

ניתוח חברה | גילת רשתות לוויין

# חברת הלוויינים מפ"ת זינקה 120% בשנה. אבל האם היא תצליח במגרש של הגדולים?

גילת רשתות לוויין ביצעה השנה עסקה נועזת, כאשר השתמשה בכמעט בכל מאגר המזומנים שלה לרכישת חברת אנטנות מתקדמות • בינתיים נראה שההימור משתלם, והיא מסתמנת כחברה עם פוטנציאל גדול בתחום • הסיכון מגיע מתחרות גוברת מצד חברות ענק כמו SpaceX ואמזון

של Stellar Blu, נמצאת בדיוק בצומת המרכזי לכך. החברה הבת DataPath, המספקת מערכות תקשורת מאובטחות למשימות קריטיות עבור משרד ההגנה וצבא ארה"ב וסוכנויות ממשלתיות נוספות, מציגה מחזור מכירות שנתי המוערך בלמעלה מ-50 מיליון דולר. פעילות משמעותית נוספת מתבצעת בפרו, שם התקבלו הזמנות בהיקף כולל של כ-85 מיליון דולר במהלך 2025.

### הסיכונים בתחרות וברכישות

מבחינת סיכונים, גילת פועלת כיום בסביבה תחרותית ודינמית מאי פעם, כאשר תחום התקשורת הלוויינית הופך משוק נישא לזירה מרכזית שמושכת אליה ענקיות טכנולוגיה, עם משאבים כמעט בלתי מוגבלים. האיום המשמעותי ביותר מגיע מצד קונסטלציות הלוויינים במסלול נמוך (LEO), בראשן Starlink של SpaceX ופרויקט Amazon Leo של אמזון, שמשנות את כללי המשחק הכלכליים ומפעילות לחץ מחירים כבר על ספקיות הציוד המסורתיות. קצב השינויים הטכנולוגיים המהיר מחייב את גילת להשקעות נרחבות במחקר ופיתוח כדי לשמור על רלוונטיות, מה שעלול להעיק על שורת הרווח בטווח הקצר. לכך מתווספים סיכונים גיאופוליטיים מובחנים הנובעים מהיותה חברה ישראלית, כמו שיבוש שרשרת האספקה והכבדה על פעילות מול לקוחות בינלאומיים. בנוסף, תהליכי האינטגרציה של רכישות חדשות מחייבים את החברה לשמור על מאזן חזק במיוחד.

### השורה התחתונה

גילת מסכמת את שנת 2025 כאירוע של קפיצת מדרגה תפעולית ומאזנית. בין המהלכים האסטרטגיים שנקטה: זיהוי הפער הטכנולוגי בתחום האנטנות ורכישה שתגשר עליו, וניצול הגאות במניה כדי לחזק את הקופה מחדש. מבחינת תמחור, גילת נסחרת במכפיל 12 על תחזיות האנליסטים ל-2026. המתחרה הכי דומה בתחום, אורביטל, נמכרת לפי מכפיל 16. עם מאזן חזק וצבר הזמנות גדל, נראה שגילת ערוכה היטב לרכישה נוספת בעתיד הנראה לעין. ●

**3**  
דברים שכדאי לדעת על גילת רשתות לוויין

**100**  
מיליון דולר התמורה ששילמה גילת ברכישת Stellar Blu. 147 מיליון דולר ישולמו כתלות בביצועי החברה

**200**  
מיליון דולר יעד ההכנסות של החטיבה הביטחונית בעוד 3 שנים

**118%**  
תשואת המניה בנאסד"ק בשנה האחרונה

הלוויינים היו "נייחים" (GEO) בגובה של כ-36 אלף ק"מ, כיום השוק עובר במהירות לשימוש במערך של אלפי לוויינים במסלול נמוך (LEO) הנעים במהירות. המעבר הזה מצריך מעקב מדויק והחלפה מהירה של החיבור עם הלוויין, לפעמים כל עשר דקות, כדי למנוע ניתוק של התקשורת.

### 5 הפעילויות המרכזיות

כאן נכנסת לתמונה הרכישה האסטרטגית של חברת Stellar Blu, בינואר 2025 תמורת 100 מיליון דולר (ועוד תשלומים מוטי ביצועים). זו פיתחה אנטנה אלקטרונית (ESA) המסוגלת לבצע את החלפת החיבור עם הלוויין במהירות הבזק, בניגוד לאנטנות המכניות הישנות, והיא נחשבת אמינה וזולה יותר לייצור. בנוסף, זו האנטנה היחידה שמתחברת גם ללווייני GEO וגם ל-LEO. ההימור הזה כבר מוכיח את עצמו: באוגוסט 2025 קיבלה Stellar Blu הזמנה של 60 מיליון דולר ממפעיל לוויינים עולמי, מהלך שחזק מידידת את מעמדה של גילת בשוק הקישוריות בטיסה (IFC). הרכישה של Stellar Blu לא הייתה חפה מסיכונים; היא כמעט וגמרה את המזומן שבקופת החברה, שאף ניצלה לצורך המהלך קו אשראי של 60 מיליון דולר. לאור המצב המאזני המאתגר שנוצר, הנהלת החברה יצאה לכמה גיוסי הון מהירים. בספטמבר האחרון גייסה גילת 66 מיליון דולר ממשקיעים מוסדיים ישראלים לפי מחיר של 9.35 דולר למניה, ובדצמבר השלימה גיוס ענק נוסף של 100 מיליון דולר לפי מחיר של 11.25 דולר למניה.

הגיוסים הללו, שבוצעו לאחר שהמניה כמעט הכפילה את ערכה מתחילת השנה, נועדו גם להכין את הקרקע לרכישות נוספות ב-2026. החברה מכוונת כעת לחיזוק החטיבה הביטחונית, שנהנית ממילא עם מביקושים גבוהים ומעסקאות עם גורמי ביטחון בארה"ב, והמנכ"ל ציין בראיון לאחרונה כי היעד הוא להגיע להכנסות של 200 מיליון דולר תוך 3 שנים. מעבר לחומרה ותוכנה, גילת מבצעת טרנספורמציה דיגיטלית עם פלטפורמת ה-SkyEdge IV הווירטואלית שלה. ביוני 2025 זכתה החברה בהזמנה של 40 מיליון דולר עבור הפלטפורמה, המאפשרת



ליאור וידר

בין דיווחי בורסה תדירים, דוחות כספיים מורכבים, ותנודות חדות במניות, לעתים קשה למשקיע הפרטי להתמצא בשוק ההון. גלובס מציג מדור חדש שינתח אחת לשבועיים מניה ישראלית, בעיקר מהשורה השנייה בבורסה, בשווי של 500 מיליון שקל ומעלה. נסביר את תחומי הפעילות של החברות, הנתונים הפיננסיים שמאחוריהן, ומה כל משקיע צריך לדעת.

כותב הטורים הוא ליאור וידר, מנהל השקעות ואנליסט ותק, מייסד ומנהל שירות המידע "מכפיל רווח".  
Lior@viderfinance.co.il

### גילת רשתות לוויין

**תחום פעילות:** ספקית ציוד תקשורת מבוסס לוויינים **מטה החברה:** פתח תקווה  
**שנת הקמה:** 1987 **מייסד:** יואל גת ונוספים  
**י"ר:** עמי במ מנכ"ל; עדי צפדיה

אחרי שנה של רכישות אגרסיביות, גיוסי הון משמעותיים וזינוק של 118% במניה בנאסד"ק, חברת ציוד התקשורת הלוויינית גילת, מפתח תקווה, משנה פנים. עם אנטנה אלקטרונית אשר קוראת תיגר על השוק, וצבר הזמנות שמתנפת, נראה שגילת כבר לא רק "מבטיחה" אלא מתחילה לקיים. האם המאזן המחוזק יאפשר לה להמשיך במסע הרכישות לתוך 2026? חברת התקשורת, בניהולו של עדי צפדיה, נהנית מהצמיחה העולמית בתחום הקישוריות לאינטרנט, שמניעה את הרחבת הרשתות המבוססות על שימוש משולב בלוויינים בגובה מסלול שונים. המהפכה הזו כבר כאן: בעוד שבעבר