



מצגת משקיעים

רבעון שני
2025



הבהרות

- מצגת זו כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד המהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס במידה מהותית על הציפיות והערכות הנוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בתנאי השוק ובסביבה העסקית בה פועלת החברה. 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.
- המידע המופיע במצגת זו מהווה סקירה של פעילות הקבוצה, ועל כן מוצג בתמצית, למטרות נוחות בלבד. המצגת אינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים אשר פרסמה החברה לציבור הכוללים מידע אודות החברה ובכלל זה הדוחות הכספיים של החברה. יכול ובמצגת זו קיימים נתונים או מידע שאופן הצגתם שונה מהאופן שבו נכללו בדוחות שפורסמו על ידי החברה לציבור.
- המידע המובא במצגת אינו מהווה המלצה או חוות דעת וכן אינו מהווה תחליף לשיקול דעת או לאיסוף וניתוח מידע עצמאי ונוסף של כל משקיע פוטנציאלי. מצגת זו אינה מהווה, ואין לפרשה, כהצעה או הזמנה לרכישת ו/או הקצאת ניירות ערך של החברה ו/או כהזמנה לקבל הצעות כאמור, והיא מיועדת למסירת מידע בלבד. כמו כן, מצגת זו אינה המלצה ו/או ייעוץ כלשהו ביחס לניירות הערך של החברה.
- החברה אינה אחראית לכל שינוי עתידי במצב הכלכלי, הפיננסי או המשפטי הנוגע לקבוצה ועסקיה. החברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע המובא במצגת על מנת שישקף נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת.





אסטרטגיה ברורה ומוגדרת
לצמיחה ולהתרחבות
בתחום מערכות המידע



אברא מספקת שירותים
למאות לקוחות במגזרים
שונים, כולל הציבורי, הפרטי
והבטחוני



כ-1,000 מומחי טכנולוגיות
מידע המתמחים ביישום,
פיתוח והטמעת מערכות מידע
ארגוניות



אברא מספקת פתרונות
לאתגרים עסקיים באמצעות
טכנולוגיות מידע מתקדמות

שותפים מובילים





רבעון שני 2025 – הישגים משמעותיים הרבעון

- תוצאות הרבעון משקפות את השגת יעד החברה להרחיב את הנוכחות והצמיחה, ומציגות המשך צמיחה מתמדת, דו-ספרתית, גם ברבעון זה
- החברה ביצעה במהלך הרבעון שלוש רכישות אסטרטגיות אשר **צפויות** להשפיע באופן משמעותי על התוצאות ברבעונים הקרובים. יובהר כי רכישה אחת הושלמה לקראת סוף הרבעון
- שמירה על שיעור רווח גולמי גבוה
- פיתוח מיומנויות בתחום הבינה וביצוע מגוון פרויקטים מעשיים בתחום



רבעון שני 2025 - עיקרי התוצאות (אלפי ש"ח)

הכנסות הרבעון הגבוהות ביותר מאז הקמת החברה

10,478

EBITDA מנוטרל
פחת IFRS16

3,476

רווח נקי

6,741

רווח תפעולי

29,763

רווח גולמי

125,007

הכנסות

רבעון שני 2025 - עיקרי התוצאות (אלפי ש"ח)

הכנסות הרבעון הגבוהות ביותר מאז הקמת החברה

10,478

EBITDA מנוטרל
פחת IFRS16

3,476

רווח נקי

6,741

רווח תפעולי

29,763

רווח גולמי

125,007

הכנסות

גידול של
9%

קיטון של
3.1%

גידול של
11.1%

גידול של
5.5%

צמיחה של
13.3%



חציון ראשון 2025 - עיקרי התוצאות (אלפי ש"ח)

הכנסות החציון משקפות קצב שנתי של כחצי מיליארד ש"ח, ללא התחשבות
ברכישות חדשות

20,097

EBITDA מנוטרל
פחת IFRS16

6,748

רווח נקי

12,754

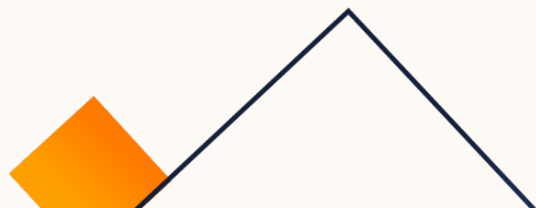
רווח תפעולי

58,276

רווח גולמי

244,414

הכנסות



חציון ראשון 2025 - עיקרי התוצאות (אלפי ש"ח)

הכנסות החציון משקפות קצב שנתי של כחצי מיליארד ש"ח, ללא התחשבות ברכישות חדשות

20,097 EBITDA מנוטרל פחת IFRS16	6,748 רווח נקי	12,754 רווח תפעולי	58,276 רווח גולמי	244,414 הכנסות
גידול של 5.9%	גידול של 15.7%	גידול של 7.2%	*גידול של 3.7%	צמיחה של 13.9%

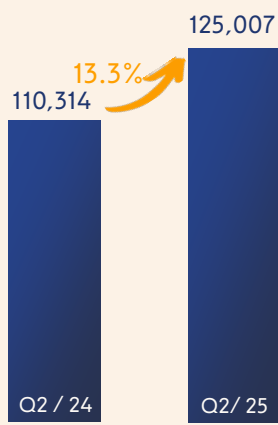
* בהשוואה לתקופה המקבילה נוטרלו מעלות המכר תקבולי מילואים שהתקבלו ברבעון ראשון 2024 בגין שנת 2023 בגובה 1 מ"ש

הכנסות

חציון ראשון 2025



רבעון שני 2025



- ההכנסות ברבעון השני הגיעו לשיא מאז ייסוד החברה – 125 מיליון ש"ח
- צמיחה של 13.3% בהשוואה לרבעון המקביל ו-13.9% בהשוואה לחציון המקביל
- צמיחה מתמדת מרבעון לרבעון
- הצמיחה נובעת מהשקעות החברה בעיבוי מערך המכירות משנה קודמת, לצד סינרגיה מוגברת בין היחידות העסקיות
- הצמיחה מושפעת גם מהרחבת מכירות שירותי ענן ופרויקטים בתחום הבינה המלאכותית

רווח גולמי

חציון ראשון 2025



רבעון שני 2025



* בהשוואה לחציון המקביל נוטרלו תקבולי מילואים שהתקבלו ברבעון ראשון 2024 בגין שנת 2023 בגובה 1 מ"ח

- גידול של 5.5% בהשוואה לרבעון המקביל ו-3.7% לעומת החציון המקביל
- שמירה על שיעור רווח גולמי גבוה, שעומד על כ-24%
- חלק מהגידול במכירות נובע משירותי ענן, אשר מאופיינים בשיעורי רווח נמוכים יותר בהשוואה לפעילויות האחרות של החברה

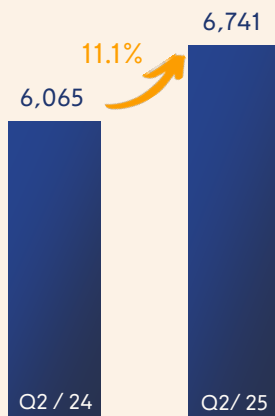
רווח תפעולי

- הרווח התפעולי ברבעון השני גדל ב-11.1%, כאשר בחציון נרשם גידול של 7.2%
- שיעור הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות ירד מכ-21% לכ-18.6%
- הוצאות הרבעון כוללות גם הוצאות בגין שלוש הרכישות שביצעה החברה

חציון ראשון 2025



רבעון שני 2025



* בהשוואה לחציון המקביל נוטרלו תקבולי מילואים שהתקבלו ברבעון ראשון 2024 בגין שנת 2023 בגובה 1 מ"ח



EBITDA מנוטרל פחת IFRS

- EBITDA מנוטרל פחת IFRS ברבעון גדל ב-9%, כאשר בחציון נרשם גידול של 5.9%
- שיעור הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות ירד מכ-21% לכ-18.6%
- הוצאות הרבעון כוללות גם הוצאות בגין שלוש הרכישות שביצעה החברה

חציון ראשון 2025



רבעון שני 2025



* בהשוואה לחציון המקביל נוטרלו תקבולי מילואים שהתקבלו ברבעון ראשון 2024 בגין שנת 2023 בגובה 1 מ"ש"ח





רווח נקי

- גידול ברווח הנקי בחציון של 15.7%
- הרווח הנקי הרבעון הושפע מהוצאות מס ומימון וכן מרישום עלויות בגין רכישת החברות, כאמור

חציון ראשון 2025



רבעון שני 2025



* בהשוואה לחציון המקביל נוטרלו תקבולי מילואים שהתקבלו ברבעון ראשון 2024 בגין שנת 2023





רכישות חדשות והשפעתן הצפויה על החברה

מתודה מצטרפת ל-abra

חברת מתודה מסייעת ללקוחותיה לממש את החזון של ניהול איכות באמצעות מגוון רחב של שיטות וכלים מעולם ניהול פרויקטים והנדסת תוכנה.

סינרגיה ומכפילי כוח

- פיתוח, הטמעה וניהול שינוי מקצה לקצה תחת קורת גג אחת.
- חיבור משימות לפלטפורמות ליבה - חוסך זמן, עלויות ותקלות.
- צמצום פערים בין אפיון לביצוע - האצה מוכחת בלוחות הזמנים.
- פתרון כולל: דאטה, תשתיות ואימוץ השימוש והשינוי בארגון.
- פרויקטים שמייצרים ערך עסקי מדיד - לא רק "הצלחה".

פתרונות

- התמחות באפיון תהליכים, ניהול פרויקטים ופתרונות מבוססי Atlassian.
- מתודה מטמיעה Jira Confluence וכלים נוספים לניהול משימות, צוותים וידע.
- יישום Agile עם תכנון ובקרה לפרויקטים טכנולוגיים מורכבים.
- הובלת הלקוח בבניית תשתיות עבודה וידע ברמת הפרט והצוות.
- Delivery ממוקד ערך, משימות מדידות ותיעדוף.

תחום פעילות

- מיקוד בפרויקטי טרנספורמציה דיגיטלית.
- חיבור בין כלי הניהול לכלי הביצוע.
- יכולת להאיץ את ה-Delivery של פרויקטים.
- מוכנות גבוהה יותר לפרויקטי דאטה ואוטומציה.
- Value-Driven Project Culture

חברת CRG תומכת בלקוחותיה בהגשמת תוכניות אסטרטגיות מתקדמות, באמצעות ניהול וביצוע של פרויקטים מורכבים ומאתגרים.

סינרגיה ומכפילי כוח

- חדירה למגזר הביטחוני: קשרים עם חיל האוויר, משרד הביטחון וגופים נוספים, עם יכולת לספק שירותים ברמת סיווג גבוהה.
- הרחבת השירותים: אברא מספקת תשתיות מחשוב, ERP/CRM ופיתוח; ל-CRG מומחיות בהנדסת מערכות, ניהול פרויקטים ושילוב סייבר בארכיטקטורה.
- חיזוק הסייבר: ניסיון מעשי בבדיקות חדירות, ניתוח איומים והגנת אמל"ח ו-IOT. השילוב יאפשר חבילת סייבר מתקדמת למגזרי תעשייה, תחבורה ואנרגיה.

פתרונות

- שירותי טרנספורמציה דיגיטלית: גיבוש תפיסות חדשניות, תוכניות אסטרטגיות, ייעוץ בטכנולוגיות ענן.
- הנדסת מערכות: ניהול פרויקטים מורכבים, ניהול סיכונים, תכנון ארכיטקטורה, בקרה הנדסית, הגדרת דרישות וכתובת מפרטים למכרזים.
- הגנה בסייבר: ניתוח איומים, סקרי סיכונים, הגדרת ארכיטקטורה מוגנת, פיתוח מאובטח, בדיקות חדירות, ניהול פרויקטי סייבר ועמידה בתקנים.

תחום פעילות

- פעילות בשלושה תחומים: הגנה בסייבר, טרנספורמציה דיגיטלית והנדסת מערכות.
- קהל יעד: לקוחות ממשלתיים, ביטחוניים, תעשיות ביטחוניות, בנקים, תחבורה וגופים נוספים.
- תכנון ויישום מערכות מורכבות המשלבות IT, אמל"ח ו-IOT.
- מתודולוגיה ייחודית להנדסת מערכות חוצת-ארגון בתחומי הביטחון, התחבורה, הפיננסים והאנרגיה.

מדיסטט מצטרפת ל-abra

מדיסטט היא חברה המתמחה בניהול וניתוח נתונים למחקרים קליניים, תוך שימוש במערכות מתקדמות לאיסוף וניתוח מידע.

סינרגיה ומכפילי כוח

- חיזוק טכנולוגי: פיתוח מערכת עצמאית לניהול ואיסוף נתונים, לחיסכון בעלויות, שליטה ובידול בשוק.
- הרחבת מוצרים: שילוב דאטה, AI ותשתיות לניתוח מידע קליני ויצירת הכנסות חדשות.
- חדירה לשווקים: שילוב קשרים ויכולות שיווק לפנייה ללקוחות CRO, במיוחד בפאזה 3.

פתרונות

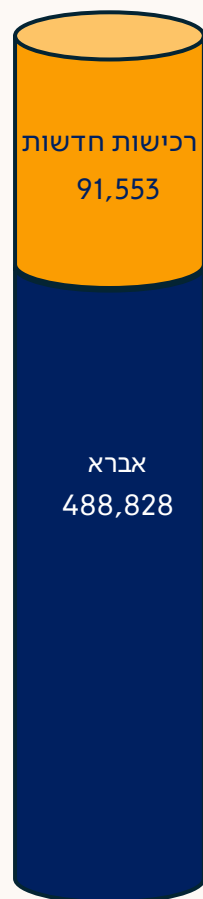
- כתיבת פרוטוקול מחקר: קביעת גודל מדגם, מתודולוגיות איסוף וניתוח, סוגי מידע ותדירות האיסוף.
- מערכות איסוף נתונים: הגדרה, הטמעה ועיבוד נתונים בהתאם לדרישות ה-FDA.
- ניהול מערכות מידע: הרשאות, גישה וניהול מלאי תרופות בניסויים קליניים.

תחום פעילות

- התמחות בניהול וניתוח נתונים למחקרים קליניים באמצעות מערכת TrailMaster.
- שירות נוספים: תמיכה וייעוץ סטטיסטי גם בפאזה 3 לפי צורך.
- שווקים: פעילות בעיקר בישראל, לצד לקוחות בינלאומיים.
- תחומי פעילות וקהל יעד: פארמה, ביוטכנולוגיה, מכשור רפואי, CRO, מרכזים רפואיים ואקדמיה.

תוצאות מצרפיות של הרכישות החדשות אש"ח

הכנסות

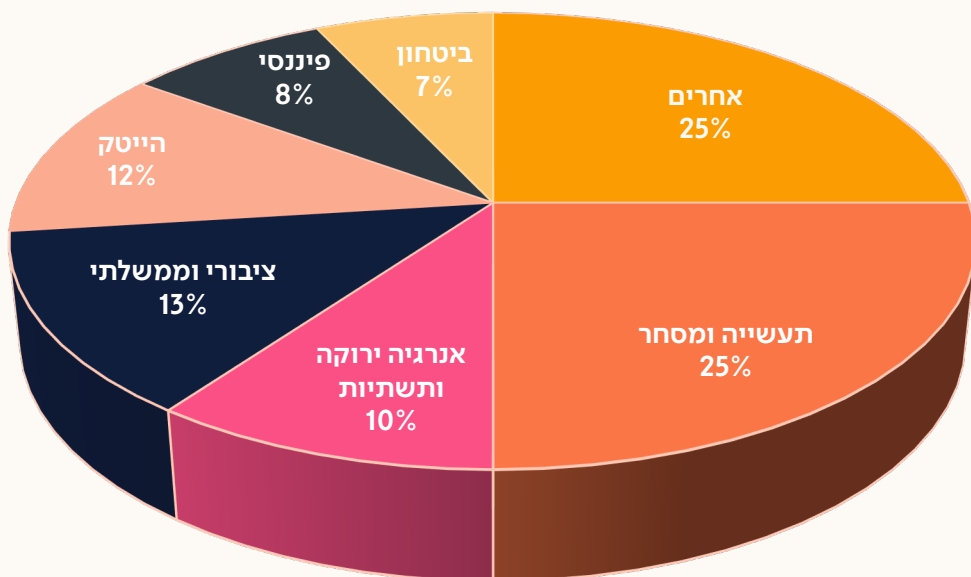


- נתוני ההכנסות של אברא למחצית הראשונה של 2025 מנורמלים לשנה מלאה, מסתכמים לכ-489 מיליון ש"ח
- נתוני ההכנסות והרווח התפעולי של 3 הרכישות החדשות לשנת 2024 מסתכמים כ-92 מיליון ש"ח וכ-13 מיליון ש"ח, בהתאמה

תפעולי 2024	הכנסות 2024	
4,302	57,093	מתודה
4,505	24,877	סי.אר.ג'י
4,509	9,583	מדיסטט
13,316	91,553	

נתוני החברות הנרכשות לשנת 2024 מוצגים בהתאם לדוחותיהן העצמאיים ואינם מותאמים ל-IFRS ההשוואה בין הנתונים מובאת לצורך המחשה בלבד ואינה מהווה בסיס אחיד להשוואה כספית לפרטים נוספים בדבר הנתונים הכספיים של מתודה, CRG ומדיסטט, ראו דיווחים מידיים של החברה מהימים 29 באפריל, 2025, 10 ביולי, 2025 ו-22 ביולי, 2025 (מס' אסמכתאות: 2025-01-030069, 2025-01-050896 ו-2025-01-054298, בהתאמה)

התפלגות ההכנסות חציון ראשון 2025- לפי מגזרי שוק הלקוחות



- הכנסות החברה מתפלגות בין מגזרי השוק
- לחברה אין תלות במגזרים מסוימים
- לאחר הרכישות החדשות, מגזר ביטחון צפוי לגדול

השפעות המלחמה

- להערכת החברה אין למלחמה השפעה מהותית על פעילותה השוטפת ותוצאותיה העסקיות
- ברבעון השני, על אף מבצע "עם כלביא", המשיכה החברה לפעול בשגרת עבודה מלאה, תוך מימוש תוכניות ההמשכיות העסקית שגובשו בעקבות "חרבות ברזל". התוצאה: פעילות הרבעון מציגה צמיחה מרשימה לצד גידול ברווחיות, הממחישים את חוסנה ויכולתה של החברה לשמור על תנופת ההתרחבות גם בתקופות מאתגרות
- נכון ליום 30.6.25, כ-80 מעובדי החברה שירתו במילואים; במועד פרסום הדוחות, כ-20 עובדים עדיין מגויסים
- החברה ממשיכה להתרחב במגזר הביטחוני, תוך ניצול הזדמנויות עסקיות גם בתקופה זו



מנועי צמיחה



חדשנות והתפתחות עסקית

הטמעת
הרכישות

בינה
מלאכותית

שווקים
חדשים

צמיחה
אורגנית

החברה ביצעה שלוש רכישות במהלך החודשים האחרונים, כהמשך טבעי לאסטרטגיית הצמיחה שלה.

אברא גיבשה אסטרטגיית מימוש ההזדמנויות העסקיות הגלומות במהפכת הבינה, ומבצעת כיום מספר פרויקטים פורצי דרך בתחום.

לצד מאמצי הרחבת הפעילות בארה"ב, אברא הרחיבה באופן משמעותי את נוכחותה במגזר ביטחון וצבא, גם דרך הרכישות החדשות וגם בזכייה בפרויקטים משמעותיים במגזר זה.

עיבוי מערך המכירות בחברה, מניב תוצאות בשורת ההכנסות, נראה את ההשפעה על שורת הרווח ברבעונים הבאים.

מיצוב אברא כספק מוביל



24 שירותים של אברא דורגו ב-Tier 1 לעומת 12 בשנה קודמת

- פרויקטים בבינה מלאכותית ג'נרטיבית
- ייעוץ טרנספורמציה ארגונית
- ייעוץ אסטרטגיית נתונים ובינה מלאכותית

פיתוח

- שירותי אבטחת מידע
- פיתוח תוכנה כללי
- ייעוץ PMO ו-OCIO
- PPM וניהול פרויקטים
- עיצוב מוצר (CX, UX)
- הדרכה מקצועית

מערכות ליבה

- פרויקטי הטמעת BI
- הטמעות CRM
- הטמעת מסחר אלקטרוני
- הטמעות – ERP לארגונים גדולים
- הטמעת כלי שיתוף, ניהול משימות ומעורבות עובדים
- הטמעת כלי ALM פיתוח ובדיקות

תשתיות תוכנה

- אוטומציה חכמה ואופטימיזציה של תהליכים
- אבטחת מידע
- פרויקטי מיגרציה לענן



דוחות כספיים
30.6.2025



עיקרי התוצאות (אלפי ש"ח) – רבעון שני 2025

שינוי ב-%	Q2 2024	Q2 2025	
13%	110,314	125,007	הכנסות
5%	28,223	29,763	רווח גולמי
4%	22,158	23,022	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
11%	6,065	6,741	רווח תפעולי
25%	1,664	2,080	הוצאות מימון, נטו
45%	815	1,185	מיסים על הכנסה
(3%)	3,586	3,476	רווח נקי
9%	9,611	10,478	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16





עיקרי התוצאות (אלפי ש"ח) – חציון ראשון 2025

שינוי ב-%	H1 2024 *	H1 2025	
14%	214,553	244,414	הכנסות
4%	56,210	58,276	רווח גולמי
3%	44,316	45,522	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
7%	11,894	12,754	רווח תפעולי
(12%)	3,730	3,291	הוצאות מימון, נטו
17%	2,330	2,715	מיסים על הכנסה
16%	5,834	6,748	רווח נקי
6%	18,984	20,097	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16

* בנטרול 1,000 אלפי ש"ח - תקבולי מילואים בגין שנת 2023 – לצורכי השוואה



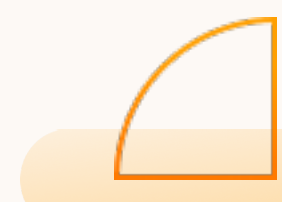


נתונים פיננסים עיקריים (אלפי ש"ח)

31/12/2024	30/6/2025	
63,793	49,194	מזומנים פנויים
41,861	35,264	פיקדונות משועבדים ומזומן מוגבל
46,179	44,511	חוב בנקאי
59,475	39,947	מזומנים ופיקדונות בנטרול חוב בנקאי

Q2-2024	Q2- 2025	
(11,247)	(2,348)	תזרים מזומנים ששימש לפעילות שוטפת

- יתרת המזומנים קטנה בעיקר בעקבות הרכישה שהושלמה במהלך הרבעון
- תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת קטן בהשוואה לרבעון המקביל



נתונים פיננסים עיקריים (אש"ח)

31/12/2024	30/06/2025	
1.7	1.4	יחס שוטף
354,560	359,657	הון
59%	56%	שיעור הון למאזן

גידול בשיעור ההחזקה בחברות הבת

במהלך הרבעון השני ובתחילת הרבעון השלישי המשיכה החברה במגמת הגידול בשיעורי ההחזקה שלה בחברות שנרכשו:

- אברא הטמעת מערכות – עליה מ-65% ל-80%
- Neway US – עליה מ-86% ל-95% (במישרין ובעקיפין)

תודה על ההקשבה

