

סאטקום
מערכות
בע"מ

מצגת משקיעים

סיכום 2020 והצגת
אסטרטגיית ההמשך



הבהרה משפטית

במצגת זו, כללה החברה ביחס לעצמה וביחס לחברות בקבוצת החברה ("החברה"), מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("מידע צופה פני עתיד").

מידע כאמור, כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחס לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה וודאית ויכול שיושפעו מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטתה של החברה. המידע צופה פני עתיד כאמור, מבוסס על הערכות הנהלת החברה, המתבססות, בין היתר, על מידע הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו ובכלל זה הערכות שווקי פעילותה של החברה, נתונים ופרסומים סטטיסטיים וציבוריים שפורסמו על ידי גופים ורשויות שונות, אשר תוכנם לא נבדק על ידי החברה באופן עצמאי ולפיכך החברה אינה אחראית לנכונותם.

התממשותו של המידע צופה פני עתיד כולו או חלקו או באופן שונה מכפי שנצפה, או אי התממשותו, יושפעו, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על הקבוצה בתחומי פעילותה. לחברה אין ודאות כי הערכותיה, תוכניותיה וציפיותיה יתממשו ולפיכך תוצאות הפעילות עשויות להיות שונות מהותית מהתוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה.

מובהר כי חלק מהנתונים המצויינים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או נתוני Gaap-Non ואלו מובאים לצרכי נוחות בלבד ומתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה. נתונים אלו אינם תחליף לדוחות החברה ו/או דיווחיה, ויש לראותם כנתוני נוחות בלבד. ביחס לנתונים כאמור תספק החברה ביאורי הסבר מתאימים ו/או נתוני התאמה, כנדרש על פי הנחיות רשות ניירות ערך.

מצגת זו נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה החברה לציבור. מידע מלא ומקיף בקשר עם החברה ועסקיה ניתן למצוא בדוחות התקופתיים והמדידיים המפורסמים כמו כן התחזיות וההערכות www.magna.isa.gov.il על ידי החברה באתר האינטרנט של רשות ניירות ערך מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת מצגת זו, והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את התחזיות ו/או ההערכות כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת. כמו כן, מובהר כי חלק ניכר מן המידע המוצג במצגת זו לקוח ו/או נגזר מדיווחיה של החברה, אם כי מוצג באופן מרכז ו/או גרפי ו/או תמציתי, ולפיכך, מצגת זו אינה מהווה תחליף לעיון בדיווחי החברה, אלא מקור מידע משלים.

אין במצגת כדי להוות הזמנה או הצעה לרכישת ניירות ערך של החברה.

מי אנחנו?



הנהלת החברה והדירקטוריון



צחית סמגה
סמנכ"ל שירות, תפעול
ומשאבי אנוש



אורית גל
סמנכ"ל כספים



אסף רוזנהק
מנכ"ל



עמי ברלב
יו"ר דירקטוריון



איתן מסיקה
סמנכ"ל מכירות
אפריקה



אמיר כהן
סמנכ"ל טכנולוגיה
ופיתוח עסקי



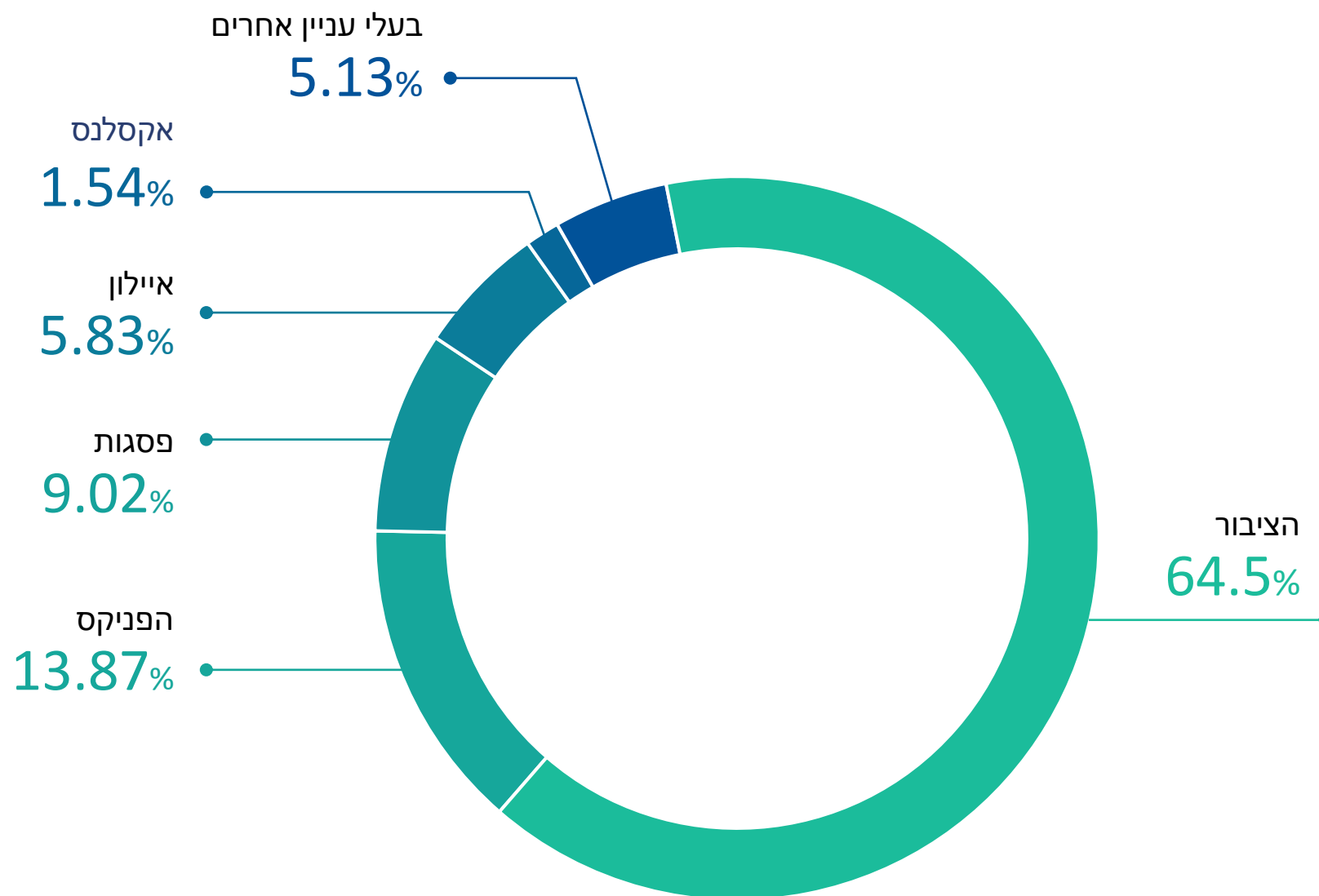
עמי שניידר
סמנכ"ל מכירות
Defense & HLS

החברה מוחזקת על ידי מוסדיים מובילים והציבור ממשל תאגידי חזק ומחויבות למשקיעים

% בהון

החברה נכנסה למדדי תל אביב
תקשורת וטכנולוגיות, תל אביב
צמיחה ותל אביב All-Shares

הבורסה לניירות ערך תל אביב
TEL AVIV STOCK EXCHANGE



אתגרים ומנועי צמיחה בשוק התקשורת



חוסר בשירותי
תקשורת בסיסיים
לכ- 3 מיליארד איש



רגולציה שדורשת
מהספקים המקומיים
לכיסוי נרחב במדינה



שירותי קהילה מרוחקים
e-Medicine
e-Learning



ביקושים גדלים
לשירותי דאטה על
גבי רשת הסלולר



הקמת Data Centers
דרישה לשירותים
מנוהלים מבוססי Opex

שוק צומח ורווי הזדמנויות

סקירת שוק עולמי

סקירת שוק אפריקה



Total
Population

7.87B

Urbanization

56.4%



INTERNET
USERS

5.22B

Vs Population

66.6%



Total
Population

1.35B



INTERNET
USERS

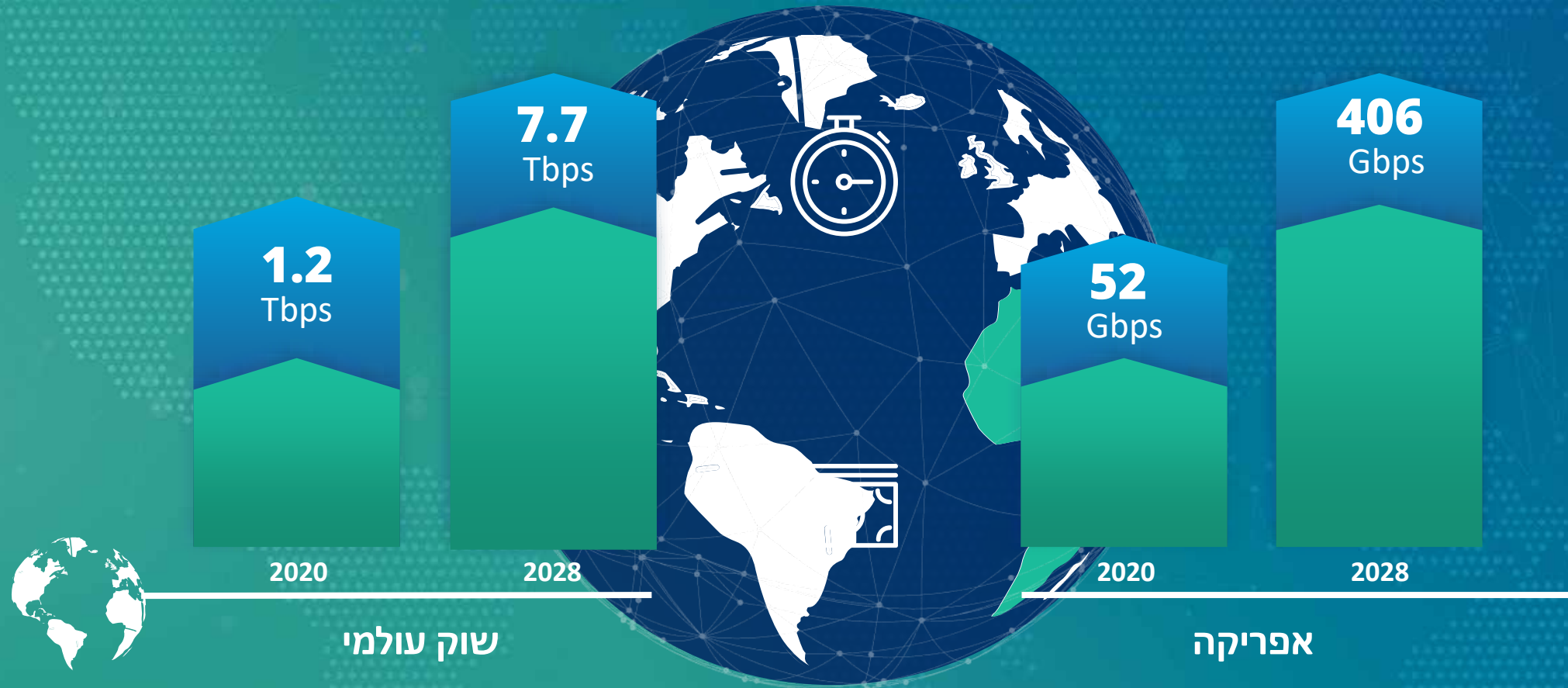
310M

Vs Population

23%

פוטנציאל שוק

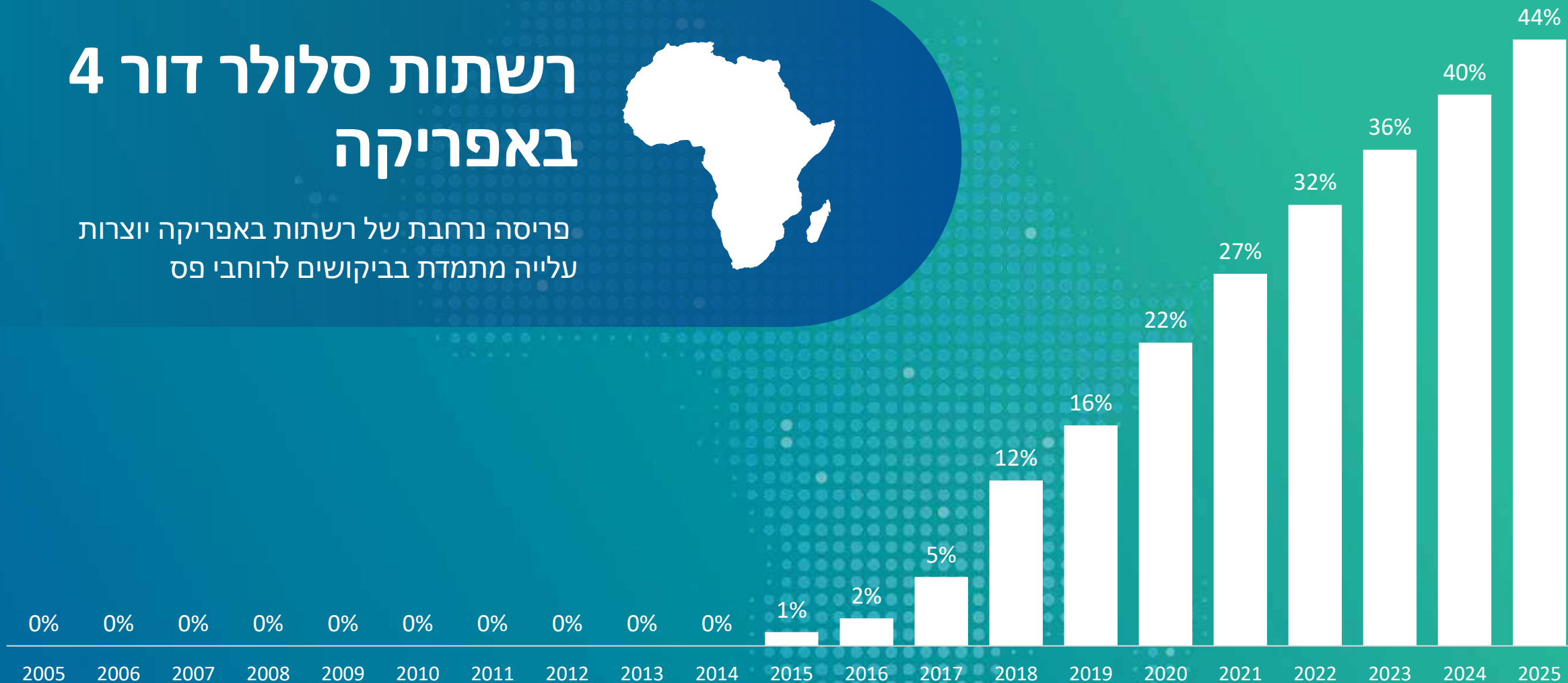
Satellite Market Size

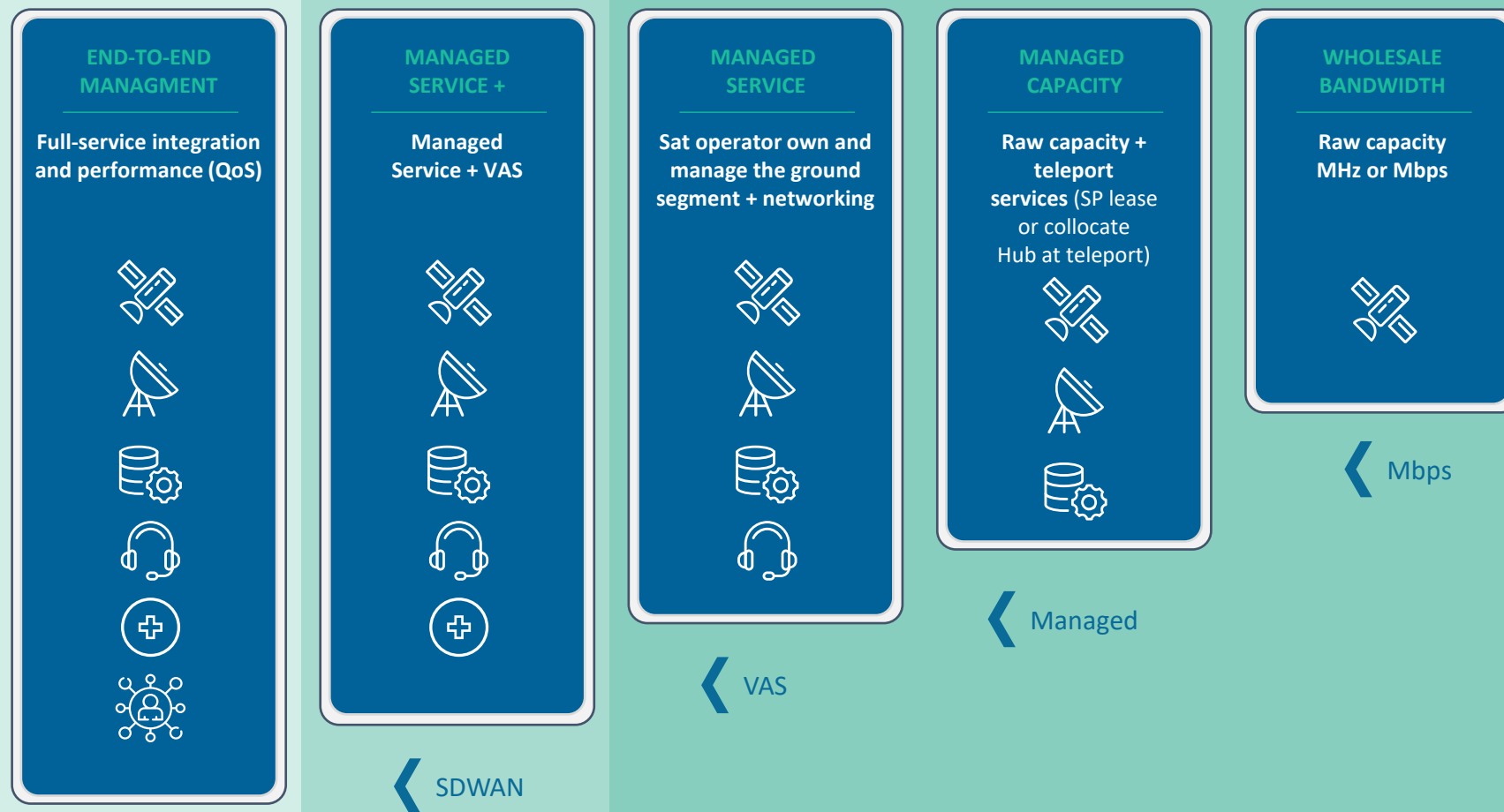


רשתות סלולר דור 4 באפריקה



פריסה נרחבת של רשתות באפריקה יוצרות
עלייה מתמדת בביקושים לרוחבי פס





שחקנים
בשוק
ומודלים
עסקיים

הצעת הערך

**צמצום הפער הדיגיטלי ע"י אספקת שירותי
תקשורת מנוהלים בכל מקום באפריקה
ובכל האמצעים הקיימים**

**TO CONNECT THE
UNCONNECTED**

המודל העסקי



אסטרטגיה

יצירת בידול מול השחקנים בשוק ויצירת תלות של הלקוחות בחברה על ידי הצעת שירותים מנוהלים מקצה לקצה

תוכנית הצמיחה האסטרטגית



שירותי ענן מתקדמים
ו- G-SAT כמנועי צמיחה
ליצירת בידול מול הלקוחות
למטרת גיוס ושימור לקוחות



חתימה על הסכמים
ארוכי טווח עם
ספקיות התקשורת
והאינטרנט הגדולות



הבטחת גמישות
ניהולית בהסכמים
אל מול מספר גדול
של שחקני לוויין



מיצוב החברה בחזית
הטכנולוגיה של
פתרונות התקשורת
באפריקה



כניסה לטריטוריות
חדשות באפריקה
ומחוצה לה



המשך מיקוד
באפריקה שמדרום
לסהרה והגדלת
הפעילות הקיימת

מיקוד עסקי

מיקוד עסקי באפריקה שמדרום לסהרה:



נקודות מיקוד עיקריות ומנועי צמיחה



יתרונותיה התחרותיים של החברה



שירותי הליבה



אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת: 03b Networks Ltd. שירות זה זכה לכינוי Fiber in the sky מכיוון שהוא דומה מאוד בתוצאה שהוא מספק ללקוחות לזה שהסיב מספק. בין היתרונות העיקריים של שירות זה: שיהיו נמוך בטכנולוגיית לוויין, רוחבי פס מאוד גדולים אשר עונים על הצורך של חברות הסלולר וכיו"ב.



שירותי defense & HLS התמחות במתן שירותים לארגונים ומוסדות ממשלתיים, ארגוני חירום, שירות והצלה



החברה מתמחה בפרויקטי Turn Key בין היתר, עבור תשתיות ושירותים נלווים המוטמעים ומנוהלים בשוטף על ידי החברה בלבד.



ווייט לייבל – שירות ייחודי שפותח בגילת שנותן מענה למגוון שירותי ערך מוסף ללקוחות המשמש לצרכי ניצול תשתיות התקשורת לרמה מקסימלית תוך אספקת רמת שירות איכותית, חסכון בהוצאות חומרה (נתבים, מתגים, FIREWALLS) חסכון ברוחבי פס, חסכון בהוצאות IT והוצאות על תשתיות משמעותיות.

Defense & HLS

תחום ותיק של החברה אשר כולל
התקשרויות ייחודיות מול גופי ביטחון



לקוחות יציבים והשתתפות/זכייה עקבית
במרכזי מדינה איכותיים



יתרון טכנולוגי של החברה ביחס למתחרים בתחום
תוך קיום הסכמי בלעדיות עם ספקי שירות חיוניים

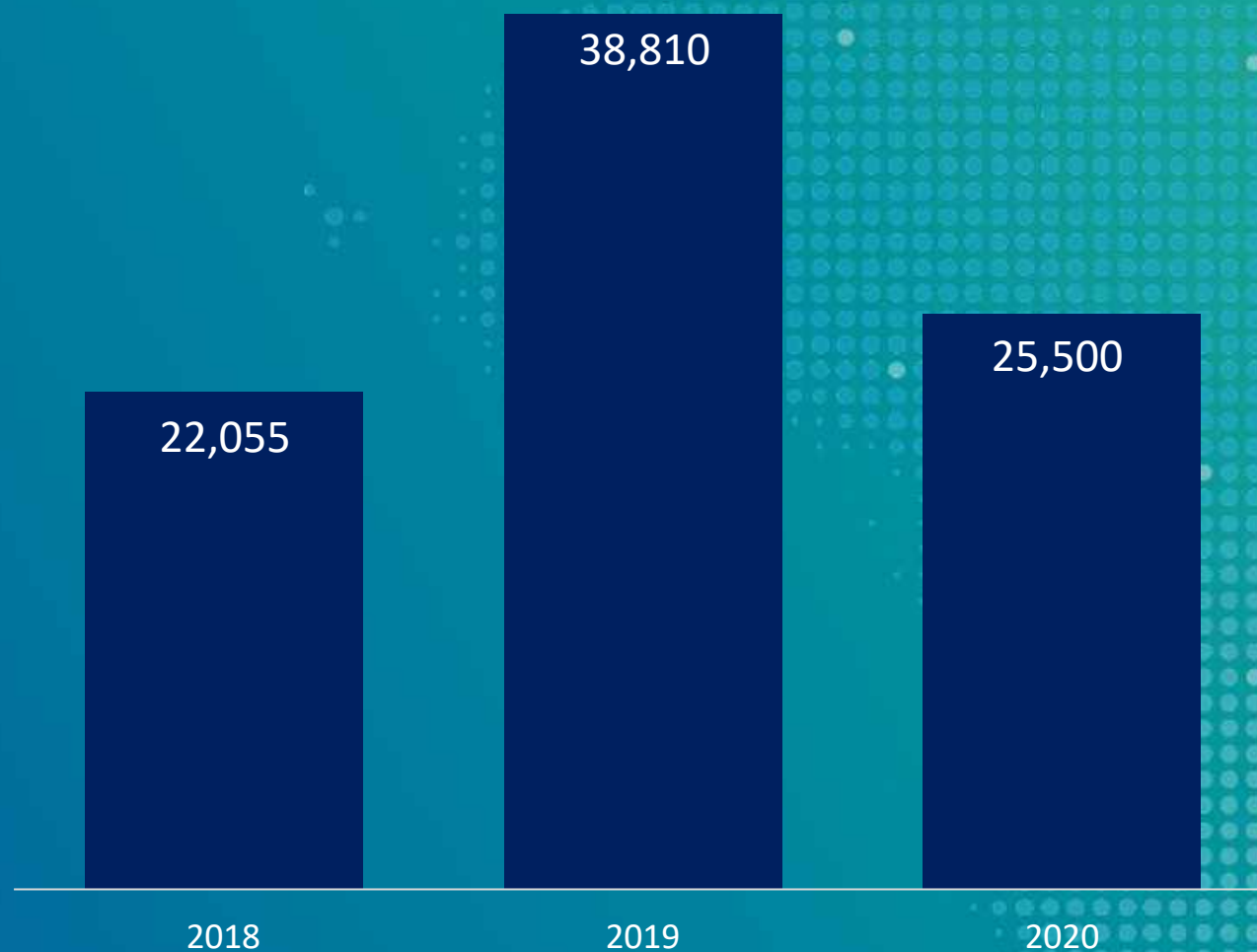


ספקית מורשית של שירותים ומוצרים
מובילים כגון Iridium, Inmarsat,
Satcube, Most ורבים נוספים.

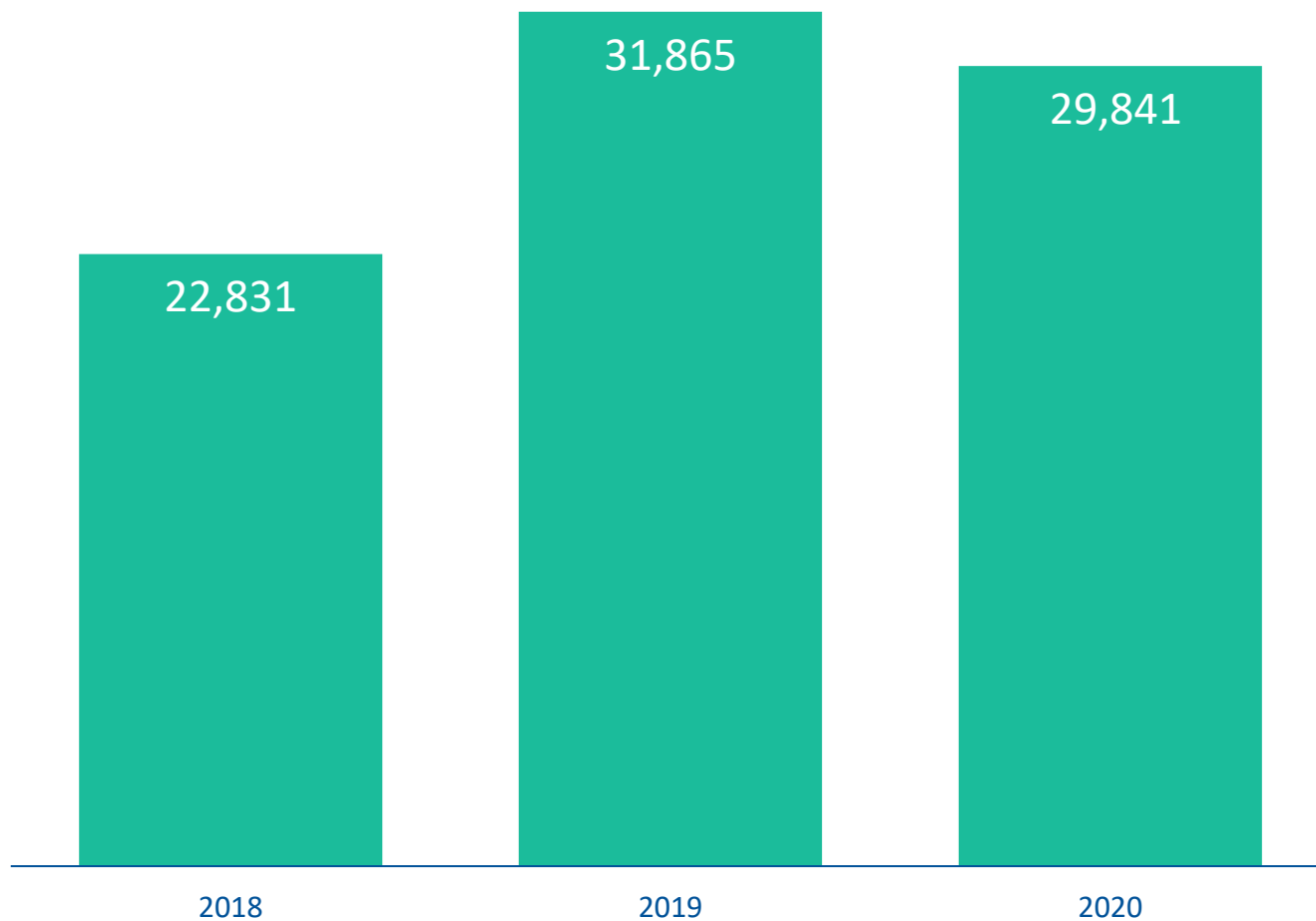


הכנסות קונגו

באלפי דולרים

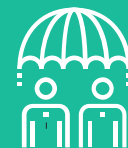


פתרון מועדף על ידי חברות הסלולר



השקעה בוויק

סאטקום מערכות הינה חלק מקונסורציום חברות תקשורת גלובאליות ואפריקאיות המחזיקה כ- 6% מכבל אופטי משמעותי (EAssy) הפרוס ביבשת אפריקה. עד היום ובמהלך השנים קיבלה תשלומי דיבידנד והחזר לבעלי מניות בכ-4.1 מיליון דולר. וויק הנה חברה בינלאומית מובילה ומצליחה.



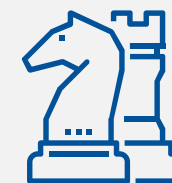
החברה בוחנת אפשרות למימוש אחזקתה בוויק כחלק מעסקת השקעה כוללת במסגרתה עשויה וויק לשלב משקיע משמעותי חדש תוך רכישת חלק מבעלי המניות הקיימים. לפירוט סטטוס העסקה ראה בדיווחי החברה (2020-01-131605).



העסקה כפופה לאישור אורגני החברה בוויק והתגברות על הליך משפטי מטעם בעל מניות מיעוט. נכון למועד זה, ועל סמך תנאי המו"מ הנוכחיים, התמורה ברוטו בגין העסקה לחברה תעמוד על טווח של כ- 9.1-9.4 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה). כמו כן, יצוין כי במהלך החודשים האחרונים חיזקה החברה את מעמדה הניהולי בוויק, תוך מינוי חבר לועדת ההשקעות (העוסקת במישרין בעסקת ההשקעה), לצד מינוי קבוע בדירקטוריון.

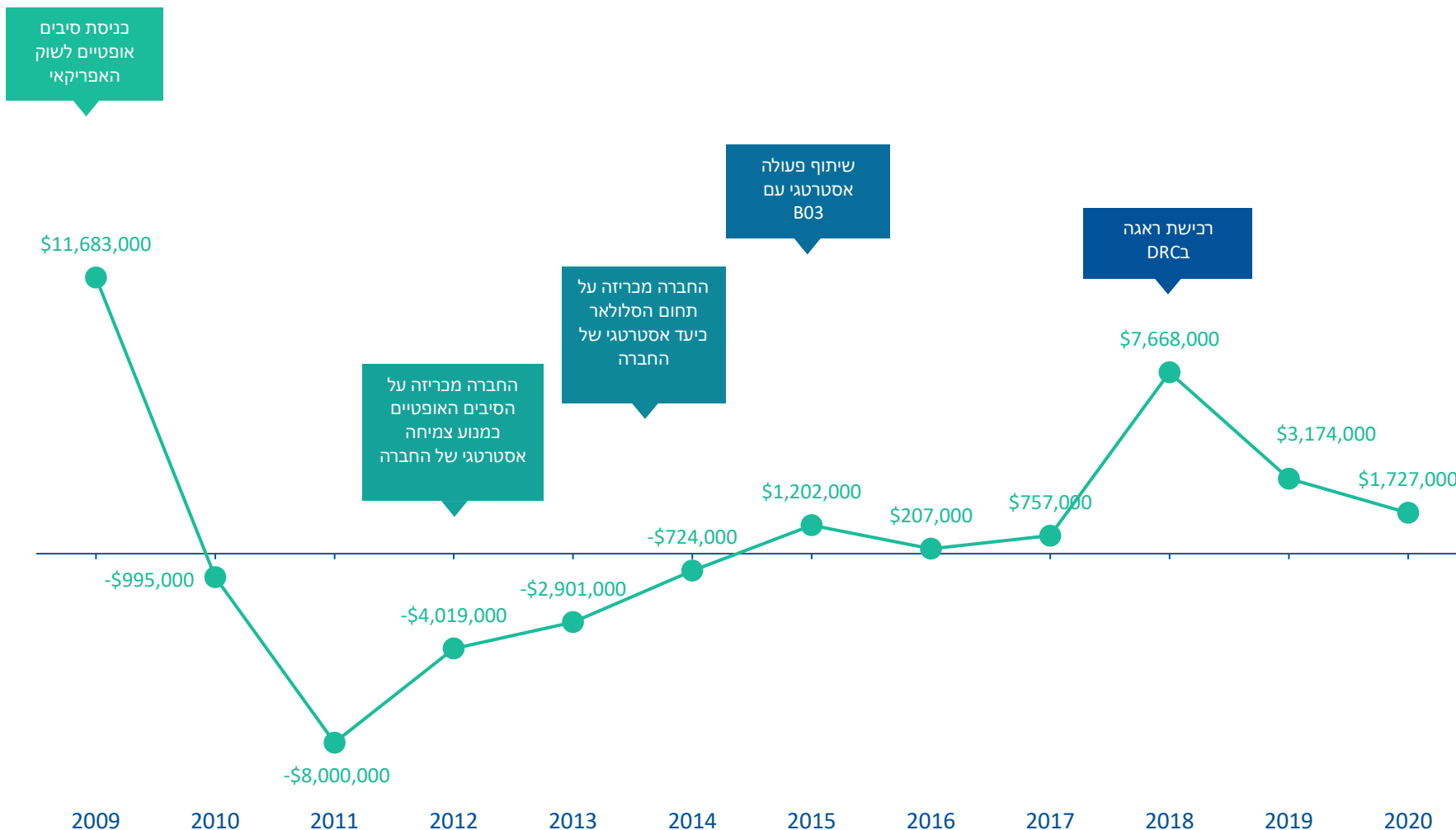


WIOCC

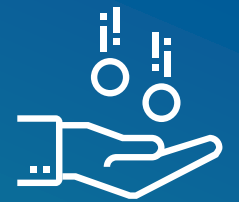
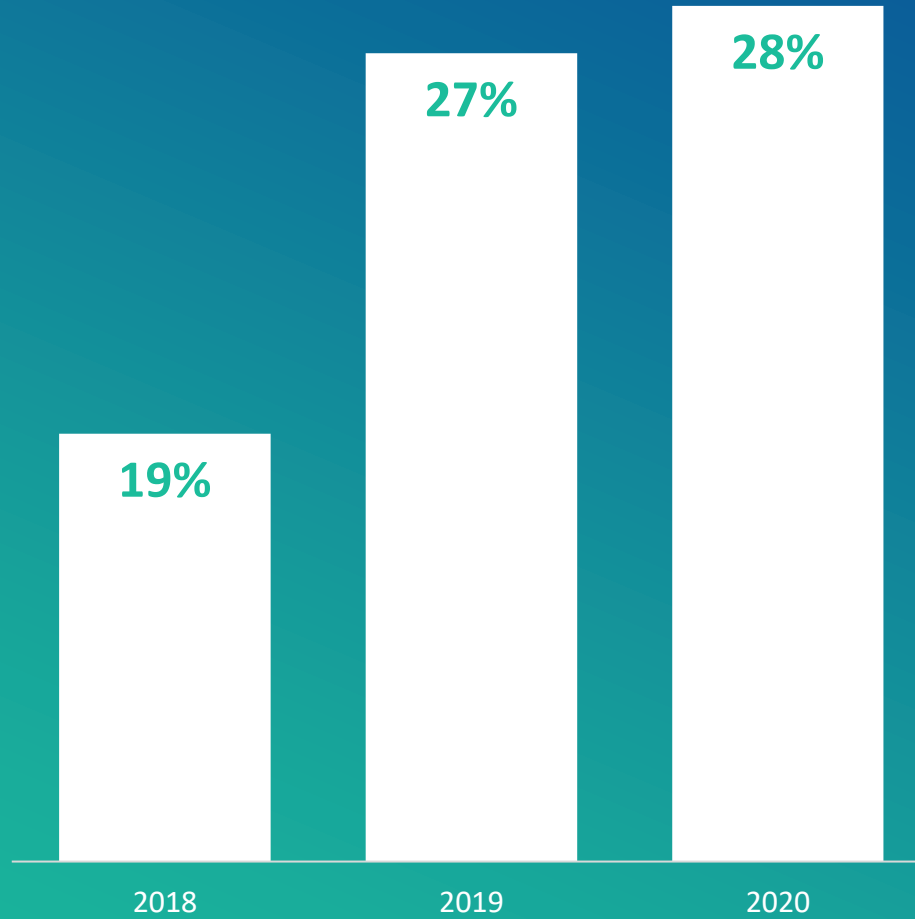


עבודה על פי תכנית אסטרטגית סדורה

לאורך השנים, החברה
התמודדה עם אתגרים,
באמצעות מי מוש תכנית
אסטרטגית סדורה.
התוצאה - שמירה
על רווחיות במקביל
להתקדמות התהליך
האסטרטגי



* הנתונים מתייחסים לרווח לפני מס שנתי

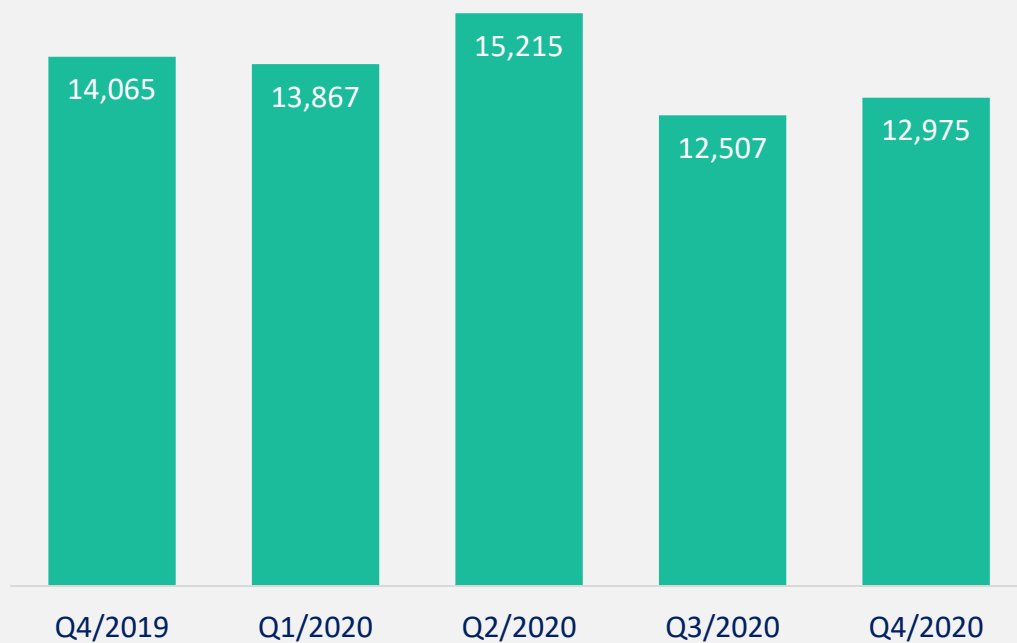


שיעור חוח גולמי

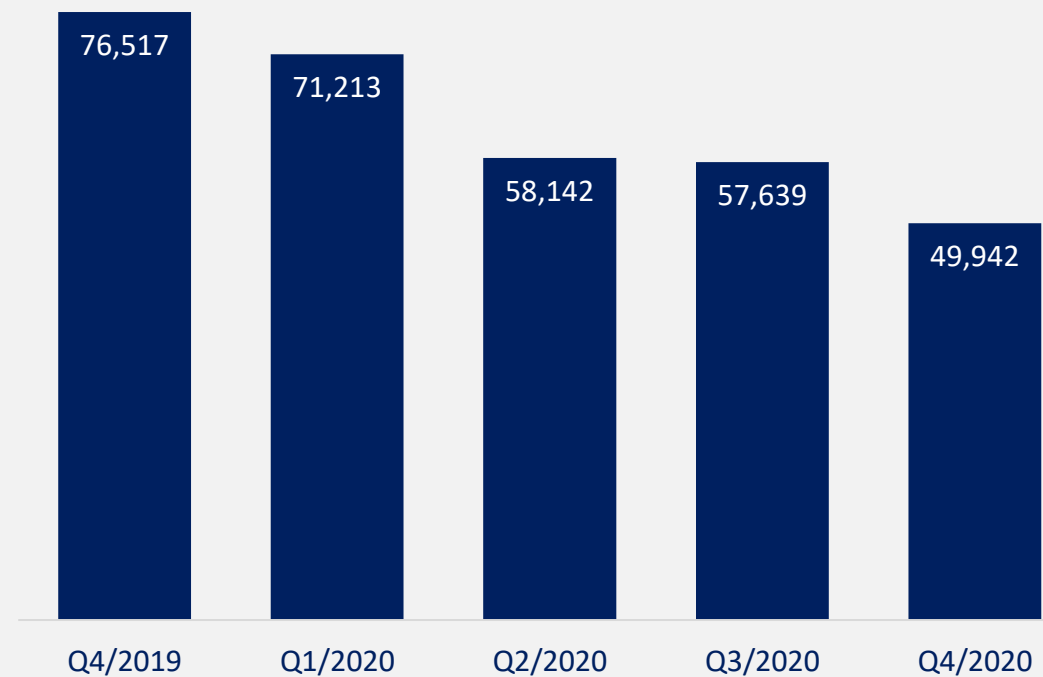
הכנסות וצבר הזמנות

באלפי דולרים

הכנסות



צבר הזמנות





הנתונים הכספיים במצגת הם בניכוי ההפחתות מרכישת הפעילות בקונגו

להלן הסכומים שהוכרו במועד הרכישה כנכסים:

נכס	סכום (אלפי דולר)
רכוש קבוע	294
הוצאות מראש בגין שירותים שיסופקו על ידי השותף	1,345
צבר חוזים	5,698
קשרי לקוחות	8,086
אי תחרות	51
מוניטין	129

בחודש יוני 2018 חתמה החברה על הסכם לרכישת זכויותיו העיקריות של השותף במיזם ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו, בתמורה לסך של 6 מיליון דולר + 1 מיליון דולר בכפוף לחידוש ההסכמים של VODACOM ו-ORANGE. השווי ההוגן של הזכויות שנרכשו (100%) הינו 15.6 מיליון דולר. כתוצאה מעסקת הרכישה רשמה החברה בשנת 2018 רווח חד פעמי בסך של 9.2 מיליון דולר.

כתוצאה מהטיפול החשבונאי רושמת החברה החל מיום 1 ביולי 2018 הוצאות פחת והפחתות בגין הנכסים שנרשמו בעקבות הרכישה. סך ההוצאות שנרשמו ברבעון הרביעי היה כ-249 אלפי דולר וסך ההוצאות שנרשמו בשנת 2020 היה כ-2,312 אלפי דולר. **בכדי להציג את הפעילות העסקית של החברה, הנתונים הכספיים במצגת יהיו מבוססים על דוחות הנהלה, נתוני הדוחות הכספיים בניכוי ההפחתות האמורות (non-gaap).**

המדדים המוצגים הנם מדדים מקובלים כלכלית בהם נעשה שימוש שוטף על ידי משקיעים בשוק ההון באופן תדיר ומהווים כלי בסיסי למדידה כלכלית ברורה של נתוני החברה. המדדים המוצגים מסייעים לנתח את הפעילות העסקית של החברה באופן פשוט וברור בנטרול השפעות חד פעמיות או השפעות חשבונאיות שאינן עסקיות גרידא. בהתאם להנחיות סגל הרשות תציג החברה בשקפים להלן גם נתוני התאמה לכללי החשבונאות המקובלים.

רווח והפסד Q4.2020

באלפי דולרים

	Q4.2020 (*)	Non Gaap Adjustment	Non Gaap Q4.2020
Revenues	12,975		12,975
Cost of Revenue	<u>9,334</u>	<u>(46)</u>	<u>9,288</u>
Gross Profit	3,641	46	3,687
%Gross Profit	28.1%		28.4%
Total Operation Expenses	2,476	(203)	2,273
Operation Profit	1,165	249	1,414
% Operation Profit	9%		11%
Profit before tax	209	249	458
% Net Profit before tax	1.6%		3.5%
Net Profit (loss) for the period	(162)	249	87
	(1.2%)		0.7%
EBITDA	5,653		5,653
EBITDA Exc. IFRS16 impact	2,385		2,385

רווח והפסד 1-12.2020

באלפי דולרים

	1-12.2020 (*)	Non Gaap Adjustment	Non Gaap 1-12.2020
Revenues	54,564		54,564
Cost of Revenue	<u>39,423</u>	<u>(549)</u>	<u>38,874</u>
Gross Profit	15,141	549	15,690
%Gross Profit	27.7%		28.8%
Total Operation Expenses	11,778	(1,763)	10,015
Other Income	<u>286</u>		<u>286</u>
Operation Profit	3,649	2,312	5,961
% Operation Profit	7%		11%
Profit (loss) before tax	(585)	2,312	1,727
% Net Profit before tax	(1.1%)		3.2%
Net Profit (loss) for the period	(1,653)	2,312	659
	(3%)		1.2%
EBITDA	22,794		22,794
EBITDA Exc. IFRS16 impact	9,454		9,454

ליום 31 בדצמבר 2019	ליום 30 בספט' 2020	ליום 31 בדצמבר 2020	התחייבויות והון עצמי
33,521	37,642	35,672	סה"כ התחייבויות שוטפות
1,760	2,479	2,703	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')
448	424	448	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה
8,577	13,319	12,735	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית
18,256	18,514	16,258	ספקים ונותני שירותים
1,500	-	-	התחייבות בגין רכישת פעילות
2,694	1,931	2,617	זכאים ויתרות זכות
-	43	142	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה
164	177	157	התחייבויות מיסים שוטפים
-	536	439	התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
122	219	173	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
19,157	22,958	20,135	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
5,975	9,943	7,060	התחייבויות בגין חכירה מימונית
85	15	-	התחייבויות מיסים לזמן ארוך
9,498	7,148	7,648	אגרות חוב (סדרה ב')
1,608	1,198	1,180	אגרות חוב להמרה (סדרה ו')
-	1,314	1,330	הלוואה בערבות המדינה
233	1,791	1,145	התחייבויות לספקים לזמן ארוך
-	96	92	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה
1,758	1,453	1,680	התחייבות מיסים נדחים
14,901	15,137	17,811	הון עצמי
67,579	75,737	73,618	סה"כ התחייבויות והון

נכסים	ליום 31 בדצמבר 2020	ליום 30 בספט' 2020	ליום 31 בדצמבר 2019
סה"כ נכסים שוטפים	26,784	25,055	24,768
מזומנים ושווי מזומנים	4,880	3,159	3,449
מזומנים המוגבלים בשימוש	868	835	1,010
לקוחות	9,865	10,935	8,572
חייבים ויתרות חובה	849	1,123	1,283
נכסי מיסים שוטפים	308	312	240
מלאי	527	293	494
נכסים פיננסיים זמינים למכירה	9,487	8,398	9,720
סה"כ נכסים לא שוטפים	46,834	50,682	42,811
מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך	3,191	2,736	3,096
לקוחות זמן ארוך	797	907	394
נכסים אחרים לזמן ארוך	5	-	29
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	15	19	19
נכסים בגין זכות שימוש	25,588	29,248	20,911
רכוש קבוע, נטו	6,074	6,372	5,715
רכוש אחר	11,164	11,400	12,647
סה"כ נכסים	73,618	75,737	67,579

סאטקום מערכות בע"מ





ממשל תאגידי ואחריות תאגידית

קבוצת סאטקום מקדמת ערכים תאגידיים גבוהים



ENVIRONMENTAL

- פעילות עסקית ירוקה
- קידום תשתיות תקשורת בלתי מזהמות
- הפחתת המדך הפחמני של הארגון (carbon footprint)



SOCIAL

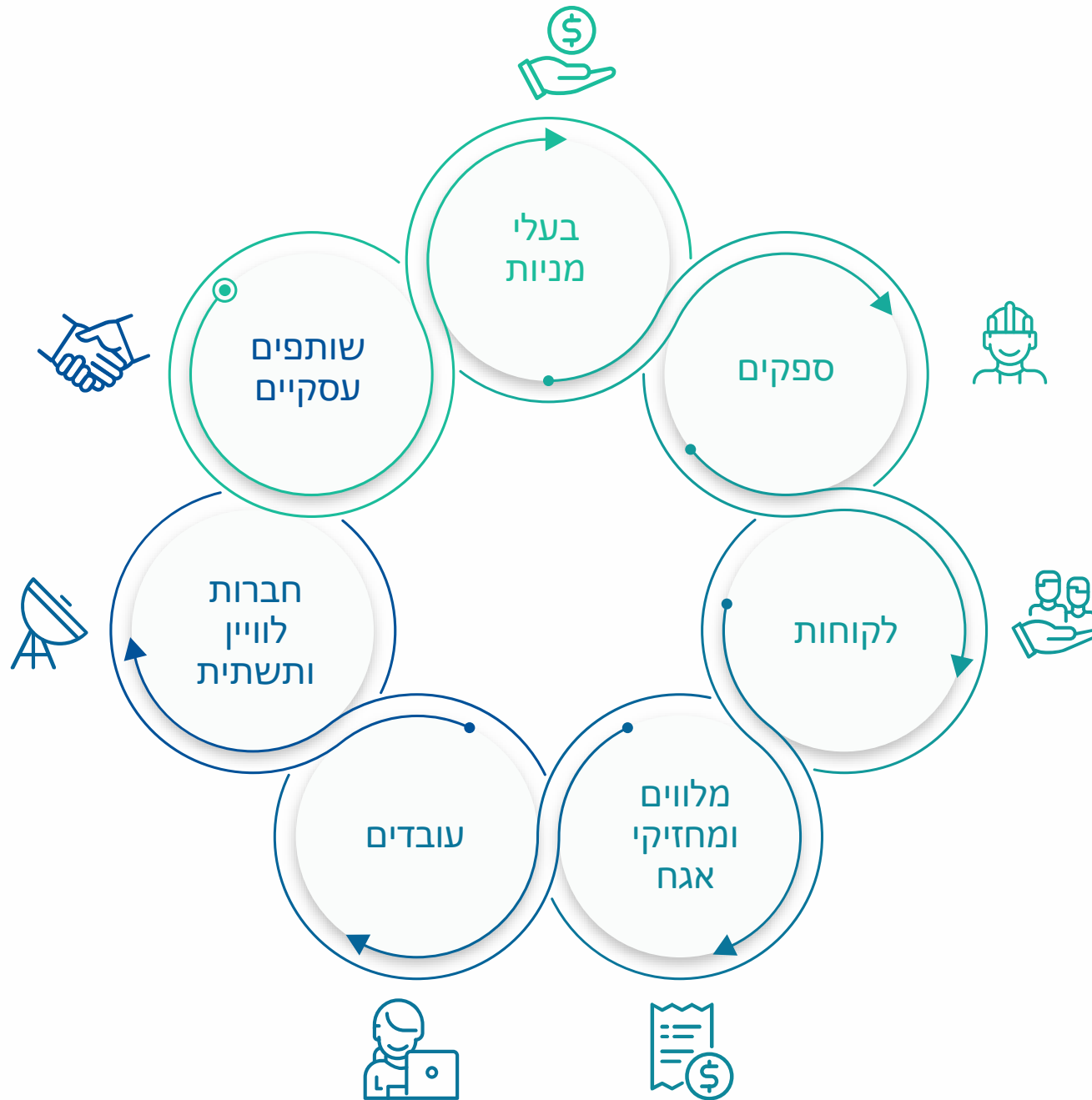
- שמירה על זכויות אדם והעסקה הוגנת
- שרשרת אספקה אחראית
- פעילות למען קהילות מוחלשות באיזורים מרוחקים
- התנדבות בקהילה



GOVERNANCE

- התנהלות אתית ושקיפות מלאה מול כל מחזיקי העניין
- שילוב משמעותי של נשים בהנהלה בבירה ובדירקטוריון
- פיקוח הדירקטוריון והוועדות על פעילות החברה
- אי תלות הדירקטוריון וההנהלה

החברה מקדמת דיאלוג מחזיקי עניין בשקיפות וברציפות



האחריות התאגידית שלנו

01 השפעה משמעותית על
המרקם החברתי

02 תועלת חברתית כחלק
מהצלחה עסקית

03 שילוב ה- ESG בהליכי
קבלת ההחלטות

היום יותר מתמיד

Doing Well by Doing Good



סביבת
עבודה



סביבה
וקיימות



אתיקה
בעסקים



זכויות
אדם



שרשרת
האספקה



איכות ובטיחות
המוצר



מעורבות
בקהילה



מוצרים, פרסום,
שיווק ולקוחות



דיאלוג מחזיקי
עניין



ממשל
תאגידי



השפעות
כלכליות

נספח

השקת SDWAN -MAX



Powered by GILAT Telecom

**SD-WAN MAX -
CONTROL YOUR
APPLICATION TRAFFIC**

MAXIMIZE Network Availability

MAXIMIZE Network Bandwidth

MAXIMIZE Network Management

GILAT Telecom



Powered by GILAT Telecom

What is SD-WAN MAX of GILAT Telecom?

The SD-WAN MAX of GILAT Telecom is a unique and smart end-to-end SD-WAN solution powered by AI and utilizing machine-learning algorithms to provide maximum stability, data transformation capacity, and smart traffic management.

Icon	Feature	Value
	GILAT Telecom SD-WAN MAX SLA	99.99%
	GILAT Telecom SD-WAN MAX Saves up to	20% bandwidth capacity
	GILAT Telecom SD-WAN MAX Saved customers	\$18M
	GILAT Telecom SD-WAN MAX Market share grew in 2019	200% mainly in Africa and Asia

SD-WAN Market

Icon	Market Metric	Value
	Incremental SD-WAN market growth of	\$4.16B by 2023
	YoY SD-WAN market growth of	42% in 2019
	Overall SD-WAN market size of	> \$700M
	IT & Telecom Application SD-WAN market share of	> 30%

What it does

Icon	Feature	Details
	Maximum Stability	- Seamless transition and failover between communication application QoS - Seamless integration with cache services at the customer side
	Maximum Capacity	- Bandwidth compression and deduplication - Maximum network SLA, availability, utilization & performance
	Maximum Data Traffic	- Prioritizing application demands based on real-time business requirements - Streamlined configuration and operation for simplified links
	Maximum Smart Steering Management	- Smart traffic steering per application - Simplified network management

Gilat Telecom Enhances SD-WAN System for better Network Availability and Bandwidth Capacity Across Africa for Operators

NOVEMBER 11, 2020

Gilat Telecom announced significant new enhancements to its Software-Defined Wide Area Network (SD-WAN MAX) for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth.



MORE INDUSTRY NEWS

Africa: Gilat Telecom has good news for African fibre, satellite operators

November 11, 2020 By myler 0



Connectivity services provider Gilat Telecom has announced significant new enhancements to its Software-Defined Wide Area Network (SD-WAN MAX), which is tailored to be particularly relevant for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth.

According to Gilat Telecom the enhancements centre around the integration of its SD-WAN MAX with its SD-WAN MAX, which is tailored to be particularly relevant for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth.

Gilat Telecom is also leveraging its SD-WAN MAX to help operators with their SD-WAN MAX, which is tailored to be particularly relevant for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth.

The connectivity services company says the integration of its SD-WAN MAX with its SD-WAN MAX, which is tailored to be particularly relevant for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth.

"Depending on the scope, it is good to change the traffic path, save bandwidth, improve performance, and perform bandwidth control. Additional traffic management and bandwidth optimizations are driven by AI and machine learning algorithms," reads part of a statement released by Gilat Telecom.

At the same time, Gilat Telecom added: "The SD-WAN MAX solution enables African operators to achieve more capacity from their existing networks and achieve the integration of SD-WAN MAX with their SD-WAN MAX, which is tailored to be particularly relevant for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth."

The enhanced SD-WAN MAX system empowers Gilat Telecom with the ability to specifically address the needs of African fiber, SD-WAN MAX and satellite networks.

The company expects that most likely and SD-WAN MAX in Africa are both satellite and fiber networks to maximize coverage creating comprehensive traffic routes with all.

VOL. 20 ISSUE 6 AUGUST/SEPTEMBER 2020

capacity
Business Intelligence & the global communications industry

Feature
A movement, not a moment: the 2020 Global Women in Telco & Tech Awards

Big Interview
Jerzy Skolozarek, CEO of NeutralityOne, on how software is defining the future of telecoms

Kicking industry into action

IAN BAKER

capacitymedia.com

Embracing the potential of a communications revolution

A new communications revolution is not far off. If it's a world where not just human beings but things can communicate, being people – and each other – when they are not how well they are functioning. It's not the internet of things, it's already getting its use in a number of industries, as Phil Skolozarek explains.

Phil Skolozarek, CEO of NeutralityOne, explains that the future of telecoms is not just about human communication but about things communicating. He mentions the Internet of Things (IoT) and how it is already being used in various industries. He also discusses the challenges of managing such a large network and the need for software-defined networks (SDN) and network function virtualization (NFV).

Phil Skolozarek, CEO of NeutralityOne, explains that the future of telecoms is not just about human communication but about things communicating. He mentions the Internet of Things (IoT) and how it is already being used in various industries. He also discusses the challenges of managing such a large network and the need for software-defined networks (SDN) and network function virtualization (NFV).

NORTHERN AFRICAN WIRELESS COMMUNICATIONS

Volume 10 Number 1

- New 4G LTE progression since the pandemic started
- Features the wireless market's new base station project
- How the industry can battle mobile fraud

Source: Wireless 101 at source technologies

Gilat Telecom enhances SD-WAN System to unlock huge network availability, bandwidth capacity across Africa

By CHARM AGS

Gilat Telecom has announced significant new enhancements to its Software-Defined Wide Area Network (SD-WAN MAX) for African operators with fiber and satellite networks that are aiming to markedly increase network availability and bandwidth.

יצירת Thought Leadership בבלוגים מקצועיים

How to get HTS satellite to reach its full potential?

December 3rd, 2020



Author: Amir Cohen
VP Technologies and Business Development

How is Iridium Next going to change the way we use satellite data?

November 3rd, 2020



Shay Tzukerman
Pre-Sale Engineer

Understanding SDWAN

August 4th, 2020

Author: Mr. Amir Cohen
VP Technologies and business Development

Can OTT Win the Battle Against DTH?

October 1, 2020

Author: Mr. Davor Folkenfolk
Head of Engineering and
Business Development

קמפיינים G-SAT



Are your guest getting the best browsing experience?

Let GILAT Telecom's G-SAT services help you give your guests the browsing experience they deserve without charging for extra costs.

Learn More



Are your VSAT services doing enough for your business?

Let GILAT Telecom's G-SAT services help your business **Get more and Pay less.**

Learn More



Start Your Business Capex Free

Let GILAT Telecom's G-SAT services help your business **Get more and Pay less.**

Learn More



Does your NGO get the most from your VSAT services?

Let GILAT Telecom's G-SAT services help your business **Get more and Pay less.**

Learn More





מפת כיסוי

