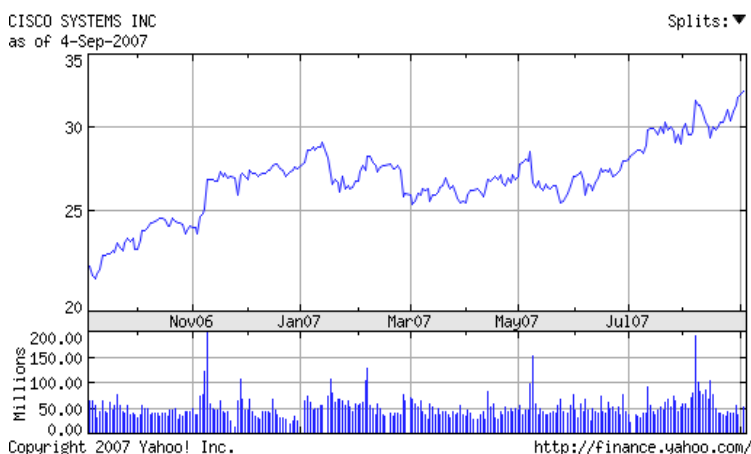


9 בספטמבר 2007

המלצת תשואת יתר לסיסקו

סיסקו מראה סימנים של התייצבות על נתונים יציבים וגבוהים. האנליסטים של RBC, השותף האסטרטגי של תמיר פישמן, מציינים את המשך הגידול בשיעור הצמיחה והעלייה ברמת הרווח הגולמי, כמו גם ירידה ברמת העונתיות כיסודות עיקריים להמלצת תשואת יתר לחברה ולמנייתה. הרכיבה של סיסקו על גלים תעשייתיים גבוהים בתחום ה-IT יוצרת ב-RBC ציפייה להמשך פעילות במגמה שורית.



שם החברה: Cisco Systems
המלצה: תשואת יתר
 (NASDAQ: CSCO)
 מחיר מניה: \$31.52
 מחיר יעד: \$35.00
 סיכון: מעל לממוצע

נקודות עיקריות

סיסקו ממשיכה להראות גידול בשיעור הצמיחה לטווח ארוך ברמה של 12-17% (עלייה מ-10-15%) כמו גם התקרבות ליעד הרווח הגולמי בשיעור של 65% מהמכירות. לשנת 2008 אנו מעריכים באופן שמרני רווח למניה ע"ס \$1.66, המבוסס על תחזית רווחים של 42.3 מיליארד דולר (עלייה שנתית של 14%). בהינתן שהרבעון הנוכחי יראה המשך צמיחה ליניארית, חוזים ב-RBC תשואת יתר עם מחיר יעד של \$35.

מיקוד נרחב במפגש האנליסטים הקרוב צפוי להיות סביב טכנולוגיות חדישות הממוקדות בתקשורת אחודה, Telepresence, נתבי וידיאו ועוד טכנולוגיות בצמיחה. אנו מצפים מההנהלה להעביר מסרים חיוביים בנושא WEB 2.0, איחוד מערכות ולבסוף בתחום קיבולת רשת מוגברת.

אנחנו עדיין נמצאים בשלבים המוקדמים של שדרוג מערכי הווידאו והרשת, וסיסקו היא מרוויחה עיקרית מהתפתחות זו עם תיק ה-end-to-end שלה. סקטור אספקת שירותי הראוטר של סיסקו צפוי להמשיך להציג צמיחה יציבה ברבעונים הקרובים, לאור טכנולוגיית ה-IPTV (שירות וידאו דיגיטאלי על רשת IP) ונתבי הרשת. סיסקו נהנית מביקוש יציב של נתבי high-end לצרכניות טלקומוניקציה

9 בספטמבר 2007

גדולות עם מוצר ה- CRS-1 החדש כמו גם עם סדרת ה-7600 המשודרגת.

החברה עשויה גם להרוויח גם מהצמיחה בהוצאות החברות בצפון אמריקה. אנו צופים המשך צמיחה ליניארית בנתונים הרבעוניים שיתפרסמו באוקטובר, ומאמינים כי סיקו הופכת פחות עונתית ומתאפיינת יותר ויותר במגמות יציבות ועקביות לכל רחב הסגמנטים העסקיים שלה.

מחזור הווידיאו נותר בשלבי פיתוח מוקדמים ושדרוגי הרשת לספקי תקשורת גדולים צפויים להימשך לזמן מה. סיקו ממשיכה להיות דומיננטית ברבות מהזדמנויות צמיחה אלו, מה שעשוי לאפשר לחברה התפתחות יציבה ועקבית.

תיאור החברה

סיקו סיסטמס הינה הספק המוביל למוצרי קישוריות, אבטחת מידע ומתן פתרונות תקשורת מאובטחים מקצה לקצה. תיק מוצריה מסייע לנתני שירות ולקוחות עסקיים לתקשר ביניהם, מאפשר זמינות רשת גבוהה, אבטחה משולבת וקונפיגורציה קלה. סיקו מוכרת את מוצריה ביותר מ-115 מדינות באמצעות צוותי מכירות ישירים, מפצים עצמאיים ויועצי מערכת. החברה ביצעה רכישות ומיזוגים רבים כחלק מאסטרטגיית הצמיחה שלה כדי למנף טכנולוגיות אבטחת מידע וטכנולוגיות רשתיות. החברה הוקמה בשנת 1984 והחלה להיסחר בשנת 1990.

RBC Analyst:

Mark Sue, Mark.sue@rbccm.com

הסקירה לעיל הינה סקירה אינפורמטיבית בלבד ולא נועדה לשמש הצעה, המלצה או שידול לרכוש או להשקיע בניירות ערך כלשהם. הסקירה מבוססת על מידע ראשוני וכללי, ואינה כוללת את כל המידע, הנתונים והעובדות העשויים להימצא רלוונטיים לנושא הסקירה. הסקירה אינה מתיימרת להוות ניתוח מלא של כל העובדות הנוגעות לנושא הסקירה, לשווקים הרלוונטיים, לחברה או לקרן המוקמת על ידי קבוצת תמיר פישמן, ויש לקרוא אותה יחד עם דוחות זמינים אחרים ונתונים נוספים. נתונים המובאים בסקירה זו עלולים להשתנות ללא הודעה מוקדמת ותמיר פישמן אינה מתחייבת לעדכן בדבר שינויים אלה. אין באמור להטיל חבות כלשהיא על תמיר פישמן ו/או מי מטעמה. ההשקעה בתחום פעילותה של הקרן כרוכה בגורמי סיכון אשר עשויים להיות בעלי השפעה מהותית על המשקיע. הסקירה אינה מהווה תחליף ליעוץ מקצועי ואין להסתמך על המפורט בסקירה שלעיל כמעיד על גובה תשואות הקרן והתאמת ההשקעה בה למשקיע ספציפי. המידע בסקירה זו אינו מהווה הצעה לרכישת זכויות או לרכישת ניירות ערך כלשהם בקרן ו/או בחברה הציבורית. הצעה לציבור לרכישת ניירות ערך כאמור תיעשה רק על פי תשקיף שקיבל את היתרה של רשות ניירות ערך, ככל שיידרש על פי דין. תמיר פישמן אינה מתחייבת כי תשקיף כאמור יפורסם וכי ההנפקה אכן תבוצע.