



מצגת שוק ההון

אוגוסט 2025

הבהרה משפטית ומידע צופה פני עתיד והשפעות מלחמת חרבות ברזל

מצגת זו אינה מהווה הצעה או הזמנה לרכישת ו/או הקצאת ניירות ערך כלשהם של החברה ו/או הזמנה לקבל הצעות כאמור, והיא מיועדת למסירת מידע בלבד במסגרת מתן הסברים על החברה. כמו כן, מצגת זו אינה מהווה המלצה ו/או ייעוץ כלשהו ביחס לניירות הערך של החברה. המצגת נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ואינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים אשר פרסמה החברה לציבור הכוללים את המידע המלא אודות החברה. יכול ובמצגת זו קיימים נתונים או מידע שאופן הצגתם שונה מהאופן שבו נכללו הדוחות שפורסמו על ידי החברה לציבור. בכל מקרה של סתירה בין הדוחות הכספיים המבוקרים והסקורים ודוח הדירקטוריון של החברה לבין הנתונים שבמצגת זו, יגברו הנתונים שבדוחות הכספיים המבוקרים והסקורים ובדוח הדירקטוריון של החברה. מצגת זו כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד (מידע צופה פני עתיד). העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה הנם עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של החברה ועסקיה, עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של תחומי הפעילות שבהם פועלת החברה באזורי פעילותה, ועובדות ונתונים מאקרו – כלכליים, והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו. המידע צופה פני עתיד הכלול במצגת זו מבוסס במידה מהותית בנוסף לאינפורמציה הקיימת בחברה, על הציפיות והערכות הנוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בכל אחד מהפרמטרים האמורים, ועל השתלבותן של ההתפתחויות, כאמור, בימים אלה. לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של החברה עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל. להסרת ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע הכלול במצגת

השפעות מלחמת חרבות ברזל

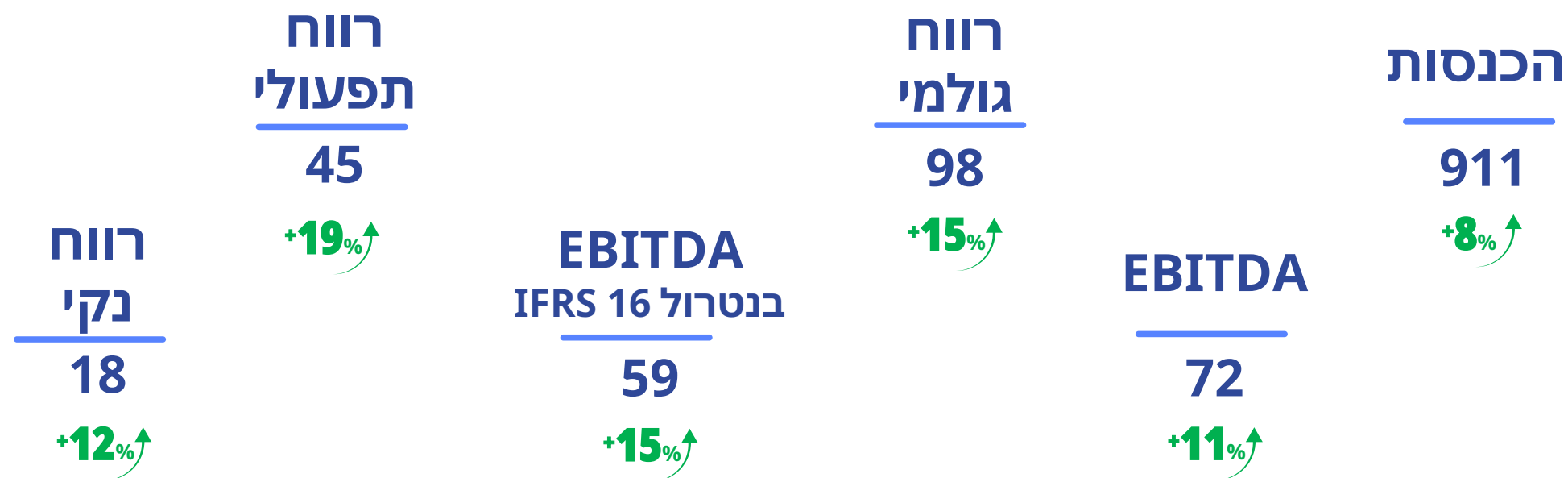
- בטווח הבינוני והארוך, ככל שהמלחמה תימשך ותהיה לה השפעה שלילית על רמת הפעילות הכלכלית במשק הישראלי כולו או על מגזרי פעילות מסוימים (דוגמת מסחר, תעשייה, נדל"ן, קמעונאות, תיירות וכד'), ו/או על משרדים וגופים ממשלתיים מסוימים (דוגמת קיצוץ תקציבי משרדים לשם הגדלת תקציב הביטחון למימון המלחמה), עלולה להיות לכך השפעה על חלק מלקוחות החברה, ובהתאמה להשפיע על היקפי IT ו/או להביא להקטנת הביקושים וצמצום תקציבי הרכש של אותם לקוחות ו/או להשפיע על מוסר התשלומים שלהם.
- לצד ההשפעות הפוטנציאליות לשלילה, ישנם מספר גורמים בקשר עם פעילות החברה אשר עשויים למתן את ההשפעות כאמור, ובכלל אלו:
 - לחברה פיזור גדול של לקוחות, בחלקם הארי חברות וגופים גדולים ויציבים כלכלית.
 - לחברה פעילות ענפה בסקטורים חזקים כגון ממשלה, גופים ציבוריים, ביטחון, פיננסים ובריאות.
 - לחברה פעילות בהיקף מוגבל מול לקוחות בינוניים וקטנים אשר, ככלל, חשיפתם להשפעות שליליות של המלחמה גבוהה יחסית.

לאור העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי וודאות רבה, מידת ההשפעה של המלחמה על פעילותה העתידית של החברה אינה ידועה נכון למועד זה. להערכת החברה, היה והמלחמה תימשך זמן רב ו/או תסלים לזירות נוספות, הרי שלהשלכותיה עלולות להיות השפעות שליליות משמעותיות על הכלכלה הישראלית בכלל ועל פעילותה של החברה בפרט.

עיקרי תוצאות Q2 2025

בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד (נתונים במיליוני ₪)

המשך צמיחה אורגנית בהכנסות תוך עלייה ברווחיות וגידול דו ספרתי בכל מדדי הרווח



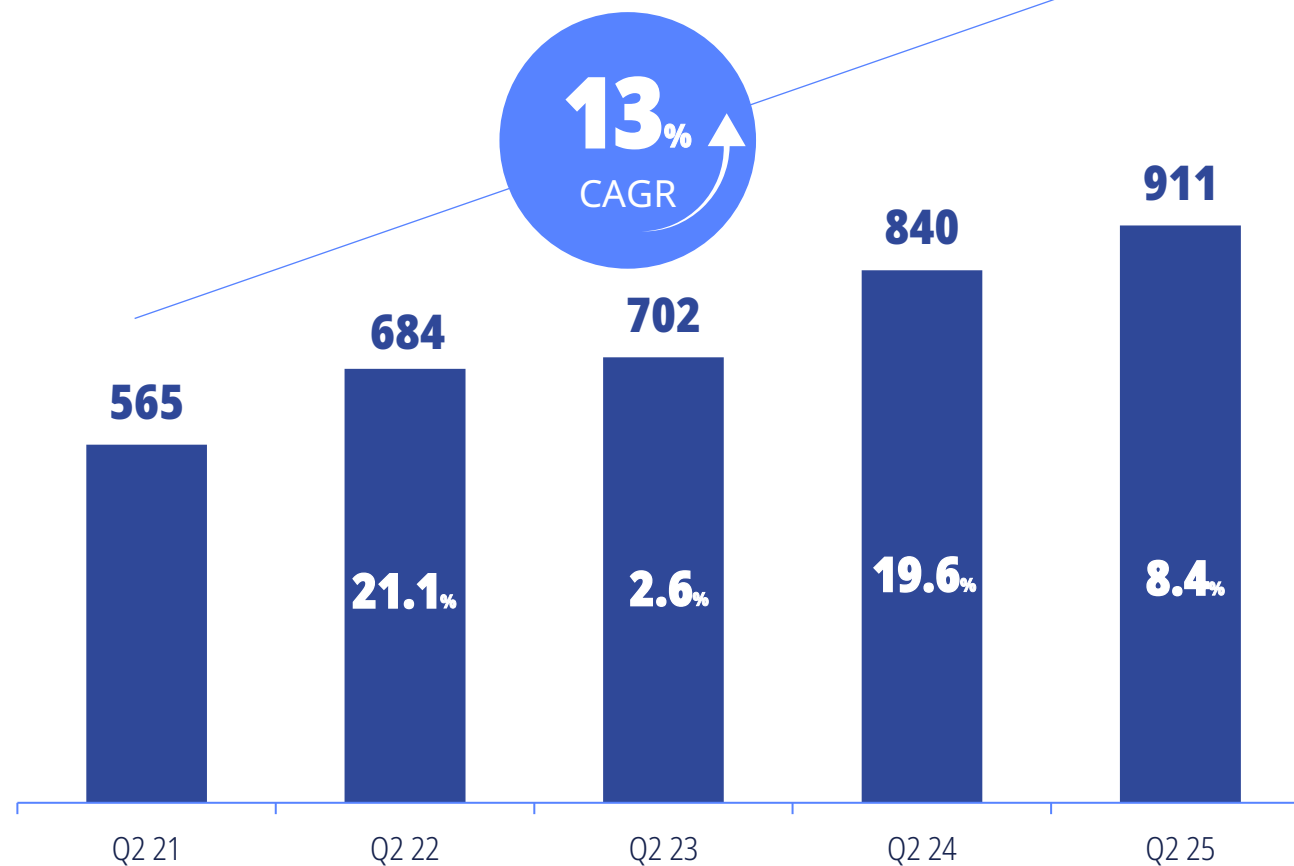
עיקרי תוצאות H1 2025

בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד (נתונים במיליוני ₪)

המשך צמיחה אורגנית בהכנסות תוך עלייה ברווחיות וגידול דו ספרתי בכל מדדי הרווח

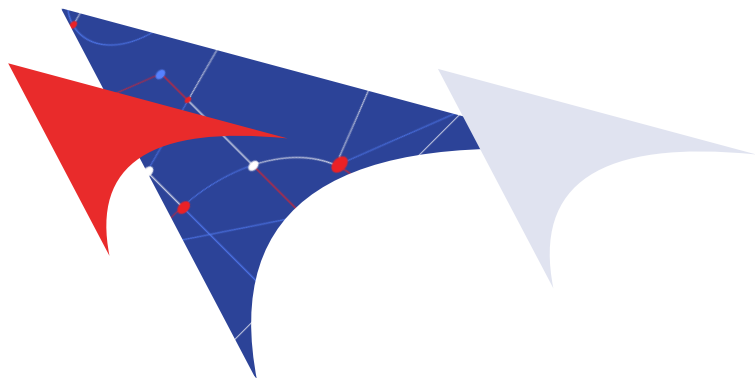
רווח תפעולי	רווח גולמי	EBITDA בנטרול IFRS 16	EBITDA	הכנסות
105	212	132	159	1,912
+17%↑	+13%↑	+13%↑	+10%↑	+5%↑
רווח נקי				
48				
+28%↑				

צמיחה פרמנטית בהכנסות הקבוצה



הכנסות הקבוצה במיליוני ₪

בסיס לקוחות מגוון וצומח



מגזר ציבורי ובטחוני
 מובילים במגזר הציבורי והבטחוני
 ובפרויקט נימבוס החוצה ארגונים ממשלתיים

42%



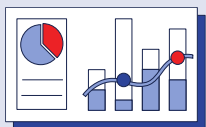
מגזר עסקי
 לקוחות מובילים ממגוון רחב של ענפים
 טכנולוגיה, פיננסים, קמעונאות, אנרגיה ועוד, ביניהם:

58%



קשרים מבוססים וארוכי טווח עם שותפים מובילי שוק





השבחת התמהיל העסקי

הגדלת היציבות והרווחיות באמצעות:

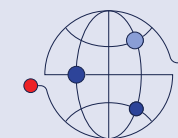
- הגדלת משקל ההכנסות במודל הכנסות חודשיות חוזרות (MRR)
- מיקוד בפעילויות רווחיות
- הגדלת תמהיל שירותי המומחה



חדשנות טכנולוגית בהצעות הערך

שיפור מתמיד של הצעות הערך המשולבות ללקוחות
תוך מיקוד במנועי צמיחה טכנולוגיים:

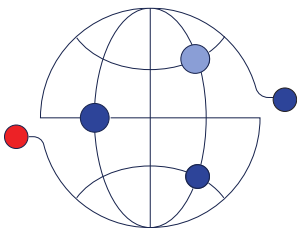
CLOUD • DIGITAL • DATA & AI
CYBER SECURITY • CODE FACTORY
LEGACY MODERNIZATION



התרחבות הפעילות בחו"ל

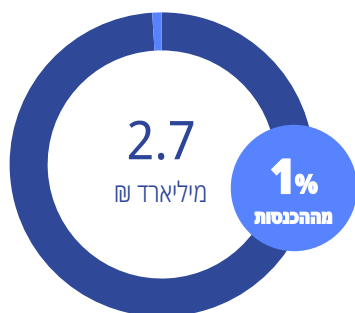
המשך התרחבות באירופה וצפון אמריקה בעיקר באמצעות:





התרחבות הפעילות בחו"ל

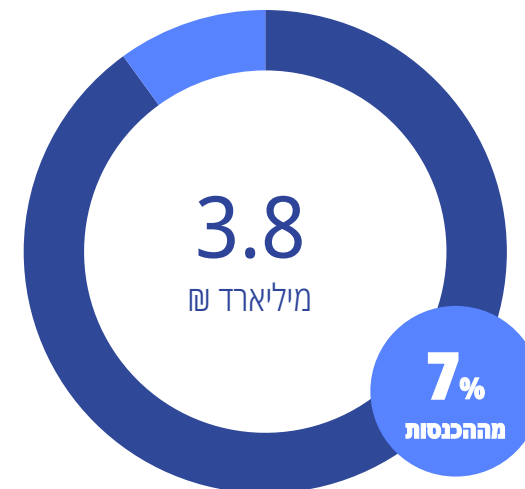
במחצית הראשונה של שנת 2025 הכנסות חו"ל היו כ- **12%** מההכנסות



הכנסות 2022



הכנסות 2023



הכנסות 2024

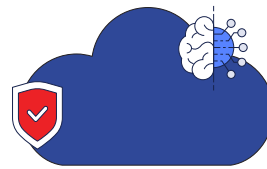
■ ישראל ■ חו"ל

מגזרי הפעילות

מגזרי הפעילות של הקבוצה

תוכנה פרויקטים ופתרונות עסקיים

שירותים מנוהלים וביצוע פרויקטים
במגזר העסקי והציבורי על בסיס פיתוח,
פלטפורמות או מוצרים



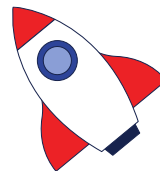
תשתיות וענן

שותף עסקי של כל היצרנים
המובילים ושחקן מוביל במגוון
שירותי ענן בארץ ובחו"ל



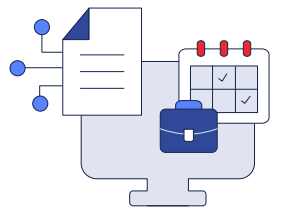
הקמה והשקעה בחברות הזנק

פלטפורמה ייחודית של DI
(Decision Intelligence)



שירותי שכר, משאבי אנוש וחסכון ארוך טווח

ניהול המשאב האנושי במקום אחד (שירותי
שכר, נוכחות, משאבי אנוש וסליקה פנסיונית)

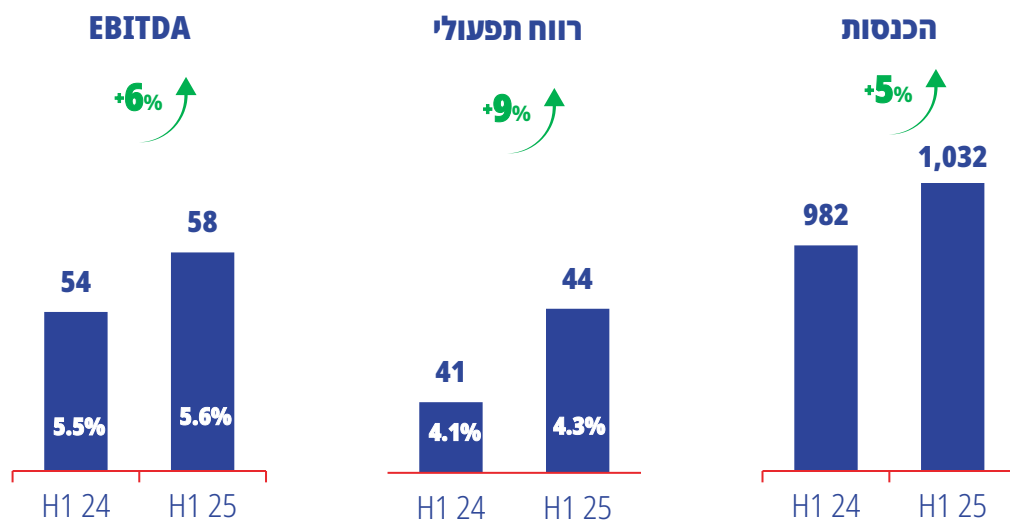




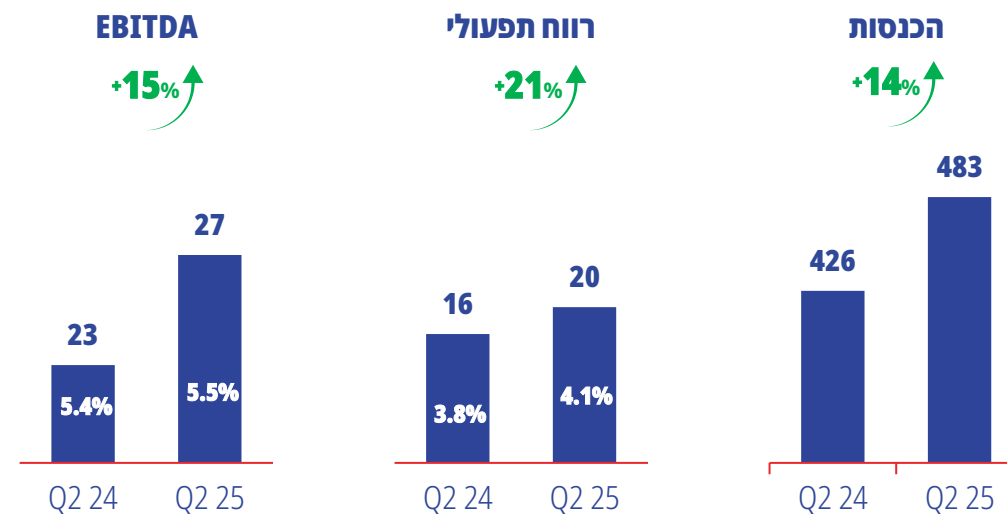
מגזר תשתיות וענן

תוצאות רבעון שני 2025 וחציון ראשון 2025 (במיליוני ₪)
צמיחה שמקורה בעיקר מגידול בפעילות בתחום הענן

H1 2025 (במיליוני ₪)



Q2 2025 (במיליוני ₪)



* האחוזים המוצגים בעמודות מייצגים את שיעור הרווחיות

עיקרי הפעילות ומבט קדימה

פועלים בתחומים צומחים עם ביקושים מתעצמים בהלימה עם מגמות השוק



DEFENCE

העמקת הפעילויות הן
בפרויקטים מובילים והן
בפורטפוליו המוצרים והשירותים

תחבורה חכמה

העצמת יכולות ופתרונות הליבה

פיננסי

פתרונות ליבה
מיזמים פיננסיים
בנקאות פתוחה

«
המשך
התרחבות
במגזר הביטחוני,
הציבורי והפיננסי



CYBER SECURITY

סל רחב של מוצרים
ופתרונות מנוהלים MSSP

מוצרי סייבר לשכבת הרשת

הגנה על שכבת השרתים והאחסון

הגנה על שכבת היישומים

מוצרי הגנה למשתמשי הקצה

«
אבטחת מידע לסביבת הענן

עלייה עקבית
באיומי סייבר
על ארגונים



פרויקטים אסטרטגיים

המשך צמיחה ויצירת עוגנים
עסקיים במסגרת

פרויקטים אסטרטגיים

כדוגמת פרויקט "אופק רחב"

אשר החל בשנת 2023

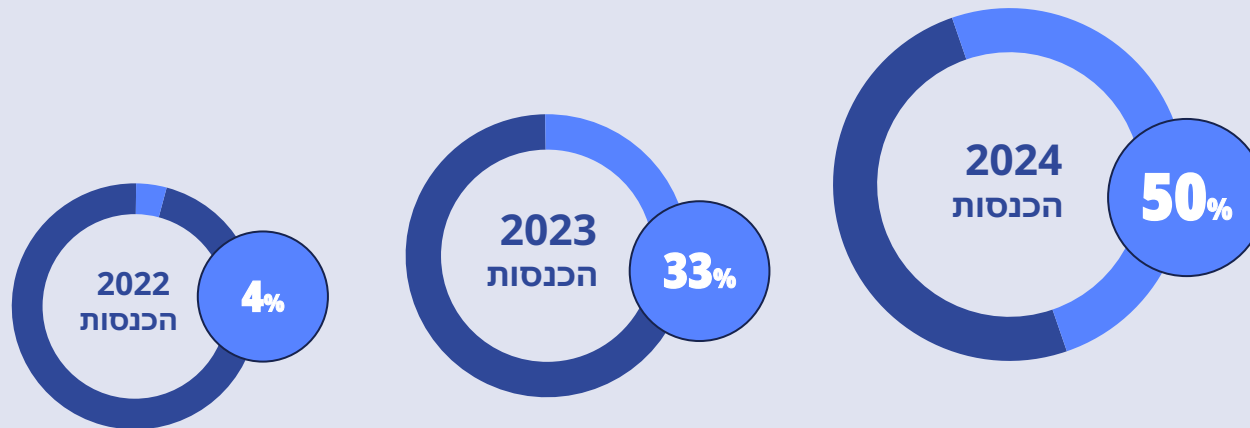
וצפוי להניב הכנסות של לפחות 530

מיליון ₪ למשך 25 שנים

«
על פי רוב
במסגרת
מיזמים
לאומיים

המשך התרחבות גיאוגרפית

■ ישראל ■ מערב אירופה



במחצית הראשונה של שנת 2025 הכנסות חו"ל היו כ- 60% מההכנסות

#1

WA REVIEW
באירופה



נבחרה לשותף
אסטרטגי באירופה
במסגרת הסכם SCA

400 מעל

AWS Certifications
נכון ל- 30/06/2025

600 מעל

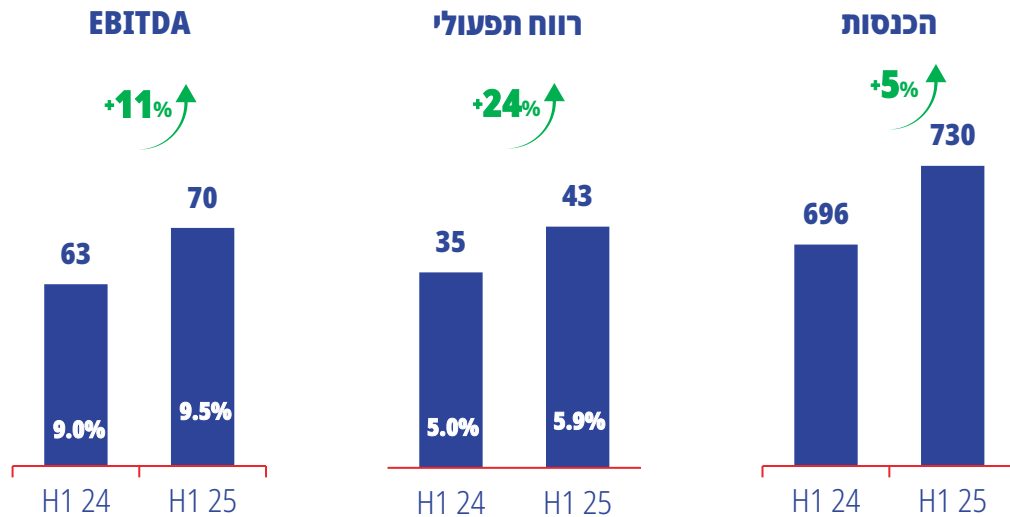
לקוחות
נכון ל- 30/06/2025



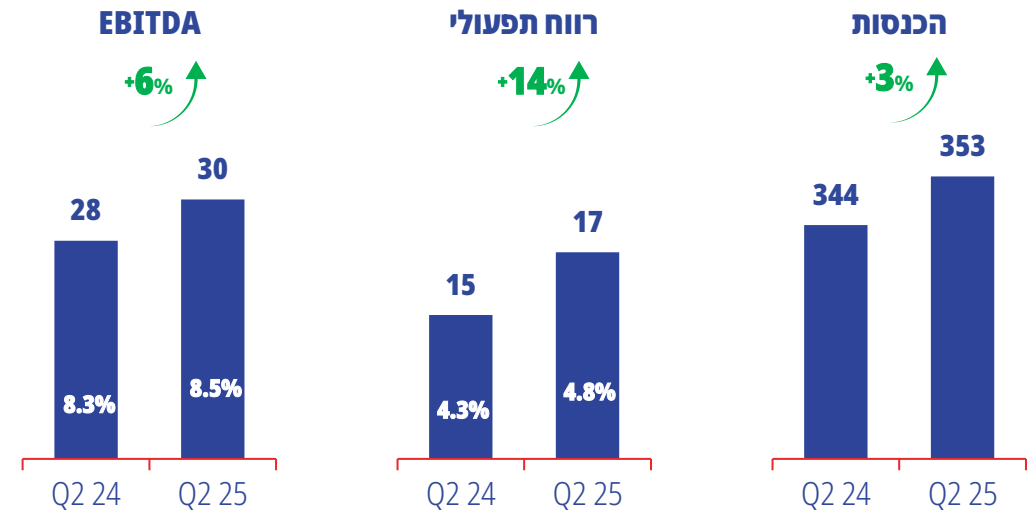
מגזר תוכנה, פרויקטים ופתרונות עסקיים

תוצאות רבעון שני 2025 וחציון ראשון 2025 (במיליוני ₪)
צמיחה אורגנית המלווה בתמהיל מכירות בעל רווחיות גבוהה יותר

H1 2025 (במיליוני ₪)



Q2 2025 (במיליוני ₪)





תוכנה, פרויקטים
ופתרונות עסקיים

עיקרי הפעילות ומבט קדימה



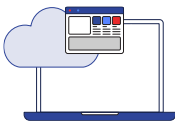
מוצרי תוכנה

מוצרים בבעלות (נכסי IP)

שותפויות עם יצרנים
מובילים כמו SUSE,
AUTODESK ואחרים

ייצוג עשרות מוצרים

נימבוס רובד 5



ערוצי פיתוח בהאצה

מגוון שירותים בתחום
ה-Cloud:

פיתוח, ארכיטקטורה,
כלכלת ענן, DevSecOps
ונימבוס

DATA & AI

DIGITAL
TRANSFORMATION



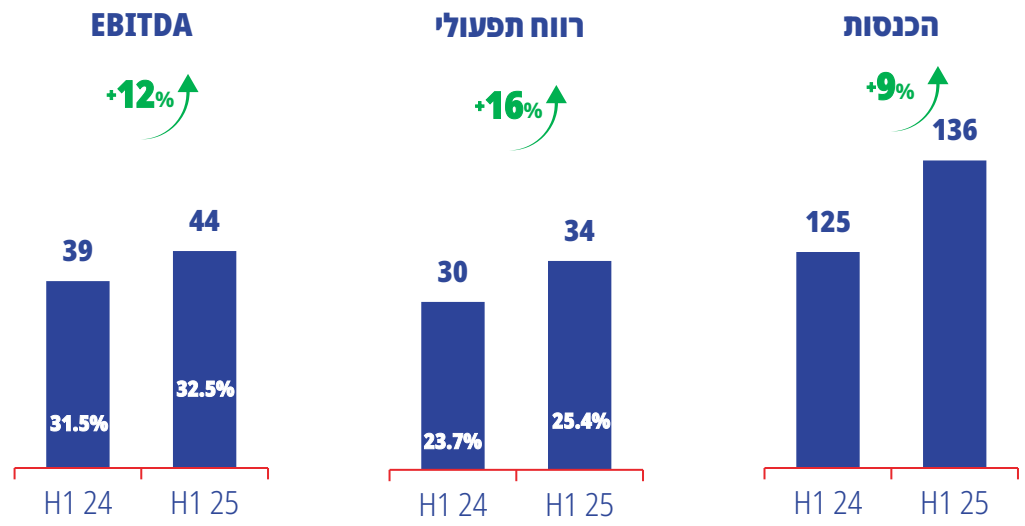
שירותים מנוהלים

המשך ביקושים הנובעים
מהתעצמות האתגרים
בניהול יחידות
טכנולוגיות בתקופות
משבר (מלחמה, מגיפה)

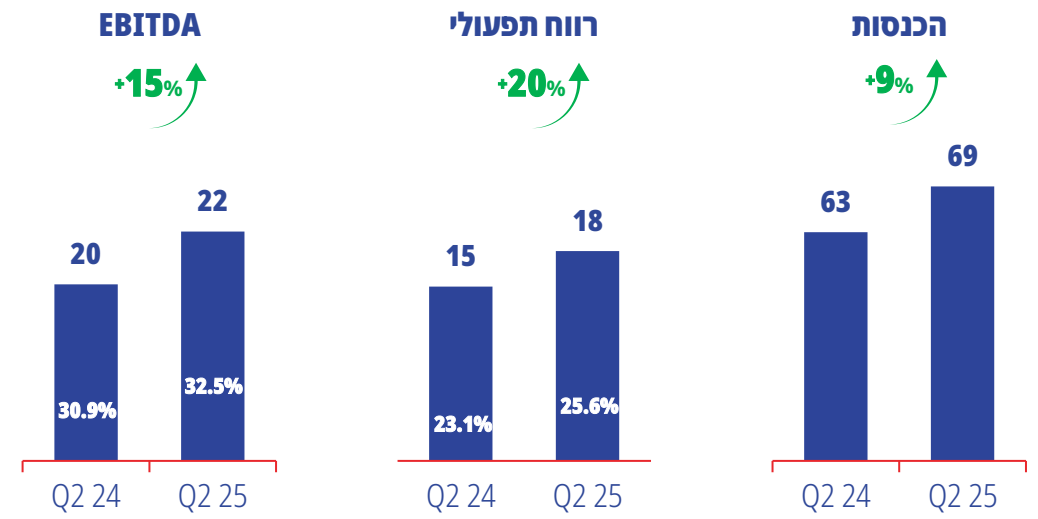
מגזר שירותי שכר ומשאבי אנוש

תוצאות רבעון שני 2025 וחציון ראשון 2025 (בנטרול פעילות חיסכון ארוך טווח, במיליוני ₪)
גידול אורגני ועלייה ברווחיות כתוצאה מהצטרפות לקוחות חדשים בישראל ובצפון אמריקה

H1 2025 (במיליוני ₪)



Q2 2025 (במיליוני ₪)



עיקרי הפעילות ומבט קדימה

ניהול המשאב האנושי במקום אחד



משאבי אנוש



המשך מכירת מערכת הרקולס
בישראל ללקוחות מלם שכר ומכירה
ללקוחות חיצוניים



נוכחות



העמקת פעילות הנוכחות בשוק
בצפון אמריקה ובעולם



המשך שת"פ עם ADP
בצפון אמריקה
חתימה על הסכם OEM בקנדה



שת"פ עם SAP בצפון אמריקה
מתחילת 2025 נחתמו 7 חוזים ראשונים



שכר

Malam Payroll

חידוש וריענון דיגיטלי
למערכת הליבה של תחום השכר



המשך מכירת מערכת שכר
לשוק ה-SMB בישראל

המשך שת"פ על
פלטפורמת ADP GV
בישראל לחברות בינלאומיות



מבט קדימה



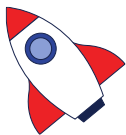
יצירת שיתופי פעולה
אסטרטגיים עם
המערכת הבנקאית



מעבר למערכת אחודה
לתפעול קרנות פנסיה,
קופות גמל, קרנות
השתלמות ו-IRA

חסכון ארוך טווח

Q2 24	Q2 25	H1 24	H1 25	מיליוני ₪
6.7	4.9	13.9	12.4	הכנסות
(2.5)	(2.7)	(5.2)	(5.3)	הפסד תפעולי
(0.8)	(0.7)	(1.8)	(1.7)	EBITDA



פלטפורמה ייחודית של Decision Intelligence מבוססת AI

הסכם שיתוף פעולה עם SAP

בתחילת שנת 2025, נחתמה התקשרות ראשונה לפיילוט עם צבא אירופאי וזאת בהמשך לשיתוף הפעולה בין החברה ל- SAP שהחל לפני מספר שנים ובמסגרתו הפלטפורמה של החברה הייתה זמינה ללקוחות SAP בחנות המקוונת. לאחר תאריך המאזן חתמה החברה על הסכם לשיתוף פעולה אסטרטגי עם SAP, הסכם זה מאפשר ל- SAP לשווק את פתרונות החברה ישירות ללקוחותיה ברחבי העולם, בעיקר, במגזר הבטחוני והציבורי

מודל הכנסות: License לשנה + SET UP ובנוסף הסכם שירותים שנתי

תקופת הסכם אופיינית: 5+5

Organizational Resilience

חבילת מוצרים שמטרתם לסייע ללקוחות להעריך ולשפר את הביצועים הארגוניים בתחומים סביבתיים, חברתיים ותאגידיים

מיליוני ₪	H1 25	H1 24	Q2 25	Q2 24
הכנסות	2.4	2.3	0.7	0.7
הפסד תפעולי	(5.6)	(3.8)	*(3.8)	(2.3)
EBITDA	(4.8)	(3.0)	(3.4)	(1.9)

* הגידול בהוצאות ב- Q2 25 הינו כתוצאה מגיוס כוח אדם להתאמות המוצר ל-SAP

תמצית רווח והפסד

אלפי ₪	H1 2025	H1 2024	Q2 2025	Q2 2024
הכנסות ממכירות, מעבודות ומשירותים	1,912,367	1,818,653	910,609	839,943
רווח גולמי	211,976	187,219	97,739	84,776
שיעור הרווח הגולמי	11.1%	10.3%	10.7%	10.1%
רווח מפעולות רגילות	104,668	89,478	44,595	37,465
שיעור הרווח מפעולות רגילות	5.5%	4.9%	4.9%	4.5%
EBITDA	159,161	145,187	72,018	65,180
שיעור ה- EBITDA	8.3%	8.0%	7.9%	7.8%
EBITDA בנטרול IFRS16	132,362	116,946	58,671	51,064
שיעור ה- EBITDA	6.9%	6.4%	6.4%	6.1%
רווח לפני מסים על ההכנסה	67,158	40,509	24,787	20,424
שיעור הרווח לפני מסים על ההכנסה	3.5%	2.2%	2.7%	2.4%
רווח נקי	48,435	37,922	17,538	15,609
שיעור הרווח הנקי	2.5%	2.1%	1.9%	1.9%

הוצאות מימון

לשלושה חודשים שהסתיימו ביום			לשישה חודשים שהסתיימו ביום			אלפי ₪
השינוי	30/06/2024	30/06/2025	השינוי	30/06/2024	30/06/2025	
4.9%	12,140	12,733	(1.7%)	23,594	23,195	הוצאות ריבית בגין אשראים מתאגידים בנקאיים
(9.0%)	3,428	3,118	(9.5%)	6,893	6,235	הוצאות מימון בהתאם לתקני חשבונאות
90.2%	1,946	3,706	(28.1%)	6,995	5,030	הפרשי שער ואחרות
11.7%	17,516	19,557	(8.1%)	37,483	34,460	סה"כ הוצאות מימון

נתונים כספיים

אלפי ₪	30/06/2025	31/12/2024
נכסים שוטפים	1,536,950	1,455,227
נכסים לא שוטפים בניכוי נכסי זכות שימוש	738,259	735,424
מתוכם: נכסים בלתי מוחשיים, נטו	500,875	496,658
נכסי זכות שימוש	272,684	280,137
התחייבויות שוטפות בניכוי חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה	1,090,169	1,095,075
התחייבויות לזמן ארוך בניכוי התחייבויות בגין חכירה	420,304	375,729
התחייבויות בגין חכירה (כולל חלויות שוטפות)	291,838	296,997
חוב פיננסי, נטו	333,135	189,479
הון עצמי	745,572	702,997
הון עצמי ביחס לסך המאזן	29.3%	28.5%
הון מוחשי, נטו	244,697	206,339
סך מאזן	2,547,893	2,470,798

סיכום ומבט קדימה

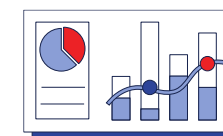
צמיחה והמשך התרחבות לחו"ל
התרחבות אורגנית ועל ידי M&A



התמקדות בחדשנות טכנולוגית כמנוע צמיחה
בתחומים צומחים בהלימה למגמות ולצורך בשוק



שימור יציבות וחוסן
חתירה להגדלת משקל ההכנסות במודל הכנסות חודשיות חוזרות
להגדלת היציבות ושיפור הרווחיות לצד מיקוד בפעילויות רווחיות





תודה רבה!