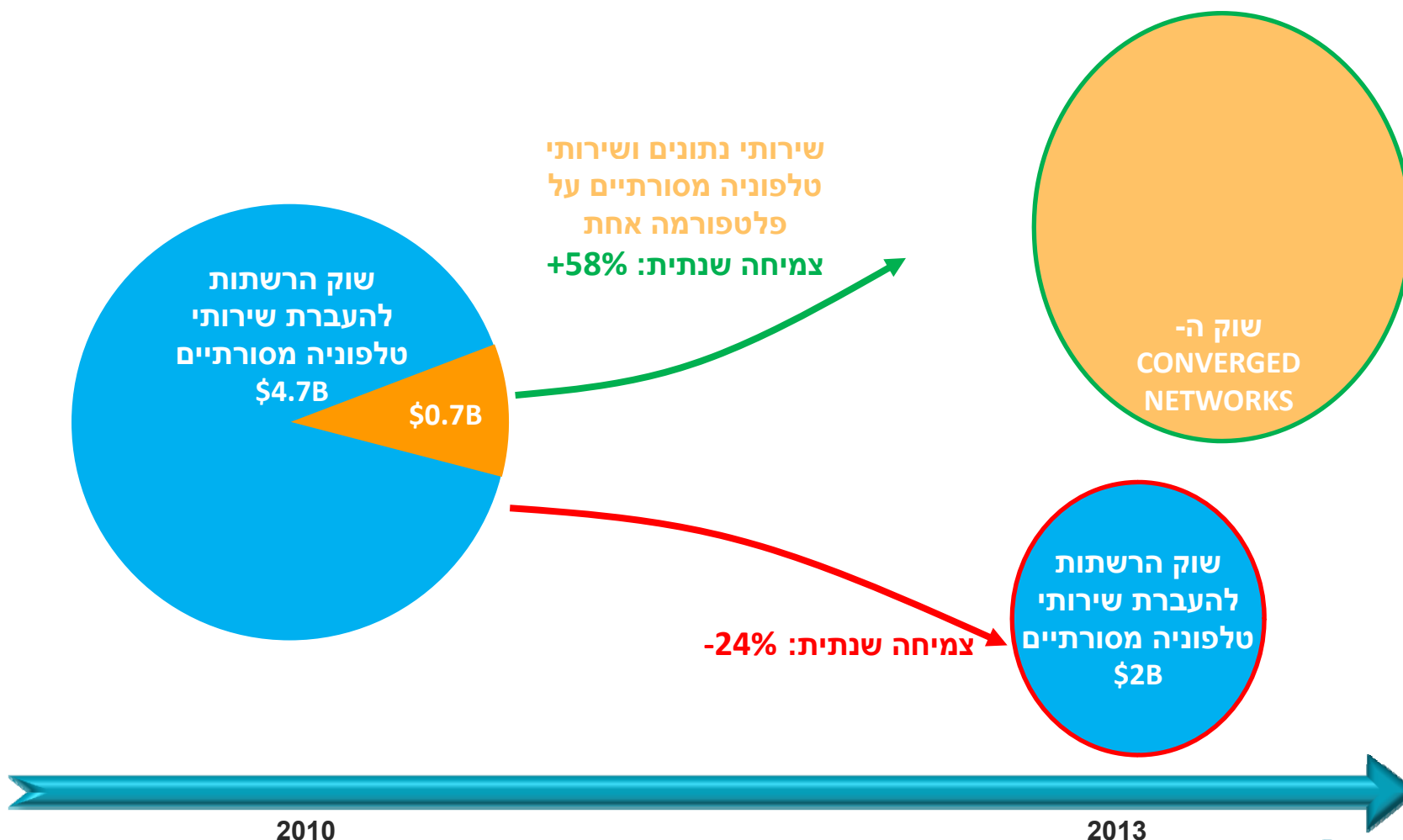
* Source: HeavyReading, Jan 2011

פריסת ציוד ה-Converged Network צוברת תאוצה על חשבון פריסת רשתות להעברת שירותי טלפוניה מסורתיים



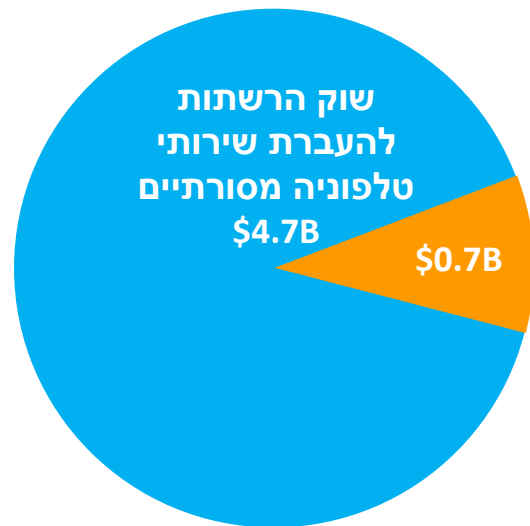
* Source: HeavyReading, Jan 2011

פריסת ציוד ה-Converged Network צוברת תאוצה על חשבון פריסת רשתות להעברת שירותי טלפוניה מסורתיים

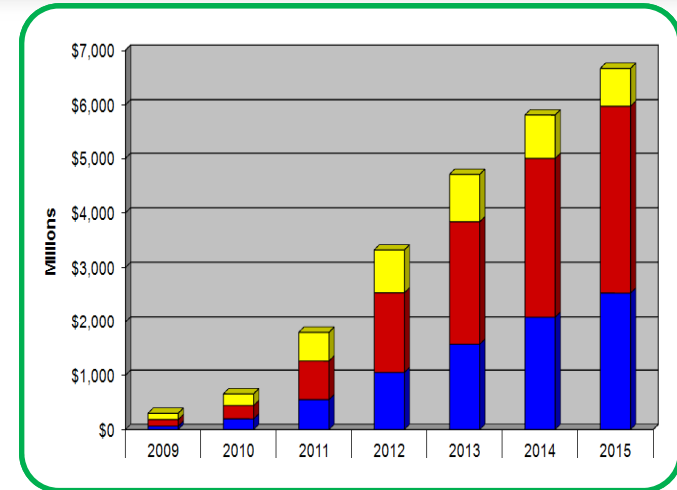


* Source: HeavyReading , Jan 2011

פריסת ציוד ה-Converged Network צוברת תאוצה על חשבון פריסת רשתות להעברת שירותי טלפוניה מסורתיים



שירותי נתונים ושירותי
טלפוניה מסורתיים על
פלטפורמה אחת
צמיחה שנתית: +58%



שוק ה-
CONVERGED
NETWORKS

צמיחה שנתית: -24%



2010

2013

* Source: HeavyReading, Jan 2011

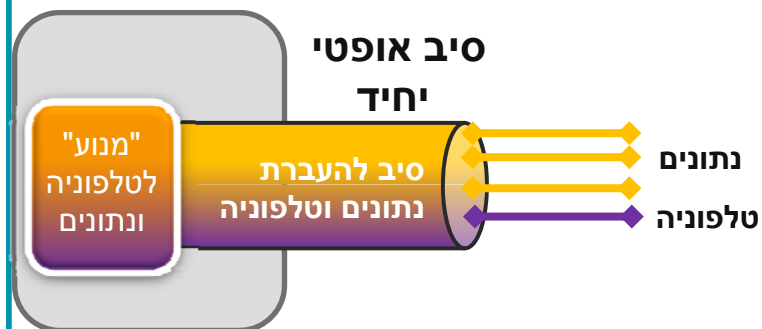
© 2011 אורכית תקשורת בע"מ | www.orckit.com | ORCKIT

21

- אודות החברה
- שוק המטרה
- הפתרון של אורכית ויתרונו התחרותי
- הזדמנויות עסקיות (בסדר כרונולוגי)
- תמצית מידע פיננסי
- סיכום ומסקנות

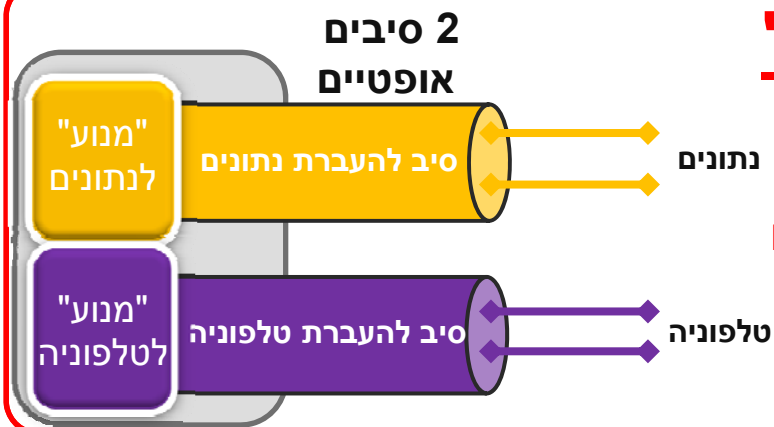
שילוב שרותי טלפוניה מסורתיים ונתונים: Converged Network הפתרון המנצח של אורכית

הפתרון המוצע ע"י אורכית: "מנוע" יחיד



עלויות: ✓
 הוספת שרותים: חלוקה גמישה בין טלפוניה ונתונים ✓
 פשטות: רשת אחת ✓

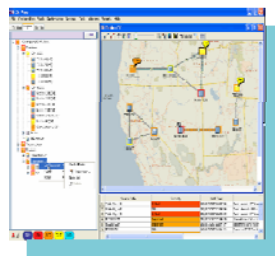
פתרון המוצע ע"י מספר מתחרים: 2 "מנועים"



עלויות: ✗
 הוספת שרותים: חלוקה קשיחה בין טלפוניה ונתונים ✗
 סבוכיות: שתי רשתות ✗

פתרון ה-Converged Network של אורכית

זמין כיום



CM-View

• מערכת מתקדמת לניהול רשתות



CM-4314

• מיתוג בקצב 640G



CM-4206

• מיתוג בקצב 320G



CM-4140

• מיתוג בקצב 168G



CM-4010

• מיתוג בקצב 32G



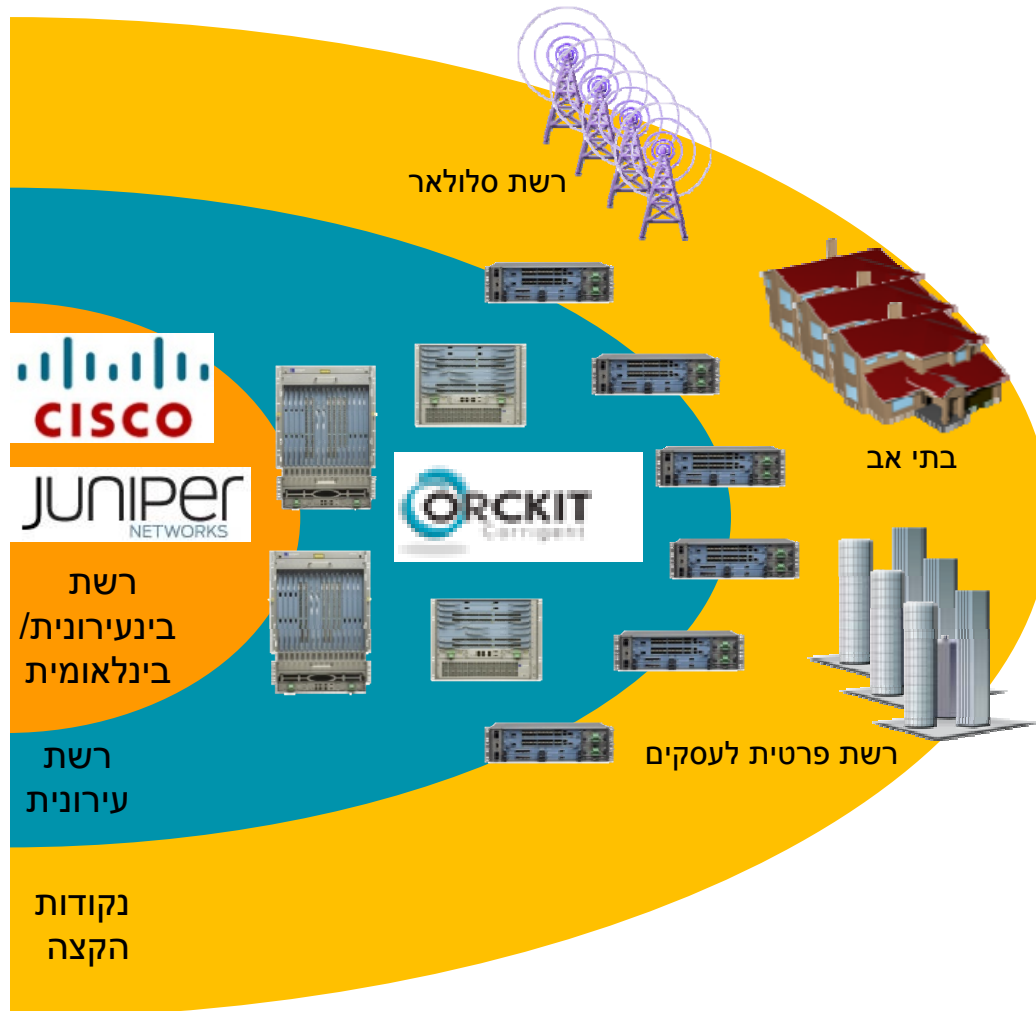
הצגת כרטיסי 100GE וקצבי טרהביט
במתגים במהלך שנת 2011

העברת כל סוגי וקצבי טלפוניה ונתונים על
גבי רשת נתונים אחידה

מימוש טכנולוגיות MPLS ו-MPLS-TP באותו
קו מוצרים

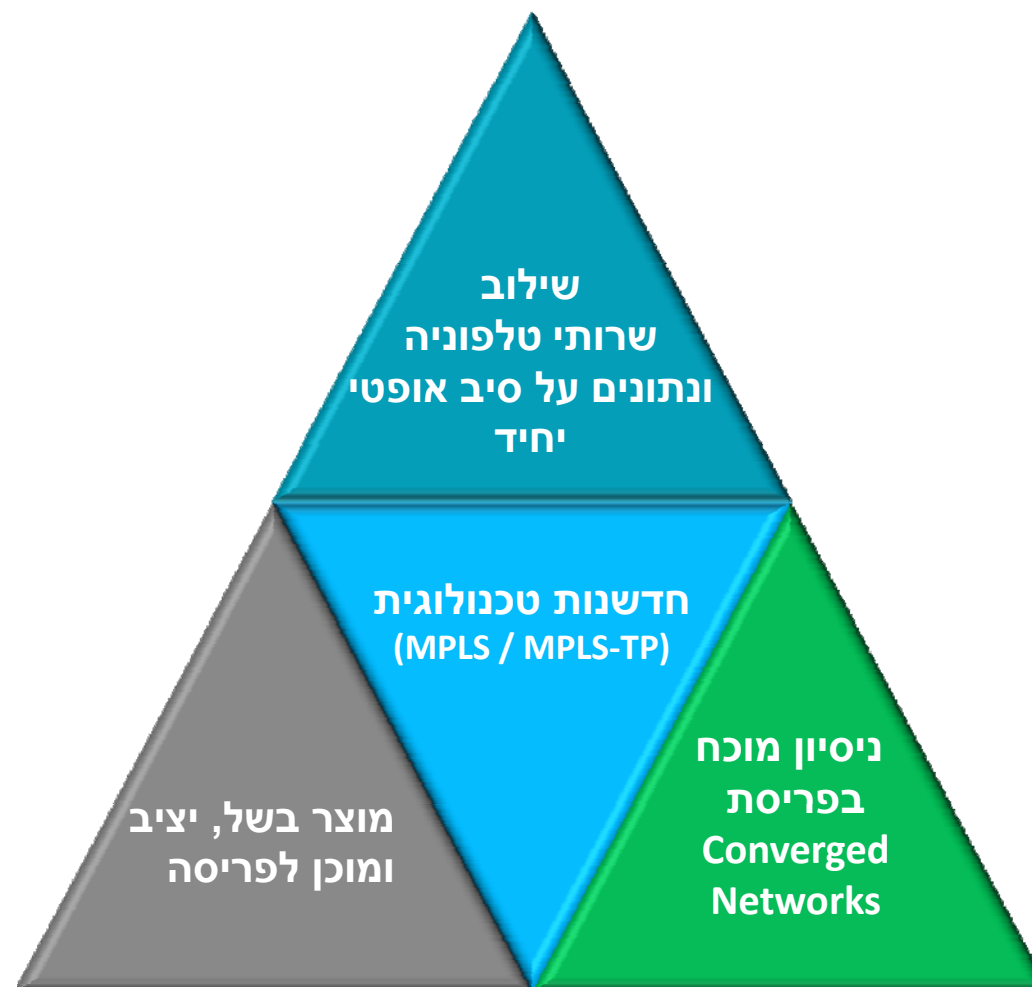
צריכה מינימלית של הספק חשמלי

מיקום הפתרון של אורכית ברשתות תקשורת



- פתרון אורכית ממוקם באזור הרשת העירונית
 - ברשת ממוצעת מותקנים בין מאות לאלפי מתגים מסוג זה בתלות בגודל הרשת
 - מחיר למוצר: 10-50 אלף דולר בתלות בסוג המוצר ובקונפיגורציה
- פתרון אורכית הינו פתרון משלים למוצרי סיסקו הממוקם ברשתות בינעירוניות/בינלאומיות

היתרון התחרותי של אורכית בשוק ה-Converged Network



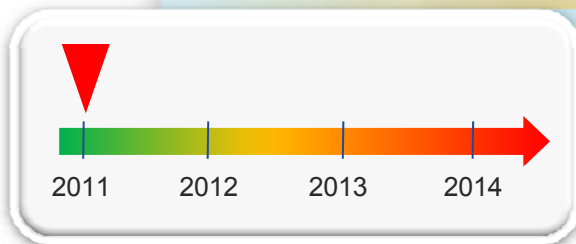
למה אורכית, למה כעת?



מובילת שוק ה- Converged Networks



- אודות החברה
- שוק המטרה
- הפתרון של אורכית ויתרונו התחרותי
- **הזדמנויות עסקיות (בסדר כרונולוגי)**
- תמצית מידע פיננסי
- סיכום ומסקנות



BSNL (ה"בזק" של הודו) - רשת סיבים אופטיים ארצית לשרותי פס רחב



הסיבות לבחירה באורכית

- טכנולוגיית 10GE תחרותית ויעילה
- יכולת איסוף תעבורת FIBER
- מנקודות הקצה ובתי האב
- יחס ביצועים/מחיר תחרותי

• BSNL – אחד מספקי התקשורת הגדולים בעולם

- 94 מליון מנויים
- מספקת קשת רחבה של שרותי תקשורת לבתי אב, מנויים סולארים וארגונים עסקיים

• הפתרון של אורכית נבחר כאבן בניין לרשת הסיבים ארצית

- בשלב ראשון 259,000 קווים*
- ע"פ OVUM הפרויקט יגיע ל-7 מליון קווים עד 2015**

• ערוצי המכירה דרכם אורכית מספקת ל-BSNL:

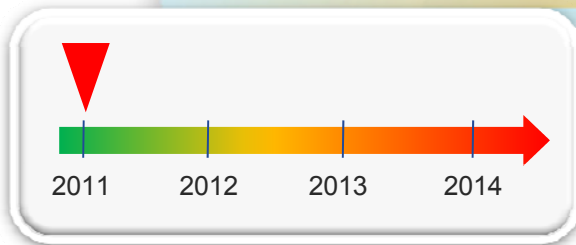
- ITI: ערוץ ממשלתי לו מובטח 30% מתקציב פריסת הרשת בכפוף להשוואת מחיר לספקים הזוכים במכרז
- ערוץ הפצה גלובלי מהגדולים בעולם בתחום התקשורת

• ההזדמנות העסקית:

- הרשת נמצאת בתחילת דרכה
- 6 מיליון דולר ראשונים הכנסות מהפרויקט הוכרו במחצית השנייה של 2010

* Source: Vocio & Data magazine - <http://voicendata.ciol.com/content/news1/109101203.asp>

** Source: OVUM, "Success of FTTH deployment crucial for BSNL and selected vendors", Kamalini Ganguly, October 2009



הזדמנויות עסקיות גלובליות ב-2011 ← בחלוקה גיאוגרפית

• רוסיה ומזרח אירופה

- **Tele2 רוסיה:** מפעיל סלולרי הגדל בקצב אקספוננציאלי. בשנה האחרונה הגדיל את בסיס הלקוחות ב-23%. כיום משרתים קרוב ל-20 מיליון מנויים*.
- שיתוף פעולה אסטרטגי עם **Technoserv**, האינטגרטור הגדול ברוסיה בתחום התקשורת עם למעלה ממיליארד דולר הכנסות שנתיות**

• מערב אירופה

- שת"פ אסטרטגי עם **3M** הניב בשלושת הרבעונים האחרונים 6 לקוחות חדשים, רובם מפעילים אזורים בגרמניה.
- מפעילים אלו מספקים כיום שירותים ללקוחות פרטיים ועסקיים

• אסיה

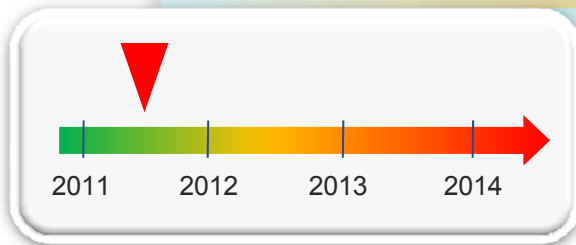
- מוצרי החברה נמצאים בבחינה אצל מספר לקוחות ביניהם גם ספקי תקשורת ראשיים (Tier 1)

• מרכז ודרום אמריקה

- **מטרו-נט** מספק שרותי תקשורת למרבית המפעילים הגדולים במקסיקו. ממשיך בתהליך החלפת הרשת הקיימת ובהרחבתה תוך התבססות על מוצרי אורכית
- 2 לקוחות חדשים התווספו ברבעון האחרון

* Source: <http://wirelessfederation.com/news/70399-tele2-russia-adds-547000-customers-in-q1>

** source: <http://www.technoserv.com/en/about/company/>



ספק תקשורת פאן-אירופאי

- ספק תקשורת מתקדם בעל רשתות סלולאריות בפריסה פאן אירופאית
 - מעל 28 מליון מנויים
 - פעילות ב-11 מדינות

הסיבות לבחירה באורכית

- העברת כל סוג וקצבי טלפוניה על גבי נתונים
- שימור הלקוחות, ההכנסות ותשתית הקצה של רשת הטלפוניה
- הטמעת שרותי נתונים מתקדמים

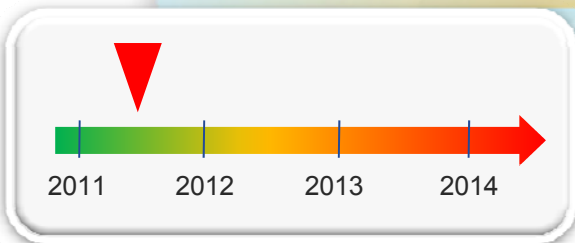
- הפתרון של אורכית נבחר ל:

- שדרוג הדרגתי של תשתית טלפוניה מסורתית שסופקה להם על ידי אחת מחברות התקשורת הגדולות בעולם, לתשתית המשלבת טלפוניה ונתונים (Converged Network)
- מיזם חדשני לפריסת דור 4 בסלולר (LTE) עם יעד לספק אינטרנט מהיר בסלולר ל-99% מהאוכלוסייה עד 2013*

ההזדמנות העסקית

- הפרויקט בתחילת דרכו, תעבורה חיה התחילה לזרום ברשת בתחילת 2011

* Source: <http://www.telecoms.com/10423/tele2-telenor-to-build-swedish-lte-network/>



הודו: הזדמנויות עסקיות נוספות



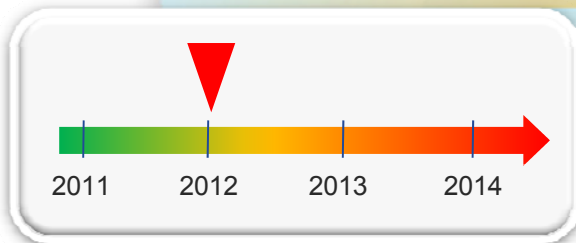
- מהפכת התקשורת בשוק הפרטי בהודו מתחילה כעת
- מספר חסר תקדים של פרויקטים שנובע ממספר גורמים*:
 - שחרור ספקטרום (תדרי תקשורת אלחוטית) מידי הצבא לשוק הפרטי
 - פריסה של רשתות דור 3 ו- דור 4 (LTE) מתאפשרת עקב שחרור הספקטרום
 - פריסה של רשתות סיבים אופטיים לצרכים צבאים כחלופה לתקשורת אלחוטית
 - מינוף פריסת הסיבים האופטיים גם לצרכים אזרחיים, תאמת הרשתות לתמיכה בגידול קצב שרותי הנתונים ברשתות הסלולר והקוויות
 - סיום חיי ציוד התקשורת המשרת את שרותי טלפוניה מסורתיים

מהפכת התקשורת בהודו טומנת בחובה הזדמנויות עסקיות מהותיות
לאורכית הממוצבת כספק מוביל לפתרונות Converged Networks
וכספק מוכח ל-ITI ול-BSNL

* Source: <http://telecomtalk.info/india-3q-spectrum-bid-results-what-operators-said/28087/>

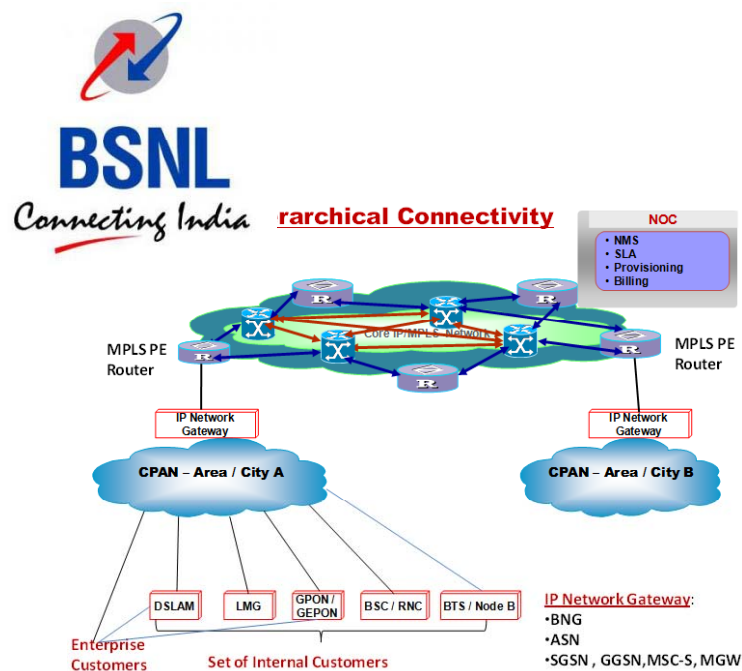
* Source: Vocio & Data magazine - <http://voicendata.ciol.com/content/news1/109101203.asp>

* Source: <http://www.india-defence.com/reports-4424>



BSNL – שילוב שרותי טלפוניה ונתונים על רשת אחידה Converged Packet Aggregation Network (CPAN)

- רשת עתידית* אחת בכל הודו לאספקת כל שרותי התקשורת מבוססת על טכנולוגית Converged Network
- העברת טכנולוגיות ADSL ו- Fiber To The Home (FTTH)
- רשתות סלולאריות: העברת טכנולוגיות דור 2, דור 3, דור 4 (LTE) ו- WIMAX
- רשתות פרטיות לארגונים
- איחוד תשתיות וטכנולוגיות מסורתיות וחדשות



ההזדמנות העסקית*

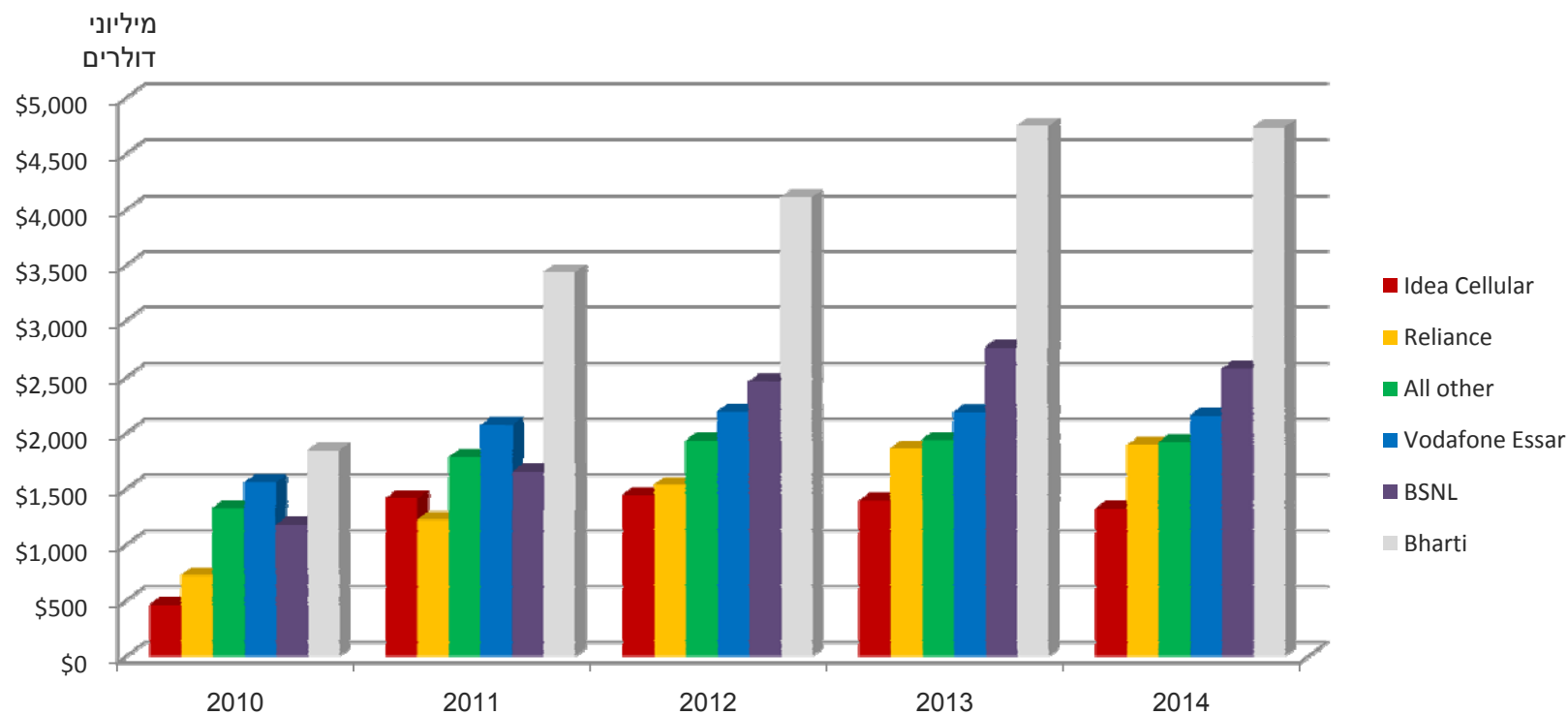
- החלפה הדרגתית של רשת BSNL הקיימת ל- Converged Network
- רשת BSNL מונה כיום:
 - 91 אלף מתגי טלפוניה מסורתית
 - 80 אלף מתגי נתונים

* Source: <http://bsnl.co.in/tender1/files/Letter to 20 prospective OEM for participating in discussion on CPAN revised.doc>

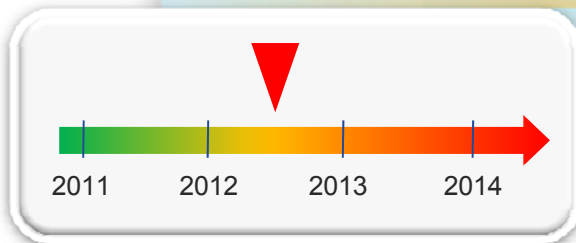


מהפכת התקשורת בהודו

כפי שבאה לידי ביטוי בצפי ההשקעות של מפעילי התקשורת השונים



Source: OVUM, Service provider revenue and capex forecast - global, Matt Walker, Oct. 2010



KDDI – רשת נתונים קווית וסלולארית ארצית



הסיבות לבחירה באורכית

- תשתית אחת לשרותי טלפוניה ונתונים
- חדשנות טכנולוגית בתחום ה-MPLS
- מערכת ניהול מתקדמת

• KDDI – ספק התקשורת השני בגודלו ביפן

- 31 מיליון מנויים
- רשת תקשורת קווית וסלולארית
- שרותים ללקוחות עסקים ופרטיים

• הפתרון של אורכית

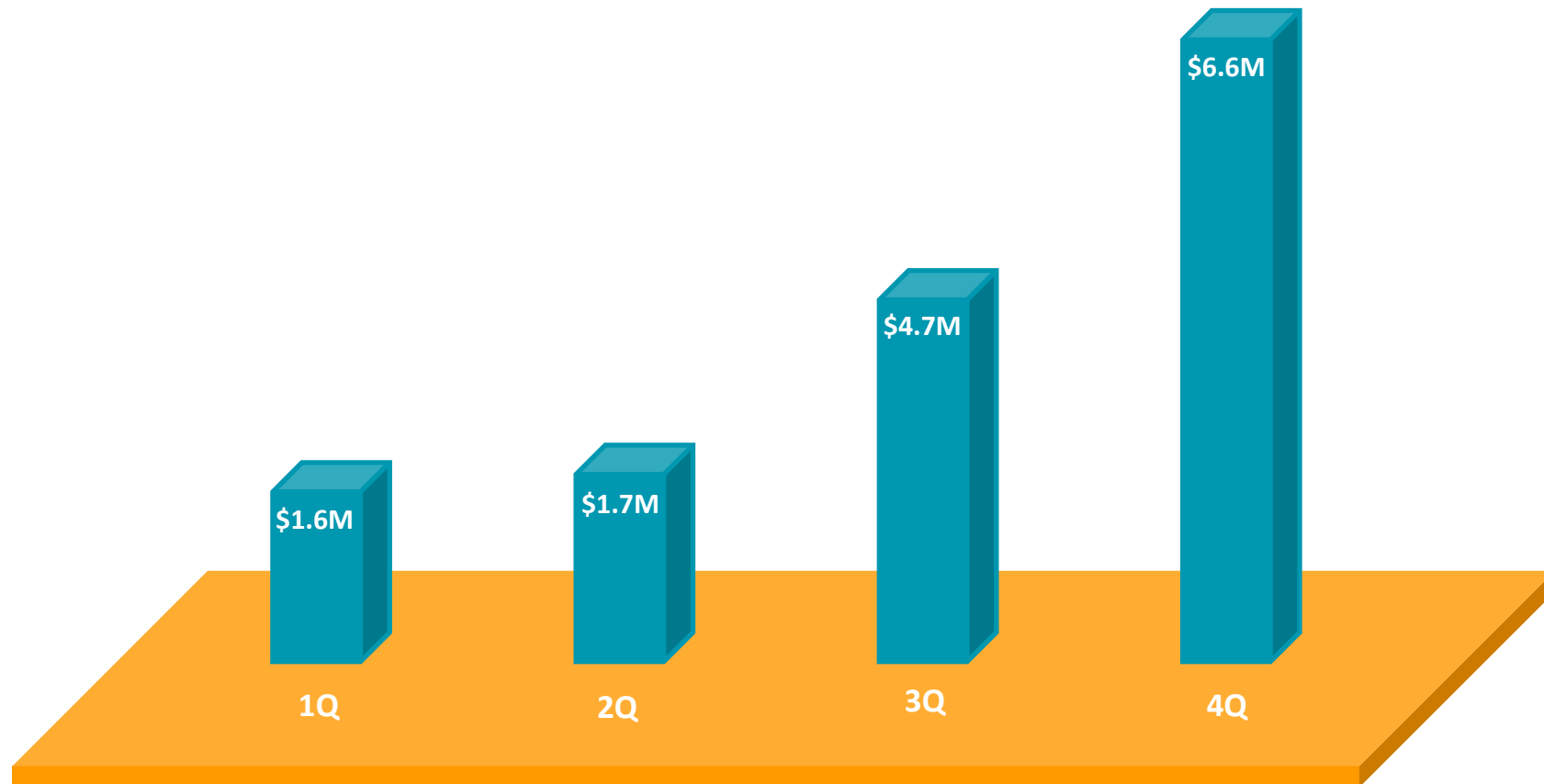
- פריסה ארצית של תשתית תקשורת המשלבת שרותי טלפוניה ונתונים ברשת קווית וסלולארית
- נפרסו 2200 מתגים של אורכית
- הכנסות בשיעור של 200 מיליון דולר מתוכם כ-100 מיליון ב-2005

• ההזדמנות העסקית

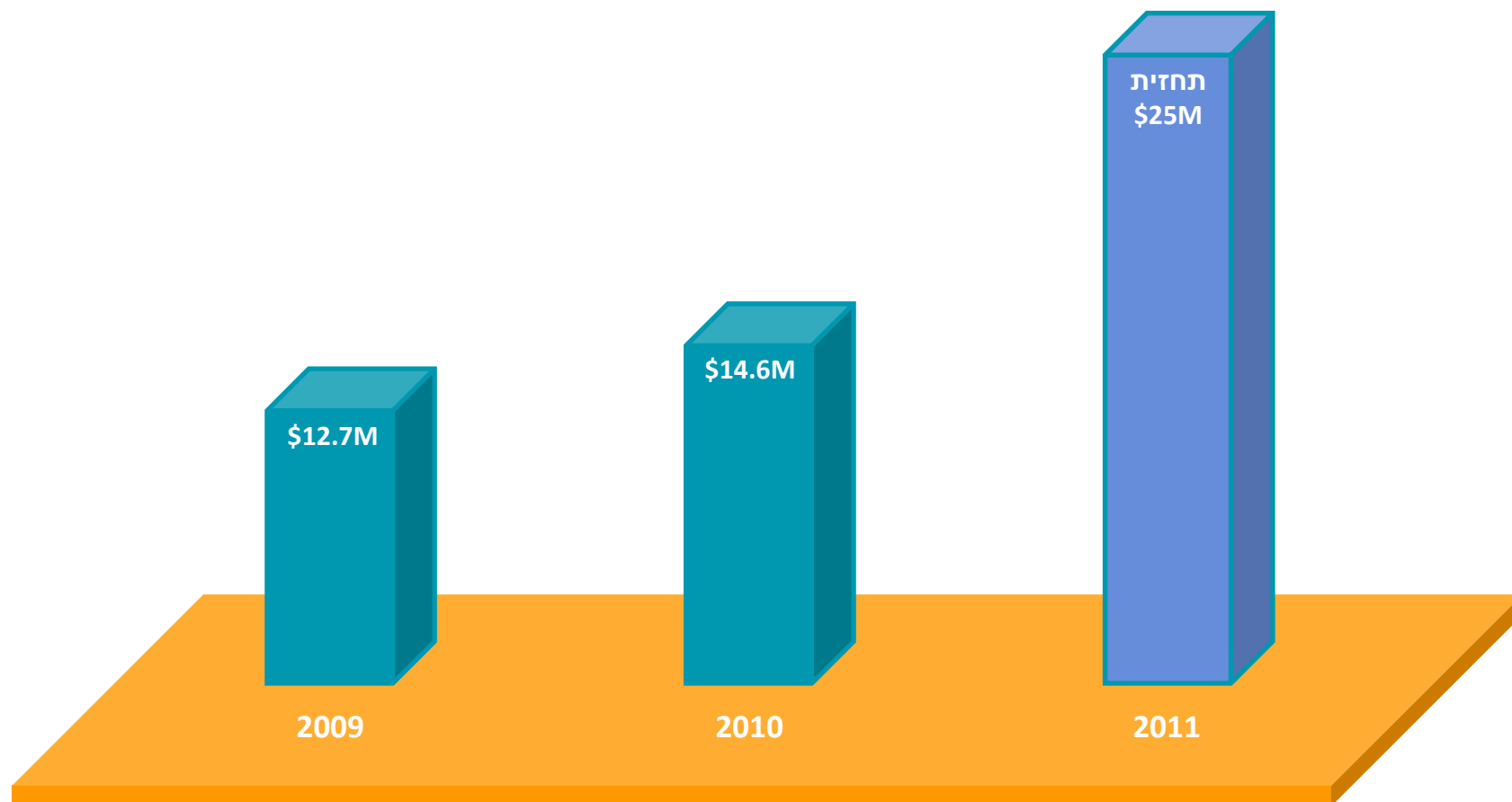
- הרשת שהותקנה על ידי אורכית החל מ-2004 מתקרבת לסיום חייה. KDDI מתכננת שדרוג הדרגתי לדור מוצרים חדש

- אודות החברה
- שוק המטרה
- הפתרון של אורכית ויתרונו התחרותי
- הזדמנויות עסקיות (בסדר כרונולוגי)
- תמצית מידע פיננסי
- סיכום ומסקנות

הכנסות רבעוניות במהלך 2010



הכנסות שנתיות



תמצית מאזן ליום 31.12.2010 (באלפי דולר)

Dec-31 2010

35,546	מזומנים וניירות ערך סחירים
13,004	נכסים שוטפים אחרים
<u>4,707</u>	נכסים קבועים ונכסים אחרים לזמן ארוך
<u>53,257</u>	סה"כ נכסים
10,688	התחייבויות שוטפות אחרות
1,933	הכנסות נדחות
24,938	אגרות חוב להמרה ⁽¹⁾
<u>4,446</u>	הפרשה לפיצויים ואחר
<u>42,005</u>	סה"כ התחייבויות
<u>11,252</u>	הון עצמי
<u>53,257</u>	סה"כ התחייבויות והון

(1) עומדות לפירעון במרס-2017. למחזיקים עומדת הזכות לבקש פירעון מוקדם במרס 2012.

תמצית נתוני רווח והפסד

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		רבעון שהסתיים ביום 31 בדצמבר		
2009	2010	2009	2010	
באלפי דולר				
12,727	14,631	3,030	6,644	מכירות
<u>8,244</u>	<u>9,340</u>	<u>2,109</u>	<u>3,957</u>	עלות המכירות
4,483	5,291	921	2,687	רווח גולמי
13,608	14,098	3,450	3,271	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
<u>15,677</u>	<u>16,498</u>	<u>3,620</u>	<u>4,465</u>	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
29,285	30,596	7,070	7,736	סה"כ הוצאות תפעול
(24,802)	(25,305)	(6,149)	(5,049)	הפסד תפעולי
3,603	(448)	(115)	(98)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
<u>(1,863)</u>	<u>(1,222)</u>	<u>(594)</u>	<u>(374)</u>	התאמות בגין רכיב המרה של אג"ח המיר
1,740	(1,670)	(709)	(472)	סה"כ הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
0	1,624	0	0	הכנסות אחרות
<u>(23,062)</u>	<u>(25,351)</u>	<u>(6,858)</u>	<u>(5,521)</u>	הפסד נקי
=====	=====	=====	=====	
(1.40)	(1.33)	(0.41)	(0.27)	הפסד נקי למניה - בסיסי ומדולל
=====	=====	=====	=====	
16,483	19,024	16,562	20,531	ממוצע משוקלל של מניות - בסיסי ומדולל
=====	=====	=====	=====	

- אודות החברה
- שוק המטרה
- הפתרון של אורכית והיתרון התחרותי
- הזדמנויות עסקיות (בסדר כרונולוגי)
- תמצית מידע פיננסי
- סיכום ומסקנות

נכסים אסטרטגיים ויתרונות תחרותיים של אורכית



תודה רבה!