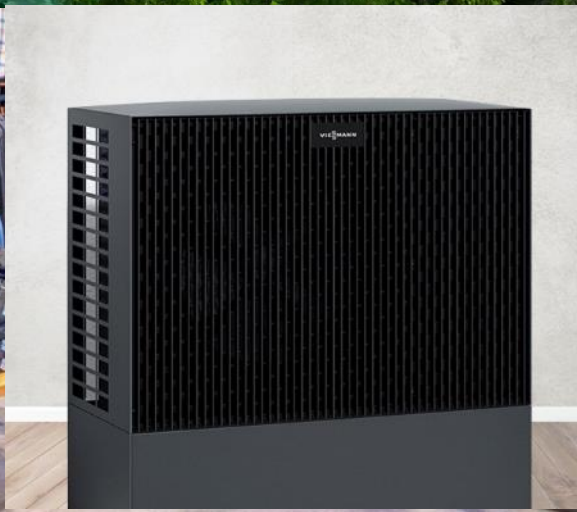




# אלקטרה מוצרי צריכה

מקבוצות הקמעונאות המובילות בישראל

מצגת משקיעים | נובמבר 2022



# הבהרה משפטית ומידע צופה פני עתיד

מצגת זו אינה הצעת ניירות ערך של אלקטרה מוצרי צריכה (1970) בע"מ ("החברה") לציבור ואין לפרשה כהצעה של ניירות ערך לציבור. מצגת זו מהווה הצגה עקרונית ושיווקית של החברה.

המידע הכלול במצגת זו וכל מידע אחר שיימסר במהלך הצגת המצגת ("המידע") אינו מהווה בסיס לקבלת החלטות השקעה ואינו מהווה המלצה או חוות דעת של יועץ השקעות או יועץ מס וכן לא תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי. המידע הכלול במצגת הינו מידע תמציתי בלבד ועשוי להיחשב ככזה שמוצג באופן שונה מהאופן שבו הוצג בדיווחיה של החברה, אך הוא ניתן לחישוב מתוך הנתונים שנכללו בדיווחים האמורים.

השקעה בניירות ערך בכלל ובניירות הערך של החברה, בפרט, נושאת סיכון. יש לקחת בחשבון כי נתוני עבר אינם מצביעים בהכרח על ביצועים בעתיד. רכישת ניירות ערך של החברה דורשת עיון מעמיק במידע המפורסם בדיווחי החברה, וכן ביצוע ניתוח היבטים המשפטיים, החשבונאיים, הכלכליים והיבטי המס.

המצגת עשויה לכלול נתונים נוספים שלא הוצגו בדיווחים שפרסמה החברה לציבור או/א מידע המוצג באופן שונה מהאופן בו הוצג בדיווחים שפרסמה החברה לציבור.

מצגת זו נערכה לשם תמצית ונחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה החברה לציבור. לשם קבלת מידע מקיף ומלא על מצבה של החברה, עסקיה ותוצאותיה הכספיות ועל מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם מתמודדת החברה, יש לעיין בדיווחים, בדוחות הרבעוניים ובדוחות התקופתיים שפורסמו על ידי החברה.

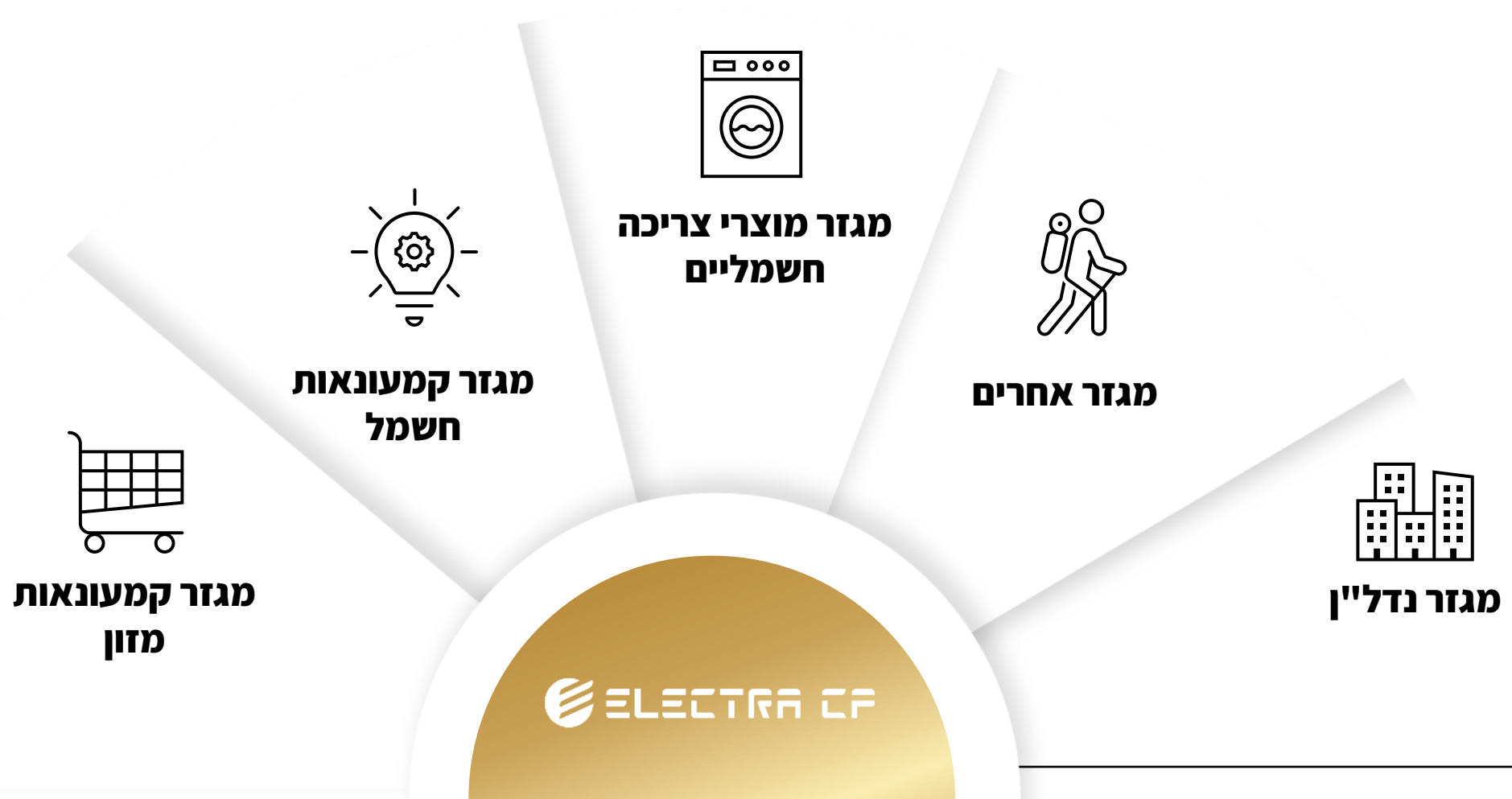
מצגת זו כוללת מידע המהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), לרבות, מבלי לגרוע מכלליות האמור, מידע אודות עסקאות Carrefour ו-7-Eleven כאשר החברה טרם החלה בהפעלת החנויות בהתאם לעסקאות כאמור (למעט סניפים שעברו הסבה זמנית למותג "super"), לרבות בדבר קצב, כמות ומועד פתיחת ו/או הסבת ו/או השקת החנויות והסניפים, החדרת המוצרים, פורמטי החנויות והפריסה הארצית שלהם, תוצאות עסקיות צפויות, צפי מכירות ולשיפור בהם, צפי להכנסות, לרבות מהמותג הפרטי והכנסות אונליין, חסכון צפוי כתוצאה מתכנית התייעלות, השקת מועדון כרטיסי האשראי, לרבות צפי לכמות מחזיקי כרטיס המועדון, הפעלת אתר אינטרנט E-Commerce, והאפליקציה של החברה (שקפים מס' 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29 ו-30), עדכון תחזית הכנסות ייצוא, לרבות בגין עדכון ההסכם עם לקוח אסטרטגי - ויסמן (שקף מס' 35), הערכות בדבר צפי מכירות ב-Q4 וקצב פתיחת חנויות בתחום ספורט ופנאי (שקף מס' 38).

מידע כאמור כולל בין היתר, תחזיות, לרבות תחזיות בקשר עם השלמת עסקאות, פתיחת סניפים, תכניות עסקיות, מטרות, הערכות, תחזיות ואומדנים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים, גרפים, סקירות וכל מידע אחר המובא בכל דרך, המתייחס לאירועים ו/או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה, המסתמך, בין היתר, על הערכותיה הסובייקטיביות של החברה ותוכניותיה נכון למועד המצגת, התקשרויותיה הקיימות, התוצאות הכספיות של החברה כיום, לרבות מכירות והכנסות החברה, ועל ניתוח מידע כללי שהיה בפניה במועד עריכת מצגת זו, ובכללו, נתונים אודות הענף הרלבנטי, פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות באשר לנכונותו או שלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על-ידי החברה באופן עצמאי. מידע צופה פני עתיד מטבעו כפוף לסיכונים אי התממשות והינו כאמור בלתי וודאי. התממשותו של המידע הצופה פני עתיד עשויה להיות מושפעת מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה (המפורטים בדוח התקופתי של החברה לשנת 2021) וכן בדיווחיה לרבות מהתפתחויות בסביבה הכלכלית בה פועלת החברה ומגורמים חיצוניים לרבות רגולציה העשויים להשפיע על פעילותה. לפיכך מודגש ומובהר בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עשויים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו כמידע צופה פני עתיד במצגת זו.

למען הסר ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הנכלל במצגת, על מנת שישקף אירועים ו/או נסיבות שיתרחשו לאחר מועד הכנת המצגת.

# אלקטרה מוצרי צריכה

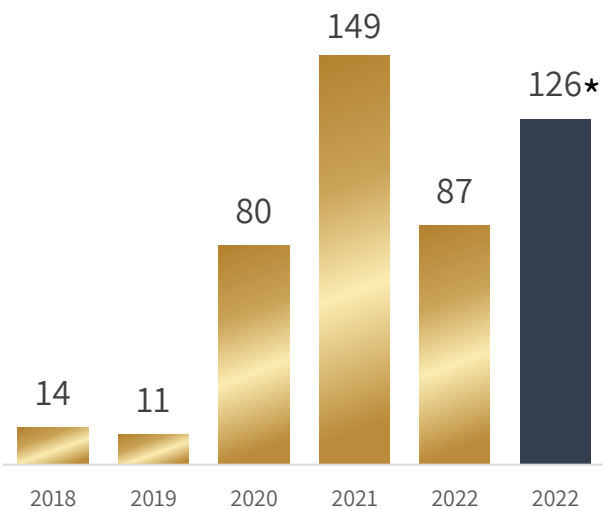
קבוצת מוצרי הצריכה המובילה בישראל



# תוצאות פעילות הקבוצה מ' ש

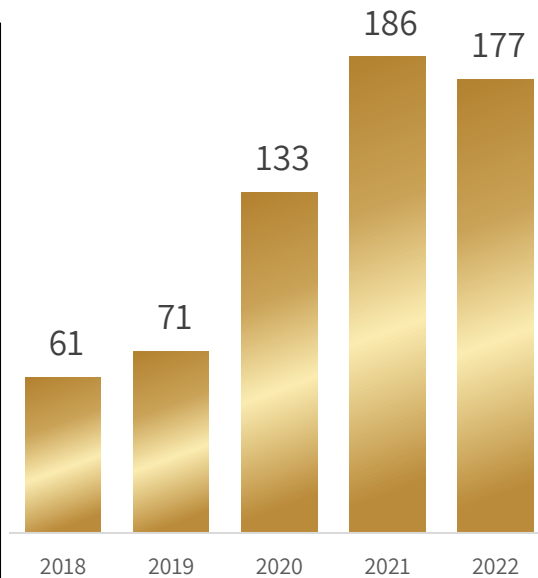
תוצאות 1-9

רווח נקי לבעלי מניות הרוב

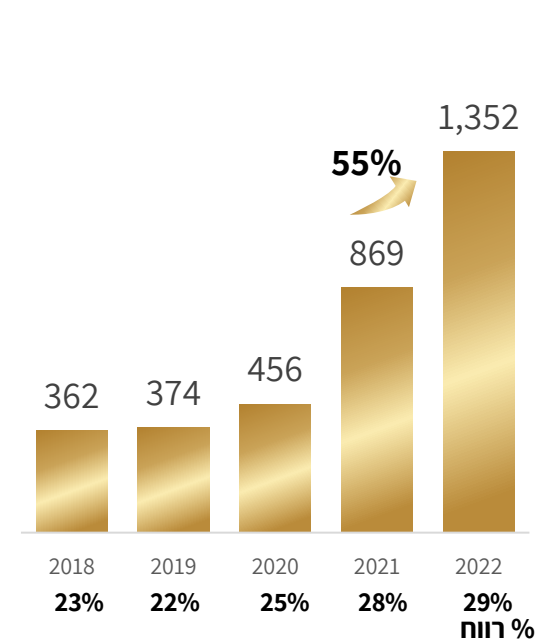


\* ללא מגזר קמעונאות מזון

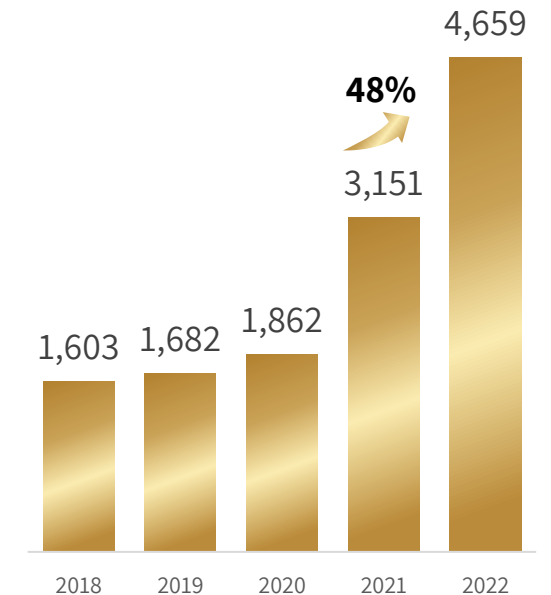
EBITDA ללא IFRS-16



רווח גולמי



הכנסות

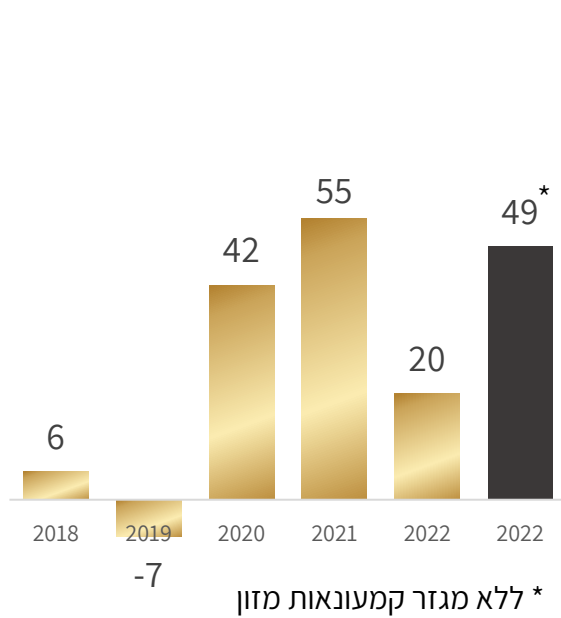


כל המספרים המוצגים בשקף בשנים 2018-2020 הינם בנטרול פעילות שהופסקה (גולן טלקום)

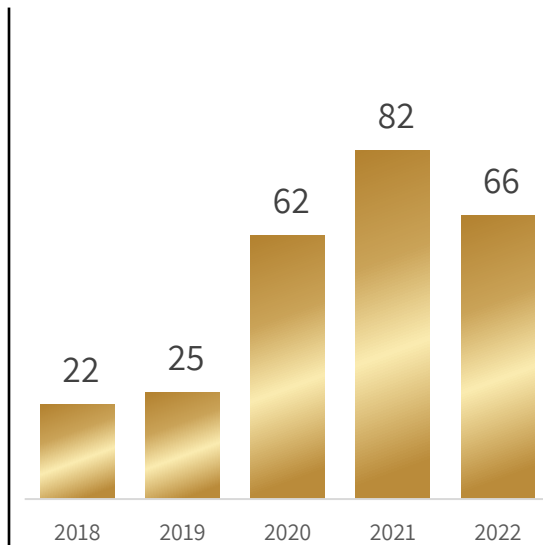
# תוצאות פעילות הקבוצה מ' ש

רבעון 3

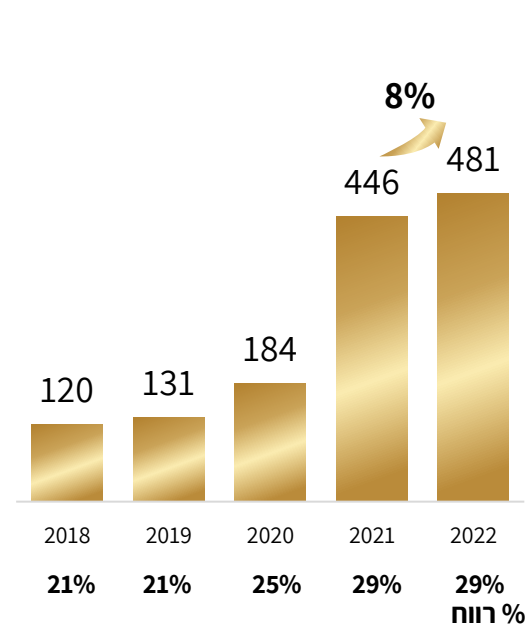
רווח נקי לבעלי מניות הרוב



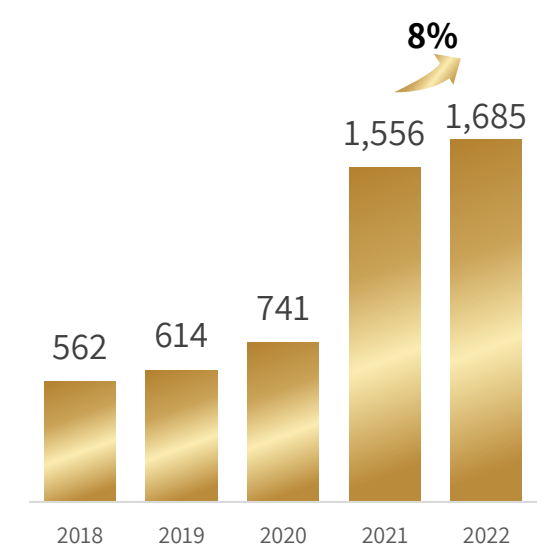
IFRS-16 EBITDA



רווח גולמי



הכנסות



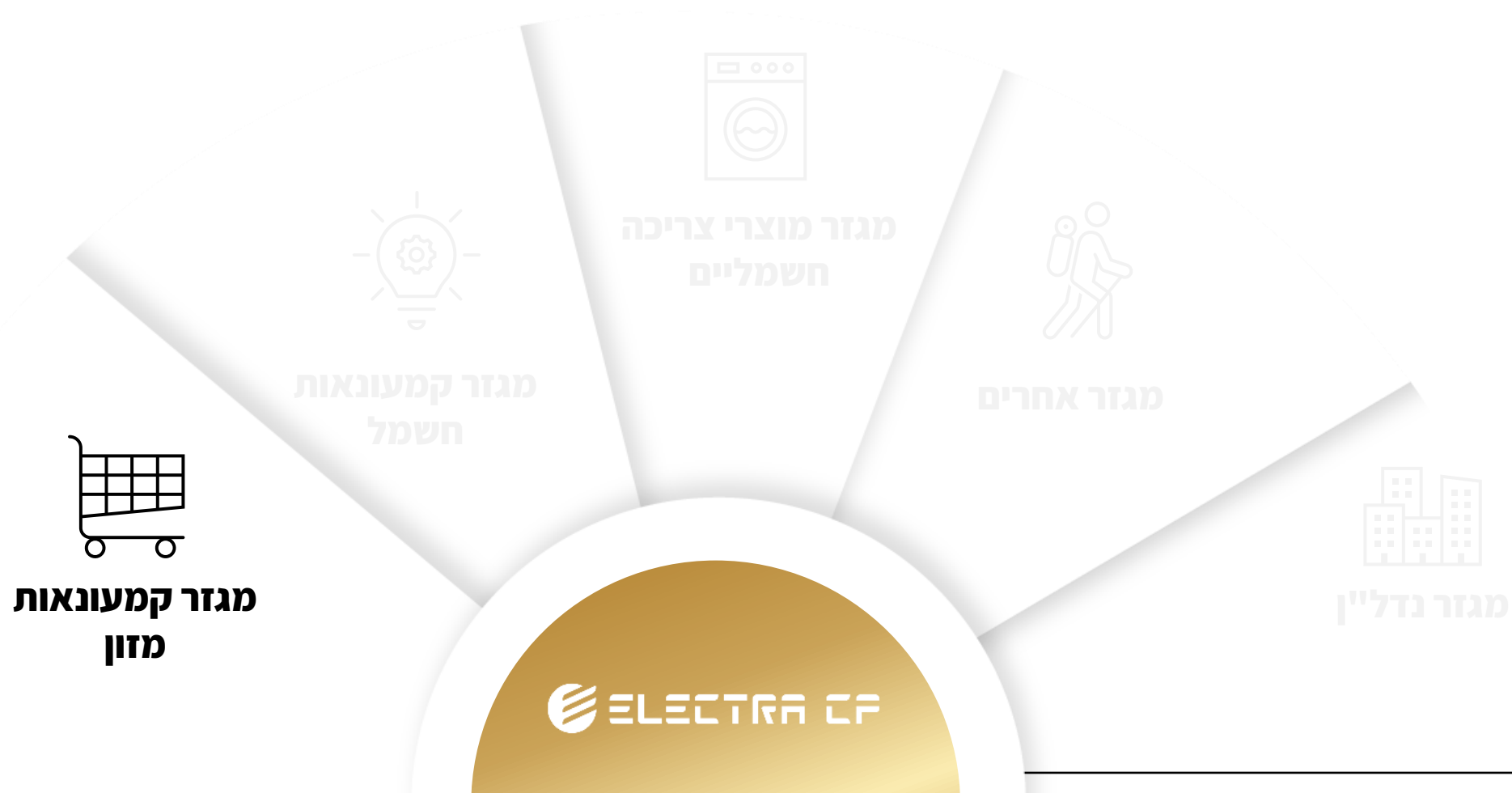
# חלוקת התוצאות על פי מגזרים מ' פ

תרומה לרווח (הפסד) לבעלי מניות הרוב	תרומה לרווח (הפסד) התפעולי	% התרומה למכירות	מכירות	מ' ש"ח
26	29	24%	400	מגזר מוצרי צריכה חשמליים
17	26	32%	542	מגזר קמעונאות חשמל
-29	-51	44%	738	מגזר קמעונאות מזון
0	-2	2%	39	מגזרים אחרים
3	3	0%	3	מגזר נדלן להשקעה
3	-7	-2%	-37	התאמות ואחר והוצאות לא מוקצות
<b>20</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>	<b>1,685</b>	<b>סה"כ</b>

תרומה לרווח (הפסד) לבעלי מניות הרוב	תרומה לרווח (הפסד) התפעולי	% התרומה למכירות	מכירות	מ' ש"ח
85	115	23%	1,087	מגזר מוצרי צריכה חשמליים
38	60	31%	1,432	מגזר קמעונאות חשמל
-39	-41	46%	2,138	מגזר קמעונאות מזון
2	5	3%	126	מגזרים אחרים
30	36	0%	9	מגזר נדלן להשקעה
-30	-33	-3%	-133	התאמות ואחר והוצאות לא מוקצות
<b>87</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>	<b>4,659</b>	<b>סה"כ</b>

# אלקטרה מוצרי צריכה

קבוצת מוצרי הצריכה המובילה בישראל





הערכות לפתיחת  
סניף ראשון בדצמבר

**50M** ₪

חסכון עד סוף השנה  
כתוצאה מתכנית  
ההתייעלות

**+38%**

צמיחה במכירות  
סניפים שהוסבו

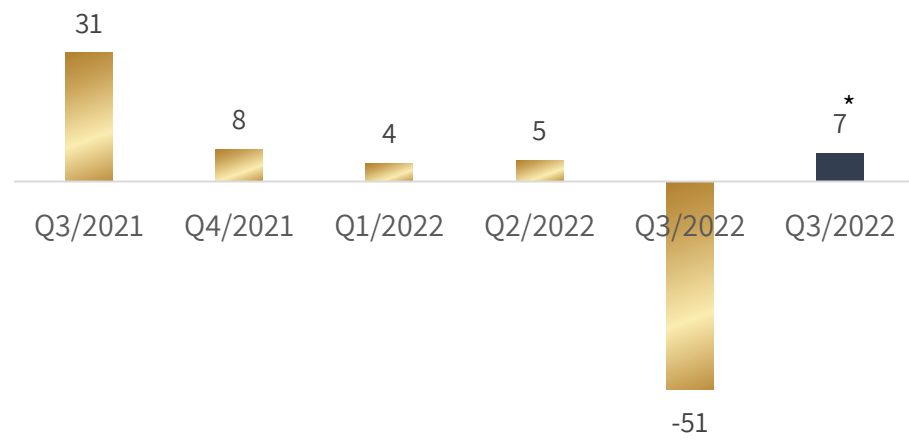
**10**

סניפים שעברו הסבה  
זמנית ל-Super



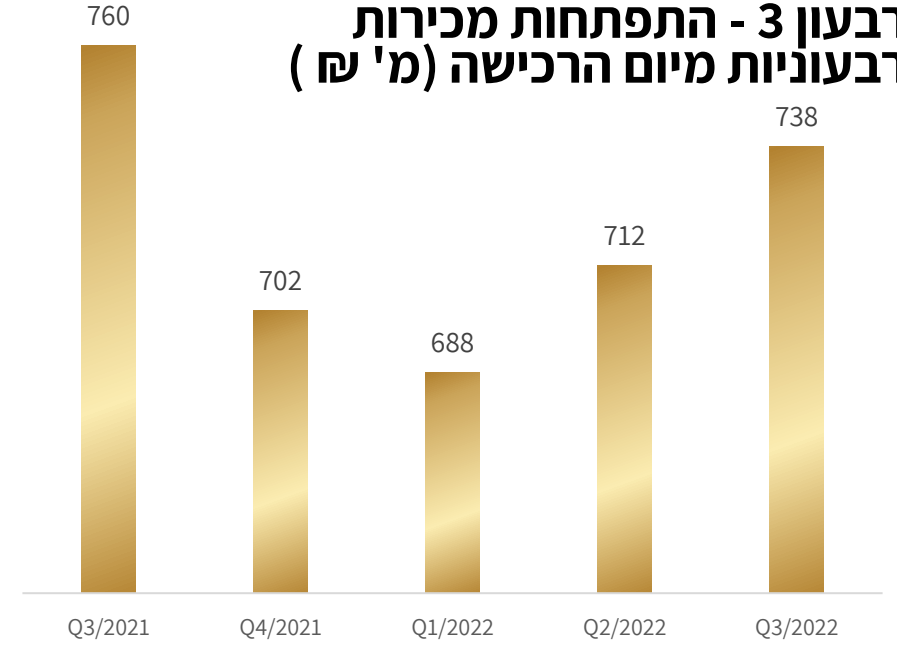
תחילת כניסת  
מוצרי מותג קרפור

## רבעון 3 - התפתחות רווח מגזרי מ' ש



\* רווח מגזרי בנטרול רה-ארגון ופעילות קוויק

## רבעון 3 - התפתחות מכירות רבעוניות מיום הרכישה (מ' ש)





# ארבע מטרות עיקריות

	<p><b>* 40-60M ₪</b> 2022 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>	<p>←</p>	<p>שיפור ברבעון 3 ו-4 בתוצאות העסקיות של הרשת</p>	<p>יזום יזומי</p>
<p><b>+30%</b> שיפור ממוצע במכירות הסניפים המוסבים</p>	<p><b>20</b> סניפים מוסבים עד סוף השנה</p>	<p><b>400</b> מוצרים מיובאים</p>	<p>←</p> <p>משפרים את יכולות יבוא המוצרים וההסבה של הסניפים תוך הבטחת ההצלחה של סניפי ה-Super</p>	<p>נוכח יזומי</p>
<p><b>100</b> קטגוריות</p>	<p><b>+1000</b> מוצרים</p>	<p><b>40-50</b> סניפי קרפור</p>	<p>←</p> <p>השקת חנויות של קרפור בחציון 1, 2023</p>	<p>השקת</p>
<p><b>200-250M ₪</b> 2025 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>	<p><b>4.3B ₪</b> מכירות 2025</p>	<p><b>170</b> סניפי קרפור</p>	<p>←</p> <p>הסבת כלל החנויות עד סוף חציון 1 2024</p>	<p>המטרה</p>

## \* ₪ 40-60M

2022 EBITDA  
בנטרול IFRS-16

**+30%**  
שיפור ממוצע  
במכירות הסניפים  
המוסבים

**20**  
סניפים  
מוסבים עד  
סוף השנה

**400**  
מוצרים  
מיובאים

**100**  
קטגוריות

**+1000**  
מוצרים

**40-50**  
סניפי  
קרפור

**₪ 200-250M**  
2025 EBITDA  
בנטרול IFRS-16

**₪ 4.3B**  
מכירות  
2025

**170**  
סניפי  
קרפור

שיפור ברבעון 3 ו-4 בתוצאות  
העסקיות של הרשת

יעניינות

משפרים את יכולות יבוא המוצרים  
וההסבה של הסניפים תוך הבטחת  
ההצלחה של סניפי ה-Super

בניית רווח

השקת חנויות של  
קרפור בחציון 1, 2023

ההשקעה

הסבת כלל החנויות עד  
סוף חציון 1 2024

המטרה

# אירועים מרכזיים רבעון 3

שינוי מידי בתוצאות הרשת ובתוכניות ההסבה

- **התייעלות** בכ"א בסניפים ובמטה החברה
- **סגירת סניפים** מפסידים
- קיצוץ **הוצאות** רוחבי
- צמצום מועדונים ו**ביטול הנחות** במעמד הקניה
- שינויים מסחריים ו**סגירת הסכמים** שנתיים
- בניה ויישום תוכנית להאצת **בינוי** הסניפים ו**יבוא** המוצרים

שינוי מידי

בניית הכוח

ההשקעה

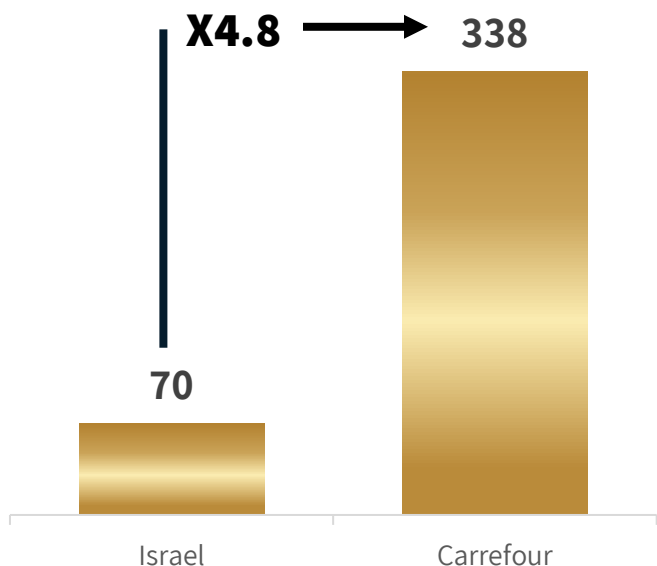
המטרה

# ארבע מטרות עיקריות

	<p>* <b>40-60M</b> ₪ 2022 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>		<p>שיפור ברבעון 3 ו-4 בתוצאות העסקיות של הרשת</p> <p><b>שיתוף יזמים</b></p>
<p><b>+30%</b> שיפור ממוצע במכירות הסניפים המוסבים</p>	<p><b>20</b> סניפים מוסבים עד סוף השנה</p>	<p><b>400</b> מוצרים מיובאים</p>	<p>משפרים את יכולות יבוא המוצרים וההסבה של הסניפים תוך הבטחת ההצלחה של סניפי ה-Super</p> <p><b>שוקט עיניים</b></p>
<p><b>100</b> קטגוריות</p>	<p><b>+1000</b> מוצרים</p>	<p><b>40-50</b> סניפי קרפור</p>	<p>השקת חנויות של קרפור בחציון 1, 2023</p> <p><b>הקמת</b></p>
<p><b>200-250M</b> ₪ 2025 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>	<p><b>4.3B</b> ₪ מכירות 2025</p>	<p><b>170</b> סניפי קרפור</p>	<p>הסבת כלל החנויות עד סוף חציון 1 2024</p> <p><b>המטרה</b></p>

# רשת הקמעונאות המובילה באירופה

רשת קרפור גדולה כמעט פי 5 מכל שוק המזון בישראל



**\* 94.7B€**  
מחזור שנתי (2021)

**#3**  
רשת קמעונאות המזון השלישית באירופה

**#1**  
המותג הפרטי הגדול באירופה

**322K**  
עובדים ברשת קרפור

**110M**  
משקי בית קונים בפלטפורמות הרשת בשנה

**40K**  
מוצרי נון פוד של מזון ולא מזון נמכרים בסניפים

**13.9K**  
חנויות ברשת

**11M**  
עסקאות מדי יום

**33%**  
נתח המותג הפרטי ממכירות קרפור

\* מכירות קרפור הסתכמו ב- 81.2 מיליארד יורו + 13.5 מיליארד יורו בחברות ה-CIP

- שקיווידי
- כוחה
- השקיה
- המטרה

# עד שנת 2024 אנחנו נפתח בישראל פורמטים קמעונאיים של קרפור בכ- 170 סניפים

## היפר מרקטים Carrefour hyper market



- מגוון עצום של מוצרים, 40% משטח החנות מוקדש לנון פוד
- בין 20-80 אלף מוצרים בחנות
- פעילות ייצורית משמעותית בחנות
- סניפים בגדלים מ-1700 ועד 23 אלף מ"ר

## מרקטים Carrefour market



- חנויות המציעות מגוון רחב של מוצרים כולל מחלקות שירות עם ייצור עצמי
- מגוון קטגוריות לצריכה יומיומית כולל מוצרי נון פוד
- סניפים בגדלים של 700-1700 מ"ר

## סופרמרקטים Carrefour City



- רשת חנויות שכונתיות הנמצאות בקרבה למרכזי מגורים
- מגוון קטגוריות לצריכה יומיומית, בעיקר ארוז מראש
- סניפים בגדלים של 200-700 מ"ר

שיתוף

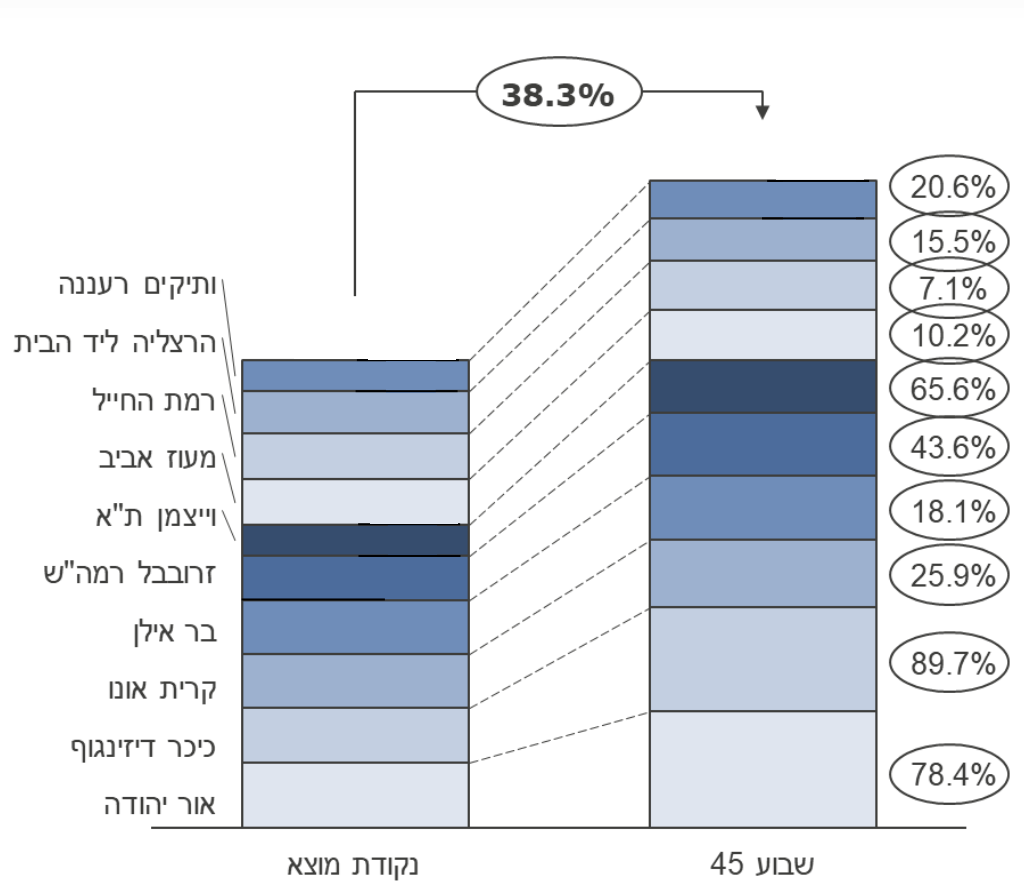
נוכח

הקמה

המטרה

\*במועד זה, טרם נפתחו החנויות האמורות. הערכות החברה כאמור בשקף זה, בדבר פתיחת החנויות ופורמטי החנויות, הינן מידע צופה פני עתיד, כמשמעותו בחוק ניירות ערך, כמפורט בשקף 2 למצגת, המתבסס, בין היתר, על התכנית העסקית של החברה.

# עד עכשיו פתחנו 10 חנויות יהיו לנו 20 חנויות עד סוף השנה



14 חנויות בפורמט CITY  
6 חנויות בפורמט MARKET

## מחצית כבר נפתחו ומחצית בשיפוף

# +38%

ביצועים מצוינים  
לסניפים שעברו הסבה

- שקט מילדי
- כוח מניב**
- השקעה
- המטרה

\*במועד זה, טרם נפתחו החנויות האמורות. הערכות החברה כאמור בשקף זה, בדבר פתיחת החנויות ופורמטי החנויות, הינן מידע צופה פני עתיד, כמשמעותו בחוק ניירות ערך, כמפורט בשקף 2 למצגת, המתבסס, בין היתר, על התכנית העסקית של החברה.

# השקנו כבר +50 מוצרים וביצענו הזמנות ליותר מ- 300

מחיר קרפור 

מחיר קרפור **₪6.9**

16.9 ₪




פער של כ- **59%** בקטגוריית קפסולות הקפה

קפסולות קפה קרפור מול קפסולות קפה עלית

מחיר קרפור 

מחיר קרפור **₪7.9**

19.9 ₪




פער של כ- **34%** בקטגוריית השוקולד

שוקולד חלב 100\*3 קרפור מול שוקולד חלב 100\*5 עלית (לאחר המרת משקל ל-300 גרם)

מחיר קרפור 

מחיר קרפור **₪11.5**

33.9 ₪




פער של כ- **66%** בקטגוריית שמן הזית

שמן זית 750 מ"ל קרפור מול שמן זית 750 מ"ל יד מרדכי

מחיר קרפור 

מחיר קרפור **₪6.9**

45.9 ₪




פער של כ- **81%** בקטגוריית התה

תה ירוק 50 שקיקים קרפור מול תה ירוק 50 שקיקים ויסוצקי

מחיר קרפור 

מחיר קרפור **₪6.9**

19.9 ₪




פער של כ- **65%** בקטגוריית הבוקר

שוקו בולס 375 גרם קרפור מול קוקומן 375 גרם תלמה

מחיר קרפור 

מחיר קרפור **₪14.9**

19.9 ₪




פער של כ- **51%** בקטגוריית בירות

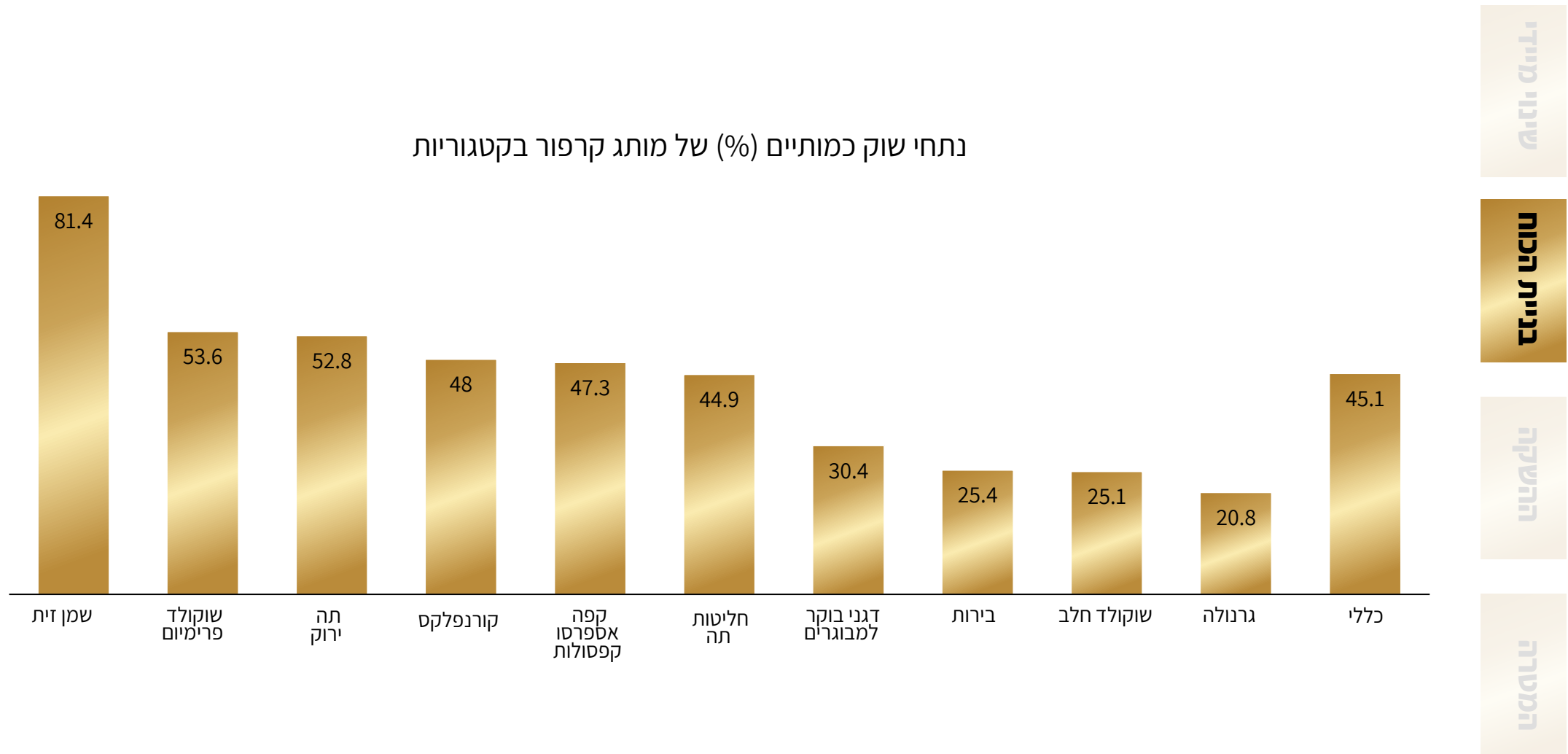
שייטת בירות קרפור 6\*250 מ"ל מול שייטת בירות קרלסברג 6\*330 מ"ל (לאחר המרת משקל ל-6\*250 מ"ל)

המחירים  
בניית הכוח  
המשקה  
המטבח



# המותג הפרטי כובש נתחי שוק משמעותיים ברשת

נתחי שוק כמותיים (%) של מותג קרפור בקטגוריות



# הצעת ערך של מותג איכותי בסטנדרטים אירופאיים יחד עם מחיר שובר שוק

מוצר	מותג קרפור	מותג מוביל	מותג פרטי מתחרה	פער ממותג מוביל	מותג פרטי מתחרה
שמן זית 750	11.5	33.9	29.90	-66%	-62%
שוקולד חלב 3*100	7.9	11.9	12.90	-34%	-39%
שוקולד מריר פרימיום	5.9	14.9	9.90	-60%	-40%
קפסולות קפה	6.9	16.9	14.90	-59%	-54%
תה ירוק 50 שקיקים	8.9	45.9	-	-81%	-
תה ירוק 25 שקיקים	6.9	23.9	13.90	-71%	-50%
חליטות 25 שקיקים	6.9	17.9	11.90	-61%	-42%
קורנפלקס	5.9	9.9	8.60	-41%	-31%
שוקו בולס	6.9	19.9	10.43	-65%	-34%
דגני בוקר תואם פיטנס	8.9	15.9	14.18	-44%	-37%
בירות תואם קרלסברג	14.9	24.6	-	-39%	-
סה"כ	91.5	235.7	-	-61%	-
סה"כ - סל חופף לשופרסל	67.7	165.2	126.6	-59%	-47%
סה"כ - סל חופף לרמי לוי	44.0	119.4	87.6	-63%	-50%

- שניו יורק
- נוכח הנייה**
- ההשקה
- המטרה

# הצעת ערך של מותג איכותי בסטנדרטים אירופאיים יחד עם מחיר שובר שוק

- שנייה
- בניית הרכה
- ההשקה
- המטרה

## סל מותג קרפור

יינות ביזן בעמ  
 יינות ביתן : אהלגלן הצפוני  
 טל 1700-557-75511520  
 פ.ח. 512017989  
 מדרוה באיחר עסקים לצרכי מעמ 557914066  
 יינות ביזן קונים טרי יוצאים בודג

העותק חשבון 04996

\*\* העתק מפורזר \*\*  
 זשבו/גבלה 30040305074111  
 שם פריט קוד פריט לחשבוט

11.50	3560071341947	שטן דית בחיט ב
7.50	3245412211393	שרקולד חלב מעו
5.50	3560070701407	שרקולד מויר זכ
6.50	3560071452218	קפטולח קפה אג
8.50	3560070852116	קרפור-הה ירוק
6.50	3560070852086	קרפור-הה ירוק
6.50	3560070862122	קרפור-הליטת קנ
6.50	3560071016074	קרפור קרונופול
		קרפור קרונופולקט 500 גרם
-1.00		הנחה עבור קרפור קרונופולקט
6.50	3560071090821	קרפור שוקו בודג
8.50	3560070562884	קרפור טייליט
13.10	3560071442545	בירה BEAU SAER
		פיקודון בקווקר/פ 5018011

לחשבוט : 91.5 ש"ח

טריכ פריטים 12 : 21/11/22 09:12

קרפורה:0003 קרפא/ח:0001 NEXT פתקית:4996

מדרה ושגיתים אגלנר

**91.5 ש"ח**

## סל מותגים אחרים

יינות ביזן בעמ  
 יינות ביתן : אהלגלן הצפוני  
 טל 1700-557-75511520  
 פ.ח. 512017989  
 מדרוה באיחר עסקים לצרכי מעמ 557914066  
 יינות ביזן קונים טרי יוצאים בודג

העותק חשבון 05002

\*\* העתק מפורזר \*\*  
 זשבו/גבלה 30040305074113  
 שם פריט קוד פריט לחשבוט

33.50	7290010429554	שטן דית בחיט ב
19.50	7290104729492	מאגדת שוקולד פ
14.50	3045920028004	לינדט אהלגלן 7
		שרקולד לינדט אהלגלן 100 גרם
-4.00		הנחה עבור לינדט אהלגלן 70%
16.50	7290105360335	עליה קפטולח א
45.50	7290006251589	הה ירוק עם עלי
23.50	7290000347738	הה ירוק נענט 2
17.50	7290014002203	הה חליטת לימור
16.50	7290112454344	קרפורה:0003 קרפא/ח:0001 NEXT פתקית:5002
19.50	7290112455037	קרפורה:0003 קרפא/ח:0001 NEXT פתקית:5002
19.50	7613033548192	קרפורה:0003 קרפא/ח:0001 NEXT פתקית:5002
38.10	7290001554865	קרפורה:0003 קרפא/ח:0001 NEXT פתקית:5002
		פיקודון בקווקר/פ 5018011

לחשבוט : 265.9 ש"ח

טריכ פריטים 12 : 21/11/22 09:28

קרפורה:0003 קרפא/ח:0001 NEXT פתקית:5002

מדרה ושגיתים אגלנר

**265.9 ש"ח**

# ארבע מטרות עיקריות

	<p><b>* ₪ 40-60M</b> 2022 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>		<p>שיפור ברבעון 3 ו-4 בתוצאות העסקיות של הרשת</p> <p><b>שנינו יוזמה</b></p>
<p><b>+30%</b> שיפור ממוצע במכירות הסניפים המוסבים</p>	<p><b>20</b> סניפים מוסבים עד סוף השנה</p>	<p><b>400</b> מוצרים מיובאים</p>	<p>משפרים את יכולות יבוא המוצרים וההסבה של הסניפים תוך הבטחת ההצלחה של סניפי ה-Super</p> <p><b>נוכח יוזמה</b></p>
<p><b>100</b> קטגוריות</p>	<p><b>+1000</b> מוצרים</p>	<p><b>40-50</b> סניפי קרפור</p>	<p>השקת חנויות של קרפור בחציון 1, 2023</p> <p><b>ההשקה</b></p>
<p><b>₪ 200-250M</b> 2025 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>	<p><b>₪ 4.3B</b> מכירות 2025</p>	<p><b>170</b> סניפי קרפור</p>	<p>הסבת כלל החנויות עד סוף חציון 1 2024</p> <p><b>המטרה</b></p>

# ההשקה

## חציון 1, 2023

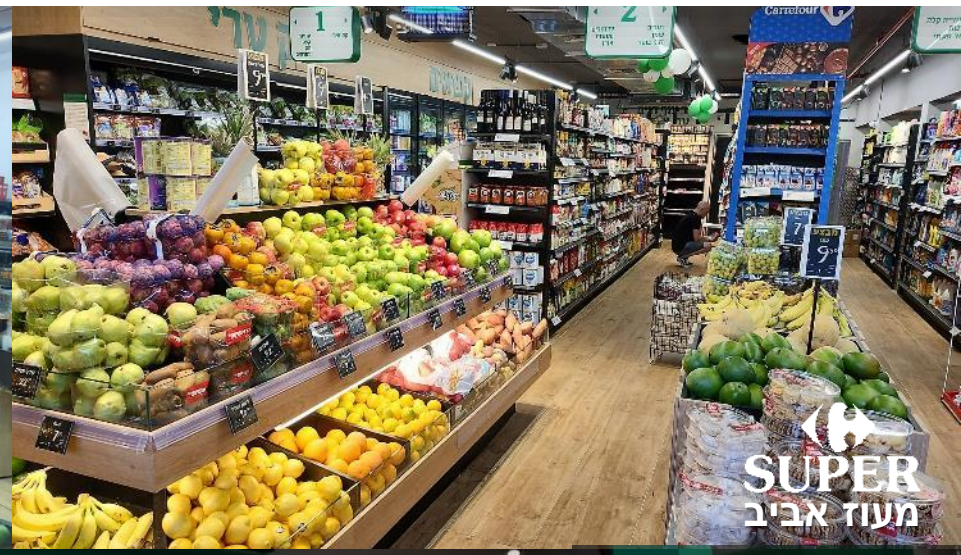
לוחות יומיים

בניית הידע

ההשקה

המטרה

# 40-50 חנויות שיוסבו ביום אחד יצבעו בצבעי קרפור



# פריסה ארצית להשקה בשלושת הפורמטים



- 3 סניפי היפר
- 25 סניפי MARKET
- 18 סניפי CITY

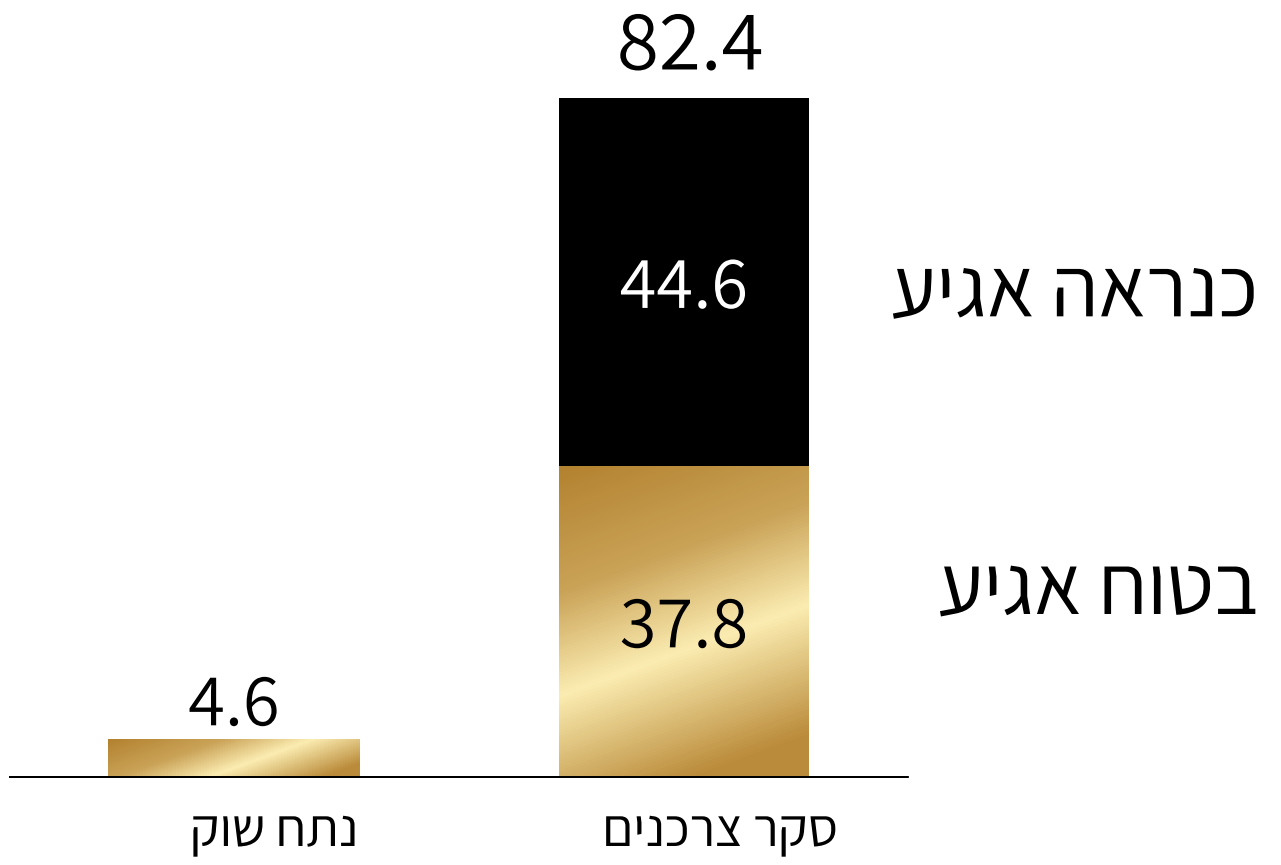
- שנתונים
- בניית הנהלה
- ההשקה**
- המסרה

במועד זה, טרם נפתחו החנויות האמורות. הערכות החברה כאמור בשקף זה, בדבר הפריסה הארצית של פורמטי החנויות, הינן מידע צופה פני עתיד, כמשמעותו בחוק ניירות ערך, כמפורט בשקף 2 למצגת, המתבסס, בין היתר, על התכנית העסקית של החברה.

# 82.4% מהצרכנים הצהירו כי יגיעו לבקר ברשת קרפור לאחר ההשקה

"האם אתה חושב שתגיע לבקר ברשת קרפור לאחר שתושק?"

- שיתוף יזום
- בניית רכוש
- ההשקה**
- המסרה





# אתר איקומרס שיתופעל על ידי קוויק



Spokes Specials Catalogs Right now ▾

Bread, milk, eggs...



My products

My account

Help & contact





Welcome > Spokes > Fruits and vegetables > Fruits

## Fruits

# WE ALL DESERVE THE BEST

← Seasonal fruits Apples, Pears and Grapes Citrus Bananas and Kiwis Exotic fruits Red fruits Nectarines, Apricots, Peaches Melons and Watermelons

**GARANTIE GOÛT & FRAÎCHEUR DISCUTER**

 <p><b>0.80€</b></p> <p>− 1 +</p> <p>Primofiori yellow lemon</p> <p>the room the room 0.80 € / Unit</p> <p>SPAIN</p>	 <p><b>0.99€</b></p> <p>− 1 +</p> <p>Sungold yellow kiwifruit</p> <p>the room the room 0.99 € / Unit</p> <p>NEW ZEALAND</p>	 <p><b>0.99€</b></p> <p>− 1 +</p> <p>red grapefruit</p> <p>the room the room 0.99 € / Unit</p> <p>MEXICO</p>	 <p><b>0.99€</b></p> <p>↕</p> <p>Cavendish Bananas</p> <p>6 pieces bag of 6 bananas 0.99 € / Unit</p> <p>CAMEROON</p>
--	--	--	---

שקט ויציבות

בטיחות גבוהה

ההשקעה

המטרה

# השקת מועדון כרטיסי האשראי שלנו



- מספר התחלתי של 100,000 לקוחות
- יעד גיוס של כ- >100,000 לקוחות נוספים עד סוף 2023
- סה"כ >200,000 מחזיקי כרטיס אשראי עד סוף 2023

גיוס ראשוני

בניית רכוש

ההשקעה

המטרה

# אפליקציה המאפשרת הזמנות אונליין, משקפת צבירת נקודות ומספקת מבצעים אישיים



שקויו מילדי

בניית רכוש

ההשקעה

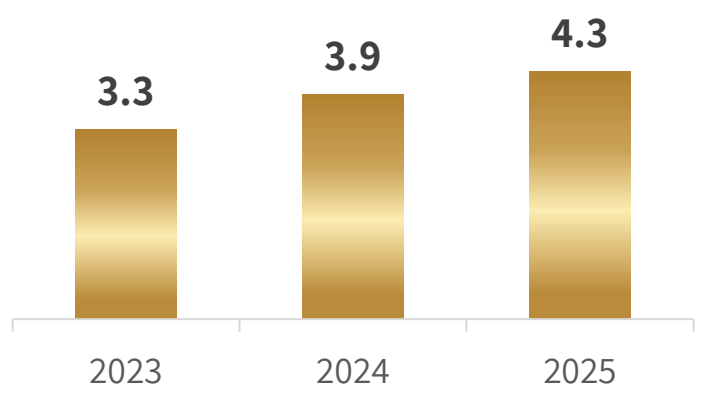
המטרה

# ארבע מטרות עיקריות

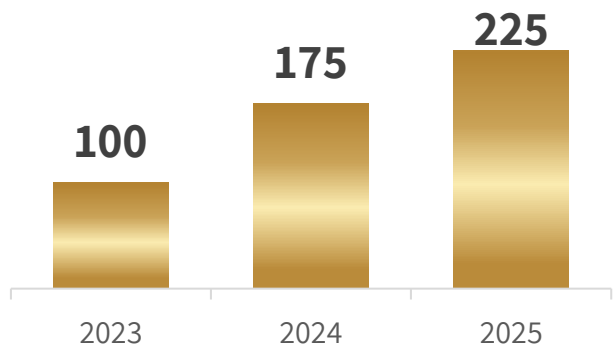
	<p><b>* 40-60M ₪</b> 2022 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>		<p>שיפור ברבעון 3 ו-4 בתוצאות העסקיות של הרשת</p>	<p>שיתוף יזמים</p>
<p><b>+30%</b> שיפור ממוצע במכירות הסניפים המוסבים</p>	<p><b>20</b> סניפים מוסבים עד סוף השנה</p>	<p><b>400</b> מוצרים מיובאים</p>	<p>משפרים את יכולות יבוא המוצרים וההסבה של הסניפים תוך הבטחת ההצלחה של סניפי ה-Super</p>	<p>בניית תחנת</p>
<p><b>100</b> קטגוריות</p>	<p><b>+1000</b> מוצרים</p>	<p><b>40-50</b> סניפי קרפור</p>	<p>השקת חנויות של קרפור בחציון 1, 2023</p>	<p>ההשקעה</p>
<p><b>200-250M ₪</b> 2025 EBITDA בנטרול IFRS-16</p>	<p><b>4.3B ₪</b> מכירות 2025</p>	<p><b>170</b> סניפי קרפור</p>	<p>הסבת כלל החנויות עד סוף חציון 1 2024</p>	<p>המטרה</p>

# קרפור ישראל - 2025

מכירות, קרפור ישראל (כולל קוויק),  
שנים 23-25, מיליארדי ש"ח



EBITDA, קרפור ישראל (כולל קוויק),  
שנים 23-25, מיליוני ש"ח



**225M ש"ח**  
EBITDA

**160M ש"ח**  
רווח תפעולי

**4.3B ש"ח**  
הכנסות

**#3**  
החברה  
השלישית  
בגודלה  
בישראל

**750M ש"ח**  
הכנסות אונליין

**+400K**  
מחזיקי כרטיס  
אשראי

**+170**  
סניפים

**+1B**  
הכנסות  
ממותג  
פרטי

- לוחות יציאה
- בניית זיכרון
- התמקדה
- המסרה**

במועד זה, טרם נפתחו החנויות האמורות. הערכות החברה כאמור בשקף זה, בדבר תוצאות עסקיות, צפי מכירות והכנסות, לרבות מהמותג הפרטי ומהאונליין, כמות הסניפים, כמות מחזיקי כרטיס המועדון, וגודל החברה, הינן מידע צופה פני עתיד, כמשמעותו בחוק ניירות ערך, כמפורט בשקף 2 למצגת, המתבסס, בין היתר, על התכנית העסקית של החברה.

# ארבע מטרות עיקריות

	* <b>₪ 40-60M</b> 2022 EBITDA בנטרול IFRS-16	
<b>+30%</b> שיפור ממוצע במכירות הסניפים המוסבים	<b>20</b> סניפים מוסבים עד סוף השנה	<b>400</b> מוצרים מיובאים
<b>100</b> קטגוריות	<b>+1000</b> מוצרים	<b>40-50</b> סניפי קרפור
<b>₪ 200-250M</b> 2025 EBITDA בנטרול IFRS-16	<b>₪ 4.3B</b> מכירות 2025	<b>170</b> סניפי קרפור

שיפור ברבעון 3 ו-4 בתוצאות העסקיות של הרשת

יזום יזום

משפרים את יכולות יבוא המוצרים וההסבה של הסניפים תוך הבטחת ההצלחה של סניפי ה-Super

נוכח נוכח

השקת חנויות של קרפור בחציון 1, 2023

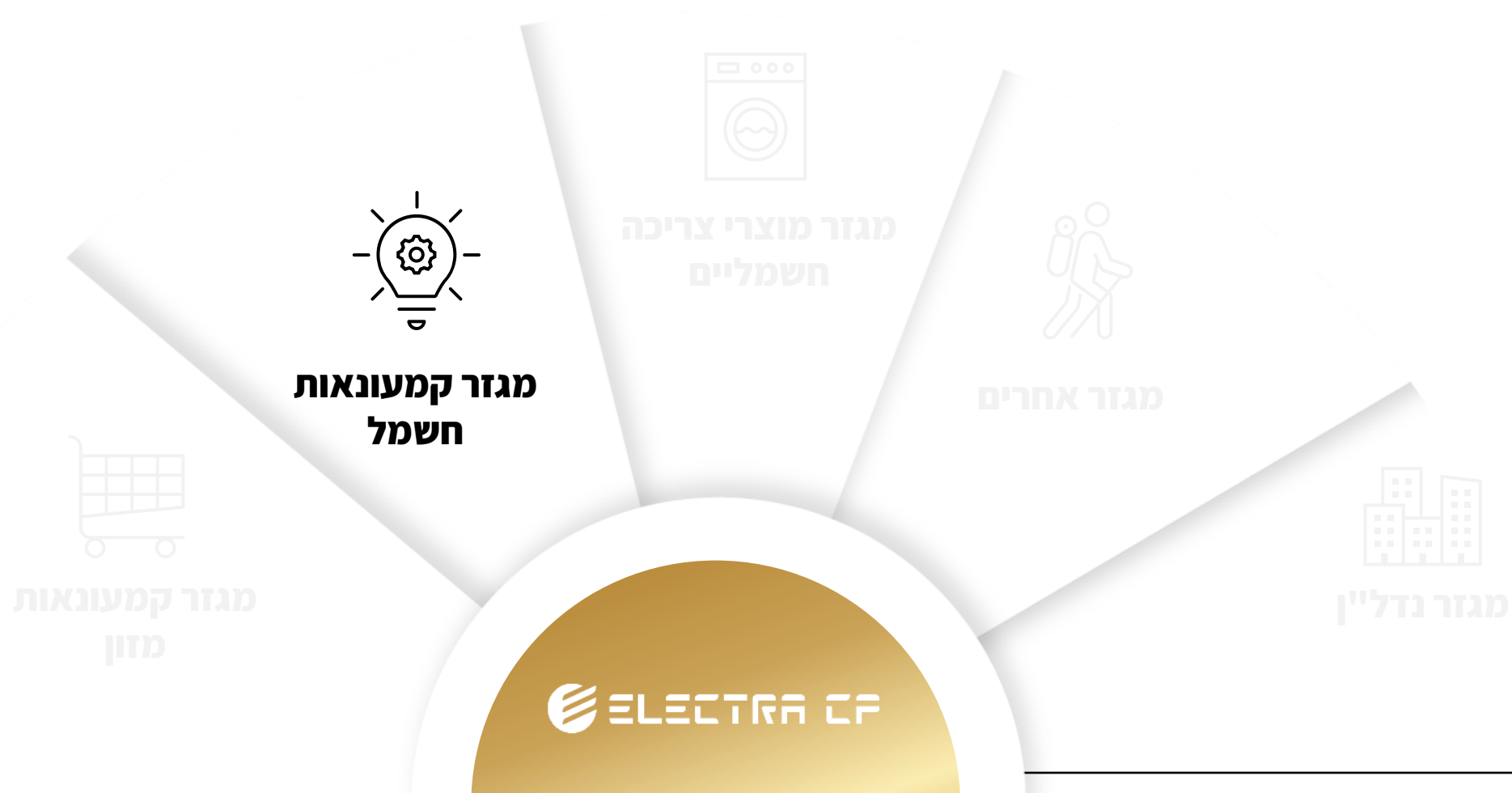
השקת

הסבת כלל החנויות עד סוף חציון 1 2024

המטרה

# אלקטרה מוצרי צריכה

קבוצת מוצרי הצריכה המובילה בישראל



# מגזר קמעונאות חשמל

רבעון 3, 2022

**+18%**  
צמיחה במכירות  
ה- E-commerce

**+22%**  
צמיחה במכירות מותג  
אלקטרה. 50 מלש"ח  
מכירות רבעוניות.  
130 מלש"ח YTD

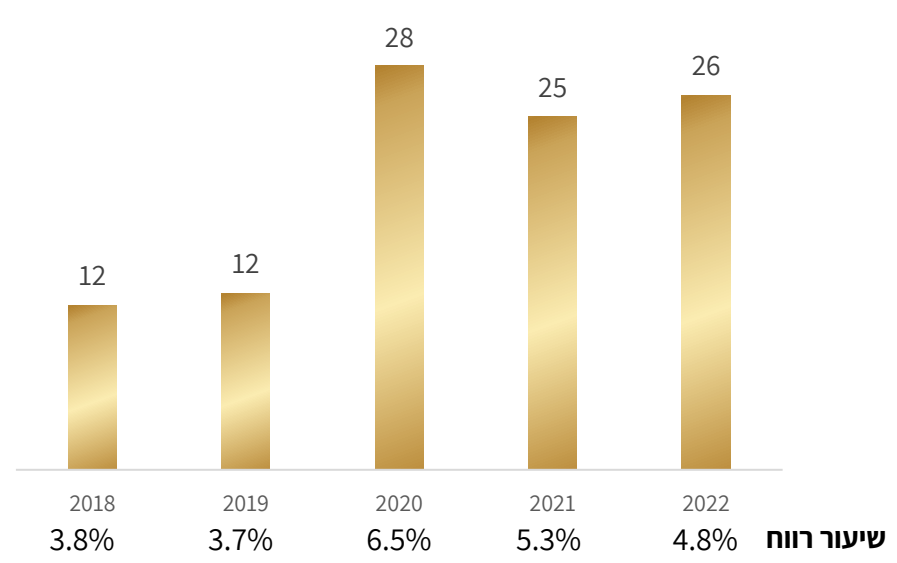
**+57%**  
צמיחה במגזר הערבי.  
צמיחה של +77% YTD

**+6.8%**  
Same Store  
כולל פעילות  
הדיוטי-פרי

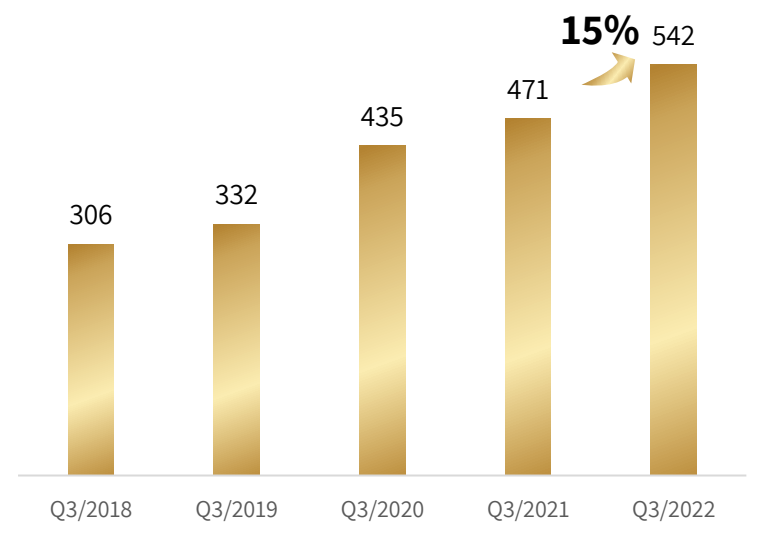
**+15%**  
צמיחה  
במכירות

**₪542M**  
היקף מכירות

רבעון 3 – התפתחות רווח מגזרי מ' ש



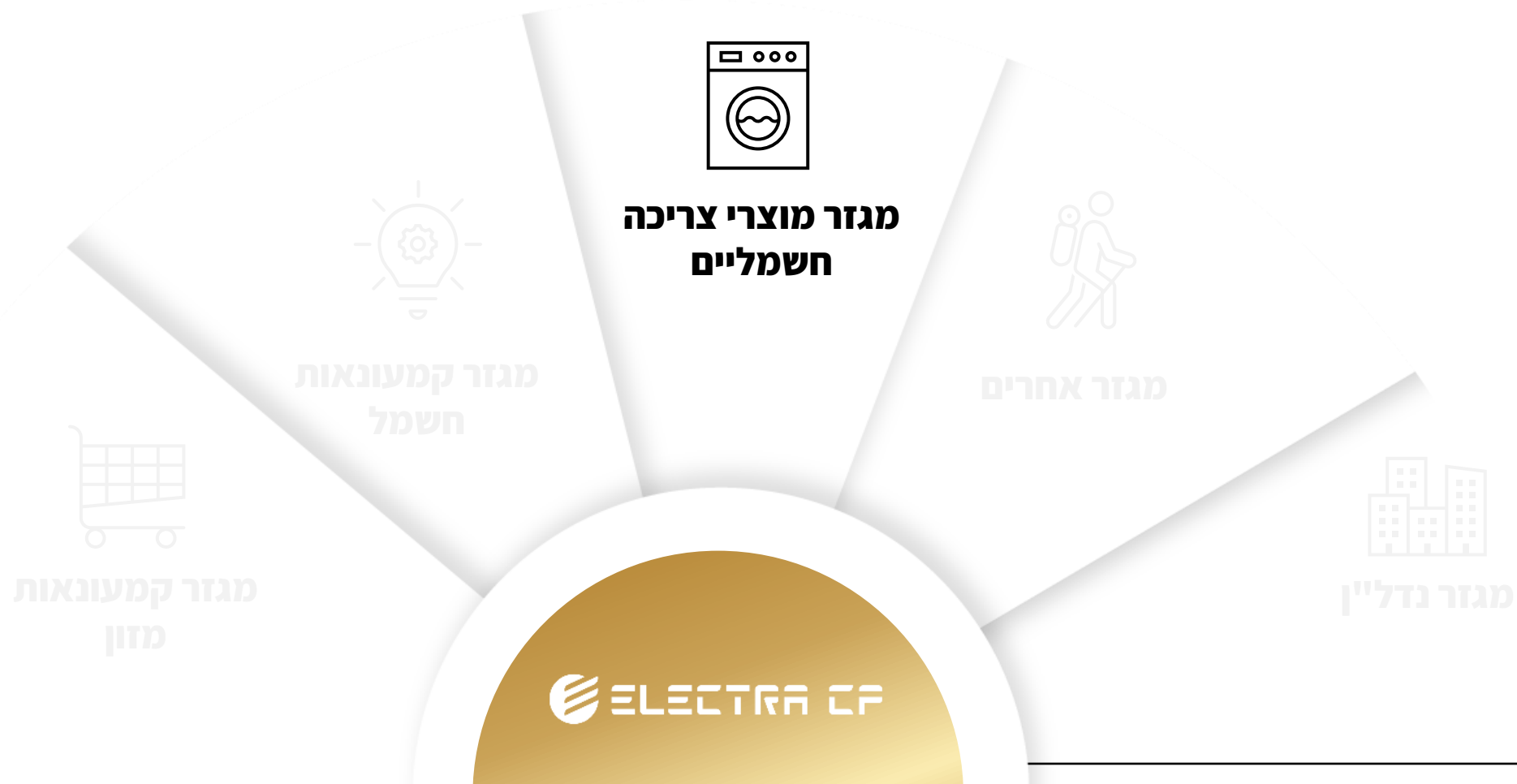
רבעון 3 - התפתחות מכירות מ' ש





# אלקטרה מוצרי צריכה

קבוצת מוצרי הצריכה המובילה בישראל

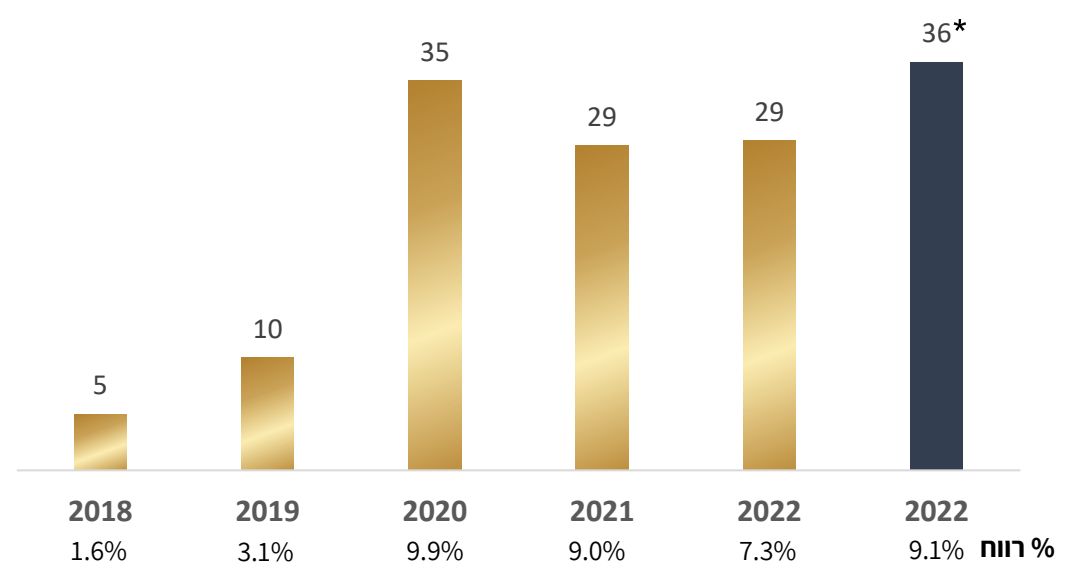


# מגזר מוצרי צריכה חשמליים

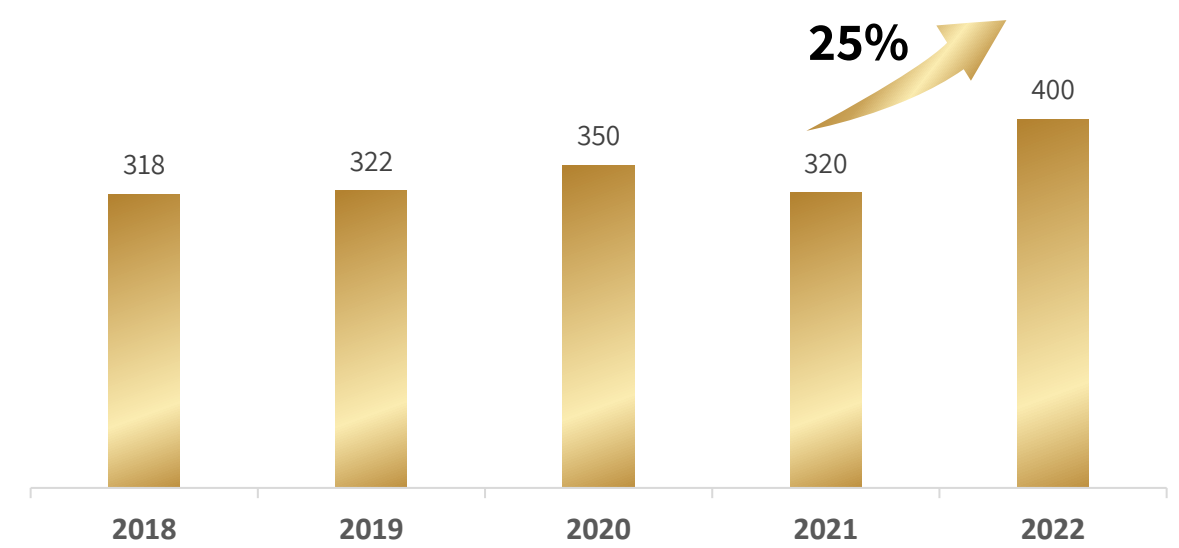
שיא מכירות ברבעון 3 - צמיחה משמעותית בשוק המקומי ובייצוא לאירופה

<p><b>-7M ₪</b></p> <p>השפעת נקודתית של שער היורו על תוצאות פעילות הייצוא</p>	<p><b>+83%</b></p> <p>צמיחה במכירות מסכים כתוצאה מכניסת TCL</p>	<p><b>+10%</b></p> <p>שיפור בימי מלאי מול דצמבר 21</p>	<p><b>170M ₪</b></p> <p>צבר פרויקטים דייקין ואלקטרה</p>	<p><b>+220%</b></p> <p>גידול במחזור מכירות הייצוא</p>	<p><b>+24%</b></p> <p>גידול במחזור מיזוג ומערכות אקלים</p>
---	---	--	---	---	--

רבעון 3 - התפתחות רווח מגזרי מ' ₪



רבעון 3 - התפתחות מכירות מ' ₪



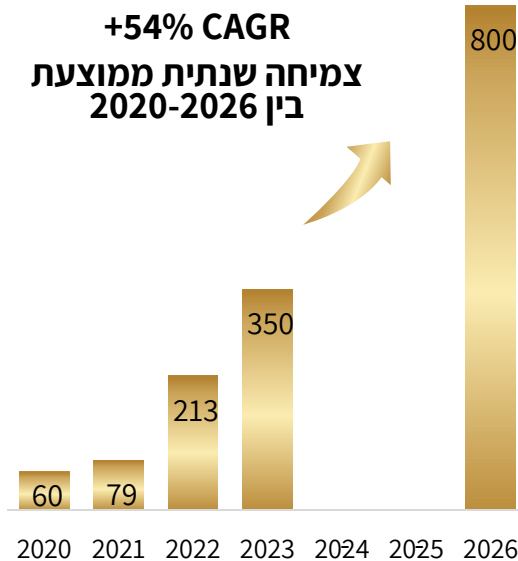
\* בנטרול השפעת האירו על מכירות ייצוא ברבעון 3

# אלקטרה תעשיות

לראשונה 65% מהיקף המכירות מופנה לייצוא וישנה צמיחה משמעותית בהזמנות מלקוחותיה באירופה

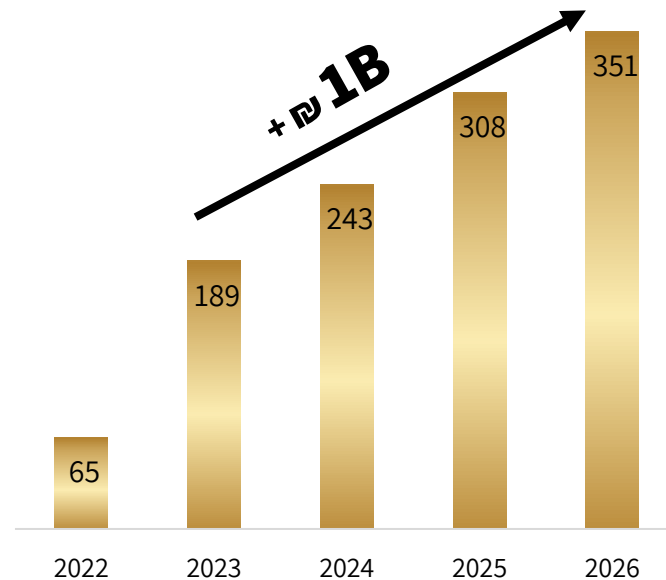
## עדכון תחזית

הכנסות ייצוא (מ' ₪)



## עדכון הסכם

עם לקוח אסטרטגי - ויסמן (מ' ₪)



## לקוחות

עיקריים

VIESSMANN

BOSCH

-weishaupt-

WATERKOTTE

WOLF

## חדשנות

מייצרים את המערכות המתקדמות ביותר



- מובילים ביעילות אנרגטית
- מערכת הפעלה מתקדמת
- שימוש בגז R-32 החדש

\* מקור: הערכות וסקרי שוק מהלקוחות העיקריים

# אלקטרה מייצרת עבור ארבע החברות המובילות באירופה

שיא מכירות ברבעון 3 - צמיחה משמעותית בשוק המקומי ובייצוא לאירופה

105

## Energie & Wärme

1	Viessmann	32,2
2	Vaillant	28,9
3	Buderus	28,5
4	Bosch (Junkers)	28,0
5	Weishaupt	27,4

Handelsblatt ranking of the best German brands 2022: Viessmann takes first place in the "Energy and Heat" category

**10B€**

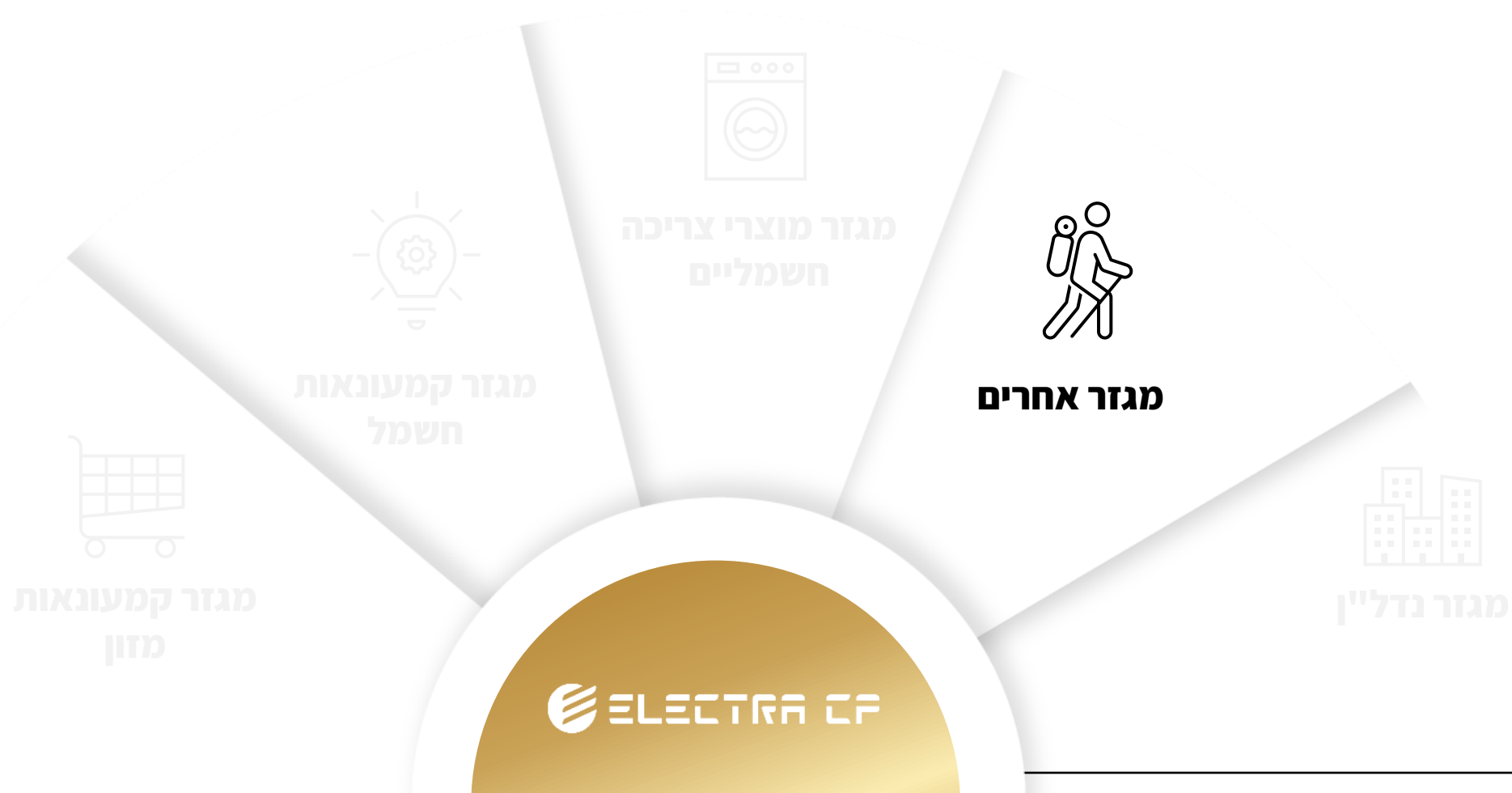
הערכה להיקף השוק באירופה בשנים הקרובות

**45%**

נתח שוק של ארבע החברות בגרמניה ומרכז אירופה. נהנות מביקושים גוברים בעקבות שינויי הרגולציה.

# אלקטרה מוצרי צריכה

קבוצת מוצרי הצריכה המובילה בישראל



# מגזר אחרים - פעילות ספורט ופנאי

צמיחה משמעותית במכירות ברבעון 3 וצפי לרבעון 4 חזק

**Q4**

צפי לרבעון חזק  
כתוצאה  
מסגמנט החורף

**Columbia**

המפיץ מס' 1  
בעולם  
Per Capita



השלמת רכישת  
16 חנויות אדידס  
בספטמבר. היקף  
שנתי של כ- 50  
מלש"ח

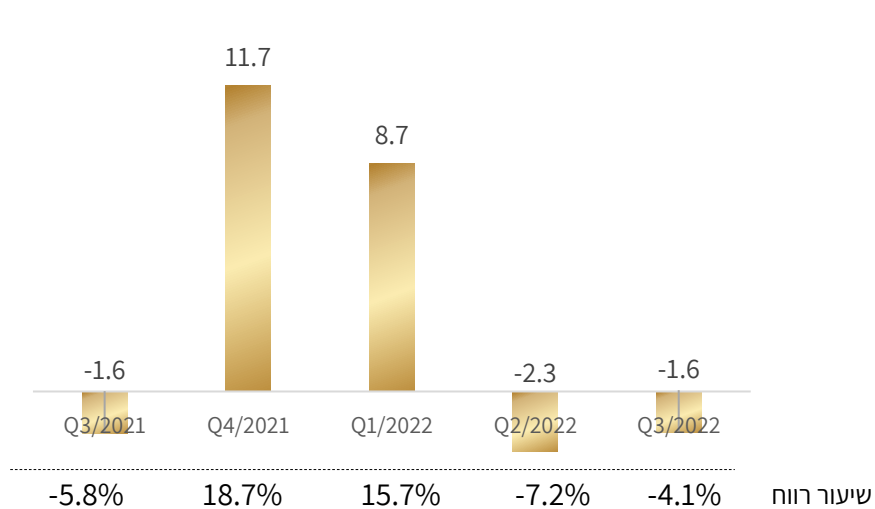
**2**

חנויות חדשות נפתחו  
ברבעון. צפויות להיפתח  
5 חנויות נוספות ברבעון 4

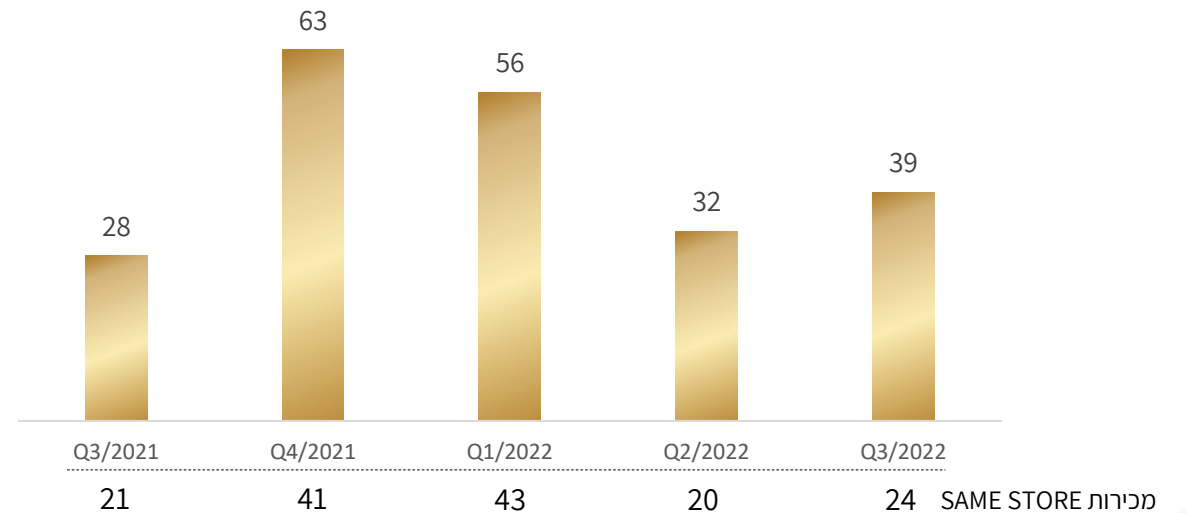
**+12%**

מכירות  
Same Store Q3,  
גידול של 43% YTD

התפתחות רווח מגזרי לפי רבעונים מיום הרכישה מ' ש

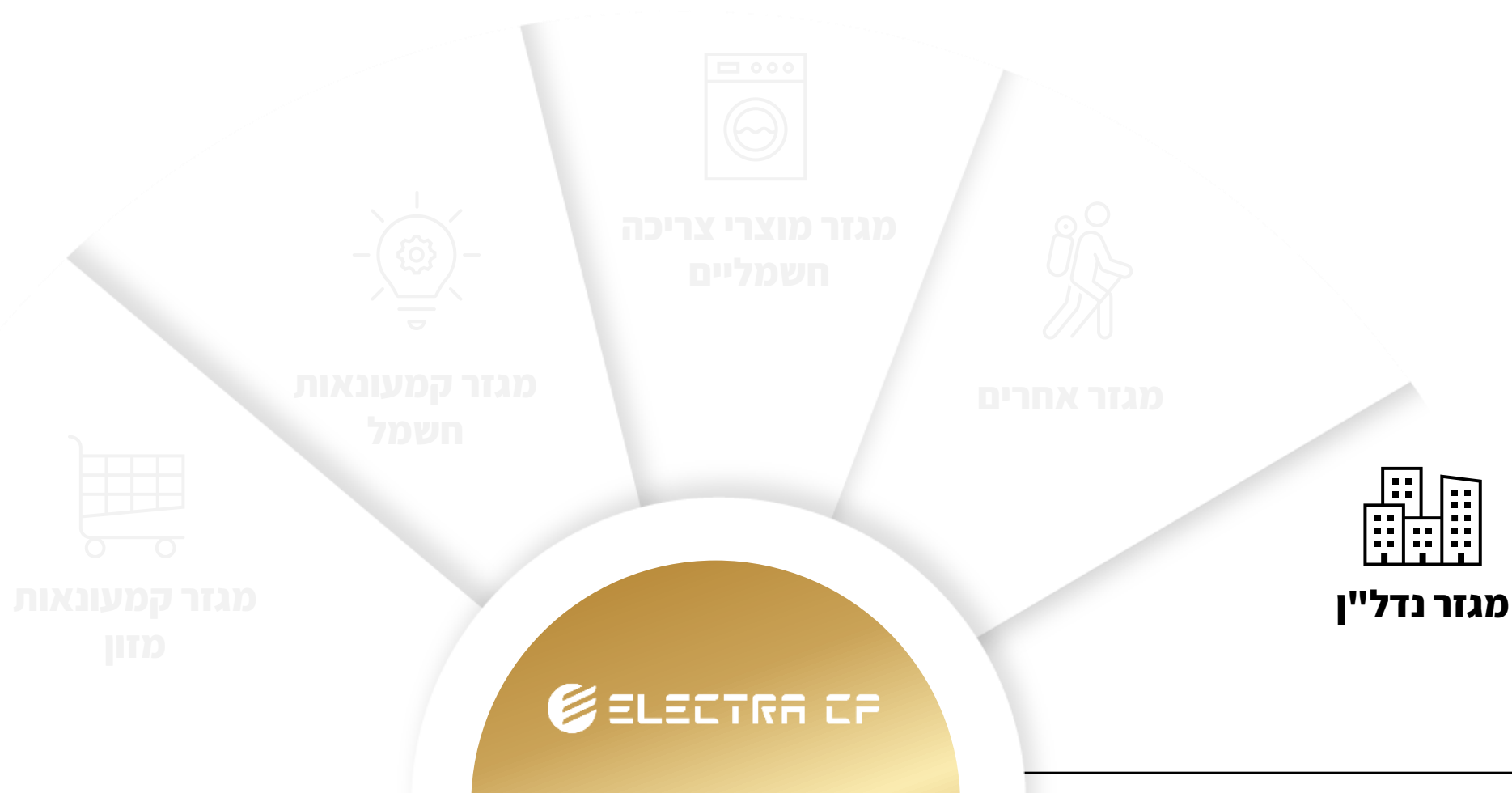


התפתחות מכירות לפי רבעונים מיום הרכישה מ' ש

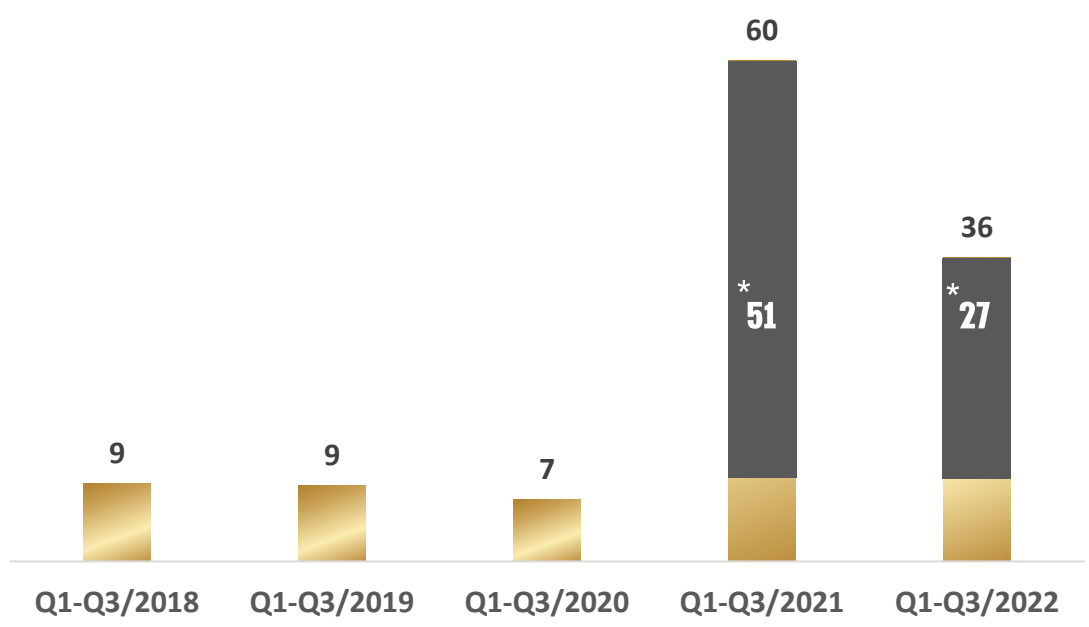


# אלקטרה מוצרי צריכה

קבוצת מוצרי הצריכה המובילה בישראל

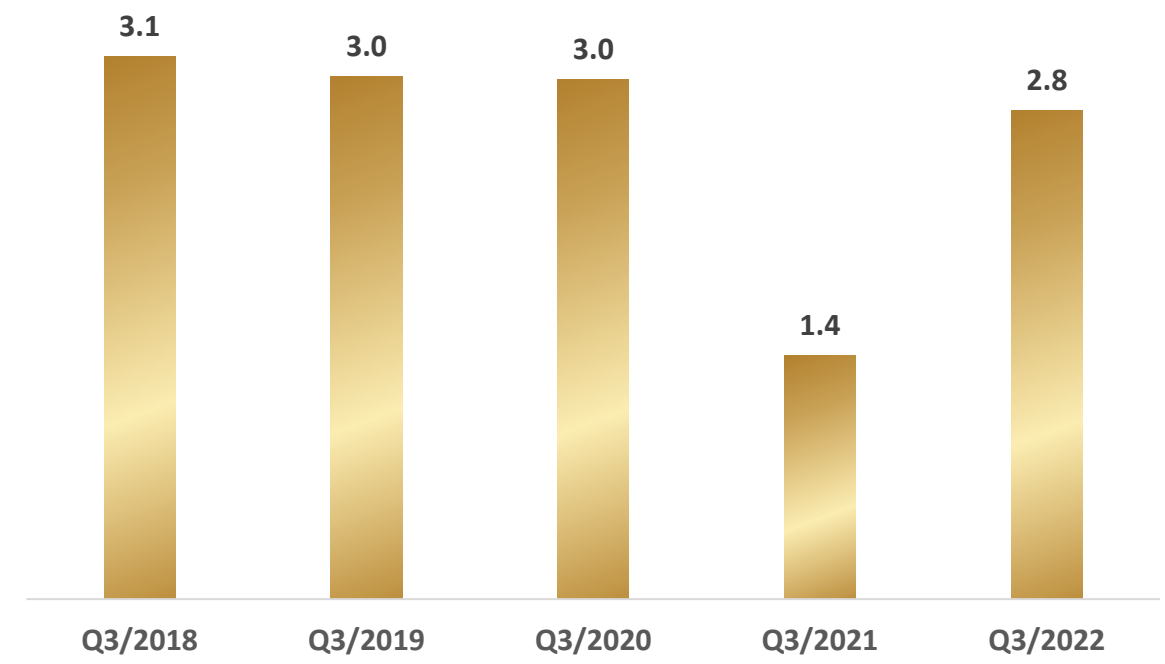


רווח מגזרי (מ' ש), ינואר-ספטמבר



\* רווח מעליית ערך נדל"ן להשקעה

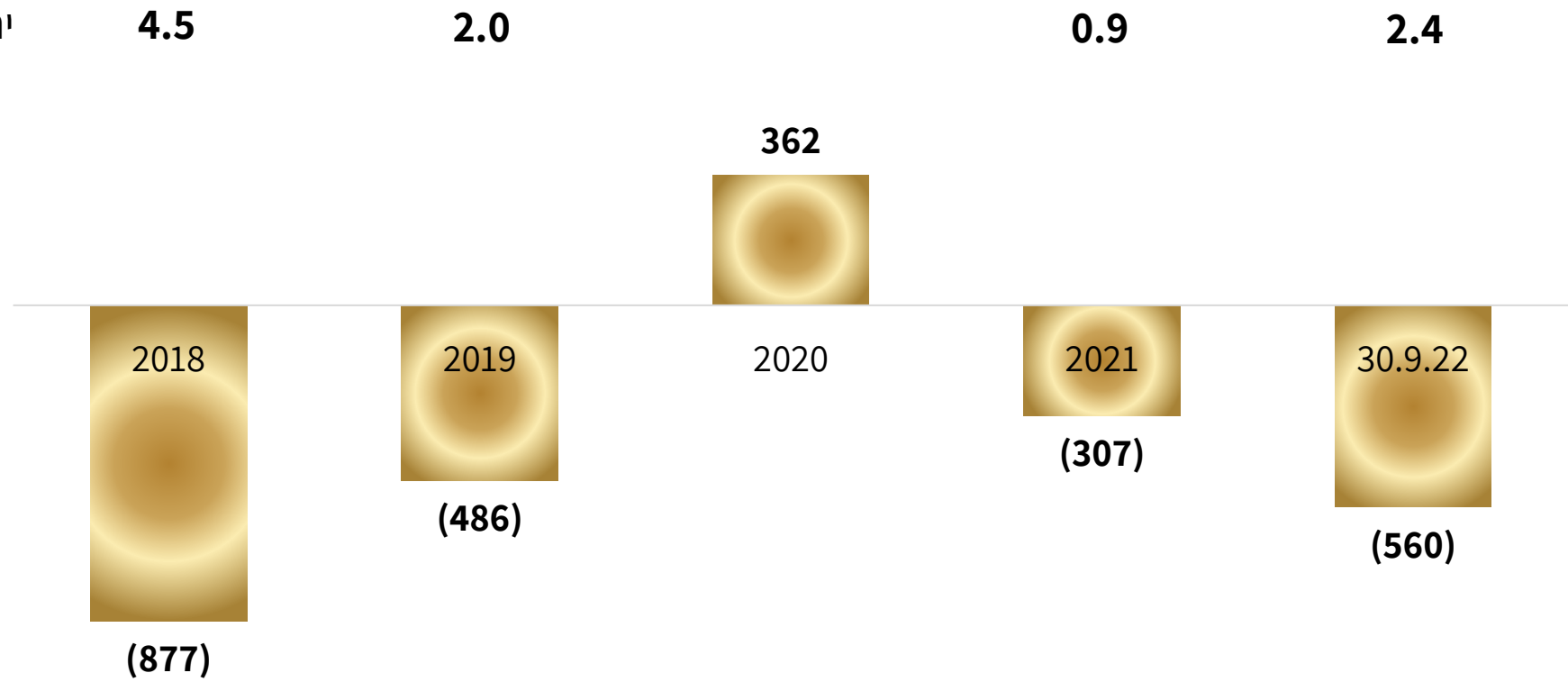
רווח מגזרי (מ' ש), רבעון 3





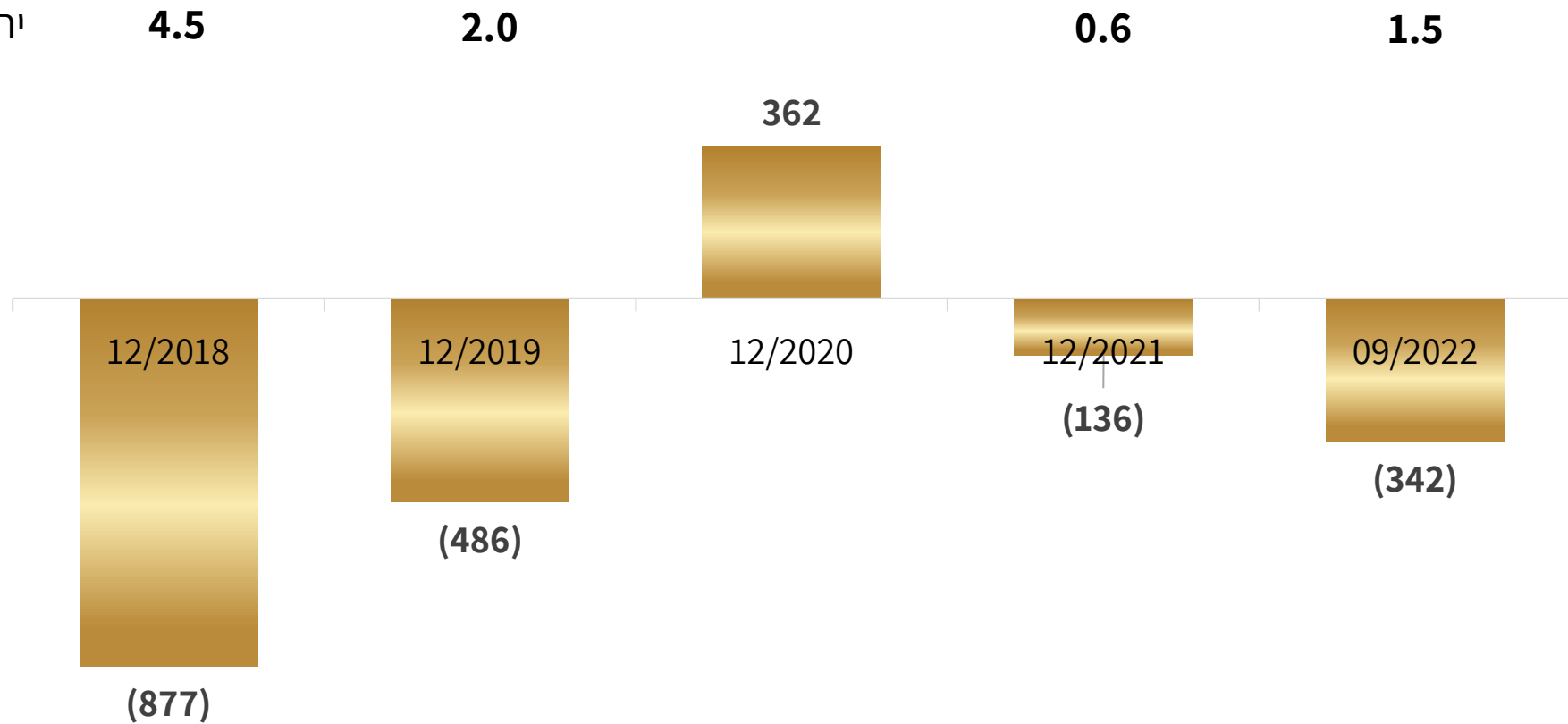
# התפתחות הרכב נכס (חוב) פיננסי נטו מ' ש"ח בנטרול (IFRS 16) מאוחד

יחס חוב ל-EBITDA



# התפתחות הרכב נכס (חוב) פיננסי נטו מ' ש"ח (בנטרול IFRS 16) לא כולל יינות ביתן

יחס חוב ל-EBITDA





# אלקטרה מוצרי צריכה

מקבוצות הקמעונאות המובילות בישראל

מצגת משקיעים | נובמבר 2022

