



מיטרוניקס בע"מ

דו"ח תקופתי לשנת 2023

דוחות תקופתיים לשנת 2023

תוכן העניינים

- חלק א' - תיאור עסקי התאגיד
- חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- חלק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2023
- חלק ד' - פרטים נוספים על החברה
- חלק ה' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

חלק א' - תיאור עסקי התאגיד

תוכן העניינים

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	4
1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	4
1.2 תחומי פעילות	6
1.3 עסקאות במניות החברה	6
1.4 חלוקת דיבידנדים	6
1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	6
1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	7
פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות	13
2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות	13
2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות	29
2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	35
פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו	42
3.1 לקוחות	42
3.2 שיווק והפצה	45
3.3 עונתיות	48
3.4 כושר יצור ובקרת הייצור	48
3.5 רכוש קבוע ומתקנים	49
3.6 מחקר ופיתוח	51
3.7 נכסים לא מוחשיים	51
3.8 הון אנושי	55
3.9 חומרי גלם וספקים	60
3.10 הון חוזר	61
3.11 השקעות	62
3.12 מימון	62
3.13 מיסוי	63
3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד	63
3.15 הסכמים מהותיים	64
3.16 הליכים משפטיים	68
3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית	68
3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה	69
3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים	70
3.20 מידע בדבר שינוי חריג בעסקי התאגיד	70
3.21 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים	70
3.22 דיון בגורמי סיכון	70

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקי

מיטרוניקס בע"מ (להלן: "החברה") נתאגדה כחברה בע"מ בחודש דצמבר 1990, על-ידי קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ") ועל-ידי תעשיות יזרעאל - שותפות מוגבלת בשליטת הקיבוץ. החברה הונפקה בבורסת תל-אביב והפכה ציבורית בשנת 2004. פעילותה של החברה מתרכזת בפיתוח, יצור, שיווק, הפצה, מכירה ותמיכה טכנית בצידוד לבריכות-שחייה וביניהם: רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות, כיסויים אוטומטיים לבריכות, אזעקות ומערכות להגנת המשתמשים מטביעה בבריכה ומוצרים אחרים משלימים בתחום של טיפול במים לבריכות-שחייה. החברה מייצרת בעיקר בישראל ובאירופה ומשווקת את מוצריה בכל העולם. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ- 98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות של מוצרים ושירותים בחו"ל. החברה נחשבת למובילה עולמית בתחום המנקים הרובוטיים לבריכות-שחייה פרטיות. בנוגע למאפייני התחרות ולניתוח נתח השוק העולמי ראו סעיף 2.1.6 להלן. את מכירותיה מבצעת החברה באמצעות מפיצים בכל מדינה. לחברה יש חברות-בת בטרטוריות אסטרטגיות העוסקות בשיווק, בהפצה, בשירות ובמכירות של מוצרי החברה בערוצים השונים (כמפורט להלן בסעיף 3.2). חברות-הבת בצרפת ובאוסטרליה עוסקות אף בייצור של מוצרים נלווים לבריכה.

מכירותיה של החברה מתאפיינות בהטייה עונתית, שבה כ- 66% מהמכירות ומרבית הרווח מרוכזים במחצית הראשונה של השנה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני, שבו נפתחות רוב הבריכות בחודשים אפריל-מאי ונסגרות בחודש ספטמבר. לקוחות החברה (מפיצים ברובם) באירופה ובארה"ב מצטיידים במרבית המוצרים החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יולי.

החברה מציגה צמיחה לאורך שנים בענף הבריכות הפרטיות, והיא נערכת להמשך צמיחה בכל תחומי פעילותה כחברה גלובלית (כמפורט בדוח זה להלן). מאז שנת 2010 החברה צמחה בשיעור דו-ספרתי על בסיס אורגני בכל אחת משנות הפעילות. קצב הצמיחה הואץ בשנות הקורונה משנת 2020 עד שנת 2022 בהן החברה צמחה בממוצע של כ-30% בכל שנה. בשנת 2023 החברה חוותה ירידה בקצב הצמיחה כתוצאה משילוב של מספר גורמים חיצוניים, כמפורט בדוח הדירקטוריון לשנה זו.

החברה פועלת כיום בחו"ל באמצעות שבע חברות-בת כדלקמן:

- (1) חברה-בת בבעלות מלאה של החברה בארצות הברית¹ בשם: Maytronics U.S. INC. (להלן: "MTUS"), עוסקת בעיקר בשיווק, בהפצה ובשירות לרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות ופועלת מאטלנטה-ג'ורג'יה - מקום המהווה מרכז לוגיסטי מרכזי בארה"ב. MTUS מאפשרת לחברה קירבה לשוק הבריכות בארה"ב, תוך שליטה במערך השיווק, ההפצה והשירות הניתנים למוצריה (לפרטים נוספים אודות השתלבות MTUS במערך השיווק המכירות והשירות של החברה, ראו סעיף 3.2 להלן).
- (2) ECCXI, LLC (להלן: "אקסי ארה"ב"), חברה-בת של MTUS בארה"ב אשר 70% מהמניות ומהזכויות שלה נרכשו על ידה בשנת 2022. אקסי ארה"ב מפעילה פעילות מסחרית הידועה בעיקר בשמה המסחרי Backyard המתמחה במסחר מקוון קמעונאי (E-Commerce) בתחום הבריכה בשוק האמריקאי. אקסי ארה"ב נוסדה בשנת 2010 והיא בעלת נוכחות משמעותית בזירות מסחר אינטרנטיות כגון AMAZON, WALLMART, Ebay ועוד והיא מאפשרת לחברה מימוש אסטרטגיה ממוקדת בטרנספורמציה דיגיטלית ובחיזוק המותג בקרב הצרכנים. (לפרטים נוספים אודות השתלבותה באסטרטגיית החברה ראו סעיף 3.2.2 להלן).
- (3) חברה-בת בצרפת בשם: MG International S.A, ובשמה המסחרי: מיטרוניקס צרפת (Maytronics France) (להלן: "MTFR"). חברה-הבת MTFR נסחרת בבורסת Euronext Growth בצרפת ועוסקת בשיווק, בהפצה ובשירות לרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות ולאזעקות

¹ חברה שהתאגדה במדינת דלאוור.

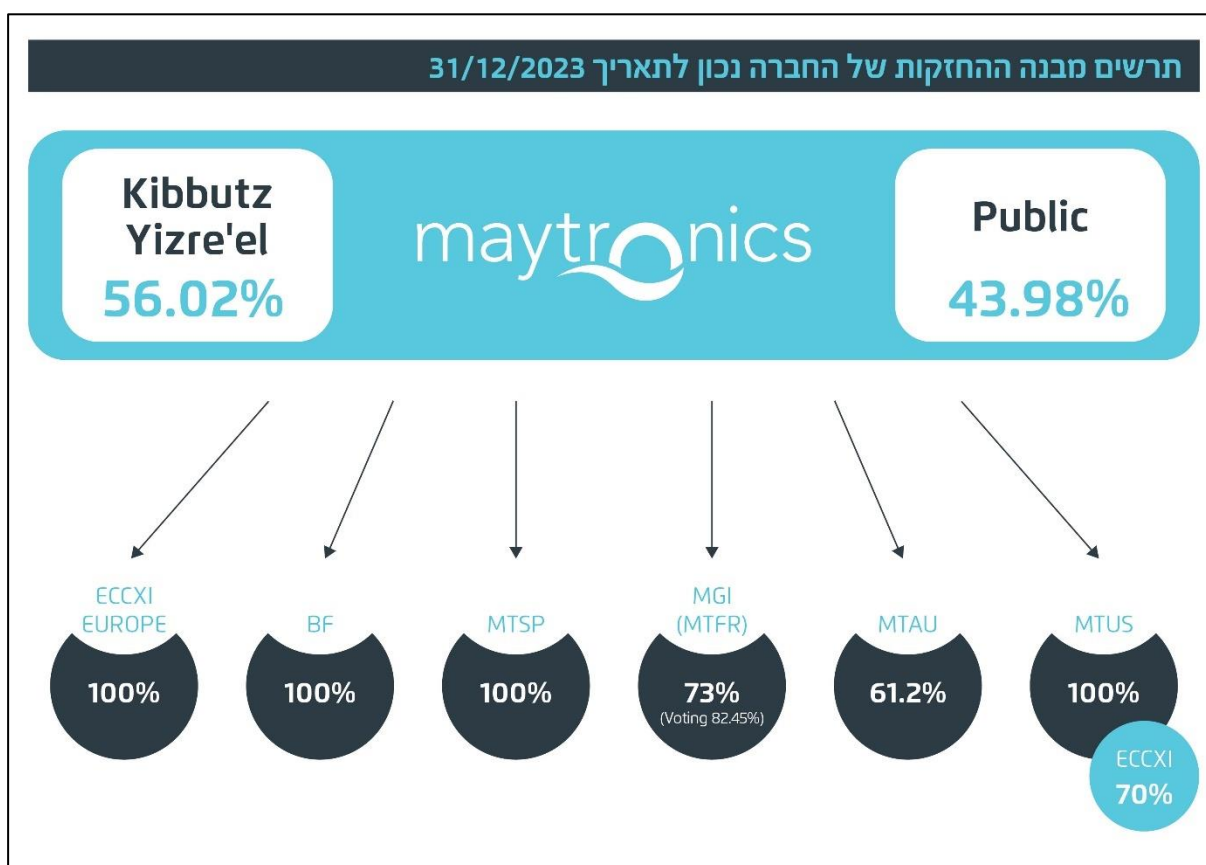
לבריכות פרטיות; בפיתוח, בייצור, בשיווק ובשירות לכיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות; ובפיתוח, בשיווק, ביצור ובתמיכה במערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות ציבוריות. בדומה ל-MTUS, גם MTFR מנגישה את החברה לשוק הבריכות בצרפת, תוך שליטה באופן השיווק, בהפצה ובשירות הניתנים למוצריה (פרטים נוספים על MTFR, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן).

(4) חברה-בת באוסטרליה בשם: Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן: "MTAU"). חברה-בת MTAU הוקמה בשנת 2011 בהתאם לאסטרטגיית החברה להרחיב את פעילותה בחצי הכדור הדרומי בכלל ובאוסטרליה בפרט. MTAU עוסקת במכירה, בשיווק ובשירות של מוצרי החברה וכן במספר מועט של מוצרי בריכה נוספים. החברה מחזיקה ב- 61.2% ממניות MTAU בעוד יתרת מניותיה (38.8%) מוחזקות בידי מנהלי החברה האוסטרלים. (פרטים נוספים על MTAU, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן).

(5) חברה-בת בגרמניה בבעלות מלאה בשם: Büniger & Frese GmbH (להלן: "BF"), אשר נרכשה על ידי החברה ב-2020. חברה BF מתמחה במכירות לבוני בריכה ולשחקני מסחר מקוון ועוסקת שנים רבות בהפצה של מנקי בריכה רובוטיים (ב-15 השנים האחרונות מתוצרת החברה) ומגוון רחב של מוצרים נלווים לבריכה. BF מסייעת לחברה לקדם את מכירת מוצריה בשווקים דוברי הגרמנית ובצפון אירופה.

(6) חברה-בת בספרד בבעלות מלאה בשם: Maytronics Spain and Portugal S.L. (להלן: "MTSP"), אשר הוקמה על ידי החברה בחודש נובמבר 2020. MTSP איננה מבצעת מכירות של מוצרי החברה בעצמה אלא פועלת כזרוע שיווק המתמקדת בקידום מכירות בטריטוריית ספרד ופורטוגל ומתן שירותי תמיכה טכנית למפיצים ולדילרים של החברה.

(7) חברה אקסי יורופ בע"מ (להלן: "אקסי אירופה") בבעלות מלאה של החברה, ואשר נוסדה בישראל בשלהי שנת 2023 ונכון לסוף שנת הדוח טרם החלה את פעילותה. אקסי אירופה הוקמה בעיקר על מנת לנהל ערוץ מכירה במסחר מקוון ביבשת אירופה והחלה פעילות מסחרית לאחר תאריך הדוח, במרץ 2024.



* בהתאם לתקנון MTFR, מניות MTFR, אשר תמורתן שולמה במלואה והרשומות על-שם בעליהן, מקנות לבעליהן זכויות הצבעה כפולות, אם אותו בעלים רשום מחזיק בהן מעל שנתיים. בהתאם, מחזיקה החברה ב- 82.45% מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

1.2 תחומי פעילות

ליום 31 בדצמבר, 2023 עוסקת החברה בשלושה תחומי פעילות עיקריים, המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

- (1) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות** - פיתוח, יצור ושיווק ומכירת רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות; פיתוח וייצור המוצרים בתחום פעילות זה, כמו גם בתחום פעילות הבריכות הציבוריות (ראו להלן), נעשה על-ידי החברה עצמה ושיווק ומכירת המוצרים מתבצע ע"י מטה החברה בישראל וע"י מפיצי החברה ברחבי העולם וחברות-הבת שלה בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה, בגרמניה ובספרד.
- (2) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות** - פיתוח, יצור, שיווק ומכירת רובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות.
- (3) **תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות** - תחום זה כולל שלושה תתי-תחומים:
 - תת-תחום מוצרי הבטיחות המופעל בעיקר על-ידי MTFR וכולל את המוצרים הבאים:
 - אזעקות ומערכות אחרות לגילוי ולמניעת טביעה בבריכות-שחייה פרטיות וציבוריות.
 - תת-תחום כיסויי בריכה אוטומטיים המופעל אף הוא על-ידי MTFR.
 - תת-תחום מוצרים נלווים לבקרה, ניטור וטיפול במים לבריכות-שחייה, משאבות, פילטרים, מחממי מים, כימיקלים לניקוי מים ועוד אשר החברה מפצה דרך חברות-הבת שלה ובאמצעות אקסי ארה"ב במסחר מקוון, ומחקר ופיתוח מתקדם של מערכות לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה באמצעות טכנולוגיות חדשות.

1.3 עסקאות במניות החברה

לא התרחשו עסקאות במניות החברה בשנת הדוח המצריכות דיווח.

1.4 חלוקת דיבידנדים

1.4.1 חלוקת דיבידנד

בשנת הדוח ובשנה הקודמת חילקה החברה דיבידנדים כדלקמן:

תאריך החלוקה	סוג חלוקה	סכום למניה (₪)	סך כולל (₪)
23 במרץ 2022	במזומן	0.5492	60 מיליון
16 באוגוסט 2022	במזומן	0.5946	65 מיליון
21 במרץ 2023	במזומן	0.4015	44 מיליון
15 באוגוסט 2023	במזומן	0.4558	50 מיליון

1.4.2 יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח: 609,428 אש"ח.

1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

1.5.1 נתונים כספיים מעודכנים על מגזרי פעילות -

ראו באור 29 לדוחות הכספיים וכן, סעיף 4 בדוח הדירקטוריון להסברים לגבי תוצאות הפעולות.

1.5.2 הסברים לגבי התפתחויות שחלו בנתונים דלעיל -

עיון בנתונים הכספיים האמורים לעיל מלמד על מספר מגמות בולטות, כדלקמן :

- א. תחום מנקי בריכות פרטיות הינו המגזר העיקרי, כאשר מכירות למגזר זה מהוות בין השנים 2021-2023 כ- 82% מסך המכירות. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2021-2023 הינו כ- 41.5%.
 - ב. בשנים 2021-2023 מהווה תחום מנקי בריכות ציבוריות כ- 6% מכלל תמחיל מכירות החברה. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2021-2023 הינו כ- 54.5%.
 - ג. תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות בשנים 2021-2023 מהווה כ- 12% מסך המכירות ושיעור הרווח הגולמי במגזר זה בשנים 2021-2023 הינו כ- 34.4%.
- ראו באור 29 לדוחות הכספיים וכן דוח הדירקטוריון להסברים לגבי פילוח עלויות, רווחיות, נכסים והתחייבויות המיוחסים לכל תחום פעילות.
- הסבר באשר להתפתחויות שחלו בכל אחד מהתחומים מפורט בסעיף 4 לדוח הדירקטוריון.

1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד

להלן מספר גורמים בסביבה המאקרו-כלכלית של החברה העשויים להשפיע עליה :

1.6.1 חסכון במשאבים ואיכות הסביבה (מגמות "ירוקות"):

מגמות העשויות להשפיע על תחום הבריכות הינן חתירת התעשייה להפחתת השימוש בכימיקלים ולחסכון במים ובחשמל. כך למשל, במדינות רבות מוחלפות כיום המשאבות של הבריכות בכאלה עם מהירויות משתנות לחסכון בחשמל. לדוגמא, בארה"ב, נכנס לתוקפו בחודש יולי 2021 חוק פדרלי המחייב התקנה של משאבות בעלות מהירות משתנה בכל בריכה שקועה במטרה לחסוך באנרגיה (ואוסר על התקנה של משאבה בעלת מהירות קבועה לבריכות שקועות באדמה). מסנני החול מוחלפים במסנני קרטריג' ובמסננים עם מדיית זוכית המפחיתים איבוד מים הנגרם ב"שטיפה חוזרת" (Back wash) של המסנן ובכך נחסך בזבוז של מים רבים. תחום האנרגיה הסולארית נכנס אף הוא לתעשייה ועוד סממנים המבשרים את מימושן בפועל של המגמות ה"ירוקות". הן הרובוטים והן הכיסויים האוטומטיים תורמים משמעותיות לקידום מגמות אלה ויש לצפות לצמיחה במוצרים אלה מעל לקצב צמיחת הענף בכל הטריטוריות. כמו-כן, החברה עושה מאמצים להוסיף לסל מוצריה מוצרים נלווים המשתלבים במגמות "ירוקות" אלו. החברה מפתחת מוצרים המבוססים על טכנולוגיות מתקדמות ויישומים המבוססים נתונים ואנליטיקה שיאפשרו לבעלי הבריכות לנהל את איכות המים של הבריכה והמערכות התומכות בצורה מיטבית. לפרטים נוספים ראו סעיף 2.3.1 להלן.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי מגמות עתידיות "ירוקות" ולאפשרות השתלבות החברה בהן - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה באשר להשתלבות מוצריה במגמות ה"ירוקות" והערכות הפעילים בסקטור זה. יחד עם זאת, התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת במידה ויחוקקו חוקים שיחייבו סגירת בריכות ואי-הפעלתן, או שעלות יישומן תהיה לא-כדאית לחברה, או אם ישתנו המגמות ה"ירוקות" האמורות, או ככל שהחברה תיתקל בקשיים בהשלמת פיתוח מוצריה בתחום הטיפול באיכות המים ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.2 תנודות בשערי מטבע:

כ- 98.5% ממכירות החברה וכ- 50% מהתשומות של החברה הן במטבע חוץ. מטבעות החוץ העיקריים של החברה הינם אירו, דולר ארה"ב ודולר אוסטרלי. עיקר חשיפת המט"ח של החברה נובע משינויים של השקל אל מול האירו, הדולר האוסטרלי ודולר ארה"ב. תנודות בשערי החליפין עשויות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה.

בתקופה של שנה ובהשוואה לשנה המקבילה נרשמה עלייה של כ- 8.5% בממוצע בשער החליפין של דולר ארה"ב, עלייה של כ- 6.2% בשער החליפין של הדולר האוסטרלי ועלייה של כ- 10.8% בממוצע בשער החליפין של האירו. השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות בשנת 2023 בהשוואה לשנה המקבילה מסתכמת בגידול של כ- 152 מיליון ₪ במכירות, גידול של כ- 83 מיליון ₪ ברווח הגולמי וגידול של כ- 63 מיליון ₪ ברווח התפעולי.

הואיל ותנודות משמעותיות בשערי החליפין עשויות, כאמור, לפגוע בחברה - מדיניות החברה הינה להגן על חשיפה זו מעת לעת באמצעות עסקאות גידור פיננסיות. עסקאות אלו מיועדות

להקנות לחברה הן הגנה על חשיפה תזרימית והן הגנה "מאזנית" במט"ח, והן מצטרפות לפעולות נוספות בהן נוקטת החברה (כגון גידור בהתאמת מבנה הנכסים והתחייבויות החברה במטבע חוץ) לצמצום חשיפת המט"ח המאזנית האמורה וצמצום תנודות הפרשי השער בדוח רווח והפסד של החברה. מדיניות החברה בתחום גידור המט"ח עשויה להשתנות מעת לעת, לפי שיקולים עסקיים של החברה, ובכלל זה מחירי עסקאות הגידור והערכות החברה לגבי החשיפות שלה בתחום זה.

1.6.3 התנהגות אקלימית:

תנודתיות וחוסר יציבות בחילופי עונות הינם גורמים בעלי השפעה על השוק העונתי בו פועלת החברה.

חורף קר וארוך בכל אחת מהטריטוריות, אך בעיקר באירופה ו/או בארה"ב, עלול להביא לעיכוב בביצוע הזמנות על-ידי מפיצי החברה ולקוחותיה ולירידה בשיעור ההזמנות המתקבלות ברבעון השני והשלישי עבור חצי הכדור הצפוני, וברבעון הרביעי והראשון עבור חצי הכדור הדרומי. וההיפך - קיץ ארוך וחם יכול להגדיל ביקושים. תופעה אקלימית זו, עשויה אפוא להשפיע על מכירות החברה ועל הכנסותיה (הן לשלילה והן לחיוב), בלי שתהיה בידי החברה יכולת להשפיע עליה.

בנוסף, אירועי אקלים קיצוניים כדוגמת הוריקנים, שריפות ענק, טיפונים ושיטפונות, משפיעים על הביקוש למוצרי החברה באופן שאינו ניתן לחיזוי ואף על ההיצע של חומרי גלם מסויימים.

החברה חותרת להקמת מערך תפעול גמיש ככל שניתן, על-מנת להגיב בצורה מהירה לעלויות ו/או לירידות נקודתיות חדות בביקושים ולבצע אספקה במועד הנדרש. לשם כך, בין היתר, פעלה החברה בשנים הקודמות לשיכלול והרחבת אתרי היצור, כך שתוכל להיענות לביקושים כאמור. חשוב לציין שהשפעת מזג האוויר על הביקוש למוצרי החברה קטנה מהשפעתו על מוצרים אחרים בענף, שכן כיום רוב בריכות-השחייה נשארות מלאות במים לאורך כל השנה וניקויין נדרש גם בחורף.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי השלכות שינויים אקלימיים בעולם על הביקושים למוצרי החברה ולגבי יכולת התמודדות החברה עימם - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על ניסיון החברה בשינוי אקלים בשנים האחרונות בטריטוריות מסויימות והשפעותיו הנצפות על מכירות הענף ועל תוכניות החברה לגבי יכולות הייצור שלה. השלכות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שיחולו אירועים והתרחשויות אחרות שמשפיעים בכיוון הנגדי על הביקושים למוצרי החברה, כגון שינויים בהרגלי הצריכה או בדפוסי ההתנהגות של לקוחות החברה התנהגות מתחרי החברה וקשיים או הישגים במימוש תוכניות הייצור של החברה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.4 משבר הפוסט קורונה (Covid-19)

א. כאמור בדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2022, בשנת 2021 נהנתה החברה מצמיחה חריגה בביקוש למוצריה בעיקר בתחום הרובוטים לבריכות פרטיות (כ- 30%), ביקוש אשר נמשך לתוך שנת 2022 ואותו הצליחה החברה לספק רק באופן חלקי, כשהיא מגדילה את קצב הייצור לשיא.

ב. דעיכתה של המגיפה בשנת 2022 והסרת הסגרים בשילוב עם חורף ארוך במיוחד, אירועים גיאופוליטיים ושינוי משמעותי בסביבה המקרו כלכלית המתבטאת בעלייה באינפלציה ועלייה חדה בריבית, אשר השפיעו הן על הלקוח הסופי והן על מפיצי החברה, הביאו להתמתנות בביקוש למוצרי החברה לאורך שרשרת ההפצה בשלהי שנת 2022 ובשנת 2023, ולהצטברות מלאים גבוהים של תוצרת גמורה וחומרי גלם בשנת הדו"ח. כמו כן למימון מלאים אלו נדרשה החברה להרחבה בהיקף האשראי הבנקאי שלה וחלה עליה בהוצאות המימון.

ג. החברה פועלת לצמצום רמות המלאי האמורות על ידי ירידה משמעותית בייצור מוצרים למלאי.

1.6.5 המשבר הגלובלי בשרשרת האספקה:

לאורך שנת 2021 ובמהלך שנת 2022 החברה התמודדה עם המשבר הגלובלי בשרשרת האספקה אשר נגרם בשילוב של מספר גורמים, ביניהם מגפת הקורונה העולמית, עלייה בביקושים ומחסור בעובדים. בשנת 2023 חלה התייצבות מסויימת של שרשרת האספקה, כולל ירידה יחסית במחירי ההובלה ביחס למחירי השיא בשנים אילו. ברם מאז חודש אוקטובר 2023, במהלך מלחמת חרבות ברזל (לעניין השפעות מלחמת חרבות ברזל ראו פירוט בסעיף 1.6.6 להלן), החל ארגון החות"ים - ארגון טרור איסלאמי-שיעי הפועל בתימן - לשגר טילים וכטב"מים לעבר ישראל, ולפגוע ולחטוף ספינות העוברות במיצרי באב אל-מנדב בדרכן אל תעלת סואץ ומפרץ אילת, במטרה לפגוע בסחר הישראלי והכלכלי עולמי. פעילות טרור זו גרמה לחברות שייט רבות להימנע משייט במיצרי באב אל-מנדב ולהקיף את אפריקה על מנת להגיע לאירופה ולישראל, וחלקן צמצמו את כמות האוניות שמגיעה לישראל. הארכת נתיבי השייט וצמצום כמות האוניות מביאה לעלייה במחירי ההובלה ולפרק זמן ארוך יותר הנדרש בתיכנון רכש רכיבים וחומרי גלם מהמזרח והבאתם לישראל לצרכי יצור. כמו כן, חלק מיצוא מוצרי החברה (בעיקר לאוסטרליה ואסיה) מתבצע דרך הים האדום, כך שגם תהליך זה נעשה ארוך ויקר יותר, ובנוסף, צמצום כמות האוניות שמגיעה לישראל ואפקט המלחמה גרמו לעלייה במחירי הייצוא גם לאירופה וארה"ב.

אירועים אלו גם עלולים לפגוע ביכולת החברה להגיב באופן מהיר לעלייה בביקושים, ככל שנפגעת היכולת לשנע חומרי גלם ורכיבים מהמזרח לאתרי היצור בישראל באופן מהיר ויעיל, להעלות את עלות המלאי הנרכש והמוצרים המסופקים, וגם עשויים להביא להגדלת מלאי חומרי גלם שמקורם במזרח הרחוק.

1.6.6 מלחמת חרבות ברזל

ב-7 באוקטובר, 2023, ארגון הטרור חמאס, המבוסס ברצועת עזה, פתח במתקפת פתע רצחנית על יישובי 'עוטף עזה', שהביאה למותם ופציעתם של אלפי אזרחים וחיילים ולחטיפתם של אזרחים וחיילים לשטח רצועת עזה. בעקבות התקפה זו פרצה באותו יום מלחמת חרבות ברזל, במהלכה צה"ל מקיים תמרון קרקעי ברצועת עזה במטרה למוטט את שלטון ארגון החמאס ולהביא לשחרור החטופים שנלקחו בשבי. במקביל, גם בגבול לבנון החלה לוחמה מול ארגון חיזבאללה, אשר מתקיף באופן יום-יומי יישובים ואתרים בקרבת הגבול. כפועל יוצא ממתקפה זו של ארגון החיזבאללה, פונו תושבי יישובי קו העימות הצפוני מבתיהם. כפי שתואר בסעיף 1.6.5 לעיל, ארגון החות"ים בתימן תקף גם הוא את ישראל במסגרת המלחמה.

בנוסף, ביום 9 בפברואר, 2024 הודיעה סוכנות הדירוג מודייס כי לאור השלכות המלחמה והתנהלות הממשלה היא מורידה את דירוג האשראי של ישראל מ-A1 ל-A2 עם תחזית שלילית.

אירועים אלו השפיעו על החברה במספר היבטים במהלך שנת הדוח:

1. עשרות עובדים של החברה גויסו לשירות מילואים פעיל ולוקחים חלק פעיל בלחימה.
2. עשרות בני משפחה (בנות/בני זוג ואו בנות/בנים) של עובדי החברה גויסו לשירות מילואים פעיל ולוקחים חלק פעיל בלחימה, מה שהשפיע על זמינות חלק מהעובדים בחברה.
3. צמצום מסגרות הלימודים באזורים רבים השפיע על זמינות עובדים בחברה, במיוחד במהלך החודש הראשון ללחימה.
4. אתר היצור באזור תעשייה דלתון ממוקם בקרבת הגבול עם לבנון ונמצא תחת איום טילים. עבודת הייצור באתר דלתון נמשכה לאורך חודשי הלחימה אך הושפעה מאתגרי נוכחות כוח אדם באופן רציף.
5. מספר עובדים באתר דלתון פונו מבתיהם על ידי המדינה ואינם זמינים לעבודה באתר.
6. מנגד החברה קיבלה בגין המלחמה פיצוי כספי בסך של 5 מיליון ₪ ובכוונתה לתבוע השלמה של הפיצוי שהיקפו אינו ניתן להערכה בשלב זה (לעניין זה ראו ביאור 1 ט' לדוחות הכספיים).
7. כפי שתואר בסעיף 1.6.5, התקפות החות"ים בתימן על נתיבי השייט במצרי באב אל-מנדב פוגעות בשרשרת האספקה של החברה ובהפצה של מוצרי החברה לשווקים הגלובליים ועשויה להביא לעליה הן במלאי חומרי הגלם והן בעלויות המלאי והמוצרים המוגמרים.

החברה ממשיכה לקיים את פעילותה השוטפת, ככל שניתן בהתאם לתכניות העבודה ועוקבת אחר כל השלכה אפשרית של המלחמה על עסקיה בישראל ובחו"ל.

בשלב זה קיים חוסר וודאות בקשר להתפתחות המלחמה ולהיקפה, ולא ניתן להעריך את היקף ההשפעה המלא של המלחמה על החברה ועל תוצאותיה בטווח הבינוני והארוך.

1.6.7 רכישת מוצרים באינטרנט:

קיימת מגמה עולמית, ובאופן מוגבר בשוק האמריקאי של מעבר לרכישת מוצרים באינטרנט כתחליף לרכישת מוצרים מסורתית בחנויות הפיזיות. מגמה זו קיימת גם במוצרי הבריכה, לרבות מוצרי החברה (בעיקר רובוטים ואזעקות לבריכות פרטיות). בהיבט זה, מוצרי החברה נמכרים הן בחברת אמזון, ברשתות קמעונאיות המציעות את מוצריהן גם באתרים ייעודיים כגון Walmart (OMNI CHANNEL), והן ברשתות מקצועיות למוצרי בריכה אשר מתמקדות במכירה אינטרנטית. החברה פועלת באופן שוטף לעידכון אסטרטגיית ניהול המוצר שלה לצרכי ערוצי המכירות באינטרנט ומכירות OMNI CHANNEL.

מחד, רכישת הרובוטים באינטרנט מעידה על המודעות והביטחון שיש ללקוחות בטכנולוגיית הרובוטים ומנגישה את מוצרי החברה לכל בעל בריכה בעולם. מאידך, מגמה זו מגבירה את החשש מירידת מחירים בתחום, במצב בו כל רוכש יכול בלחיצת כפתור לבצע השוואת מוצרים ומחירים בין קמעונאים שונים המוכרים את מוצרי החברה והמוצרים המתחרים ברשת האינטרנט. דבר זה נכון במיוחד לרובוטים ברמה הבסיסית, שם חווה החברה תחרות רחבה יותר (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן).

ערוץ מכירות זה התעצם בתקופת הקורונה (2020-2022), דבר שהוביל לעליה במכירות באינטרנט של מוצרי החברה באמצעות מפיצה בערוצים אלה, עליה שאיפשרה צמיחה במכירות החברה ומנגד התרחבות בהיצע מוצרים מתחרים של רובוטים ברמה הבסיסית.

בשנת 2022 וכמפורט בסעיף 3.2.2 להלן, רכשה החברה את חברת אקסי ארה"ב אשר מתמחה במסחר מקוון קמעונאי בשוק האמריקאי. לאחר שנת הדוח החלה החברה לפעול ליצירת פלטפורמה דומה בשוק האירופאי עם תחילת פעולתה של אקסי אירופה.

1.6.8 מוצרי הבית החכם ומוצרים מחוברים:

קיים ביקוש הולך וגדל למוצרי בית חכמים אשר מקנים רמת אוטומציה גבוהה ומאפשרים לצרכן שימוש יעיל ונוח במוצר. הביקוש בתחום זה מתרחב גם לסביבת הגינה והבריכה. בתוך כך מתפתחת המגמה של מוצרים מחוברים IOT, המאפשרים תקשורת עם הצרכן דרך הענן מכל מקום, ומאפשרים את הסביבה החכמה. בנוסף, אנליטיקה של נתוני BIG DATA בענן (לדוגמא, ניתוח הרגלי השימוש במוצר והתנהגות מערכות ומי-הבריכה), מאפשרת לאפיין את צרכי הלקוח, להעניק שירות אישי ומוכוון, ולהציע הצעות ערך מיטביות.

החברה פיתחה אפליקציה יעודית לשליטת הלקוח ברובוט דרך תשתיות IOT, אשר מאפשרת עיבוד נתונים בענן והקניית שירות מיטבי לכל לקוח סופי הרוכש את מוצריה. טכנולוגיית ה-IOT תאפשר גם למפיצים, לבעלי החנויות ולשותפיה של החברה - תקשורת איכותית יותר עם בעלי הבריכות; שיפור השירות ובסיס מידע לקוחות; הצעות ערך חדשות; ודרך כך חיזוק המותג בעיני שרשרת ההפצה והלקוחות הסופיים.

בכך, הטכנולוגיה הרובוטית מקנה יתרונות נוספים לבעל הבריכה על-פני מנקים אחרים - לא רובוטיים. התאמת מוצרי החברה כחלק מתשתית עתידית לבריכה חכמה דורשת השקעה ניכרת במערכות מידע מתאימות ובמודולים מתאימים, כמו גם עמידה בתקנות ובחוקים הנוגעים להגנה על פרטיות (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן). ברם, החברה מעריכה שמוצרים חכמים-מחוברים אלו הינם מחוייבי המציאות בעולם של מוצרים מחוברים שהולך וצומח, והם מקנים ליצרנים יתרונות חשובים. החברה מעריכה שלאורך השנים הקרובות ילך וגדל שיעור הרובוטים המחוברים IOT מסך הרובוטים שיימכרו על-ידה.

1.6.9 שינויים ברגולציה ובתקנים:

ככלל, מסתמנת מגמה כללית הולכת ומתרחבת של אסדרה בהיבטי חסכון בחשמל ומים, אסדרה שכבר החלה במספר מדינות בארה"ב ובדרום-אמריקה. כפי הנראה זו מגמה כלל-עולמית שהשפעתה על עסקי החברה חיובית.

כמו כן בולטת מגמה של אסדרת תחום הגנת הפרטיות, כדוגמת תקנות ה-GDP האירופאיות שמחייבות את החברה בפעילותה באירופה ועם לקוחות אירופאים. למשמעות תקנות אלו ויישומן על ידי החברה ראו סעיף 2.1.1 ב' להלן.

החברה עומדת בתקן ISO 14001, תקן בין לאומי לניהול סביבתי. התקן עוסק בחיסכון באנרגיה, שימוש בחומרים מסוכנים, מניעת שפכים, וייצור ידידותי לסביבה.

החברה עומדת בדרישות חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 ותקנותיו. המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי שינויים אפשריים בחקיקה בתחום של חסכון בחשמל ובמים, שינויי החקיקה בתחום הגנת הפרטיות כמו גם המידע הנוגע לרכישות באינטרנט ולמוצרי הבית החכם ומוצרים מחוברים, הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה לגבי יזום והתקדמות הליכי החקיקה האמורים, הערכות החברה לגבי השפעת חקיקה חדשה זו על עסקי החברה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט, ומוצרי הבית החכם, כמו גם על הערכות החברה לגבי יכולתה לבצע טרנספורמציה דיגיטלית, הכוללת מעבר למוצרים מחוברים. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר התקנת החקיקה האמורה, או בדבר יכולתה להתאים את פעילותה לחקיקה בתחום הגנת הפרטיות, או בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה, או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם, או בדבר יכולתה לבצע את הטרנספורמציה הדיגיטלית האמורה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.10 שינויים מאקרו-כלכליים המשליכים על החברה:

רכישת מוצרי החברה עשויה להיות מושפעת ממצבם הכלכלי של השווקים בהם היא פועלת. אמנם רוב מכשירי הניקוי של החברה נמכרים לבעלי בריכות קיימות (שלא היה להם מכשיר ניקוי רובוטי, או שהם מחליפים אותו בחדש), אך עדיין בשל טיבם כמוצרי נוחות, עשויים משברים כלכליים ותנאי מאקרו כלכלה לא נוחים במדינות היעד, להשפיע לרעה על נטיית בעלי הבריכות לרכוש מוצרי נוחות, ולפיכך על מכירות מוצרי החברה באותם יעדים. במהלך שנת הדוח, רוב כלכלות העולם, לרבות ישראל, חוו רמת אינפלציה גבוהה לצד עלייה משמעותית ברמות הריבית במשק. אחוז הריבית במשק, הן בישראל והן באירופה ובארה"ב, נכון למועד כתיבת הדוח הוא הגבוה ביותר מאז 2010 ומשקף עלייה לרמות של כ- 4.5% עד כ- 5% לעומת שיעור הריבית האפסי שהיה בסוף שנת 2021. הטבלה הבאה מציגה את שיעורי הריבית בשווקים מרכזיים בהשוואה לשנת 2021:

מדינה	מדד	דצמבר 2021	דצמבר 2022	דצמבר 2023
ישראל	אחוז הריבית במשק	0.1%	3.25%	4.75%
ארה"ב	שיעור ריבית פדרלי	0-0.25%	4.25-4.50%	5.25-5.50%
אירופה	ECB Key Interest Rate	0%	2.50%	4.50%
אוסטרליה	RBA Interest Rate	0.1%	3.1%	4.35%

גורמים אלו השפיעו באופן ישיר על החברה, בין היתר:

- שיעור הריבית הגבוה העלה באופן משמעותי את עלות המימון של הלואות החברה ושל קו האשראי השוטף של החברה מול המוסדות הפיננסים.
- עליית שיעורי האינפלציה השפיעה על מאפייני והיקף הצריכה הפרטית, גורם שתרם להתמתנות ברמת הביקושים בשוק למוצרי צריכה כגון מוצרי החברה.
- שיעור הריבית הגבוה משפיע על הנכונות והביטחון של שרשרת ההפצה - המפיצים והדילרים, להזמין את מוצרי החברה מראש במהלך החורף ולקראת עונת הקיץ הבאה, לנוכח הגידול בעלות מימון המלאי. שינוי זה באופן ההצטיידות נשען גם על העלייה

בכושר הייצור של החברה והציפייה שכושר ייצור זה יאפשר זמינות גבוהה יותר ויכולת לספק מוצרים ע"פ דרישה בסבבי אספקה קצרים יותר משמעותית מבעבר. כל אלה בצירוף הצטברות מלאים, תוצר משבר הקורונה והיציאה ממנו, הובילו למגמה מתמשכת של התאמת רמות המלאי בשרשרת ההפצה לרמתן טרום משבר הקורונה עם שאיפה אף למטה מזה, דבר המשליך על רמות הביקושים מהחברה בטווח הקצר, וככל שמגמת אופן ההצטיידות תימשך, ייתכן שגם בטווח הבינוני.

1.6.11 מדיניות ממשלת ישראל

בחודש דצמבר 2022 הוקמה בישראל הממשלה ה-37. בראשית שנת הדוח, הממשלה החדשה החלה לקדם שינויים משמעותיים במערכת המשפט. השינויים המוצעים, אשר בחלקם התקדמו ועברו קריאות בכנסת, עוררו ביקורת והתנגדות עזה, בין היתר בקרב מומחי כלכלה בארץ ובעולם, ובקרב מומחי משפט, הסבורים כי סופה של הרפורמה להחליש את כוחה של מערכת המשפט, להוביל לפגיעה בדמוקרטיה, להורדת דירוג האשראי של ישראל, לפגיעה במטבע המקומי, לפגיעה בהשקעות במשק הישראלי ובענף ההיטק בפרט, להוצאת כספים מישראל, לגידול עלות מקורות הגיוס במשק הישראלי ולפגיעה בפעילותו של המגזר הכלכלי. ההתנגדות אף הובילה למחאה ציבורית רחבה. נכון למועד פירסום הדוח, לאור המערכה הצבאית בה נתונה ישראל מאז ה-7 באוקטובר 2023 כמפורט בסעיף 1.6.6 להלן ולאור פסקי דין של בג"צ בשתי עתירות שעניינן הרפורמה המוצעת במערכת המשפט, שפסלו את השינויים שביקשה הממשלה לערוך, נראה שנכון לעכשיו, השינויים המוצעים במערכת המשפט בישראל ירדו בסדרי העדיפויות של עבודת הממשלה, אך עדין אין ודאות בכך שמגמה זו תימשך. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעניין זה ובוחנת את השלכותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה. נכון למועד הדוח, להערכת החברה, לא צפויות השלכות מהותיות של מדיניות ממשלת ישראל והשינויים המתוכננים במערכת המשפט על פעילותה העסקית.

פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות

2.1.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הפרטיות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

שוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווה חלק ממגוון המוצרים לבריכות-שחייה פרטיות (הכולל בין היתר: משאבות, פילטרים, מנקים, מחממי-מים, בקרים, מערכות-חיטוי, ציוד בטיחות, תאורה, כימיקלים ועוד) ומושפע מההתפתחות בו. בתוך כך, לחברה קשת מוצרים רחבה, כחלק מאסטרטגיית הצעת ערך רובוטית לכל סוגי הבריכות.

הפעילות בישראל מהווה שיעור קטן (פחות מ- 2%) מכלל הפעילות העסקית של החברה. יחד עם זאת, החברה נחשבת למובילה בתחומה גם בשוק הישראלי. חשיבות פלח שוק זה הינה ביכולת החברה לקבל היזון חוזר על מוצריה בתוך פרק זמן קצר יחסית ולפני שיווק לשווקים העיקריים, ובכך להעלות את רמת ההצלחה בהשקת מוצרים חדשים לשוק העולמי.

באופן מסורתי, שוק פתרונות ניקוי הבריכה, התבסס על –

(1) אמצעים ידניים (רשתות לאיסוף לכלוך, מברשות מיוחדות לניקוי הבריכות ואחרים);

(2) מנקים אוטומטיים המופעלים בכוח משאבת הבריכה, השואבים את הכלוך המצוי בבריכה לפילטר מרכזי (suction); בקטגורייה זו לאורך השנים הצעות הערך נשענו על טווח רחב של מחירים.

(3) מנקים המופעלים באמצעות לחץ מים (pressure).

(4) חברות שירות המתחזקות בריכות פרטיות הן בהיבט של ניקיון והן בהיבט של איזון הבריכה עם כימיקלים.

(5) מנקים אלקטרוניים הפועלים עצמאית ללא חיבור למערכות הבריכה האחרות כגון משאבה מרכזית / משאבה ייעודית / פילטר הבריכה וכו' (להלן: **"מנקים אלקטרוניים"**) ושכללו באופן מסורתי רובוטים לניקוי בריכה. שוק הרובוטים בו פועלת החברה התבסס על הצעות ערך דומות מבחינת מאפיינים, יכולות, טווחי מחיר, ערוצי הפצה, ומספר החברות הפועלות בו. בשולי שוק הרובוטים פעלו מספר יצרנים שהצעת הערך שלהם התבססה על מנקים בסיסיים מאוד. אלה התאפיינו בהיקף מכירות מצומצם יחסית, במיעוט פעילות שיווקית, ובמודעות צרכנית נמוכה.

קטגוריית המנקים האלקטרוניים התפתחה בשנים האחרונות וכיום ניתן להבחין בין שני סוגים שונים של הצעות ערך מובדלות בתוך הקטגוריה:

I. המנקים הרובוטיים המסורתיים (Robots or Robotic Cleaners) (להלן: **"רובוט/רובוטים"** או **"מנקה רובוטי / מנקים רובוטיים"**) התפתחו ביכולותיהם הטכנולוגיות לאורך השנים, והם מתאפיינים בדרך כלל בהיותם רב-עונתיים וכן בשילוב של כל או חלק ממגוון היכולות הבאות:

- יכולת ניווט ותכנון סריקה חכם במרחב הבריכה;
- יכולת התמצאות ומיפוי במרחב הבריכה;
- כיסוי בריכה מלא כולל בבריכות עם רצפה משופעת, או שיפועים מרובים;
- יכולת עבודה בבריכות חלקות;
- טיפוס על קירות, מדרכי כף רגל ומדרגות;
- ניקוי קירות וקו מים;
- זיהוי משטחים רדודים וניקוי שלהם;

- יכולת זיהוי והתמודדות עם מכשולים במרחב בריכה;
- הברשה אקטיבית איכותית של כלל משטחי הבריכה;
- יכולת סינון אפקטיבי כולל של חול וחלקיקים קטנים;
- מצבי הפעלה שונים;
- יכולת עבודה במספר מחזורי הפעלה;
- סנסורים הנותנים אינדיקציות שונות על מצב הרובוט ומערכותיו לנוחות המשתמש;
- אפליקציה המתבססת על תקשורת מקומית ו/או גם על חיבוריות ענן המאפשרת יכולת הפעלה וקבלת מידע מרחוק;

האפיון, הפיתוח והייצור של מנקים רובוטיים אלו מכוון למוצר עם אורך חיים של מספר שנים, הכולל אחריות רחבה ושירות. בין המנקים הרובוטיים השונים הפועלים בשוק יש שונות גדולה באיכות וביכולות של המנקים הרובוטיים המשווקים, אך ככלל המנקים הרובוטיים מכילים חלק או את רוב המאפיינים הכלליים המתוארים מעלה.

מסורתית, ונכון לשנת הדו"ח, החברה פועלת עם הצעת ערך של מנקים רובוטיים, אשר מהווים והיוו לאורך השנים את מרכז מוקד הייחוס שלה. למאפייני התחרות של החברה בתחום זה ראו סעיף 2.1.6 להלן.

במסגרת זו, שוק הרובוטים השיג צמיחה גבוהה מצמיחת שוק הבריכות, שנשענה על עלייה בחדירה של הטכנולוגיה הרובוטית, בעיקר על חשבון פתרונות ניקוי דוגמת Suction Pressure (בעיקר בטווח המחירים הגבוה של פיתרון זה).

עליונותו של הרובוט על כל טכנולוגיות הניקוי האחרות נתמכת בבלוגים מקצועיים ומובילי דעה, ערוצי האינטרנט והפלטפורמות הדיגיטליות השונות, וגם בנוכחות בחנויות, שבהם המוצרים מוצגים ומפרטים את יתרונות הרובוט בשמירה על בריכה צלולה ובריאה – וזאת בשל יכולתו הבלעדית לסרוק באופן שיטתי את כל שטח הבריכה (כולל קירות וקו מים), להבריש את משטח החיפוי שלה ובתוך כך להסיר מושבות חיידקים המוגנות מהכלור על-ידי שכבת Bio-film. כמו-כן, הרובוט מסייע במניעת התפתחות של אצות ובכך מאפשר שימוש מופחת בכימיקלים לצורך חיטוי הבריכה. הרובוט מצויד במערכת סינון עצמאית המסוגלת לסנן מרמת לכלוך של עלים ועד סינון של חול וחלקיקים מיקרוניים, שאחרת היו ממשיכים לרחף במים, לפגוע בצלילות המים ולהוות מצע לגידול חיידקים.

יתרון מובהק נוסף שיש לרובוטים (וגם לשואב הבסיסי, כהגדרתו להלן) על-פני כל שיטות הניקוי האחרות הוא חסכון במים ובחשמל. בתפעול רגיל של בריכה – ניקוי באמצעות מנקה אלקטרוני (מכל סוג) יחסוך כמויות ניכרות של מים בכל שנה על-ידי הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריכה (במקרים של מסנני חול). בנוסף, המנקה האלקטרוני צורך זרם של 24 וולט ועלות החשמל בהפעלה אחת שלו מגיעה לכ- 15 סנט אמריקאי בלבד. משבר הקורונה העצים את החשיפה של בעלי הבריכה ליתרונות נוספים של המנקה האלקטרוני בכך שאיפשר להם להמשיך ולתת מענה לבריכה באופן עצמאי, ללא סיוע חיצוני. השיקולים המובילים את מירב הלקוחות לרכישת מנקה אלקטרוני לניקוי הבריכה הפרטית הינם הצורך וההכרח באמצעי ניקוי אפקטיבי, הרצון לשמור על בריכה צלולה ובריאה במינימום מאמץ, יחס של מחיר מול תועלת המוצר, ביצועיו, אמינותו, תרומתו לחסכון במים, חשמל וכימיקלים, נוחות וקלות השימוש בו ועיצובו החיצוני.

II. שואבי ניקוי אלקטרוניים בסיסיים לבריכה (Basic Vacuum Cleaner/s) (להלן: "שואב בסיסי / שואבים בסיסיים") - בשנים האחרונות, ובאופן מובהק

ומשמעותי יותר בשנת 2022 ובעיקר בשנת 2023, התפתח מתוך שוק המנקים האלקטרוניים פלח שוק של שואבים בסיסיים לבריכה והוא מהווה להערכת החברה פלח שוק נבדל מתוך שוק הרובוטים. פתרון זה שזכה לצמיחה כמותית משמעותית בשנתיים האחרונות מיועד בעיקר לשוק הבריכות העיליות (כגון בריכת

(INTEX), ומתאפיין בדרך כלל בכיסוי בריכה אקראי, ביכולת עבודה בעיקר בבריכות עם רצפה שטוחה וללא שיפועים או מדרגות, ובסיון בסיסי שיעיל באופן חלקי לעלים וחלקים גדולים בלבד. בנוסף, השואב הבסיסי מאופיין באורך חיים נמוך, ואיכות ואחריות מוגבלות. מנקים אילו אינם כוללים יכולות הנפוצות ברובוטים, כמתואר מעלה.

להערכת החברה, הצמיחה בפלח השואבים הבסיסיים נגרמה משילוב של שני מאפיינים מרכזיים – האחד, תקופת הקורונה שהביאה איתה עלייה משמעותית בביקוש לבריכות עיליות, עלייה בשימוש בבריכות בכלל, וצמיחה ברכישות האונליין במיוחד בשוק האמריקאי. והשני, בשלות שהתפתחה בטכנולוגיה של שימוש בסוללות שהביאה איתה גם לפלח זה היצע של מנקים מבוססי סוללה. שני המאפיינים הללו גרמו לכניסה של מספר גבוה של שחקנים חדשים ובמיוחד שחקנים סיניים, שמתאפיינים בפעילות ערה של השקת מוצרים, בהשקעה שיווקית משמעותית וכתוצאה מכך בצמיחה בהיקף השואבים הבסיסיים הנמכרים. במסגרת זו, הצעת הערך של מנקים אלה, הנוכחות הגבוהה בערוצי האונליין, והשקעות משמעותיות בשיווק, הובילו למעבר גובר של בעלי בריכות משימוש בעיקר בפתרונות ניקוי ידניים, אך גם מפתרונות Suction (בעיקר בטווח המחיר התחתון), לשואבים בסיסיים.

להערכת החברה, הצמיחה והבולטות של פלח נבדל זה, צפויות להגביר את המודעות לכלל הקטגוריה ולהאיץ את מגמת המעבר של צרכנים מפתרונות ניקוי אחרים אל קטגוריית המנקים האלקטרוניים (רובוטים ושואבים בסיסיים).

פלח השואבים הבסיסיים נבדל (חלקית) משוק הרובוטים בזהות השחקנים הפעילים בו, במאפייני הלקוחות, בערוצי ההפצה, בהצעת הערך שהוא מספק, ובפער גדול במחיר המכירה הממוצע לצרכן של המנקים הבסיסיים למול הרובוטים. החברה רואה לנכון להתייחס אליהם כפתרונות ניקוי ופלחי שוק שונים.

ב. מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

מנקי הבריכות הפרטיות נתונים בעולם להליכי תקינה האופייניים למוצרי יבוא במדינות השונות (לתווי התקן שקיבלה החברה, ראו סעיף 3.14.2 להלן). ככל שייגבר השימוש במוצרי IOT של החברה, כך הולכת וגדלה כפיפותה של החברה לדיני הגנת הפרטיות. דינים אלו עוסקים בהיבטים של אגירת מידע אודות לקוחות, בהם : צמצום כמות המידע האישי הנאגר למינימום הנדרש לפעילות הקבוצה, הגבלת השימוש בו לצרכים אלו, כיבוד רצונם של הלקוחות לשמירה על פרטיותם, הדרישה להסכמתם המודעת כי יאגר עליהם מידע וייעשה בו שימוש, זכותם לקבלת המידע שנאגר לגביהם, זכותם להישכח (להימחק מהמאגר), ונקיטת אמצעים הולמים על-מנת להבטיח כי מידע הנוגע להם לא ייחשף בשל כשלי אבטחה.

בתוך כך, בשנת 2018 נכנסו לתוקף באירופה תקנות ה- GDPR (General Data Protection Regulation)² האירופאיות שמחייבות את החברה בפעילותה באירופה ועם לקוחות אירופאים, בקשת העניינים המוזכרים לעיל. כמו כן נכנסו לתוקף, בשנת 2018, תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), תשע"ז-2017, שאף הן מחייבות את החברה בפעילותה עם מאגרי מידע המכילים בין היתר מידע על נכסיו של אדם ו/או מידע על הרגלי צריכה של אדם שיש בהם כדי ללמד על האמור לעיל, והכל כמפורט בתקנות אלו.³

² REGULATION (EU) 2016/679 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data protection Regulation)

³ לתאריך הדו"ח מתקיימים בישראל הליכי חקיקה שמטרתם הרחבה בהגנת על הפרטיות בישראל ויצירת אמצעי אכיפה כנגד הפרתה, במגמה להתאמת הדינים המקומיים לאלו באירופה - הצ"ח הגנת הפרטיות (תיקון מס' 14), התשפ"ב-2022. כמו כן, ביום 7.5.2023 פורסמו תקנות הגנת הפרטיות (הוראות לעניין מידע שהועבר לישראל מהאזור הכלכלי האירופי), תשפ"ג-2023, שמטרתן לאפשר את חידוש מאמת התאימות (Adequacy) שניתן לישראל על ידי האיחוד האירופי בשנת 2011, כמדינה שרמת הגנת המידע בה תואמת לרמת ההגנה על מידע אישי הנוהגת במדינות האזור הכלכלי האירופי ולכן מידע אישי אליה יכול לעבור באופן פשוט ונוח - וזאת בהתאם לתקנות ה- GDPR. התקנות שהותקנו כאמור קובעות חובות שיחולו על בעלי מאגרי מידע בישראל ביחס

החברה מיישמת תקנות אלו בעזרת איפיון מערכות מתאימות לאבטחת מידע והטמעת תהליכי עבודה, בקורות ואמצעים טכנולוגיים לשימוש נכון במידע הקיים ומניעת דליפת מידע. לפרטים נוספים אודות הערכות הסייבר של החברה ראו סעיף 3.22.15 להלן.

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

ככלל, שוק המנקים האלקטרוניים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות גדל מעל לקצב הצמיחה בענף. כמות הבריכות המנוקות על-ידי טכנולוגיה זו בעולם עדיין קטנה באופן יחסי, אך גדלה משנה לשנה באופן עקבי, דבר המאפשר המשך קצב גידול מעל לענף לשנים רבות קדימה.

החברה מעריכה כי סך הבריכות בעולם עומד על כ- 30.7 מיליון בריכות (כ- 19.2 מיליון בריכות מוטמנות בקרקע, כ- 10.6 מיליון בריכות עיליות המותאמות לניקוי ע"י טכנולוגיה, וכ- 836 אלף בריכות ציבוריות), מהן כ- 7 מיליון (23%) בלבד מנוקות על-ידי מנקים אלקטרוניים לניקוי בריכות – רובוטים ושואבים בסיסיים.

כמות הבריכות בעולם בהן לא קיים מנקה אלקטרוני מסתכם להערכת החברה בכ- 23.7 מיליון בריכות. פוטנציאל השוק של החברה עומד על כ- 16.4 מיליון בריכות שטרם משתמשות במנקים אלקטרוניים, בהינתן כי כ- 7.3 מיליון בריכות אינן במיקוד המכירות והאסטרטגיה השיווקית של החברה בטווח הקצר. בהיבט זה נציין שהערכות אלו הן הערכות מעודכנות של החברה המבוססות על עבודת ניתוח נתונים מעודכנת שביצעה החברה בסיום שנת 2023, ובהמשך לעבודה רחבה יותר שביצעה החברה בשנת 2020⁴ במטרה לטייב את בסיס הנתונים, את הבנתה את פוטנציאל השוק ועל מנת לדייק את האסטרטגיה השיווקית שלה.

במהלך השנים האחרונות שוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, בדומה למוצרים אוטומטיים אחרים לסביבת הבית והחצר, נמצא במגמת גידול. מגמה זו מתאפשרת תודות לשיפור מתמשך באמינות המוצרים, חשיפתם במגוון ערוצי המכירה (כולל אלו הדיגיטליים) ומודעות ליתרונות המנקה האלקטרוני באופן כללי ושל הרובוטים בפרט (בעיקר ביעילותם, באיכות הניקוי שלהם ובחסכון בזמן ובטרדה) על-פני מוצרי ניקוי בריכה אחרים, וכן בעקבות השפעות משבר הקורונה. כמו-כן, ניכרת מגמה ארוכת-שנים של מעבר צרכנים מניקוי ידני או ממנקה זול אותו רכשו תחילה (מסוג suction) למנקה אלקטרוני, ובמיוחד כאשר מדובר ברובוט המשפר משמעותית גם את איכות ניקיון הבריכה ובריאותה. בשנים האחרונות גדל גם פלח הצרכנים שרכש בעבר רובוט, ולאחר תקופה של 2-8 שנים (כתלות בטרטוריה, דגם ויצרן) מעוניין להחליפו במכשיר חדש. להערכת החברה במוצא ארוך טווח, כ- 40%-50% מהרובוטים הנמכרים כל שנה, הם החלפה של רובוט קיים (בטווח זמן ממוצע של כל 4-6 שנים לרובוטים, וכ 1-2 שנים לשואבים בסיסיים). שוק החלפת המנקים האלקטרוניים מהווה גם הוא פוטנציאל משמעותי עבור החברה שמשקיעה מאמצי שיווק ממוקדים כדי לוודא שכל מנקה שיוחלף בשוק ימוצה הפוטנציאל להחלפתו ברובוט של החברה. כמו כן הרובוטים של החברה שבשימוש בשוק מהווים פוטנציאל למכירת המשך של חלקי חילוף ומוצרים נוספים. רמת המחירים לצרכן בענף זה שונה במדינות שונות, אולם השפעת האינטרנט מקטינה עם הזמן את יכולת הבידול במחירים, בעיקר בתוך אירופה. כמו-כן, השינויים בהיקף הפעילות מושפעים מחידושים טכנולוגיים שמציגים החברה ומתחריה בשוק, כמפורט בסעיף ה' להלן.

ד. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

כפי שתואר בסעיף 1.6 לעיל, ישנה מגמה כלל-עולמית של מעבר הדרגתי של לקוחות-קצה לרכישת מוצרים באינטרנט. מגמה זו ניכרת בתחומים רבים בעולם הצרכנות ולא פוסחת על מוצרים לבריכת-השחייה בכלל, ועל השואבים הבסיסיים ועל הרובוטים של החברה בפרט, והיא התגברה באופן משמעותי בשל משבר הקורונה, הריחוק החברתי וההגבלות על המסחר בחנויות הפיזיות.

למידע שהועבר לישראל מהאזור הכלכלי האירופי, ולמעט מידע שהועבר במישרין על ידי נושא המידע עצמו : חובת מחיקת מידע, הגבלת החזקת מידע שאינו נחוץ, חובת דיוק מידע וחובת יידוע.

⁴ יובהר כי בכל מקרה, הן לפני עדכון זה והן לאחריו, אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן, לגבי נתח השוק של כל שיטת ניקוי, הינו אומדן פנימי של החברה, המבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ולכן אינו מידע מוסמך או מדויק.

יחד עם זאת, החברה מזהה המשך מגמה של התחזקות בערוצי ההפצה של החנויות הפיזיות (מפיצים וקמעונאים) אשר חלקם מפתחים יכולות למכירה באינטרנט ואף מפתחים אסטרטגיית OMNI CHANNEL, בה יכול הלקוח הסופי לרכוש מוצרים מאותו קמעונאי בחנות הפיזית, באפליקציה או באתר האינטרנט, תוך חוויית רכישה דומה בכל הערוצים בהיבט של התקשורת השיווקית, העיצוב, השירות ללקוח והביטחון ברכישה.

מגמת הרכישה האינטרנטית מנגישה את מוצרי החברה לכל בעל בריכה. החברה מחזקת את המותג בקרב לקוחות-הקצה כדי להגדיל את השוק באמצעות הגברת המודעות לטכנולוגית הרובוטים בכלל, וזו של החברה בפרט. כל זאת בנוסף לשימור הקשרים הקיימים עם המפיצים והדילרים, אשר ממשיכים להיות הגורם המרכזי בהפצת מוצרי החברה.

כמו כן וכפי שתואר בסעיף 1.6 לעיל, קיימת מגמה של מעבר למוצרי צריכה חכמים ו/או אוטומטיים המאפשרים תפעול של "בית חכם" וחיבוריות מתמדת. מוצרים חכמים-מחוברים נותנים ללקוחות ערך מוסף בכך שהם מאפשרים שימוש נוח ויעיל יותר במוצר, אך גם מאפשרים ליצרני המוצרים לתקשר ישירות עם לקוחות-הקצה ובכך להעניק שירות מיטבי ולחזק את ערך המותג בעיניהם. החברה פועלת באופן מתמיד במטרה לשדרג את מוצריה בהיבט זה. התאמת מוצרי החברה למוצרי בית חכמים ומוצרים מחוברים, דורשת השקעה במערכות מידע מתאימות, כמו גם עמידה בתקנות ובחוקים הנוגעים להגנה על פרטיות.

להרחבה נוספת בעניין משמעות שינוי עולמי זה ראו סעיף 1.6 לעיל. מידע נוסף לגבי היערכות החברה בנוגע למגמות אלו מובא בסעיף 3.17 להלן.

בטריטוריות מסוימות כגון אוסטרליה ורצועת השמש שבחלקה הדרומי של ארה"ב (מדינות כגון פלורידה, טקסס, אריזונה וקליפורניה) (להלן: "**רצועת השמש**") מרבית הברירות עדיין מנוקות באופן ידני (על ידי בעל הברכה או חברת שירות), או על ידי מנקי Pressure-ו Suction, והחברה ממקדת בטריטוריות אלו פעילות שיווקית על מנת להגביר את רמת המודעות ליתרונות הטכנולוגיה הרובוטית ולמוצרי החברה בפרט. כמות הברירות הפרטיות בטריטוריות אלו (אוסטרליה ורצועת השמש) מוערכת בכ- 8 מיליון. החברה חוותה צמיחה דו ספרתית בטריטוריות הנ"ל בשנים האחרונות, צמיחה שנבלמה במהלך שנת 2023 בשל הגורמים שהשפיעו כמוסבר לעיל (סעיף 1.6.4) על ענף הברירות והשפעות מאקרו כלכליות. בראייה רב-שנתית רחבה, החברה מעריכה שהביקוש למנקים אלקטרוניים ולרובוטים בטריטוריות אלו, ובמיוחד ברצועת השמש בארה"ב, צפוי להיות גבוה יותר מקצב צמיחת ענף הברירות בכללותו.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, בדבר השינויים בשוק המנקים אלקטרוניים בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בחלקה הדרומי של ארה"ב, בדבר מגמת הרכישה באינטרנט, בדבר שימוש באסטרטגיית OMNI CHANNEL על-ידי מפיצים קמעונאיים והשפעתו על ערוצי ההפצה המסורתיים, ובדבר התפתחות מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים והשפעתן של מגמות אלו על מכירות החברה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה לגבי פוטנציאל המכירות בשווקים אלו ולגבי המשך התפתחות שווקי המנקים האלקטרוניים לחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש, נסיון התפתחות מכירות החברה בתקופת משבר הקורונה באזורים אלו, הערכת החברה לגבי יכולתה להמשיך ולנצל שינויים אלו בכלל ובפרט לגבי יכולתה להמשיך ולשווק לשווקים אלו מוצרים מתאימים, כפי שהערכות אלו נעשו לתאריך דוח תקופתי זה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט, מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים ואת יכולתה לתת מענה במוצריה למגמות חדשות אלו. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה לגבי פוטנציאל שווקים אלו ובדבר המשך התפתחות שווקים אלו ובדבר עוצמתה, ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה ועל יכולת מכירתם בערוץ זה או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה בשווקים אלו או בשל קשיים בהתארגנותה לקראת שינויים אלו או בשל התארגנות טובה ו/או מהירה יותר של מתחרי החברה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

ה. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות והשינויים החלים בהם
נתח השוק של החברה בשוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות הינו מהותי. הצלחתה של החברה ביצירת נתח השוק שלה והגנתה עליו מבוססת על פיתוח וייצור מוצרים בעלי ביצועים, אמינות ושירות מצויינים, תוך-כדי חדשנות מתמדת ושמירה על מחיר תחרותי. פעילות זו, יחד עם שמירה על קשר אמיץ והדוק עם לקוחותיה, קביעת אסטרטגיית מוצר ברורה, מערך הפצה, יכולות שיווק דיגיטליים, שירות ושיווק גלובלי ותרבות עיסקית המבוססת על בניית קשרים ארוכי-טווח וחתימה להענקת חוויה יוצאת דופן לכל שותפה - מבדלים את החברה ממתחריה.

אחד האלמנטים החשובים שיישמה החברה בכל קווי מוצריה החדשים הינו יכולת ה-DIY. יכולת זו, יחד עם כלי האיבחון והתיקון הייעודיים, מאפשרת למרכזי השירות של רשת ההפצה ולדילרים (בונה הבריכה, חברת השירות או בעל החנות) לאבחן ולתקן את הרובוט בתוך דקות ולהחזירו לבעליו באותו היום. יתרון זה נותן ערך מוסף רב לכל שרשרת ההפצה וללקוחות הסופיים. (לפרטים נוספים על ייחודיות מוצרי החברה, ראו סעיפים 2.1.2 ו-2.1.6 להלן; לנאמנות לקוחות החברה, ראו סעיף 3.1.3 להלן).

במהלך 2019 השיקה החברה טכנולוגיית IOT בחלק מקווי הרובוטים אשר מקנה לבעל הבריכה שימוש באפליקציה מתקדמת לשליטה ברובוט מכל מקום, ומאפשרת לחברה לשפר את השירות ללקוחות הקצה, ודרך כך, הקניית חוויה יוצאת דופן ויצירת פלטפורמה עתידית להצעות ערך ללקוחות החברה.

המידע המובא בסעיפים א', ג' ו-ה' לעיל - דהיינו, המידע לגבי השינויים במבנה התחום, בהיקף הפעילות בו וברווחיותו, ושינויים בגורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את התנהגות השווקים בהם היא פעילה, ובכלל זה מגמת המעבר המתוארת למנקים רובוטים, ותגובת הלקוחות של החברה ומתחריה למוצריה היחודיים, כפי שהם קיימים לתאריך דוח זה ואת תוצאות מאמציה המתוארים לעיל. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתגובת השוק בכלל ולמוצרי החברה בפרט תהיה אחרת - תגובה זאת תיתכן בעקבות שינוי טעמי הלקוחות; או בשל קשיים בהשגת ו/או ביישום חידושים טכנולוגיים בתחום זה; או בשל פגיעה בלתי צפויה בשירותיות החברה; או בשל השפעת שינויים לרעה בסביבה המאקרו כלכלית ו/או הרגולטורית בה פועלת החברה (כאמור בסעיף 1.6 לעיל); או בשל התחזקות לחצי השוק להוזלת מחירים ולהעדפת מוצרים פשוטים וזולים, בהם מנקים אלקטרוניים בסיסיים; או בשל פעילות מתחרי החברה; או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

ו. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות ושינויים החלים בהם

כפי שתואר בסעיף 2.1.1 לעיל, בשנים האחרונות התפתח פלח שוק של שואבים בסיסיים אשר מאופיינים בביצועים מוגבלים, אורך חיים נמוך, ואיכות ואחריות מוגבלת. מנקים אלו אינם כוללים יכולות בסיסיות הנפוצות ברובוטים, ולפיכך מחסומי הכניסה לפלח שוק זה הינם נמוכים באופן יחסי. רובם של המתחרים בפלח שוק זה הינם סיניים הממוקדים בעיקר במכירות במסחר המקוון וברשתות ההמוניות (Mass Market) ובטווח מחירים נמוך ביחס למוצרי החברה. ניכר כי מתחרים אלו משקיעים מאמצים להשתפר משנה לשנה מבחינת היכולות הטכנולוגיות, מגוון המוצרים ואמצעי השיווק, וחלקם אף מקדיש מאמצים לפעול גם בפלח השוק של הרובוטים. מרבית המוצרים של יצרנים אלו מתאפיינים באיכות נמוכה, בעיקר לאורך זמן, אך חלקם מצליח לתפוס נתח שוק משמעותי בפלח השוק של המנקים האלקטרוניים הבסיסיים.

החברה מעריכה כי עדיין קיים אתגר בחדירה של מספר גדול של יצרנים חדשים לשוק הרובוטים, בשל העובדה שדרושים מומחיות וידע ספציפיים מאד בפיתוח מוצר מעין זה, הכוללים רף טכנולוגי גבוה לפיתוח מוצר אלקטרוני ומכני, שמבצע פעולות ניקוי חכמות ואיכותיות מתחת למים, ובעיקר תוך שמירה על איכות המוצר לאורך שנים, וכן לנוכח העונתיות ואי-רציפות המכירות לאורך השנה. לחסמים אלה מתווספת המגמה של התרחבות הביקוש למיתוג פרטי על-ידי שחקנים גדולים בשוק (בעיקר באירופה), אותו החברה ערוכה היטב לספק.

יחד עם זאת, החברה מזהה מגמה של השקעה ניכרת של מאמצים מצד שחקנים סיניים לחדירה לפלח שוק זה.

החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ונערכת בהתאם, במישור החדשנות הטכנולוגית והעסקית, התפעול ושרשרת האספקה, בצמצום עלויות המוצרים, במישור השיווקי והאסטרטגי.

חשוב לציין שבפלח השוק של הרובוטים, המפצים ברחבי העולם (לקוחות החברה) כבר מחזיקים מרכזי שירות (חלקי-חילוף, ציוד אבחון, טכנאים מוסמכים ועוד) לתמיכה בבסיס הלקוחות הקיים, כך שמשמעות המעבר ליצרן חדש תהיה כרוכה למפיץ בתהליך יקר שיימשך לפחות שנתיים. שוק ההפצה באופן כללי מבוזר מאוד ברחבי העולם. עובדה זו מקטינה את הסיכון לאובדן נתח שוק משמעותי באופן מהיר כתוצאה מכניסת שחקנים חדשים.

כפי שתואר בסעיף 2.1.1 ד' ישנה מגמה של מעבר של לקוחות-קצה לרכישת מוצרים באינטרנט. מגמה זו מאפשרת ליצרן מתפתח להנגיש את מוצריו ללקוח הסופי דרך חנות אינטרנטית גלובלית כדוגמת אמזון, מבלי להיעזר ברשת הפצה גלובלית כמו זו המפצה את מוצרי החברה. דרך פעולה זו צוברת תאוצה ע"י חלק מהשחקנים מהמזרח הרחוק, ובאה לידי ביטוי משמעותי יותר בשנים האחרונות, במיוחד בפלח השוק של שואבים בסיסיים. ערוץ ההפצה האינטרנטי מאפשר למתחרה חדש להיכנס בצורה מהירה יותר לשוק, אך לא מהווה קיצור דרך בהיבט של איכות המוצר, בניית מותג אמין ומוכר ומתן שירות גלובלי.

המידע המובא בסעיף ו' זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי חסמי הכניסה לתחום בכלל, ובפרט לגבי יצרנים מהמזרח הרחוק - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את מאפייני המוצרים בתחום, הביקוש להם, דרכי מכירתם, הפצתם ותחזוקתם, כפי שהן קיימות לתאריך דוח זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שמורכבות ייצור ותחזוקת המוצרים יהפכו פשוטות יותר, באופן שיאפשר את ייצורם הסדרתי ואת תחזוקתם הקלה ו/או ככל שישתנו דרכי ההפצה של מוצרי החברה, לרבות על דרך ביטול ו/או צמצום ההישענות על מיתוג פרטי ומכירתם שלא במסגרת סל מוצרים או ככל שרגישות הלקוחות לאיכות המוצרים תפחת (למשל על חשבון הוזלת המוצר) או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

ז. תחליפים למנקים אלקטרוניים המיועדים לבריכות פרטיות ושינויים החלים בהם

למנקים האלקטרוניים (המנקים הרובוטים והשואבים הבסיסיים) לניקוי הבריכות הפרטיות מספר תחליפים ובהם: אמצעים ידניים לניקוי הבריכות הפרטיות (רשתות לאיסוף לכלוך, מברשות מיוחדות לניקוי הבריכות ואחרים); מנקים אוטומטיים המופעלים בכוח משאבת הבריכה, השואבים את הכללוך המצוי בבריכה לפילטר מרכזי (suction); ומנקים המופעלים באמצעות לחץ מים (pressure). התחליפים האמורים מהווים חלק משמעותי (בכמות יחידות) בשוק מנקי הבריכות הפרטיות, בשל מחירם הנמוך יחסית לעומת הרובוטים. ברם, יעילותם ואמינותם בכלל, ובבריכות בעלות תצורה מורכבת בפרט, נמוכה משמעותית לעומת הרובוטים של החברה הפועלים לפי לוגיקת סריקת בריכה מובנית, המבטיחה כיסוי מלא של שטח הבריכה בכל הפעלה לזמן מחזור מלא. בנוסף לכך, רק רובוט מבטיח הברשה של חיפוי הבריכה, ניקוי משולב של רצפה, קירות וקו מים, תוך-כדי סינון אוטונומי ברמה מיקרונית. בשנים האחרונות ניכרת מגמה של דחיקת מקומם של המנקים המופעלים בלחץ מים לטובת המנקים הרובוטיים. תופעה זו מוסברת הן בשל יעילותם של הרובוטים והעלאת אמינותם, הן בשל העובדה שהם בחזקת plug & play, כלומר - הלקוח מפעילם ללא כל הכנה ו/או התקנה מיוחדת. כמו כן, להערכת החברה נתח השוק של פתרונות ה Suction יורד כתוצאה מהמרה של בעלי בריכות לפתרון הרובוטי או לשואבים הבסיסיים.

בנוסף, כאמור, בשנים האחרונות גוברת בעולם מגמה של חסכון במים ובחשמל המאופיינת גם במעבר למשאבות במהירויות משתנות שפועלות בעצימות נמוכה יותר וחסכונית אך מקשה מאוד על ביצועי מכשיר ה-Suction, ובנוסף חיפוש דרכים להורדת כמות הכימיקלים בבריכה. ניקוי באמצעות רובוט עקב מכלול הסינון העדין שבתוכו, והעובדה שהכללוך נאגר במכשיר ולא נשלח למסנן הבריכה, מאפשר הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של

הבריקה (מסנן חול) לכדי שליש לעומת בריכה המנוקה על-ידי מכשירי Suction או Pressure. כמו-כן, הברשת הרבובט היעיל מונעת התפתחות אצות וחיידקים ועל-ידי כך ניתן להשתמש בפחות כלור ולשמור על בריכה צלולה ובריא, וכל זאת בצריכת חשמל מזערית שעלותה כ- 15 סנט אמריקאי למחזור עבודה. לעומת הרבובט - ניקוי בטכנולוגיית לחץ מים מחייב משאבה חיצונית נוספת הדורשת התקנת תשתית מתאימה אשר צורכת חשמל רב בהפעלתה. החסכון לבעל הבריקה בניקוי באמצעות רבובט מגיע לכדי מאות דולרים אמריקאים בשנה. באשר לגודל שוק המנקים בכלל ולנתח השוק של החברה, ראו סעיף 2.1.6.

ח. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריקות הפרטיות ושינויים החלים בו

בראית החברה, בהינתן פוטנציאל השוק הנרחב, התחרות בתחום עוזרת בקידום סגמנט הרבובטים וחינוך השוק בנוגע ליתרונות הטכנולוגיה הרבובטית, ומצד שני מאתגרת את החברה לשמור על מובילות שיווקית וטכנולוגית.

החברה רואה לנגד עיניה תחרות בשני מימדים: מימד אחד הינו התחרות מול יצרני מנקי הבריקה הרבובטיים - השוק בו פועלת החברה מאז הקמתה ואליו התווספו מתחרים חדשים מסין שמקדמים רבובטים ושואבים בסיסיים כמתואר לעיל. מימד שני הינו זה של יצרני מנקי הבריקה הלא-רבובטיים (ראו להלן סעיף 2.1.2), אשר מהווים מוצר חליפי למוצרים הרבובטיים, והמהווים חלק ניכר משוק המנקים האוטומטיים של בריכות פרטיות בעולם כולו.

התחרות מול יצרני מנקי הבריקה הרבובטיים מתאפיינת באופן הבא:

1. מספר יצרנים ותיקים אשר מייצרים ומשווקים מגוון רחב של רבובטים לבריכות ולקוחות עם צרכים שונים, בעלי מערך הפצה מסודר, שירות לקוחות בכל השווקים המרכזיים, ומכירה בחנויות פיזיות ובמסחר המקוון.

2. קבוצת מתחרים חדשים יחסית אשר מייצרים בסין, לרוב מתחרים בפלח השוק הבסיסי ובמסחר המקוון, ללא מערך הפצה סדור בכל מדינה, בעיקר עם שואבים בסיסיים בטווח מחירים נמוך.

יצוין שחלק מהיצרנים הסינים מכוונים בנוסף לפלח השוק הגבוה יותר עם רבובטים, שחלקם עם טכנולוגיות מתקדמות ואיכות טובה יותר.

החברה עוקבת באופן מתמיד ובתשומת-לב רבה אחר התפתחות התחרות בשוק ומכינה עצמה למגוון תרחישים אפשריים, מתוך הנחה שהתחרות תיגבר. מוצרי החברה נהנים מתדמית ארוכת-שנים של מובילות טכנולוגית ואיכותית על-פני המוצרים המתחרים. מותג ה-"Dolphin" של החברה נהנה ממוניטין גבוה בשוק והינו שם נרדף לאיכות, לאמינות, לחדשנות ולשירות – כך עולה מעדויות של חנויות רבות במדינות רבות המוכרות את המוצר.

2.1.2 מוצרים ושירותים

מאפיינים כלליים של מוצרי החברה

ככלל, רבובטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות הינם מכשירים שתכליתם ניקוי על-פי תכנית ניקוי ממוחשבת, המבוססת על אלגוריתם חכם המאפשר סריקה שיטתית של שטח ומתאר הבריקה. הרבובט סורק את רצפת הבריקה, מבריש ושואב את הלכלוך המצוי עליה, מטפס על קירותיה (באופן מלא או חלקי) תוך כדי ניקויים עד לקו המים (או עד מעבר לחיבור שבין הרצפה לקיר הבריקה – תלוי בדגם המכשיר) ויורד חזרה לרצפת הבריקה.

הניקוי כולל את הפעולות הבאות: הברשת הרצפה וקירות הבריקה (ניקוי אקטיבי, המוריד לכלוך ומסיר מושבות חיידקים ואצות שאינן יורדות ללא הברשה); שאיבה ואיסוף הלכלוך, תוך סינון מי הבריקה ברמה מיקרונית. אופן פעולת הרבובט בתוך הבריקה מסייע לפיזור יעיל של כימיקלים בכלל, ואפקטיביות גבוהה יותר של הכימיקלים בפרט.

כל הרבובטים המיוצרים על-ידי החברה כוללים שלדת פלסטיק (מחומרים העמידים בלחות, בכימיקלים, במליחות אופיינית למי בריכה, בקרינת שמש ועוד), מכלול הנעה, שאיבה ואלקטרוניקה אטום למים, מכלול סינון לכלוך, מערכת הנעה (מברשות, זחלים, מיסבים), ספק-כוח וכבל העברת הזרם (למעט דגם ה-Liberty הפועל ללא כבל, אלא על-ידי סוללה). חלק מהדגמים מאובזרים בשלט רחוק או ניתנים להיגוי ולשליטה בפרמטרים תפעוליים באמצעות הטלפון החכם, דבר המאפשר פיקוד על תנועת הרבובט ובחירת תוכניות ניקוי יעודיות.

א. מאפייני מנקי בריכות פרטיות לסוגיהן

החברה מייצרת רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות בעלות חיפויים מכל הסוגים, ולכל מגוון צורות הבריכה, המצויות כיום בשוק. הרובוטים המיוצרים על-ידי החברה משמשים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות בגודל בינוני וגדול (בגדלים של 5 עד 15 מטר אורך) כולל בריכות בנויות בקרקע ובריכות עיליות.

החברה מייצרת רובוטים במגוון רמות ביצועים, אבזור ומחיר, בעלי מאפיינים שונים ובהתאם לצורכי והעדפות הלקוח.

לחברה מגוון רובוטים לניקוי בריכות פרטיות העונים על הצרכים של כל סוג בריכה וצרכן (בעיקר סוג החיפוי, גודל הבריכה ורמת השימוש) והמתאימים למגוון ערוצי ההפצה. החברה מבדלת את הרובוטים באמצעות יכולות כגון: יכולת טיפוס על קירות הבריכה, הברשה אקטיבית של משטחי הבריכה, נפח ואיכות הסינון, מנועי הנעה ושאיבה, אורך הכבל, מנגנון למניעת פיתול בכבל, רובוט המונע ע"י סוללה, יכולת ניווט והתמצאות, תקשורת IoT, שלט רחוק ואפליקציה אינטרנטית.

האופטימיזציה של תנועת הרובוט מתבצעת באופן אוטומטי בשעת סריקת הבריכה על-ידי תוכנת הרובוט עצמו, והפעלת לוגיקה של מקרים ותגובות תוך כדי עבודת המכשיר.

על-ידי פיתוח מוצרים איכותיים אשר מקנים ללקוח הסופי חוויה יוצאת דופן, ועל ידי בידול הרובוטים השונים ופיתוח יכולות מתקדמות כמתואר לעיל, מיישמת החברה בפועל את האסטרטגיה להיות המותג המוביל בשוק הרובוטים, אשר מנחה את מאמצי הפיתוח, התפעול והשיווק של החברה (לעניין זה ראו האמור בסעיף 3.17 להלן).

ב. סוגי רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

החברה מציעה למכירה עשרות דגמים של רובוטים. ההבדלים בין הדגמים הינם בצורה חיצונית, ברמת אבזור (פיצ'רים), בתיפקוד, בתוכנה, באופן ההפעלה (Cordless או Corded) בצבע ובשם.

ג. מותגים פרטיים

המוצרים האמורים נמכרים גם בעשרות רבות של מותגים פרטיים, המאופיינים בשמות ובצבעים יחודיים. לעיתים מקבל מותג פרטי אבזור ו/או תוכנה שונים מהדגם המקורי, על-פי דרישות הלקוח. נכון לשנת הדו"ח, מרבית המותגים הפרטיים נמכרים עם המותגים "Dolphin" ו"מיטרוניקס" עליהם, דבר הגורם להמשך חיזוק מותג החברה בעולם.

ד. חלקי חילוף

בנוסף למוצרים המוגמרים, מוכרת החברה ללקוחותיה גם חלקי חילוף, ציוד אנליזה וכלי עבודה יעודיים לצורך ביצוע עבודות תיקון ותחזוקה למוצריה.

ה. שווקי המוצרים ושירות

ברוב המדינות, נמכרים המוצרים על-ידי החברה למפיצים המוכרים את מוצרי החברה בערוצי שיווק מקצועיים כולל חנויות, בוני בריכות וחברות שירות, וכן לערוצים ההמוניים הכוללים רשתות 'עשה זאת בעצמך' וערוצים אינטרנטיים במדינות בהן הם פועלים. המפיצים אחראים למתן שירות ללקוחות שרכשו באמצעותם את מוצרי החברה (להרחבה, ראו סעיף 3.2 להלן).

בארבע טריטוריות אסטרטגיות מפיצה החברה את מוצריה דרך חברות-הבת שלה, אשר מוכרות את מוצרי החברה גם למפיצים וגם לשאר ערוצי המכירה:

- בארה"ב משווקת החברה את מוצריה ומעניקה להם שירות באמצעות חברת-הבת מיטרוניקס ארה"ב (MTUS) שבבעלותה המלאה ובאמצעות חברת הבת של MTUS - אקסי ארה"ב.
- בצרפת, משווקת החברה את מוצריה הן דרך חברת-הבת שלה – מיטרוניקס צרפת (MTER) והן דרך מספר מפיצים.
- באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות חברת-הבת שלה – מיטרוניקס אוסטרליה (MTAU).
- בגרמניה משווקת החברה את מוצריה הן דרך חברת-הבת שלה – BF והן דרך מספר מפיצים.

לאחר תאריך הדוח החלה החברה לשווק ולמכור בשוק המקוון האירופאי באמצעות אקסי אירופה. בישראל מוכרת החברה את מוצריה בעיקר באמצעות מפיצים. כמו-כן, נותנת החברה את כל השירות והתמיכה לרובוטים הנמכרים בארץ.

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

לאחר למעלה מעשור שבו החברה חוותה צמיחה עקבית בביקוש לרובוטים לניקוי בריכות (הן אצל המפיצים והדילרים והן אצל בעלי הבריכות), בשנת 2023 חלה ירידה בביקוש אצל המפיצים והדילרים, בין היתר כחלק מהתאמת המלאים בשרשרת ההפצה, בנסיבות המתוארות בסעיף 1.6.4 לעיל (משבר הפוסט קורונה). ברמת הצרכן הסופי חלה ירידה מסויימת בביקוש כתוצאה מסביבה מאקרו כלכלית מאתגרת שמתאפיינת ברמת אינפלציה וריבית גבוהה שפגעה בביטחון הצרכנים ובמוטיבציה להשקיע במוצרים שמאופיינים ב-Discretionary spend, ועונת רחצה שהתחילה מאוחר בעקבות מזג אוויר סוער והיתה קצרה באופן יחסי.

מגמות הצמיחה בהכנסות:

צמיחה שנתית ממוצעת בהכנסות החברה מסגמנט זה בשיעור של 17.5% בשנים 2014 - 2019 (טרום משבר הקורונה), המשקפת ביצועים עודפים וגידול בנתח השוק של החברה ובגודלו של השוק בשנים אלה.

בשנים 2020 עד 2022 הביקוש לרובוטים פרטיים עלה באופן משמעותי כתוצאה מהשפעות משבר הקורונה, ובא לידי ביטוי בצמיחה שנתית ממוצעת של 29% בהכנסות החברה מסגמנט זה.

שנת 2023 התאפיינה כשנה מאתגרת, הן בהיבט החזרה למיתווה הביקושים שעד לפרוץ המגפה, הן בהיבט של ההתאמה ברמות המלאי בשרשרת ההפצה, ריבית גבוהה בכל השווקים הרלבנטיים, והן בהיבט מתחרים/יצרנים חדשים במיוחד בפלח השוק של השואבים הבסיסיים אשר הגבירו את ההיצע בשוק ומתחרים ברמת מחירים נמוכה.

החברה מעריכה כי בהסתכלות לשנים הבאות, ממוצע שיעור הגידול השנתי הצפוי במספר הרובוטים הנמכרים ללקוחות סופיים צפוי לנוע בטווח שבין 8% ל-12% לשנה. הציפייה לעלייה מתמשכת כאמור, מקורה בכמות הבריכות בעולם שעדיין אינן מצוידות ברובוטים ובהעלאת רמת המודעות ליתרונות הרובוט על-פני שיטות ניקוי אחרות בקרב צרכנים פוטנציאליים, והחלפת הרובוטים על ידי בעלי בריכות שרכשו בעבר רובוט.

ז. שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה בשווקים העיקריים של מנקי הבריכות הפרטיות

החברה צופה כי בטווח הארוך פעילותה בתחום הרובוטים תמשיך לגדול עם ההתרחבות והצמיחה בשוק כולו, וזאת כתוצאה מהמשך ישום החלטי של האסטרטגיה שלה הבא לידי ביטוי – בפיתוח מוצרים חדשים בעלי מובילות טכנולוגית; ביצירת אחיזה בשווקים אסטרטגיים באמצעות חברות-הבת והמפיצים שלה; בקידום שותפויות אסטרטגיות ובניית מותגים נוספים; בקידום אסטרטגיה דיגיטלית דרך מוצרים חכמים ומחוברים, שיווק דיגיטלי ומכירות מקוונות; והרחבת הפעילות בשווקים שונים – הן בחצי הכדור הצפוני והן בזה הדרומי.

המידע המובא בסעיפים ו' ו-ז' לעיל – דהיינו, המידע לגבי השינויים הצפויים בביקוש ובהיצע בתחום ובאשר לשינויים הצפויים בחלקה של החברה בתחום – הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה.

מידע זה מבוסס על הצלבת תחזיות עם החברות המובילות בענף, הערכות החברה לגבי המשך גידול תעשיית הבריכות באופן כללי, אטרקטיביות המנקים האלקטרוניים בכלל ובפרט המנקים הרובוטים, שיעור חדירתם בשוק, הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשוק מוצרים זה (על שני ענפיו שתוארו לעיל), תרומת חדשנות מוצריה ליכולת שיווקם והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהן קיימות לתאריך דוח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתתרחש בעולם המערבי או בחלקים מסוימים שלו האטה בתחום הצריכה הפרטית בכלל, ובתחום בניית הבריכות הפרטיות ו/או רכישת מוצרי הלוואי שלהן בפרט, מהלכים שונים של מתחרים כגון: הורדת מחירים באופן קיצוני; שינויים במודל ההפצה; היעלמות אחד המתחרים או התווספות מתחרים חדשים; השלכות שינוי מבנה בענף (כולל מיזוגים ורכישות); השתנות מעמד ומשקל השואבים הבסיסיים בשוק, שינוי בשערי החליפין;

ליקויים בלתי צפויים במוצרי החברה; קשיים בלתי צפויים במימוש תוכניתה האסטרטגית הכוללת של החברה; וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.1.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים - מנקים לבריכות פרטיות

תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווה כ- 78% ממכירות החברה בשנת 2023.

2023		2022		2021		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
1,344,320	91.5%	1,400,146	93.3%	1,129,869	94.8%	רובוטים
124,332	8.5%	100,812	6.7%	62,236	5.2%	חלקי חילוף
1,468,652		1,500,958		1,192,105		סה"כ

2.1.4 מוצרים חדשים

בשנת הדוח החברה החלה לשווק משפחת רובוטים חדשה אשר פועלת ללא כבל, המכונה סדרת הליברטי. רובוטים ממשפחת הליברטי מכילים סוללה נטענת אשר מאפשרת לרובוט לסיים מחזור ניקוי מלא, ושומרים על סגולותיהם ויתרונותיהם של רובוטי הדולפין.

טעינת סוללת הרובוטים במשפחת הליברטי שהוצגה מתבצעת מחוץ לבריכה בטכנולוגיה אינדוקטיבית המהווה פיתרון בטיחותי ואיכותי.

רובוטים נוספים ומתקדמים עוד יותר ממשפחת הליברטי יכללו יכולות נוספות ומתקדמות יותר. רובוטים אילו עדיין נמצאים בשלבי פיתוח ויצאו לשוק כשפיתוחם יסתיים.

החברה ממשיכה במאמצי פיתוח של טכנולוגיות שתאפשרנה המשך ייעול ניקוי הבריכה באמצעות הרובוט, באמצעות טכנולוגיות זיהוי מיקום, חיישנים חכמים, מיפוי מדויק של הבריכה וניווט לסריקה אופטימלית של שטח הבריכה. כל זאת לצד המשך הרחבת הפתרונות באמצעות הרובוט ובכלל כמענה לצרכים של בעלי הבריכות, כפי שהם עולים בסקרים.

בשנת 2024 החברה תשיק מוצר רובוטי חדש שייקרא סקימי (Skimmi), הנותן פיתרון רובוטי ייחודי לניקוי פני המים. "סקימי" הוא רובוט מתנייד על פני מי הבריכה, תוך שהוא אוסף את הלכלוך הצף על פני המים לתוך תא פילטר פנימי. הסקימי פועל באמצעות פאנל סולארי אשר מטעין את סוללות הרובוט ויודע לפעול ולהטעין את עצמו בצורה עצמאית ובאופן רציף ללא התערבות בעל הבריכה. הסקימי פועל באופן סינרגטי לרובוט הדולפין בכך שהוא אוסף לכלוך גס (עלים ויתושים לדוגמא) אשר צף על פני המים, שומר על בריכה צלולה, ומשאיר לרובוט הדולפין לנקות את הלכלוך אשר שוקע לתחתית הבריכה, ולקרצף את משטחי הבריכה למניעת הצטברות מושבות חיידקים.

לאחר תאריך הדוח השיקה החברה בשיתוף פעולה עם חברת Shenzhen Seauto Technologies Co Ltd (להלן: "סיאוטו") קו מוצרים חדש (הכולל מנקים רובוטים ושואבים בסיסיים) – מבוססי סוללה לטווח המחרים הנמוך-בינוני. קו המוצרים החדש ייוצר ע"י סיאוטו ויימכר בבלעדיות על ידי החברה (בטריטוריות המרכזיות בהן פועלת החברה) תחת המותג "Niya" (מותג בבעלות החברה) ומביא הצעת ערך ייחודית לצרכן הסופי, שונה ממותג ה-"Dolphin". בשלב הראשון החברה תשיק מספר מודלים אשר יימכרו בשווקים המרכזיים בערוצים המקוונים. המותג החדש מרחיב ומחזק את הצעת הערך של החברה בתחום הרובוטים, ומוסיף הצעת ערך בתחום של השואבים הבסיסיים, שבו החברה לא פעלה.

חברת סיאוטו עוסקת בפיתוח וייצור מנקי בריכה אלקטרוניים ותשמש כיצרן של קו המוצרים החדש. קו המוצרים שיימכר תחת המותג Niya עבר איפיון ובחינה של צוותי החברה ויהיה בלעדי לחברה. לפרטים נוספים אודות תוכניות שיתוף הפעולה העתידי עם סיאוטו ראה דיווח מידי מיום 28 בפברואר, 2024 (אסמכתא מס' 020217-01-2024), המובא על דרך ההפניה.

המידע המתייחס להשקת המוצרים החדשים ומכירתם הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על היכרות החברה עם המוצרים שהיא מייצרת ומשווקת ויכולתה להמשיך ולהביא מוצרים אלו לכלל שיווק ומכירה מוצלחים, על היכרותה עם השוק בו היא פועלת, על המידע המצוי ברשותה נכון למועד דוח זה לגבי המוצרים והשוק ועל הבנתה את המשמעות הטכנולוגית של מוצרים אלו. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת אם וככל שיתברר כי הערכותיה של החברה ביחס ליכולת המוצרים החדשים לקיים את המצופה מהם ולהימכר בכמויות משמעותיות, הערכת טעמי לקוחותיה ופעילות מתחריה ימצאו שגויות, לא מדויקות או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

רובוט הליברטי:



2.1.5 צבר הזמנות

צבר ההזמנות של מנקי בריכות פרטיות ליום 31 בדצמבר, 2023 הסתכם לסך של 216,786 אש"ח, לעומת הזמנות בסך של 414,109 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2022, המשקף ירידה של כ-48% בצבר ההזמנות למוצרי החברה בתחום זה, יחסית לאשתקד.

הירידה בצבר ההזמנות מקורה בשינוי מאפייני ההצטיידות של מפיצים הנובעת מניהול הון חוזר אדוק יותר בשל הריבית הגבוהה לצד יכולות אספקה גבוהה יותר של החברה. ובנוסף, מתיזמון הזמנות מאוחר ממספר מפיצים מרכזיים של החברה שנכון ל-31 לדצמבר, 2023 טרם הכניסו הזמנות לפתיחת העונה, ועשו כן בתחילת שנת 2024.

נציין גם שב- 31 לדצמבר, 2019, השנה המייצגת טרום פריצת משבר הקורונה ומשבר שרשרת האספקה, צבר ההזמנות הסתכם לסך של 175,240 אש"ח. כלומר, צבר ההזמנות נכון לסוף שנת הדוח גבוה בכ- 24% לעומת צבר ההזמנות לפני פרוץ הקורונה.

הטבלה להלן מציגה את צבר ההזמנות ב- 5 שנים האחרונות ואת שיעור הגידול בצבר ביחס לשנה הקודמת.

תאריך	צבר הזמנות	שינוי ביחס לשנה הקודמת
31/12/2019	175,240	12%
31/12/2020	302,410	73%
31/12/2021	697,313	130%
31/12/2022	414,109	(-41%)
31/12/2023	216,786	(-48%)

במהלך שנת 2023 שרשרת ההפצה התאימה את רמות המלאים בהתחשב במלאי העודף שנוצר בתום תקופת הקורונה, ובשיעורי הריבית הגבוהים בשווקים. צבר ההזמנות בסוף שנת 2023 הינו עדות נוספת לשמרנות הקיימת בשרשרת ההפצה, כשמפיצים רבים מעדיפים להזמין מוצרים בהיקפים קטנים יותר טרום העונה, וכן להתפתחות בתמהיל המכירות של החברה המשקף עלייה במכירות ישירות לצרכן הסופי דרך אקסי ארה"ב, מכירות שעבורן מרבית ההזמנות לא נרשמות בספרי החברה טרום העונה.

צבר ההזמנות נכון ל- 17 למרץ, 2024 הסתכם לסך 192,545 אש"ח לעומת צבר של 364,173 אש"ח ב- 16 למרץ, 2023.

התפלגות צבר ההזמנות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום 17.3.2024	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 31.12.2022	צבר ההזמנות ליום 31.12.2023
71,686	רבעון ראשון	305,408	132,763
99,141	רבעון שני	101,219	83,083
21,488	רבעון שלישי	7,475	938
230	רבעון רביעי	7	2
192,545	סך הכל	414,109	216,786

2.1.6 מאפייני התחרות

כאמור, החברה בוחנת את מפת התחרות אל מול יצרני מנקים אוטומטיים ושיטות ניקוי ידניות המהווים תחליף למנקים אלקטרוניים, בנוסף ליצרני מנקים אלקטרוניים.

התחרות בשוק מאופיינת בשנים האחרונות בכניסה של מתחרים חדשים, סינים ברובם, אשר לרוב מתחרים בטווח מחירים נמוך ובהתפתחות של פלח שוק של שואבים בסיסיים. בנוסף, נמשכת המגמה מצד חברות מתחרות בכל הקשור לשיתופי פעולה ומאמצי שיווק למיניהם. בשנתיים האחרונות התחרות גם מושפעת מהמשבר הגלובלי בשרשרת האספקה, כמתואר בסעיף 1.6.5 לעיל.

א. הטבלה להלן מסכמת, במונחי מספר בריכות, את נתח השוק של כל שיטת ניקוי לבריכת-שחייה פרטית⁵.

⁵ במהלך שנת 2020 החברה ביצעה ניתוח נתונים מפורט במטרה לטייב את בסיס הנתונים בנוגע לשוק הבריכות. ניתוח זה עודכן בעת כתיבת דוח זה. אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן, לגבי נתח השוק של כל שיטת ניקוי, הינו אומדן

2023	2022	שיטת הניקוי
23%	21%	מנקים אלקטרוניים – רובוטים ושואבים בסיסיים
26%	26.5%	מכשירי Suction
7%	7.5%	מכשירי Pressure
33%	34%	ניקוי ידני ע"י בעל הבריכה
11%	11%	ניקוי ידני ע"י Poolman

ב. להערכת החברה, כ- 23% מבריכות השחייה הפרטיות בעולם מנוקות ע"י מנקים אלקטרוניים (רובוטים ושואבים בסיסיים). בהתייחס לשוק הבריכות הפרטיות בכללותו (כולל מוצרים לא רובוטיים, ואמצעי ניקוי ידניים⁶), החברה מחזיקה להערכתה בפחות מ- 15% משוק מנקי בריכות-השחייה (במונחי כמות מנקים).

ג. כמוסבר בסעיף 2.1.1 לעיל, תנאי התחרות בתחום זה, נגזרים גם מחלקה המהותי של החברה בשוק הרובוטים מתוך שוק מנקי הבריכות הפרטיות העולמי, ומניסיונותיהם של מתחרי החברה לנגוס בנתח השוק. הלחץ הגובר של כל השחקנים למקסם מכירות ולהגדיל נתח שוק, צפוי לגרור מגמה מסויימת של שינויים במודל ההפצה, וכן ירידת מחירים בשנים הבאות. החברה צופה כי ירידה זו תתמתן במידת מה וזאת בזכות מובילות טכנולוגית ושירותית של מוצריה ויכולת בידולם מאלו של מתחריה, ואסטרטגיית מוצר ושיווק המאפשרת גביית פרמיה גבוהה יותר ביחס למתחרים, כפי שהיא עושה בשנים האחרונות.

ד. קיימים יצרנים מהמזרח הרחוק של שואבים בסיסיים לניקוי בריכות המתחרים בשווקים בהם פועלת החברה בעיקר על בסיס מחיר וביצועים נמוכים ופועלים לעיתים במודל הפצה שונה. החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים, לרבות יצרנים מהמזרח הרחוק.

ה. מתחרי החברה שוקדים אף הם על פיתוח מוצרים חדשניים יותר. במקביל למאמצי הפיתוח והחדשנות, ניכרים גם מאמצים של מתחרי החברה לשיפור אחיזתם בשוק על-ידי שיפור השירות ואסטרטגיית מוצר.

ו. החברה מעריכה כי המוצרים האוטומטים התחליפיים, מכשירי ה- Pressure וה- Suction, נמצאים היום מעבר לשיאם בהיבט אורך חיי הטכנולוגיה שלהם ומכירותיהם ממשיכות לרדת בשווקים. יתרונם היה בכך שהיו נפוצים וחלקם היו במחיר אטרקטיבי. ברם, זמינותם של רובוטים זולים יותר, יחד עם עלייה באמינותם, עצרה את התפתחותן של טכנולוגיות אלה. ניקוי בריכה המבוסס על מכשיר רובוטי הינה השיטה היעילה והאפקטיבית ביותר לניקוי בריכות. בנוסף, תחום השואבים הבסיסיים נוגס גם הוא בהתפתחות המוצרים האוטומטים התחליפיים.

ז. יצרנים עיקריים נוספים של מנקים אלקטרוניים לניקוי בריכות פרטיות למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם ארבעה מתחרים עיקריים למיטרוניקס ועוד מספר מתחרים קטנים יותר, המייצרים מנקים אלקטרוניים לניקוי בריכות פרטיות כדלקמן:

1. Fluidra S.A. (להלן: "Fluidra") - המאגדת בתוכה את שתי החברות הבאות:
- Zodiac Pool Systems LLC (להלן: "Zodiac") - חברה צרפתית גלובלית הפועלת גם בארה"ב ומשווקת מוצרים גם תחת המותג POLARIS, ומייצרת גם מנקים זולים (Suction ו- Pressure) וגם רובוטים, והתמזגה עם Fluidra ב- 2018. בשלהי שנת 2023

פנימי של החברה, המבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ולכן אינם מידע מוסמך או מדויק.

⁶ האומדנים בנוגע לנתח השוק של כל אחד משיטות הניקוי האוטומטיות לבריכות שחייה מבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

החברה הציגה מודל חדש של רובוט המבוסס על סוללה יחד עם קו מוצרים חדש של רובוטים עם כבל בטווח מחירים נמוך יותר.

- Aqua Products, Inc. (להלן: "Aqua Products") אשר משווקת את מוצריה הן לבריכות-שחייה פרטיות והן לבריכות-שחייה ציבוריות בעיקר לשוק האמריקאי, שוק בו יש לה נוכחות משמעותית.

2. Aquatron Robotic Technology Ltd. (להלן: "Aquatron") - מקבוצת החברה האוסטרית BWT (להלן: "BWT"). Aquatron מייצרת בישראל רובוטים, הן לבריכות-שחייה פרטיות והן לבריכות-שחייה ציבוריות. היא משווקת את מוצריה בעיקר לאירופה ולה נוכחות משמעותית בצרפת, איטליה וספרד.

3. Winny Industries Tianjin Wangyuan (להלן: "Winny") - יצרן סיני המוכר בעיקר תחת המותג WYBOT, ואשר מתמקד במגוון ערוצים ובתוכם בערוץ האינטרנטי (בעיקר בשוק האמריקאי), ברשתות ההמוניות (בדגש על השוק האירופאי). ל-Winny קיימים מגוון מוצרים, בעיקר מבוססי סוללה, והיא פועלת הן בפלח השוק של השואבים הבסיסיים והן בפלח השוק של הרובוטים.

4. חברת Shenzhen In-Link Intelligence Innovation Company Limited הרשומה בסין ומהווה חלק מקבוצת Aiper (להלן: "Aiper"), הפיצה בעבר את מוצרי Winny בעיקר בארה"ב וכיום יש לה קווי מוצרים משלה עם פוקוס בעולמות של רובוטים מבוססי סוללה. חברת Aiper משקיעה משאבים ניכרים בשיווק גלובלי וכך בונה מותג חזק בעולם הבריכה. ל-Aiper קיימים מגוון מוצרים, בעיקר מבוססי סוללה, והיא פועלת בעיקר בפלח השוק של שואבים בסיסיים אך גם בפלח השוק של הרובוטים, בו נראה שהחברה משקיעה מאמצים. Aiper מוכרת מוצרים לניקוי בריכה בטווחי מחיר של \$1,300-1,500, והם דומיננטיים בטווח מחירים של מתחת ל-\$500.

בנוסף למתחרים המוזכרים לעיל, ישנם עוד מספר יצרנים נוספים אשר חלקם מייצרים בסין, והכוללים את חברת 8Stream, חברת Fairland, חברת Sub-Blue וחברת KOKIDO אשר בבעלות BWT.

להלן פרטים על חלקה של החברה ושל מתחרותיה בתת-תחום הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות בשוק העולמי⁷ במונחים של מספר רובוטים אשר נמכרו בשנת הדוח:

חברה	הערכת טווח נתח השוק בתת-תחום הרובוטים (1) (2)
מיטרוניקס	51-56% (3)
Fluidra (Aqua Products+Zodiac)	24-27%
Aiper	4-8%
Winny	3-5%
יצרנים אחרים (כולל יצרנים סיניים, BWT ו-Hayward)	10-12%

(1) נציין כי להערכת החברה תת-תחום הרובוטים מהווה כ-91-94% מסך תחום המנקים האלקטרוניים (רובוטים ושואבים בסיסיים) במונחי מחיר מכירה לצרכן.

(2) להסתכלות החברה לאורך השנים על שוק המנקים האלקטרוניים ומישור ההתייחסות שלה ראו סעיף 2.1.1 א' לעיל.

(3) בהשוואה לשנים קודמות, להערכת החברה, ב-4 השנים האחרונות, נתח השוק של החברה בשוק הרובוטים נע בין 52% ל-56%.

⁷ אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והנתונים המובאים להלן, לגבי חלוקת נתח השוק, הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, לכן אינם מידע מוסמך או מדויק.

ח. שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

החברה ממוצבת כמובילת שוק בביצועים ובאיכות מוצריה, בחדשנות ובאיכות התמיכה הטכנית בלקוחותיה. מוצריה נמכרים בדרך-כלל ברמת מחירים גבוהה משל מתחריה. כמו-כן, מאופיינת החברה בקשר הדוק ורב-שנים עם לקוחותיה (מפיצים במדינות שונות), הבא לידי ביטוי בביקורים אצל הלקוח, עריכת סמינרים מקצועיים (שיווקיים וטכניים), עד לרמת הדילר), ובתמיכה הדוקה במסגרת מרכזי השירות האזוריים. לעניין זה, ראו גם סעיף 3.2 להלן. בשווקים האסטרטגיים (ארה"ב, צרפת, אוסטרליה, גרמניה, ספרד, ארגנטינה וסינגפור) מפעילה החברה חברות-בת ונציגויות במטרה להתקרב ללקוחות-הקצה ולשלוט טוב יותר במערך ההפצה והשירות של מוצריה.

על-מנת להתמודד עם התחרות המתוארת לעיל, החברה ממשיכה בפיתוח ובייצור מוצרים בעלי יתרונות טכנולוגיים, רמת איכות ואמינות, יחודיות ובידול - מנקודת המבט של הלקוח הסופי, הדילר והמפיץ. יחודיות מוצרי החברה באה לידי ביטוי במגוון המוצרים, בחלוקה לרמות מוצר, ביכולת הסריקה העדיפה של מכשיריה (המתאפשרת מכוח התכנון ההנדסי וחוכמת התוכנה), בביצועי המכשיר (סינון והברשה), ובאמינותם. בנוסף, גם התמיכה הטכנית והשירות המובטחים ללקוחות-הקצה מבדלים את החברה ממתחריה. רובם המכריע של הרובוטים של החברה נמכרים תחת המותג "Dolphin By Maytronics", שהינו מותג המזוהה עם החברה ונחשב לחזק בשוק בשל ראשוניותו, איכותו וביצועיו. החברה מקדמת אסטרטגיית הפצה יחודית וברורה דרך הערוצים השונים, כך שכל זרוע בשרשרת ההפצה מיישמת את האסטרטגיה תוך שיתוף פעולה מלא עם החברה. אסטרטגיה זו מוכיחה את עצמה היטב במשך שנים רבות. בנוסף, עובדת החברה עם טובי המפיצים בשוק (בכל הטריטוריות) שנים רבות, עם רמת נאמנות גבוהה ביותר. הקשר מחוזק על-ידי מערכת יחסים ותרבות עסקית יחודית ומערך שירות ותמיכה לקוחות מתקדמים מבחינה טכנולוגית, לרבות מבחינת תשתית מיחשובית.

החברה שיכללה בשנים האחרונות את יכולותיה בעבודה מול ערוצי המכירה האינטרנטיים בהיבטים של ניראות דפי המכירה, כלים אנליטיים לזיהוי מגמות צרכנים וקשרי מסחר, שביחד מהווים יתרון תחרותי בערוץ מכירה זה ואף רכשה את אחד משחקני המסחר המקוון הגדולים בארה"ב – אקסי ארה"ב, והחלה למנף את יכולותיו גם בשוק האירופאי.

כמתואר בסעיף 2.1.4 החברה התקשרה עם סיאוטו והשיקה קו מוצרים חדש כמענה אקטיבי לתחרות על פלח השוק הבינוני-נמוך.

המידע המוצג לעיל הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכתה של החברה את שווקי היעד האמורים, הבנתה את מהלכי מתחריה, התפתחותם, מעמדם ומעמד מוצריהם בשוק (בכלל ובפרט בערוצי ההפצה האינטרנטיים), יתרונות מוצריה החלופיים, מערכת יחסיה עם מפיציה, נוכחות חברות-הבת בזירות החשובות, יכולת מרכיבים אלו כולם לתת מענה לתחרות גוברת והולכת ולשינויים אחרים שעשויים לחול בתחומי פעילותה, והערכתה את עוצמת התחרות בשווקים בהם היא פועלת. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכת החברה את יתרונותיה התחרותיים, את יכולות מוצריה, קשריה עם מפיציה, יכולות חברות-הבת שלה ואת יכולות מתחריה, תסתבר להיות בלתי נכונה, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות

2.2.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הציבוריות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

שוק הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה חלק מהשוק העולמי למוצרים הנלווים לבריכות-שחייה ציבוריות ומושפע מההתפתחויות בו. שוק הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות נמצא אף הוא בהתרחבות מתמדת, אולם קצב הגידול בו נמוך מזה של תחום הבריכות הפרטיות ונאמד בכ- 1-3% בשנה. את סוגי הבריכות בשוק זה ניתן לפלח לשתי אוכלוסיות שונות:

הראשונה - השוק המוסדי, דהיינו - בתי-ספר, אוניברסיטאות, בתי-חולים, מרכזי ספורט וכו'. פלח זה מאופיין מחד-גיסא בתקציבים מועטים ומאידך גיסא כ- 40%-50% מהבריכות מנוקות על-ידי רובוטים.

השנייה - שוק ה"אירוח", דהיינו - בתי-מלון, אתרי נופש וכו'. פלח זה גדול הרבה יותר מקודמו בכמות הבריכות, אך שיעור המנקים הרובוטיים בו נמוך יותר והוא עדיין עתיר בעבודת ניקוי ידני של הבריכה. ישנה כיום מגמה של שינוי וחדירה של יותר מנקים רובוטיים גם לתת-תחום זה, בין היתר, בגלל עלייה בעלות העבודה והמודעות הגוברת לעליונותו של הרובוט באיכות ניקוי הבריכה.

בבריכות ציבוריות ישנן שתי אלטרנטיבות ניקוי בלבד: רובוטים אלקטרוניים או ניקוי ידני, לרוב על-ידי חברות שירות או על-ידי צוות הבריכה. כמו-כן, בחלקו, שוק זה פעיל ופועל רוב ימות השנה ובהתאם המכירות בו מתפרסות באופן אחיד יותר על פני השנה. בכך מסייע תחום זה להתמתנות עונתיות המכירות של החברה.

להבדיל משוק מנקי הבריכות הפרטיות - בו השיקולים המובילים את מירב הלקוחות הינם מחירו של המוצר, המותג ועיצובו החיצוני - שוק המוצרים המיועדים לבריכות-שחייה ציבוריות מתאפיין ברגישות גבוהה יותר של הלקוחות לאמינות המכשיר, ביצועיו והשירות הניתן לו. פעמים רבות נקנה מכשיר לבריכת-שחייה ציבורית על בסיס שיקולי ואילוצי תקציב, תוך תהליך של תמחור ומכרז.

בבריכות ציבוריות קיימים סטנדרטים וישנה ביקורת מתמדת של הרשויות על איכות המים וניקיון הבריכה. הקריטריונים הקפדניים מאלצים את מפעילי הבריכות לנקותן בתדירות יומית. בנוסף, חלק גדול של הבריכות מופעל שעות רבות, מה שמשאיר זמן מועט בלילות לניקוי ולאחזקה. עבודה ידנית אורכת מספר שעות, היא הולכת ונעשית יקרה מאוד ומעודדת בעלי בריכות ציבוריות רבים לחפש חלופות רובוטיות.

ב. מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

מנקי הבריכות הציבוריות נתונים אף הם למפרטי תקינה במדינות העולם השונות (לפרטים בדבר תווי התקן שבידי החברה, ראו סעיף 3.14.2 להלן).

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

שוק הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות הינו שוק בעל צמיחה איטית יותר יחסית לזה של מנקי הבריכות הפרטיות, ומניסיון העבר הינו רגיש יותר למשברים כלכליים מאשר תחום הבריכות הפרטיות, אך מתאפיין בשיעור רווחיות גבוה יותר. להערכת החברה, בשנים האחרונות הצמיחה בשוק זה היתה גבוהה יחסית, כתוצאה מסיומו של משבר הקורונה והסרת המגבלות על התקהלות.

ניתן לחלק את השוק הציבורי לשלוש קטגוריות המאופיינות בעיקר בגודל הבריכה: בריכות אולימפיות ופארקי מים (50-60 מ"ר); בריכות חצי-אולימפיות ובתי ספר (25 מ"ר); בריכות של בתי-מלון ובתים משותפים, אתרי קמפינג ועוד (10-20 מ"ר). בהתאם לכך, מפותחים דגמי הרובוטים השונים באפיונים המתאימים לכל קטגוריה.

ד. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הציבוריות והשינויים החלים בהם

כמתואר להלן, להערכת החברה, נתח השוק של החברה בשוק הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות הוא כ- 44%. כמוסבר לעיל, אמינות המכשיר, יכולת איסוף הכלוך והשירות הם המפתח להצלחה במכירת רובוטים לשוק זה. בשנים האחרונות ניכרת מגמה בשוק, לפיה הלקוחות בוחנים את המוצרים גם במונחי עלות/תועלת.

מרכיב נוסף הינו מערך ההפצה. במקרים מסוימים, המפיצים של המוצרים לבריכות פרטיות אינם מתמצאים בשוק הבריכות הציבוריות. לכן יש חשיבות רבה להתחברות למפיצים יעודיים העוסקים בתחום זה בכל מדינה, או למפיצים המקצים את המשאבים הנדרשים לקידום תחום זה.

בהתאם נערכת החברה באופן סדור, בכל הטריטוריות להפצה מתאימה לתחום זה, כולל במסחר מקוון קמעונאי כולל באמצעות אקסי ארה"ב.

בנוסף לכך, החברה משפרת באופן מתמיד את ביצועי הרובוטים שלה ואמינותם לשוק זה על-מנת לאפשר סריקת בריכות ביעילות מקסימלית, בזמן מינימלי ובמינימום תקלות. כך למשל, הרובוטים החדשים בתחום זה תוכננו להפעלה הפשוטה ביותר בכדי לאפשר למשתמש - לרוב המציל המקומי בבריכה - מינימום התעסקות ופשטות הפעלה. בנוסף, צוידו רוב סוגי המנקים במערכת ניווט מתקדמת המקנה לרובוטים ישירות נסיעה ודיוק רב בסיבובים לטובת סריקה אופטימלית, הן בהיבט כיסוי שטח הבריכה והן במהירות הניקוי. בתחום מתן השירות, שוק זה דורש לעיתים תיקון מהיר של הרובוטים על שפת הבריכה. מיטרוניקס מקפידה בכל הפיתוחים החדשים לתחום הבריכות הציבוריות לאפשר מענה לדרישה זו.

ה. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום מנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בהם

מחסומי הכניסה לתחום זה הינם החסמים הבאים :

- דרישה לידע ולהתמחות בתחום פיתוח המוצר, לרבות ההשקעה הכספית הניכרת הנדרשת לכך והיכולת לשווקו בערוצים המתאימים. קטגוריית הבריכות האולימפיות והחצי-אולימפיות מחייבת רמת מוצר heavy duty שתוכנן היטב לעמוד בתנאי עבודה קשים ואינטנסיביים במיוחד.
- יכולת ארגונית להקים מערך הפצה ותמיכה הכולל הדגמה ושירות הנדרשים לפני ואחרי המכירה.
- החשיבות הרבה המיוחסת למוניטין המותג והיצרן בתחום זה, שכן הלקוחות חוששים להסתכן עם יצרן לא ידוע בהשקעה בהיקף משמעותי עבורם.

ו. תחליפים למנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בהם

התחליף היחיד לרובוט בתחום זה הינו ניקוי ידני. הניקוי הידני מתאפשר בבריכות שרוחבן אינו עולה על 20 מטר. אם רוחב הבריכה גדול יותר, אזי מירב הסיכויים שיירכש רובוט לביצוע המשימה. כמו-כן, איכות הניקוי הידני תלויה במיומנותו ובאופן התנהלותו של המנקה, שתדיר משאירה את הבריכה ברמת ניקיון נמוכה. להערכת החברה קיימת מגמה חיובית אך איטית, של גידול בשיעור הבריכות הציבוריות בכל הגדלים המנוקות על-ידי רובוטים.

ז. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי, קיימים בעולם ארבעה מתחרים עיקריים נוספים המייצרים רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות (כולם פועלים בשוק שנים רבות), כדלקמן :

- Mariner 3s AG השוויצרית (להלן : "Mariner").
 - Hexagone Manufacture SAS הצרפתית (להלן : "Hexagone").
 - Aquatron בבעלות BWT בפלח הבינוני והנמוך שלו ומרוכז בעיקר בשוק האירופאי.
 - Zodiac ו-Aqua Products בבעלות Fluidra בפלח הבינוני והנמוך של השוק האמריקאי.
- כאמור לעיל וכפי שיפורט בהמשך, לחברה מגוון דגמים המותאמים לכל פלח בשוק הבריכות הציבוריות.

2.2.2 מוצרים ושירותים

א. מאפיינים כלליים של המוצרים

החברה מייצרת קשת רובוטים רחבה לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות לבתי-מלון, בתי-ספר, מרכזי-ספורט, פארקי-מים ומתקנים אולימפיים. הרובוטים המיוצרים על-ידי החברה מתאימים לכל מגוון החיפויים והצורות של בריכות-השחייה. הם בעלי תוכניות ניקוי מיוחדות ומצוידים במכלולי heavy duty שנועדו להגדיל ולשפר את ביצועי המכשיר, כמו גם

את אמינותו לאורך תקופת השימוש. לפרטים נוספים אודות מאפייני הרובוטים הכלליים ולהתאמת מאפייני רובוטים ספציפיים לשימושי המנקה, ראו סעיף 2.1.2 א' לעיל.

ב. סוגי מנקי בריכות ציבוריות ומאפייניהם

לחברה מגוון רובוטים המתאימים לניקוי בריכות ציבוריות. הרובוטים המיועדים לבריכות ציבוריות באורך בינוני של עד 20 מטר, מאופיינים בכבל הכולל סוויבל למניעת פיתול, תוכנת סריקה יעודית, מנועים המתאימים לעומס עבודה הנדרש בבריכות, כאמור, מחזור עבודה ארוך יותר (שנועד לאפשר ניקוי יעיל של בריכות בגודל כאמור), ומערכת בקרת סריקה המאפשרת כיסוי אופטימלי של שטח הבריכה בזמן מינימלי. רובוטים אלה הינם בעלי יכולת טיפוס על הקיר וניקוי קו המים.

לשוק בריכות ציבוריות גדולות ואולימפיות (בריכות שאורכן בין 20 ל- 60 מטר) מייצרת החברה מגוון רובוטים כולל את קווי ה-WAVE (WAVE150, 200, 300) וה-2X2. דגמים אלו הינם בגודל כפול מרובוט לבריכה פרטית, בעלי עגלת נשיאה heavy duty, מכלולי הנעה ושאיבה מאסיביים המתוכננים לעמוד בעומס גבוה, ופרמטרי ניקוי יעודיים. לקו ה-WAVE מערכת ניווט מתקדמת, הברשה אקטיבית, גישה עילית לשקי סינון וממשק משתמש מתקדם.

הטכנולוגיות הנמצאות בשימוש בכל אחד מסוגי המכשירים (למעט קו ה-WAVE) דומות לאלו שקיימות ברובוטים לניקוי בריכות פרטיות. ברם, המוצרים לבריכות ציבוריות נבדלים מהמוצרים המיועדים לבריכות פרטיות במספר פרמטרים: בתוכנת הפעלה, באבזור, ביכולת שאיבה מוגברת, בסוגי מנועי הנעה ושאיבה (brushless, heavy duty), באורך הכבל, במערכת הינע מחוזקת ובתקופת האחזקה.

הדגמים העיקריים של הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות:

- רובוט W20: רובוט המיועד לבריכות ילדים רדודות באורך של עד 15 מטרים, הנמצאות ברוב מתחמי הבריכות הציבוריות. רובוט זה הוא היחיד מסוגו בשוק הנותן פתרון לבריכות אלו.
- WAVE60, WAVE75, WAVE80, WAVE90i, WAVE 100, PRO-X: רובוטים המיועדים לבריכות בינוניות של בתי-מלון באורך של עד 20-25 מטרים. בעלי כבל ארוך יותר, נפח מסנן גדול יותר ומנועים חזקים יותר.
- WAVE120, WAVE 150, WAVE 200: רובוטים המיועדים לבריכות עירוניות - בדרך כלל באורך של כ- 25 מטרים, בריכות של פארקי-מים ובריכות גדולות של כפרי-נופש. רובוטים אלו בעלי מערכת לסריקת בריכה יעילה ומהירה יותר, מערכת סינון מתקדמת וגדולה, הברשה אקטיבית וממשק משתמש מתקדם המאפשר התאמה לבריכות לא סטנדרטיות.
- WAVE 300: רובוט המיועד לבריכות אולימפיות באורך של עד 60 מטרים, בעל מנועים וכוח שאיבה חזקים יותר ונפח סינון גדול יותר.

ג. חלקי חילוף וציוד בדיקה

בנוסף למוצרים המוגמרים, מוכרת החברה ללקוחותיה גם חלקי חילוף וציוד בדיקה ותיקון יעודי. למכשיר ה-WAVE קיים ציוד ספציפי המאפשר ביצוע אנליזה מלאה ותיקון המכשיר על שפת הבריכה.

ד. שווקי המוצרים ושירות

שווקי מנקי הבריכות הציבוריות והשירות הניתן להם שונים במספר היבטים לעומת מנקי הבריכות הפרטיות (ראו סעיף 2.1.2 ה' לעיל). הרגישות לזמינות השירות ואף ליכולת לספק אותו על שפת הבריכה, הינה משמעותית יותר בתחום זה מאשר בתחום המנקים לבריכות פרטיות. יש לציין שעקב הבלאי במכשירים אלו, מרכיב חלקי החילוף בסך המכירות הוא בעל משקל גבוה יותר מזה שברובוטים לבריכות פרטיות.

ה. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

להערכת החברה, הביקוש לרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות נמצא אף הוא במגמת עלייה נמשכת ומושפע בעיקר מההקפדה על הניקיון במקומות הציבוריים, עליית עלות כוח העבודה ומעבר רב יותר של בריכות לניקוי אוטומטי. החברה בנתה מוניטין בפלח שוק זה

דרך השקעה בפיתוח ושיווק. ראוי לציין שעדיין מדובר בשוק מאתגר שמאופיין בצמיחה מתונה בדרך כלל.

ו. שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה בשווקים העיקריים של מנקי הבריכות הציבוריות

החברה צופה כי פעילותה בתחום זה תמשיך להתפתח עם ההתרחבות והצמיחה בשוק כולו. החברה פועלת באופן תדיר לשפר את מערך ההפצה שלה בכל השווקים, לחדד את האסטרטגיה השיווקית ולפתח מוצרים חדשניים בכדי להתמודד עם האתגרים של השוק. במתווה דברים רגיל, החברה צופה בשנים הקרובות גידול חד-ספרתי בתחום זה, ורואה בתחום זה המשך פוטנציאל עסקי בשנים הקרובות בשל מגוון המוצרים הרחב שלה הנותן מענה לכל סוג בריכה ציבורית, עוצמת המותג והקשרים עם השחקנים המובילים בשוק.

המידע המובא בסעיפים ה' ו- ו' לעיל – דהיינו, המידע לגבי השינויים הצפויים בביקוש ובהיצע בתחום, לרבות מאמצי החברה לשיפור ערוצי ההפצה ופיתוח דגמים נוספים ובאשר ליתר השינויים הצפויים בחלקה של החברה בתחום – הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על איסוף ידע מהשוק (שיחות, פגישות, תערוכות) וחומר מקצועי המתפרסם מעת לעת, הערכות החברה לגבי יחודיות ומבחר מוצריה בתחום, חלקה הצפוי בשוק והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה להציג דגמים הנתפשים כעדיפים, קשיים בהחדרתם של מוצריה החדשים בתחום, עקב תקלות, או מכל סיבה אחרת, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.2.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה כ- 6% ממכירות החברה בשנים 2021-2023. הכנסות מכל קבוצת מוצרים – מנקים לבריכות ציבוריות:

2023		2022		2021		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
92,550	84%	78,559	81%	60,387	79%	רובוטים
18,231	16%	18,057	19%	16,147	21%	חלקי חילוף
110,781		96,616		76,534		סה"כ

2.2.4 מוצרים חדשים

בשנת הדוח החברה החלה לשווק רובוט WAVE90i אשר מיועד למגזר הבריכות הציבורי עד 20 מטר אורך ומכיל יכולות IoT אשר מאפשרות שליטה ברובוט דרך אפליקציה יעודית ומתן שרות מיטבי, ויכולות ניקוי מתקדמות. החברה ממשיכה להשקיע משאבים ופועלת ליישום מפת מוצרים רלוונטית לשנים הקרובות, גם בתחום זה.



2.2.5 צבר הזמנות

א. צבר ההזמנות של מנקי בריכות ציבוריות ליום 31 בדצמבר, 2023 הסתכם לסך של 4,343 אש"ח, לעומת 16,681 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2022, דהיינו – ירידה של כ- 74%.

ב. בדומה לצבר ההזמנות לרובוטים הפרטיים, צבר ההזמנות בסוף שנת הדוח מושפע מהמלאים שקיימים בשרשרת ההפצה (לעניין משבר הפוסט קורונה ראו סעיף 1.6.4 לעיל) והשיפור בקיבולת היצור של החברה, ובשילוב שיעורי הריבית כל אילו הביאו לירידה בצבר ההזמנות. נכון ליום 17 למרץ 2024 הסתכם צבר ההזמנות לסך של 10,136 אש"ח, לעומת צבר של 19,847 אש"ח ב- 16 למרץ 2023.

ג. מרבית מכירות המגזר נעשות בטווח של מספר שבועות מיום קבלת הזמנת הלקוח.

התפלגות צבר ההזמנות למנקי בריכות ציבוריות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2023	צבר ההזמנות ליום 31.12.2022	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 17.3.2024
3,879	12,010	רבעון ראשון	5,172
464	2,669	רבעון שני	4,689
0	1,668	רבעון שלישי	219
0	334	רבעון רביעי	56
4,343	16,681	סך הכל	10,136

2.2.6 תחרות

א. להערכת החברה, חלקה בשוק העולמי בשנת 2023 עומד על כ- 44% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות⁸.

ב. כמות יצרני הרובוטים בתחום זה יציבה באופן כללי, ובתקופה האמורה לא נכנס לשוק זה אף יצרן משמעותי חדש. יציבות זו נובעת, בין היתר, מסף טכנולוגי גבוה, משוק קטן יחסית,

⁸ האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ולפיכך אינם עולים כדי מידע מוסמך או מדויק.

שבו נדרשים התמחות, ידע והשקעה בפיתוח מוצר, שירות לאחר מכירה, כמו גם השענות על ערוצי הפצה ו/או מכירה ישירה יעודיים ומקומיים.

ג. יצרנים עיקריים נוספים:

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם ארבעה יצרנים עיקריים נוספים המייצרים רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות (כולם פועלים בשוק שנים רבות):

1. Fluidra ו-Aqua Products - Zodiac בבעלות Fluidra הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח והיא פועלת בשוק של צפון-אמריקה. מחירי המוצרים של חברה זו נמוכים בדרך-כלל, בהשוואה למוצרי החברה. בשנת 2022, Fluidra השיקה 2 דגמים של רובוטים לשוק הציבורי ובשנת הדוח השיקה דגם חדש לשוק ה-HMAC.

2. Aquatron - בבעלות BWT, הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. בתחום הציבורי יש לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח והיא פועלת בשוק האירופאי והאוסטרלי. מחירי המוצרים של חברה זו נמוכים בדרך-כלל, בהשוואה למוצרי החברה.

3. Mariner 3s AG – חברה שוויצרית שהינה הוותיקה בתחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות. הרובוטים מתוצרתה הם בדרך-כלל יקרים, גדולים וכבדים ממוצרי החברה. בנוסף, המרכב של המכשירים מתוצרתה עשוי מתכת ועם הזמן מותקף על-ידי המלח הנמצא ביותר ויותר בריכות כתחליף לכלור. יתרונם - במערכת הניווט המתקדמת שלהם המאפשרת להם תנועה ישרה וטובה ובשל כך - סריקה מדויקת של רצפת הבריכה. מאידך גיסא, משקלם הרב של הרובוטים הוא חסרון - כי הוא מקשה על הכנסתם והוצאתם מהבריכה ומערכת ההפעלה שלהם פחות נוחה למשתמש לעומת מוצרי החברה. Mariner הינו מותג חזק בתחום זה. עיקר מכירותיה הינן באירופה - בשוק המוסדי - שם נמצאת רוב פעילותה. לחברה שלושה דגמים עיקריים של רובוטים המתאימים לבריכות ציבוריות בגדלים שונים.

4. Hexagone - חברה צרפתית ותיקה בשוק, המתמחה בעיקר בתחום מנקים לשוק הציבורי המוניציפלי. Hexagone מוכרת מספר דגמי מנקים לבריכות ציבוריות ודומיננטית בשוק הצרפתי בעיקר. בנוסף, ל-Hexagone קיימים ערוצי הפצה בין היתר בארה"ב, באיטליה, בגרמניה ובאוסטרליה, על-מנת למכור ולתמוך במוצר ישירות בטריטוריות אלו.

5. בנוסף לחברות הנ"ל קיימות מספר חברות נוספות מקומיות אולם נתח השוק שלהן עדיין לא משמעותי.

להלן פרטים על חלקה של החברה ושל מתחרותיה (אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור לעיל הינו אומדן פנימי של החברה לחלוקת נתח השוק) בתחום מנקי הבריכות הציבוריות:

החברה	נתח השוק בתחום
מיטרוניקס	43-45%
Mariner	17-19%
Hexagone	19-21%
Aquatron-BWT	3-5%
Fluidra (Aqua Products + Zodiac)	5-7%
אחרים	7-9%

2.2.7 שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

בתחום מנקי הבריכות הציבוריות מתמודדת החברה עם התחרות על-ידי מיקוד בייצור מגוון רחב של מוצרים בעלי יחודיות, הן מנקודת המבט של הלקוח והן מנקודות המבט של המפיצים, המאפשר בידולה ממתחריה.

אסטרטגיית החברה בתחום זה היא לפתח ולשווק מגוון רובוטים המתאימים לכל אחד מפלחי השוק הציבורי. בכך היא מבדלת את עצמה ממתחריה שמתמקדים רק בפלח מסוים של שוק זה. החברה ממצבת את מוצריה כמוצרים איכותיים, בעלי טכנולוגיות מתקדמות, המציעים

עלות/תועלת גבוהה ללקוח, יחד עם תשתית שירות גלובלית, איכותית וזמינה, וכמו כן החברה משווקת את המוצרים במגוון ערוצים, הן דרך מפיצים והן דרך החברות הבנות של החברה. הטבלה הבאה מציגה את המודלים העיקריים של הרובוטים הציבוריים והסגמנטים אותם הם משרתים בשוק:

ברכות מוסדות אולימפיות Wave 50 עד 60 מ' Wave 300 XL	ברכות מוסדות עד 40 מ' Wave 200 XL	ברכות מוסדות עד 35 מ' Wave 140 Wave 150 Wave 120 Dolphin 2x2	ברכות בית מלון Wave 60 Wave 80 Wave 90i Wave 100 Dolphin PRO X	ברכות ילדים ודודות W20
				

2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לברכות

2.3.1 מידע כללי על תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לברכות:

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פעילות זה כולל שלושה תתי-תחומים:

- (1) **אזעקות לברכות פרטיות ומערכות לגילוי טובעים בברכות ציבוריות.**
- (2) **כיסויים אוטומטיים לברכות פרטיות, המקנים אמצעי בטיחות, הגנה בפני לכלוך, והאטת אידוי מים ואיבוד כימיקלים.**
- (3) **מוצרים נלווים לברכות-שחייה, כולל לבקרה ניטור וטיפול במים הכוללים:**
 - (א) מוצרים המשווקים על-ידי חברות-הבת של החברה, הכוללים מגוון רחב של מוצרים לברכות ולסביבת הבריכה, אותם החברה לא מייצרת, אך עוסקת במסחר סיטונאי (Wholesale) או קמעונאי (Retail) שלהם.
 - (ב) פיתוח מוצרים חדשים - כחלק מאסטרטגיית החברה המפורטת בסעיף 3.17, פועלת החברה בשנים האחרונות לפיתוח מערכות ופתרונות מתקדמים לבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח.

להלן פירוט לגבי כל אחד מתתי התחומים:

(1) **אזעקות לברכות פרטיות ומערכות לגילוי טובעים בברכות ציבוריות**

תת-תחום זה מתחלק לשניים, כדלקמן:

- **מוצרי האזעקות לברכות פרטיות;** דהיינו, מוצרים המיועדים להתריע על כניסה לא מבוקרת של ילדים ותינוקות אל הבריכה (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 א')

להלן) וכאלו, הם נתונים לאסדרה שלטונית. החברה לא מתכננת להשקיע בפיתוח מוצרים חדשים לתחום זה ותתמקד במכירות של המוצרים הקיימים בצרפת בעיקר.

- **מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות**; מערכות אלו הנמכרות תחת מותג Poseidon (להלן: "Poseidon") - הינן מערכות משולבות מערך מצלמות ומערכות מחשב, המותאמות לבריכה ספציפית ומסייעות בידי שירותי ההצלה בבריכה ציבורית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 ב' להלן). ככאלה, הן נמכרות ברובן לגופים מוניציפליים בתהליך מכירה ארוך המחייב צוות מכירה יעודי. החברה (באמצעות חברת-הבת MTFR) היתה הראשונה בעולם לפתח ולמכור מוצר מעין זה, שהינו עתיר בטכנולוגיות משולבות תוכנה וראייה מלאכותית המוגנות במספר פטנטים ונחשבת למובילה עולמית בתחום זה. עלותן של מערכות אלו גבוהה והן נמכרות במחיר ממוצע של כ- 120,000 דולר ארה"ב/אירו וזאת בשל התקנתן הייעודית, המורכבת והשונה בין בריכה לבריכה.
- עוד יצויין שבנוסף להכנסות ממכירת המערכת, לחברה הכנסות קבועות משירותי תחזוקה וכיול הניתנים למערכות הקיימות.

(2) כיסויים אוטומטיים

מוצרים אלו מיוצרים ומשווקים על-ידי חברת-הבת בצרפת MTFR. באופן כללי זהו תחום הגדל באופן מתון ברחבי אירופה ובעיקר בצרפת, אולם בשנת הדו"ח התחום הצטמצם לאור הצמצום בבניית בריכות חדשות. מוצרים אלו משלבים בטיחות מניעתית, שמירת חום המים, מניעת חדירת לכלוך, חסכון בשימוש בכימיקלים ונוחות המושגת באמצעות התקנת כיסוי על-פני הבריכה. התחרות בצרפת בתחום גבוהה יחסית ומאופיינת בכ- 4-5 שחקנים גדולים ובעוד כ- 8-9 שחקנים קטנים. רמת החדשנות במוצר זה נמוכה יחסית. מוצר זה מחייב התקנה על-ידי מתקין מקצועי בבריכה עצמה, כאשר מחיר קנייה ללקוח אירופאי ינוע מ- 2,500 אירו ועד 15,000 אירו. פעילות זו נהנית מהחיבור למותג "Dolphin" של מיטרוניקס ומיכולת המכירה של מספר מוצרים, לרבות רובוטים, בחבילה אחת לאותו הלקוח.

בתחום זה לחברה מיכון מתקדם, דבר המשפר את מעמדה בשוק וממצב אותה כאחת החברות המובילות בתחום, המשקיעה וחותרת לשיפור מתמיד. בדומה למכירות של רובוטים פרטיים, לאחר מספר שנים של צמיחה עקבית בתחום הכיסויים, בשנת 2023 חלה ירידה של כ-6% בהכנסות מתת-תחום זה, הנובעת מירידה בכמות הבריכות החדשות שנבנו בהשוואה לאשתקד.

(3) מוצרים נלווים לבקרה, ניטור וטיפול במים לבריכות שחייה

- (א) מכירת מוצרים בתת התחום - המוצרים הנלווים אותם מוכרת הקבוצה הינם מוצרים לתחום בריכות השחייה אותם החברה מפיצה באמצעות חברות-הבת שלה. בין מוצרים אלה נמנים כיום:
 - תערובת זכוכית אקטיבית לפילטרים.
 - חברת BF הגרמנית עוסקת בעיקר במכירה סיטונאית של מגוון רחב של מוצרים נלווים לבריכה הכולל בין היתר משאבות, פילטרים, ציפויי בריכה, אמצעי ניקוי בריכה ידניים, מחממי מים, וכימיקלים לניקוי מים.
 - חברת אקסי ארה"ב אשר פועלת בעיקר במכירה קמעונאית של מגוון רב של מוצרים וחלקי חילוף לבריכות שחייה במספר חנויות למסחר מקוון בשוק האמריקאי.
- (ב) פתרון לחיטוי מי הבריכה המשלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית חיטוי באמצעות אוזון שאותה מייצרת ומשווקת חברת MTAU מאז שרכשה את הפעילות ב-2020.
- (ג) פיתוח מוצרים בתת התחום -
- החברה פועלת לפיתוח דור העתיד של מערכות לניהול וחיטוי מי הבריכה ולשם כך הקימה פעילות הזנק פנימית.

- במהלך שנת הדוח, בעקבות תהליך בחינה מחדש של פעילות הפיתוח בתחום זה, הוחלט להתמקד בפיתוח קו מוצרים המשלבים חיסה ובקרה של המים, תוך שימוש מבוקר בטכנולוגיית החיטוי באוזון וכלורניציה בעזרת מינרלים מים המלח.
- בקו מוצרים זה משולבות יכולות אשר פותחו בחברה תחת פעילות הפיתוח בגזרת טכנולוגיות מים בשנים האחרונות, קרי שילוב יכולות חיסה של מי הבריכה, טכנולוגיית עיבוד נתונים בענן, טכנולוגיות מבוססות בינה מלאכותית (AI) ואלגוריתמיקה מתקדמת, אשר תתן מענה מלא לחיטוי וניהול מי הבריכה ומיועדת לבריכות פרטיות.
- החברה פיתחה אלגוריתמיקה ייחודית הנסמכת על חישנים שונים ומבצעת תהליכי אופטימיזציה מבוססי AI לטובת הפעלה חכמה של מכשיר החיטוי אשר תתבטא בחיסכון בכימיקלים ואנרגיה.
- המערכת תכלול אפליקציה ייעודית להנגשת המידע הרצוי לגבי תיפקוד המערכת וכלל היישומים בבריכה לניהול מיטבי.
- המערכת תותקן לצד מערכות הבריכה הקיימות (המשאבה והמסנן החיצוניים) ותשדר נתונים לטלפון החכם של בעל הבריכה.
- במקביל למאמצי הפיתוח, החברה מתעתדת לפעול לחיזוק ערוצי שיווק, הפצה ומכירה של מוצרים אלו, גם באמצעות שותפויות עם שחקנים מובילים בתחום הבנייה והתחזוקה של בריכות שחייה פרטיות.
- בשנת 2024 יושק בטריטוריות מסויימות, מוצר ראשון בקו מוצרים זה, אשר ישלב יכולות שפותחו במחלקת טכנולוגיות מים בחברה בישראל יחד עם יכולות המוצר שמיוצר כיום ע"י MTAU.
- בהמשך, במהלך שנת 2025 החברה מתעתדת להשיק (בהשקעה רכה) מוצר נוסף אשר יכלול הצעת ערך רחבה יותר המשלבת את טכנולוגיות החיטוי למי הבריכה (אוזון וכלורניציה) יחד עם יכולות בינה מלאכותית, עיבוד בענן ואלגוריתמיקה מתקדמת אשר צפויה להקל על הטיפול במי הבריכה.

המידע המוצג לעיל לגבי תוכנית ופעילות החברה לפיתוח מוצרים בתחום ניטור, הבקרה וטיפול במי הבריכה ותחזית מימושה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על תוכניות החברה כפי שהן בעת הזו, על הבנתה את מפת הדרכים להשלמת הפיתוחים והפיכתם למוצרים ישימים, על הערכתה את הפוטנציאל הגלום בהם והמשאבים הדרושים להשגת היעדים בתחום זה. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת, ככל שהערכת החברה את פוטנציאל הפיתוחים, או את מפת הדרכים להשלמתם תתגלנה שגויות, לרבות בשל קשיים בלתי צפויים בהשלמת הפיתוחים או ביכולות המוצרים הסופיים לענות על הציפיות מהם, אי כדאיותם הכלכלית, שינוי כוונות החברה ואו תוכניותיה לגבי המשך פיתוחם לרבות משיקולים ניהוליים ואו תקציביים שונים, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

החברה בוחרת בדקדקנות את המוצרים בתת-תחום המוצרים הנלווים אותם היא שוקלת להפיץ או לפתח כאמור, כך שיתאימו לאסטרטגיה השיווקית שלה, לסנירגיה ולחיזוק מותג החברה בשוק. בנוסף, מושם דגש על שמירת מיקוד החברה בכלל, ואנשי המכירות בפרט, בעסקי הליבה שלה (בריכות-השחייה בלבד).

ב. מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעולתה של חברת MTFR בתחום האזעקות לבריכות פרטיות כפופה כיום לתקני בטיחות בצרפת ובארה"ב - בהם מחויבת החברה לעמוד. גם תחום הכיסויים האוטומטיים כפוף לתקני בטיחות דומים בצרפת. נכון לסוף שנת 2023 עומדת MTFR בדרישות ובתקנים בצרפת לגבי כל סוגי האזעקות והכיסויים שלה.

בנוגע למערכת ה-Poseidon, ב-2017 פורסם תקן ISO בינלאומי מספר 20380 המגדיר את הדרישות ומבחני האיכות הנדרשים למערכות ממוחשבות מבוססות תוכנה וחומרה,

המיועדות לאיתור מקרי טביעה בבריכות ציבוריות. תקן זה מצטט ומתייחס למספר פטנטים של החברה. החברה עומדת בתקן זה. תקן בינלאומי נוסף בתחום ISO/WD 20288 נמצא בהליכי בחינה. האימוץ של תקן ISO20380 והבחינה של תקן נוסף ממחיש את ההכרה בחשיבות של בטיחות ומניעת טביעות בבריכות שחייה ציבוריות.

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

החברה פועלת להרחבת היקף פעילותה בתחום זה על-ידי החדרת מוצרים נלווים לשוק הבריכות וכן הפצת מוצרי בטיחות לבריכות (בעיקר את הכיסויים האוטומטיים בשוק המרכזי בצרפת).

כמו-כן, ממקדת החברה את פעילות הפיתוח שלה בתחום זה בפיתוח פיתרון לחיטוי מי הבריכה בעזרת טכנולוגיית אוזון וכלורניטור בשילוב חיישנים, טכנולוגיית עיבוד נתונים בענן ובינה מלאכותית כמפורט לעיל. החברה מיישמת אלגוריתמיקה מבוססת AI לטובת ניהול יעיל, חסכוני ובריא יותר של הבריכה ע"י המכשיר, והנגשת המידע הרצוי ללקוח ע"י אפליקציה ייעודית אשר תיתן ללקוח מידע על כלל היישומים בבריכה. עלויות הפיתוח בתחום זה הסתכמו בשנת 2023 בכ- 13.6 מיליון ₪ הוצאות מו"פ, נטו וכ- 7.9 מיליון ₪ השקעות ועלויות שהונו. החברה צופה כי סך עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2024 על כ- 19.4 מיליון ₪ (לא כולל רכישות ומיזוגים).

ד. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות של תחום הפעילות

הלקוחות למוצרי האזעקות, לכיסויים האוטומטיים ולמוצרים הנלווים הינם בעלי בריכות-שחייה פרטיות.

לקוחות הרוכשים את מערכת ה-Poseidon הינם בעלי בריכות ציבוריות, לרוב גופים מוניציפליים. בארה"ב, מופעלות בריכות ציבוריות גם על-ידי ארגונים פרטיים. כמובילת השוק בתחום, החברה פועלת להרחבת השוק באמצעים שונים - חדירה לטריטוריות חדשות כגון מדינות באסיה; הוספת כוח מכירות ישיר בטריטוריות דוגמת גרמניה וסקנדינביה; הסדרי מימון; היצע של מוצרים בשתי רמות אבזור; בחינה של מודלים עסקיים ועוד. בעבר החברה מיקדה את מאמצי השיווק בסגמנט הבריכות החדשות בשלב הקמה, אך כיום מרכזת מאמצים גם בשוק הבריכות הקיימות, המהוות את עיקר פוטנציאל הגידול בתת-תחום זה.

החברה זכתה במכרז להתקנת מערכות Poseidon בפרוייקט גדול בסינגפור. לאחר תהליך הפיילוט אשר עבר בהצלחה, התקינה החברה 17 מערכות מאז 2019 ו- 2 מערכות נוספות נמצאות בשלבי התקנה נכון למועד הדוח. במהלך השנה הקרובה 1-3 מערכות נוספות יותקנו במסגרת הפרוייקט.

בכך הופכת סינגפור לטריטוריה הראשונה אשר מתקינה את מערכת ה-Poseidon בכל בריכות השחייה העירוניות שבאחריותה.

בעוד שהביקוש לאזעקה לבריכה פרטית, למרות מחירה הזול יחסית, הינו נגזרת ישירה של חקיקה, הביקוש לכיסוי אוטומטי נובע הן מחקיקה והן מתועלות נוספות רבות לבעל הבריכה, כגון: שמירה על חום המים וחסכון באנרגיה, שמירה על ניקיון הבריכה והאטת קצב אידוי הכימיקלים. כיוון שהכיסוי האוטומטי יעודי לכל בריכה (בניגוד לרובוט ולאזעקה לבריכה הפרטית שהינם מוצר מדף), נוח יותר לשווקו ברדיוס מוגבל ממקום יצורו. בשל כך, יש לצפות שהצמיחה של מוצר זה תהיה בעיקר בצרפת.

המוצרים בתחום הבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה והנמצאים בשלב פיתוח מיועדים לבעלי בריכות פרטיות.

ה. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

כאמור לעיל, החברה שוקדת על פיתוח פיתרון לחיטוי מי הבריכה באמצעות טכנולוגיית אוזון וכלורניטור בשילוב חיישנים שונים, עיבוד נתונים בענן ובינה מלאכותית. המידע האמור לעיל, דהיינו, המידע המתייחס לפוטנציאל הגלום בתחום הניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה.

מידע זה מבוסס על איסוף ידע מהשוק (מחקרי שוק, שיחות ופגישות עם שחקנים בתחום הרלוונטי, תערוכות וכו'), הערכות החברה לגבי יחודיות המערכת שהיא מפתחת והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה בפיתוח מערכת הנותנת מענה ראוי לצרכי התחום האמור. חבלי לידה ותקלות בלתי צפויות במערכת, פערים לא צפויים בין צורכי השוק המצופים לבין התייחסות השוק למערכת בפועל, הופעת מתחרים בתחום, אי כדאיות כלכלית של המוצרים, שינויים ביעדי החברה ובדרכי מימושם, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

1. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום והשינויים החלים בהם

יכולת עמידה בדרישות הרגולציה ותקני הבטיחות - כאמור לעיל, פעילותה של MTFR בתחום האזעקות והכיסויים לבריכות פרטיות כפופה לרגולציה החלה בתחום הפיקוח על מוצרי בטיחות לבריכות, ומושפעת מהשינויים החלים בה, בהיבט הצורך של MTFR להתמודד עם דרישות אלו, המשתנות מפעם לפעם, על-מנת שתאימות המוצר לתקן תישמר.

חדשנות בפיתוח מוצרים חדשים

כאמור, החברה שוקדת על פיתוח מוצרים טכנולוגיים וייחודיים בתחום הבקרה והטיפול במי הבריכה. להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים הינם יישום מוצלח של פיתוח מוצרים חדשניים, ברמת אמינות ואיכות גבוהה, המביאים ערך פונקציונלי ועסקי רב ללקוח ובמחיר תחרותי לצרכן הסופי.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי אימוץ ופיתוח מוצרים ייחודיים שיופצו על-ידי החברה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. ידע זה מבוסס על איסוף וניתוח מידע מהשוק, תקשורת עם יצרני מוצרים נלווים (שיחות, פגישות, תערוכות) וחומר מקצועי המתפרסם מעת לעת, הערכות החברה לגבי יכולת פיתוח המוצרים החדשים בתחום ויכולת ההפצה של המוצרים הנלווים בנפרד ויחד עם מוצריה, והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דו"ח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד כתוצאה משינוי כיוון בתמהיל המוצרים של החברה, עליהם תחליט החברה. קשיים בלתי צפויים בפיתוח המוצרים האמורים או מיעוט מוצרים נלווים אטרקטיביים, או המתאימים בנתונייהם ואופיים למוצרים הנלווים שהחברה יכולה, או מבקשת להפיץ, קשיים בהחדרת מוצריה הנלווים בנפרד, או במשותף עם המוצרים של החברה, עקב תקלות הקשורות במוצרים הנלווים, או מכל סיבה אחרת, קשיים בהשלמת פיתוח מוצרים טכנולוגיים חדשים, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה אי כדאיות כלכלית של המוצרים וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של התחום ושינויים החלים בהם

תת-תחום האזעקות לבריכות פרטיות, אמנם מתבסס על פטנטים של MTFR, אך המחסום העיקרי הינו עמידה בחוקים ובתקנים יחד עם ידע נצבר הכרחי. בפועל, קיימים היום רק 2 יצרנים העומדים בתקן הצרפתי, בהם החברה, שמחזיקה להערכתה בנתח שוק של כ- 70% בתת-תחום זה. החברה צופה כניסה אפשרית של מתחרים חדשים לתחום.

בכל הנוגע למערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות, מדובר במוצרים ייחודיים, המחייבים השקעה טכנולוגית ניכרת (ב-Poseidon הושקעו עשרות שנות אדם בפיתוח) בכל הקשור לראייה ממוחשבת, מערכות vision, אלגוריתמיקה וגם השקעה ניכרת בהכרת השוק והחדירה אליו, יחד עם מערך שירות ותמיכה. לפיכך, מחסום הכניסה בתת-תחום מערכות לגילוי טובעים הינו גבוה יחסית. ברם, ישנם מתחרים בעלי מערכות זולות יותר, ולהערכת החברה מדוייקות פחות, המתחרות ב-Poseidon, אך להערכת החברה, מערכת ה-Poseidon היא עדיין מובילת השוק בתת-תחום זה.

לגבי תת-תחום הכיסויים - בסך הכל מחסומי הכניסה והיציאה נמוכים, אף כי גם בתחום זה קיימים תקני בטיחות, דבר שבפועל גורם לריבוי מתחרים בטרטוריות בהן הביקוש גבוה. לעומת זאת, הנפח הגדול של המוצר וכן היותו מותאם ספציפית לכל בריכה, מהווים חסמים לייצורו במדינות המזרח הרחוק למשל, ושיווקו באירופה.

לגבי תת-התחום של הטיפול והבקרה במי הבריכה, מדובר בתחום חדשני ובטכנולוגיה פורצת דרך בתעשיית הבריכות, אשר ההשקעות הדרושות בפיתוחה הן בהיבט הזמן והן בהיבט הכספי, מהווים כשלעצמם מגבלה מהותית על כניסה מהירה של מתחרים לתחום.

ח. תחליפים למוצרים בתחום ושינויים החלים בהם

לעניין אזהקות לבריכות פרטיות - קיימים מוצרי בטיחות מניעתיים כמו גדר וכיסוי אוטומטי, שהם יקרים ויעילים יותר לעומת האזהקה, שהינה מוצר בטיחות התרעתי זול יחסית. לכן השימוש באזהקה תלוי בכוח הקנייה של הלקוח (שכן היא מייצגת את הפתרון הזול בתחום).

לעניין מערכת לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות - החלופות המרכזיות בבריכות ציבוריות הינן תוספת מצילים שעלותם (עלות ההשקעה) עשויה להיות נמוכה, אך עלות תפעולית גבוהה יותר לאורך זמן, ובוודאי שגם יעילותם מוגבלת לאור הקושי לעקוב אחר המתרחצים באופן שוטף לאורך זמן תפעול הבריכה.

ט. מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו

בעוד שבתחום האזהקות קיימים מתחרים בודדים, כמו גם בתחום איתור טובעים בבריכות ציבוריות, הרי שבתחום הכיסויים ישנם מתחרים רבים. תחום הכיסויים מאופיין בשחקנים רבים יחסית בצרפת הגורמים לשחיקה ברווחיות המוצר. בצרפת התחרות נשענת על קירבה פיזית לשוק, יחד עם איכות ושירות. החברה סימנה לעצמה למטרה להתקדם על בסיס איכות הייצור, חדשנות ושירות מצוין.

בתחום הפיתרון לחיטוי מי הבריכה בעזרת טכנולוגיית אוזון, כלורינטור, חיישנים ובינה מלאכותית - ישנם מספר מתחרים, כולל שלוש החברות הדומיננטיות בשוק הבריכות ויצרנים נוספים. למרות זאת, הרוב המכריע של בריכות-השחייה הפרטיות בעולם מטופלות ללא מערכות בקרה אוטומטיות "מקצה אל קצה", לרוב בצורה ידנית או עם מערכות פשוטות. לכן החברה מעריכה כי הפוטנציאל הגלום בתת-תחום זה הינו ראוי. ומשך פועלת החברה לפתח טכנולוגיות ופתרונות יחודיים אשר יאפשרו לה להציע ערך מוסף.

לעניין סעיף ח' ו- ט' לעיל, שוק המוצרים הנלווים (המוצרים שאינם מיוצרים או מפותחים על-ידי החברה ומשווקים על-ידי חברות-הבת) הינו שוק הטרוגני, המורכב ממגוון מוצרים נלווים בעלי איפיון שונה לחלוטין, אשר משווקים על-ידי מספר רב של שחקנים, שאינם חופפים בכל טריטוריה. לאור האמור לעיל ובהתחשב בהיקף המכירות הבלתי משמעותי של החברה בשוק זה, החברה אינה יכולה בשלב זה להעריך ולסקור באופן איכותי את מבנה התחרות ואת התחליפים לכל אחד מהמוצרים הנלווים בתת-תחום זה.

2.3.2 מוצרים ושירותים

א. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות-שחייה פרטיות לסוגיהן

מוצרי האזהקות לבריכות פרטיות: מוצרים אלו מותקנים סמוך לפני המים ו/או על שפת הבריכה ומפעילים אזהקה בכל פעם אשר מאותר גוף (בעל משקל מסויים) הנופל למים בשעה שהבריכה אמורה להיות ריקה ממתרחצים. המכשיר פועל באמצעות אנליזה מתוחכמת המבוצעת על-ידי חישת גלים עיליים ותחתיים במי הבריכה. הייצור של האזהקות נעשה במפעלה של החברה בישראל והמותג של MTFR באזהקות הינו מוביל בשוק בצרפת ובאירופה עם נתח שוק של כ- 70%.

ב. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות-שחייה ציבוריות לסוגיהן

מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות: מערכות אלו, הנמכרות תחת המותג Poseidon מפותחות ומיוצרות על-ידי MTFR. ה-Poseidon משלב מערכות מחשב הכוללות תוכנה מתקדמת לניתוח תמונה, עם מערכת מצלמות משוכללת, מעל ומתחת לפני המים, הממוקמות בנקודות בבריכה, באופן המקיף ויוצר חפיפה בכיסוי כל נפח מי הבריכה. המערכת מאפשרת לזהות אדם ששקע לתחתית הבריכה, אשר לא נמצא במגמת תנועה למשך למעלה מ- 10 שניות, להפעיל התרעה ולכוון את המציל אל מיקום הטובע. המוצר הינו יחודי ומוביל בשוק. התקנות מסחריות שלו החלו בשנת 2002 והוא מותקן כיום במעל ל- 300 בריכות ברחבי העולם. המערכת זיהתה עד כה עשרות אירועים של טביעה בהם ניצלו חיי אדם / אותר אדם שטבע, תודות להתרעה שהופעלה באזור הבריכה, כולל 5 מקרים שונים בחציון השני של שנת 2023.

ג. מאפייני כיסויים לבריכות-שחייה

כיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות נחלקים לשני סוגים: כאלו המונעים באמצעות מנוע מתחת למים ואחרים בעלי מנוע מעל המים, כאשר MTFR מפתחת, מייצרת ומשווקת את שני הסוגים. הכיסויים שומרים על ניקיונה של הבריכה, על הטמפרטורה שלה, חוסכים בשימוש בכימיקלים על-ידי הפחתת אידויים וגם מונעים אפשרות לטביעה בבריכה ובכך מעניקים לבעליהם ערך משמעותי. כיום MTFR הינה יצרן כיסויים מוביל בצרפת. חשוב לציין שבצרפת קיים תקן בטיחות לכיסוי מסוג זה ומוצרי החברה עומדים בתקן זה.

ד. מאפייני מוצרים נלווים

1. מדיית זכוכית לסינון מי הבריכה: מדובר בזכוכית ממוחזרת וגרוסה, העוברת תהליך אקטיבציה יחודי ומהווה תווך סינון בתוך המסנן. למדיית הזכוכית יתרונות מובהקים על החול המסורתי בכך שהיא מפחיתה משמעותית את תופעת היווצרות ביו-פילם (מושבות חיידקים עמידות לכלור) בתוך הפילטר. מדיית הזכוכית שהחברה מפיצה - מיוצרת בסקוטלנד על-ידי Dryden-Aqua והינה יחודית ובעלת כושר סינון גבוה בהרבה מכל מדיית זכוכית אחרת בשוק. בנוסף החברה מייצרת בעצמה מדיית זכוכית באוסטרליה לשוק המקומי באחריות MTAU.

2. פתרון לחיטוי מי הבריכה: מוצר זה משלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית אוזון ונמכר בשוק האוסטרלי בשלב זה. דור העתיד של מוצר זה נמצא בשלבי פיתוח.

3. קו מוצרים בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה: למאפייני מוצרים אלו (המצויים כאמור בשלבי פיתוח) ראו 2.3.1 א. (3) לעיל.

ה. שווקי המוצרים (שווקים עיקריים)

האזעקות לבריכות-שחייה פרטיות נמכרות בעיקר בצרפת, שם קיימת חקיקה לבטיחות בריכות פרטיות. מערכות לגילוי טביעה נמכרות בעיקר באירופה, אך החברה שוקדת על פיתוח שווקים חדשים והיא נמכרת כבר גם במזרח הרחוק. כיסויי בריכה נמכרים בעיקר בצרפת וכן בישראל. המוצרים הנלווים משווקים באוסטרליה, גרמניה צרפת ובארה"ב - מדינות בהן יש לחברה חברות-בת.

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

רגישות בתחום זה קיימת בעיקר לאזעקות לבריכות פרטיות החשופות לשינויים ברגולציה של כל מדינה, ולשינויים בכמות הבריכות החדשות שנבנות בכל שנה. כמו-כן, יכולת הצמיחה בתחום האזעקות לבריכות ציבוריות (ה-Poseidon) מוגבלת בשל חסם המחיר. בהיות מוצרי תת-תחום זה חלק מהמוצרים הכלליים לבריכות-שחייה, מושפע הביקוש להם גם משינויי אקלים עליהם עמדנו. כמו-כן, חשופים מוצרי התחום ליתר הסיכונים שהחברה חשופה להם כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.3.3 צבר הזמנות:

צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות ליום 31 בדצמבר, 2023 עמד על סך של 16,251 אש"ח, לעומת סך של 19,501 אש"ח ב- 31 לדצמבר 2022. ירידה של כ- 17% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. ההזמנות המתקבלות הינן לעונת הפעילות ומתקבלות בזמן אמיתי.

ביום 17 למרץ, 2024, סמוך למועד פרסום דוח זה, צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים עמד על סך של 19,816 אש"ח, לעומת צבר של 18,134 אש"ח ב- 16 למרץ 2023.

להלן נתונים אודות מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות (באש"ח), בחלוקה עפ"י רבעונים:

שנה	רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	סה"כ
*2022	33,331	48,877	63,484	43,630	189,322
2023	59,745	115,229	83,912	51,246	310,132

* יש לציין כי המכירות כוללות את תוצאות איחוד אקסי ארה"ב לראשונה, החל מ- 28 ביולי, 2022.

פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו

בהמשך למידע שניתן בפרק ב' לעיל, אודות כל אחד מתחומי הפעילות הנפרדים של החברה (הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות ותחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות), מובא בפרק זה להלן תיאור המתייחס לעסקי החברה בכללותם, לרבות מידע אודות: לקוחות, שיווק והפצה וכדו', אשר אינם מתוארים בנפרד לגבי תחומי הפעילות הנפרדים, לאור המערכים המשותפים לכל תחומי הפעילות של החברה גם יחד.

3.1 לקוחות

3.1.1 מאפייני הלקוחות וטיב ההתקשרויות עימם

א. בעולם כולו (ראו סעיף 3.2 להלן) רוב מכירות החברה נעשות למפיצים הפועלים בערוצים הבאים:

- ערוצי מכירה מקצועיים, כדוגמת חנויות למוצרי בריכה, בוני בריכות וחברות שירות;
- ערוצי הפצה המוניים לציבור הרחב, רשתות העוסקות במכירת מוצרים סופיים לבריכה, לבית ולחצר, לרבות מכירה באמצעות האינטרנט (לדגמים מסויימים של רובוטים).

במתכונת על-פיה פועלת החברה ברחבי העולם, כאמור לעיל, התקשרותה עם מרבית לקוחותיה נעשית בהתקשרות על בסיס שנתי, המתחדשת מדי שנה על בסיס משא ומתן בין החברה לבין הלקוח, אשר בסיומו נקבעים בהסכם, בין היתר, הפרטים הבאים: הדגמים שיווצרו עבור הלקוח, מחירי המוצרים, אחריות החברה, תמריץ למכירת מוצרי החברה, תנאי המשלוח ותנאי התשלום. מרבית לקוחותיה הוותיקים של החברה (לקוחות אשר עובדים עם החברה מעל עשר שנים) קשורים בהסכמים מהסוג האמור.

ככלל, ברוב המדינות (למעט בצפון-אמריקה), המפיצים פועלים באמצעות שחקנים מבוזרים רבים, שלאף אחד מהם אין השפעה מהותית על עסקי החברה.

ב. בצפון-אמריקה, כמפורט בסעיף 3.2 להלן, החברה משווקת ומוכרת את מוצריה באמצעות חברת-בת בבעלותה המלאה - MTUS. חברה זו מתנהלת בארה"ב כמו מפיצי החברה במקומות אחרים בעולם, קרי, פועלת מול אותם גורמים ובאותם ערוצים המפורטים בסעיף 3.1.1 א' לעיל. דרך פעולה זו כוללת עבודה מול מפיצים, חברות קטלוג, חברות אינטרנט, קבוצות רכישה ובוני בריכות. משנת 2012 ואילך גדל מאד נתח השוק של מוצרי החברה אצל המפיץ הגדול בארה"ב - SCP Distributors LLC (להלן: "SCP") השייך לקבוצת PoolCorp (ראה סעיף 3.1.2 להלן). הסיבה המסורתית לכך נעוצה הן בעליית המכירות של רובוטים בכלל ועל-ידי מפיץ זה והן בשל גידול בחלק מכירות החברה בכלל מכירותיו, על חשבון המתחרים.

ג. ביולי 2022 רכשה החברה, באמצעות חברת הבת MTUS, את חברת אקסי ארה"ב הפועלת מטקסס, ארה"ב, המתמחה במסחר מקוון (E-Commerce). דרך רכישה זו מבצעת החברה מכירות בהיקף משמעותי בפלטפורמה זו. בכך מיישמת החברה את האסטרטגיה

הממוקדת בטרנספורמציה דיגיטלית ובהעמקת הידע העיסקי במכירה ללקוח סופי, ודרך כך, חיזוק מותג החברה ומיקסום הערך שהחברה יכולה להביא למשתמש הקצה בטרטוריה משמעותית זו (לפרטים נוספים ראו סעיף 3.2.2 להלן).

ד. לאחר שנת הדוח החלה החברה בפעולות למכירה במסחר מקוון גם באירופה ע"י חברת אקסי אירופה אשר הינה בבעלותה המלאה של החברה, ואשר נוסדה בישראל בשלהי שנת 2023.

ה. בתחום הרובוטים לבריכות ציבוריות החברה עובדת ברוב המקרים מול אותם לקוחות הרוכשים את הרובוטים לבריכות פרטיות, קרי, מפיצים הפועלים בטרטוריות שונות וחברות-בת, אך גם במסחר מקוון קמעונאי באמצעות חברת אקסי ארה"ב. ברם בתחום זה, החברה נהנית מגידול משמעותי יותר בטרטוריות שבהן המפיץ/חברת-הבת מקצה משאבים המיועדים למיקוד במכירת רובוטים לשוק הציבורי (לאופי המכירה המיוחד לתחום זה, ראו סעיף 2.2.1 לעיל).

ו. הלקוחות בתחום מוצרי בטיחות לבריכות והמוצרים הנלווים הינם מגוונים וכוללים: חברות הפצה, בוני בריכות, רשתות, קבוצות קנייה ודילרים (סוכנים) עצמאיים.

ז. לקוחות הרוכשים את מערכת ה-Poseidon הינם בעלי בריכות ציבוריות כגון עיריות, מתנ"סים ומרכזי ספורט.

3.1.2 לקוחות מהותיים

לאורך השנים היו לחברה מספר לקוחות מהותיים, שהכנסותיה מהם היוו 10% או יותר מסך הכנסות החברה, ואשר אובדנם עשוי היה להשפיע, בטווח הקצר, באופן מהותי על פעילות החברה.

מיום הקמת MTUS בארה"ב ב-2007, דרך רכישת MTRF בצרפת ב-2009, הקמת MTAU באוסטרליה ב-2011, רכישת BF ב-2020 ורכישת אקסי ארה"ב ב-2022 ביססה החברה עוגנים משלה בשווקים השונים.

בשנת הדוח, לחברה לקוח מהותי אחד - SCP, אשר סך המכירות אליו בשנת הדוח הסתכמו בכ- 488 מיליון \$, אשר היוו כ-26% מסך מכירות החברה. SCP הינה חלק מקבוצת PoolCorp העולמית - מפיץ סיטונאי עם מעל ל-420 אתרים בכל רחבי העולם של ציוד לבריכות-שחייה. מטת הקבוצה של הלקוח ממוקם בארה"ב והמכירות ממיטרוניקס ישראל (MTIL) מתבצעות בעיקר ישירות מול שמונה סניפים בכל רחבי אירופה: צרפת, גרמניה, איטליה, ספרד, פורטוגל, אנגליה, קרואטיה ובנלוקס. כמו-כן, MTUS מוכרת ישירות ל-SCP USA. לקבוצת מיטרוניקס מספר התקשרויות בהסכמי הפצה מול קבוצת SCP. למיטרוניקס ישראל הסכם התקשרות אחד הכולל את כל הסניפים באירופה שהוזכרו לעיל, ול-MTUS הסכם התקשרות נוסף מול SCP USA. ההתקשרות מול קבוצת SCP החלה בשנת 2012 ומתחדשת מדי שנה תחת חוזה הפצה סטנדרטים באירופה וארה"ב.

חוזה ההפצה דומה לשאר חוזה החברה מול לקוחותיה, הכולל, בין היתר, פרטים לגבי: מחירי המוצרים, אופן ביצוע ההזמנות, אחריות, תנאי משלוח ותנאי התשלום.

החברה החלה את התקשרותה עם קבוצת Poolcorp/SCP בשנת 2012 כאמור, והיא צופה המשך התקשרות עימה גם בשנים הבאות כשותף אסטרטגי של החברה, ומשקיעה רבות בטיפוח מערכת הקשרים העסקיים עם הלקוח. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח זה תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הבינוני. החברה מבססת הערכתה זו על בסיס קשריה החזקים והקרובים עם דילרים, בעלי מקצוע ולקוחות סופיים. כמו כן, ההנחה שלאור איכות ונוכחות מוצרי החברה בשוק העולמי, ההתקשרות בין הצדדים הינה אינטרס משותף.

החברה מנהלת פעילות לניהול סיכון זה, כבשגרה ובין היתר, על-ידי שימור ערוצי הפצה נוספים בכל טריטוריה. בהקשר זה יצוין כי מאז החלה החברה את התקשרותה עם SCP, החברה זכתה בתואר ספק מצטיין מספר פעמים. החברה רואה בלקוח זה שותף אסטרטגי וחשוב ולפיכך פועלת במגוון רחב של תחומים כדי להעניק תמיכה מיטבית ללקוח ובחיזוק הקשר בין החברות. מוסר התשלומים של הלקוח והיחסים העסקיים עימו טובים מאוד.

בהקשר זה חשוב לציין שבשנת 2022 החברה השלימה כאמור את רכישת אקסי ארה"ב, שהינה חברת מסחר קמעונאי מקוון בתחום מוצרי הבריכה, הגדולה ביותר בארה"ב ולקוח

עבר של SCP. גם לאחר הרכישה, החברה ממשיכה להשתמש ב- SCP כמפיץ במכירותיה ל- אקסי ארה"ב, לאחר שהחברה הגיעה להסדר עם SCP בנוגע לפעילות המכירות של מוצריה ע"י SCP ל- אקסי ארה"ב. ההסדר כולל כללים לגבי מכירות החברה באמצעות SCP ל- אקסי ארה"ב וסוגיות מסחריות כגון מחזורי מכירות בערוצים שונים, הנחות מחזור וכיוצא בזה. רכישה זו מיקמה את החברה בעמדה עדיפה לחיזוק ערוץ המסחר המקוון אל מול התחרות, ולמימוש פוטנציאל הצמיחה הגבוה בטריטוריה.

מידע זה המתייחס למכירות החברה ל- SCP ולתלות בלקוח הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות ותוכניות החברה והבנתה את התנהגות SCP, יכולתה לספק ל- SCP את המוצרים אותם הוא מבקש לרכוש מהחברה בזמן ובאיכות המצופה. תחזית זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה בלבד, ככל שתגובת SCP למוצרי החברה תהיה אחרת, ככל שלא יעלה בידי החברה לספק את ציפיותיו, ככל שיחול שינוי בטעמי לקוחותיו, ככל שיחולו שינויים במערכת היחסים בין הצדדים או בשל השפעת משבר עולמי, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה הנמכרים ל- SCP, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

3.1.3 נאמנות לקוחות

לחברה קשרים ארוכי שנים עם רבים מלקוחותיה. מערכת היחסים היציבה בין החברה לבין לקוחותיה נובעת, בין היתר, מיחסי אמון גבוהים המושתתים על תרבות עסקית נקייה והוגנת שהינן אבני יסוד בערכי החברה. בנוסף, לכל מפיץ ישנו מאגר לקוחות המשתמשים במוצרי החברה, הדורשים תחזוקה ושמירה, וכן מאגר חלקי חילוף המאפשר מתן שירות ללקוחות- הקצה.

נכון למועד דוח זה, לחברה לקוחות עיקריים הכוללים מפיצים ורשתות גדולות לצידוד לבריכות-שחייה (הטבלה איננה כוללת לקוחות קטנים כגון חנויות פרטיות אשר רוכשות את מוצרי החברה ממפיצים ומחברות-בת) בתחומי הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות והציבוריות, לפי חלוקה כדלקמן:

2023		מספר לקוחות	מיקום גיאוגרפי של הלקוח ⁹
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
938,285	59%	63	צפון-אמריקה
428,328	27%	92	אירופה
24,413	2%	10	ישראל
153,386	10%	51	אוקיאניה
35,021	2%	15	שאר העולם
1,579,433	100%	231	סה"כ

להלן נתונים לפי ותק הלקוחות העיקריים בתחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות והציבוריות:

2023		מספר לקוחות	ותק הלקוח
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
857,279	54.3%	118	10 שנים ומעלה
171,744	10.9%	52	בין 5-10 שנים
161,344	10.2%	61	בין 1-5 שנים

⁹ יוזכר כי בעוד שמרבית לקוחות החברה ברחבי העולם הינם מפיצים, הרי שבישראל, בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה ובגרמניה ישנם לחברה גם לקוחות סופיים קטנים יותר וכאלה המשתמשים במרכזי השירות (המספר המופיע בטבלה הוא מספר הלקוחות שהם מפיצים וכן רשתות לצידוד בריכות).

2023		מספר לקוחות	ותק הלקוח
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
389,066	24.6%		בין 0 ל-1 שנים (אקסי ארה"ב)*
1,579,433	100%	231	סה"כ

* לקוחות אקסי ארה"ב הינם לקוחות סופיים (עשרות אלפים במספרם) אשר רוכשים ישירות דרך המסחר המקוון. עד שנת 2022, מכירות אלו היו נרשמות כמכירות ל-SCP, לקוח ותיק של החברה הנמצא בקטגוריה של 10 שנים ומעלה.

מעל 95% מלקוחות מוצרי הבטיחות (אזעקות לבריכות פרטיות, מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות וכיסויי בריכה) נמצאים בצרפת ופחות מ-5% נמצאים בשאר אירופה ובאסיה. סה"כ מכירות מוצרי הבטיחות ב-2023 מסתכמים לכ-82.5 מיליון ש"ח.

המוצרים הנלווים, המהווים כ-73% מהמכירות בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים (וכ-12% מסך מכירות החברה), נמכרים על-ידי חברות-הבת לכל ערוצי ההפצה הקיימים במדינות בהן הן פועלות, לרבות מכירות אקסי ארה"ב ללקוחות סופיים. סך המכירות של המוצרים הנלווים הסתכם בשנת 2023 לכ-227.6 מיליון ש"ח.

3.2 שיווק והפצה

3.2.1 דרכי השיווק וההפצה

החברה משווקת ומפיצה את מוצריה באמצעות מפיצים ובטריטוריות מסוימות באמצעות חברות-בת. גורמים אלו מצידם פועלים בערציה הפצה שונים לרבות חנויות / בוני בריכה / חברות שירות / זירות מסחר אינטרנט. המפיצים באמצעותם פועלת החברה בכל טריטוריה הינם מובילים בתחום הפעילות הרלבנטי בטריטוריה זו (קרי, הפצה של מוצרים לבניית בריכות ו/או תחזוקה ואספקה של מוצרים נלווים לבריכה, לספא ולגיקוזי), הינם בעלי יכולת תמיכה טכנית טובה בלקוחותיהם ובעלי איתנות פיננסית.

המפיצים מסייעים בהיבט השיווקי ובהיבט הלוגיסטי גם יחד. ישנם אזורים בהם פועלים במקביל מספר מפיצים שונים. במקרים כאלה, לעיתים, מבודלים מוצרי המפיצים בצורתם, בתכונותיהם, בצבעם ובשםם. התקשרות החברה עם לקוחותיה/מפיצה על-פי רוב היא על בסיס קשרי מסחר ארוכי טווח, אך בחוזים שנתיים.

כמפורט בסעיף 3.15.8 להלן, ביולי 2022 השלימה החברה רכישה של חברת אקסי ארה"ב אשר פועלת בטקסס, ארה"ב ומתמחה במסחר מקוון של מוצרי בריכה. לאחר שנת הדוח החלה החברה בפעולות למכירה במסחר מקוון גם באירופה ע"י חברת אקסי אירופה אשר הינה בבעלותה המלאה של החברה, ואשר נוסדה בישראל בשלהי שנת 2023.

בנוסף, החברה משתתפת באופן קבוע בתערוכות בינלאומיות בתחום המוצרים לבריכות שחייה לצורך פרסום וקידום מוצריה. החברה מקדמת את מוצריה באינטרנט באמצעות קידום מודעות למותג באמצעים דיגיטליים הכוללים קמפיילים שיווקיים, אתרים ממוקדים לקידום מוצרים, פעילות ברשתות החברתיות ועוד והיא פועלת באופן אסטרטגי ליישום של טרנספורמציה דיגיטלית של מערכי השיווק שלה, באופן הרוותם את העולם הדיגיטלי (על ערוצי הפרסום והשיווק שלו, אתרי המכירות שלו וכו') לקידום מכירות מוצריה. בנוסף החברה משקיעה באמצעים לקידום המכירות בתוך החנויות, על-ידי הצבה של נקודות מכירה איכותיות. כמו כן, החברה תומכת במפיצים באמצעות סמינרים והדרכות בכל טריטוריה.

הוצאות מכירה ושיווק בשנת 2023 הסתכמו לכ-332,562 אש"ח (כולל הוצאות השיווק של חברת אקסי ארה"ב) והיוו שיעור של כ-17.6% ממחזור המכירות.

בשנת 2022 הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק לכ-238,088 אש"ח והיוו שיעור של כ-13.3% ממחזור המכירות. כלומר, הוצאות המכירה והשיווק גדלו בסך של כ-94 מיליון ש"ח, כולל הוצאות אקסי ארה"ב.

העלייה בהוצאות המכירה והשיווק בשנת 2023 נובעת בעיקרה מהוצאות השיווק באקסי ארה"ב שאוחדה לראשונה בחודש יולי 2022 בשל פעילותה של חברת אקסי ארה"ב במסחר

המקוון הקימעונאי. הוצאות מכירה ושיווק במסחר המקוון, לרבות עמלות מכירה בפלטפורמות המקוונות השונות, גבוהות בשיעורן מרמת ההוצאות הרגילה של החברה שמבצעת את רוב מכירותיה למפיקים, אך כאמור למכירות אקסי ארה"ב יתרון חשוב בהיבט ההתקרבות ללקוח.

כאמור, בכל הנוגע לארה"ב, פועלת החברה באמצעות חברת-הבת MTUS, אשר לה מערך הפצה ושיווק, הכולל אנשי מכירות ישירים. ל-MTUS מרכז שירות לקוחות באטלנטה יחד עם מרכז תמיכה ושירות טלפוני. כמו-כן, מחזיקה החברה מלאי ביטחון שנועד לתת מענה לביקושים שלא נצפו מראש. בנוסף לתחנת השירות באתר החברה באטלנטה, פרוסים על-פני ארה"ב עוד מספר מרכזי שירות הקשורים חוזית ל-MTUS ועוזרים במלאכת השירות.

בצרפת משווקת החברה את מוצריה בעיקר באמצעות MTFR המהווה אף היא זרוע מכירות, שירות, שיווק והפצה של רובוטים, בנוסף למפיקי החברה האחרים הפועלים בשוק זה.

באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות חברת-בת שלה MTAU. עיקר לקוחות החברה באוסטרליה הינם דילרים פרטיים ורשתות.

חברת BF משווקת ומפיצה את מוצרי החברה בגרמניה לצד מספר מפיקים נוספים.

חברת MTSP תומכת במפיקי החברה בספרד ופורטוגל ומסייעת בפעילות השיווקית, קידום מכירות, תמיכה טכנית וקמפיינים דיגיטליים.

כאמור, בהתאם לאסטרטגיה ארוכת הטווח שלה, מיקמה החברה עוגנים בטרטוריות אסטרטגיות כגון ארה"ב, צרפת, גרמניה, ספרד ואוסטרליה ונציגויות בארגנטינה וסינגפור. עוגנים אלה מעניקים לחברה יכולת לפעול בטרטוריות בהן פעלה בעבר אך ורק באמצעות מפיקים, ובדרך זו להוריד סיכונים ולחזק את יכולת התמודדותה עם שינויים לא צפויים בפעילות המפיקים והתחרות באותן טריטוריות.

מידע זה המתייחס להמשך שיווק והפצת מוצרי החברה באמצעות חברות-בת שלה כתחליף למפיצה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה מבוסס על ניסיון החברה בשוק המוצרים שלה, הערכתה לגבי יכולות מערכי השיווק החלופיים שלה, והערכת מעמדה ומהלכיה בשווקי המוצרים הרלבנטיים שלה. ככאלה, הערכות אלו אינן ודאיות, ועלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או שתתממשנה באופן שונה מכפי שנצפה, בין היתר, אם הערכות החברה לגבי שוק המוצרים תתבררנה כשגויות ו/או מערכי השיווק החלופיים שלה לא יתנו את המענה המצופה מהם ו/או בשל פעילות מתחריה בשווקים אלו, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

בישראל, מהווה הפעילות שיעור קטן מכלל פעילות החברה, אולם חשיבותה רבה מאד לחברה, בכך שהיא מאפשרת שמירת קשר קרוב ללקוח הסופי וקבלת היזון חוזר בזמן אמת. במסגרת פעילות זו נמכרים רובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות דרך מפיקים מקומיים, בוני בריכות וחברות שירות. כמו-כן מספקת החברה שירות לכל הרובוטים הנמכרים בארץ. מיטרוניקס גאה מאוד להוביל את שוק הבריכות בישראל ופעילותה במסגרתו כפופה לדיני התחרות.

3.2.2 שיווק ופעילות מסחר מקוונת

בשנים האחרונות קיימת מגמה עולמית של מעבר לרכישת מוצרים באינטרנט, לצד רכישת מוצרים מסורתית בחנויות הפיזיות, והתעצמות של המסחר העולמי המקוון (E-Commerce) כחלק טבעי מהדיגיטליזציה העולמית. מגמה זו קיימת גם בחלק ממוצרי הבריכה, לרבות מוצרי החברה (בעיקר רובוטים ואזעקות לבריכות פרטיות) ומוצרי מתחריה (בעיקר בפלח השוק של שואבים בסיסיים) (להרחבה ראו סעיף 1.6.7 לעיל).

כחלק ממגמה זו ומתוך רצון להתקרב אל הלקוח הסופי ולהכיר טוב יותר את צרכיו, כללה החברה בתוכניתה האסטרטגית לשנת 2025 את תחום הטרנספורמציה הדיגיטלית ובככל זה פעולות לפיתוח ומכירת רובוטים IOT ולקידום ושכלול מכירותיה בערוץ האינטרנטי, תוך יצירת התקשרות שיווקית ישירה מול הלקוח הסופי, חיזוק המותג מול בעלי הבריכות, ושיווק דיגיטלי ויעיל המכוון באופן אישי ללקוח, כל אלה, תוך כדי שמירה על ערוצי ההפצה המסורתיים של החברה (לאסטרטגיית החברה ראו סעיף 3.17 להלן).

למימוש אסטרטגיה זו וכרכיב משמעותי בה, רכשה החברה בשנת 2022, באמצעות חברת הבת MTUS 70% ממניותיה של אקסי ארה"ב, המתמחה במסחר מקוון קמעונאי (E-commerce) בתחום בריכות השחייה (לעסקת הרכישה ראו דיווחים מיידיים מיום 8 ביולי, 2022 ומיום 31 ביולי, 2022 (אסמכתאות מס' 072273-01-2022 ו-096949-01-2022, בהתאמה) המובאות על דרך ההפניה).

אקסי ארה"ב מפעילה קבוצת חברות אשר המרכזית שבהן היא חברת Backyard & Pool Superstore LLC (להלן: "Backyard")¹⁰, הפועלת ממשרדה שבדאלאס, טקסס ארה"ב. במסגרת זו, עוסקת Backyard במכירת מגוון מוצרים לבריכה (בעיקר מותגי צד ג') הכוללים: מנקי בריכות רובוטים, פילטרים, כימיקלים, משאבות וחלקי בריכה והיא פועלת באמצעות חשבונות בזירות מסחר אינטרנטי, כגון: Amazon, Walmart, eBay, Google Shopping ו-Target, וכן באמצעות אתרי האינטרנט שלה, ופעולתה הינה מול הלקוח הסופי (B2C).

בתוך כך, Backyard מוכרת גם רובוטים לניקוי בריכות שחיה, כאשר מוצרי החברה מהווים כ- 68% ממכירות Backyard בשנת 2023.

ל-Backyard מיומנות גבוהה במסחר מקוון והיא נחשבת לאחת מהחברות המובילות בארה"ב בתחום המסחר המקוון בתחום הבריכות.

כאמור, לאחר שנת הדוח החלה החברה בפעולות למכירה במסחר מקוון גם באירופה ע"י חברת אקסי אירופה אשר הינה בבעלותה המלאה של החברה, ואשר נוסדה בישראל בשלהי שנת 2023.

לאור החשיבות שמייחסת החברה לתחום, בשלהי שנת הדוח מינתה החברה מנהל מסחר מקוון גלובלי (ראו סעיף 3.8 להלן הון אנושי) ופעלה לארגון מערך השיווק והמכירות לעולמות המסחר המקוון באופן שמאגד את האחריות על עולם התוכן, ובעיקר לפעילות בחצי הכדור הצפוני (ארה"ב ואירופה) באופן מאוחד.

מידע זה המתייחס לפוטנציאל שיש לפעילות מקוונת קמעונאית במתן מענה לפעילות מתחרים בערוץ הסחר המקוון וכפלטפורמה להרחבת סל המוצרים שהחברה מוכרת לבריכות בערוצים הדיגיטליים הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה מבוסס על ניסיון החברה בשוק המוצרים שלה, הערכתה לגבי יכולות מערכי השיווק המקוונים של הקבוצה, והערכת מעמדה ומהלכיה בשווקי המוצרים הרלבנטיים שלה. ככאלה, הערכות אלו אינן ודאיות, ועלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או שתתממשנה באופן שונה מכפי שנצפה, בין היתר, אם הערכות החברה לגבי שוק המוצרים תתבררנה כשגויות ו/או מערכי השיווק המקוונים של הקבוצה לא יתנו את המענה המצופה מהם ו/או בשל פעילות מתחריה בשווקים אלו, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

3.2.3 תלות בצינורות שיווק

כאמור, מפיציה העיקריים של החברה מהווים את לקוחותיה, ואולם בשנים האחרונות החברה יסדה צינורות שיווק ישירים באמצעות חברות-הבת בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה ובגרמניה ומשנת 2022 באמצעות חברת אקסי ארה"ב הפועלת מטקסס בארה"ב. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח מהותי תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. אחת הדרכים להורדת התלות בצינורות שיווק באה דרך רכישת אקסי ארה"ב ושליטה בצינור שיווק ומכירה מרכזי עד לצרכן הסופי אשר גדל בקצב מהיר בשוק המרכזי של החברה בארה"ב ובעתיד הנראה לעין גם באירופה.

מידע זה המתייחס להשפעה החזויה של אובדן לקוח מהותי על עסקי החברה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את עסקי לקוחותיה וזיקתם האמיצה לעסקי החברה, צרכי הלקוחות הסופיים שלהם, האופן בו נתפסים מוצריה כמוצרים איכותיים ונוכחותם האיתנה בשוק העולמי, ניסיון העבר של החברה ולאור פעילותה לניהול סיכון זה. תחזית זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה בלבד, ככל שייחול שינוי בטעמי

¹⁰ ליתר חברות הקבוצה ראו סעיף 1.1 לעיל)

לקוחות החברה, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה לעזיבת הלקוח ומתן חלופות ראויות לו וללקוחותיו על ידם או בשל הערכה שגויה של החברה לגבי יכולתה לנהל סיכון זה או של עוצמת קשרי החברה ולקוחותיה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

3.2.4 הסכמי בלעדיות

לעניין הסכמי בלעדיות בשיווק מוצרי החברה, ראו סעיפים 3.1.1 ו- 3.2 לעיל.

3.3 עונתיות

מכירות החברה בכל מוצריה, למעט המערכת לאיתור טביעות בבריכות ציבוריות (Poseidon), הינן עונתיות, כאשר עיקר מכירות החברה מתרכזות בשני הרבעונים הראשונים של כל שנה. עונתיות זו נובעת מהעובדה שמוצרים אלו הינם ציוד נלווה לבריכות-שחייה - ציוד הנרכש על-ידי לקוחות-הקצה בדרך-כלל לקראת חודשי הקיץ במדינותיהם ובמהלכם. כיוון שעיקר הציוד הנלווה לבריכות-שחייה נמכר לאירופה ולצפון-אמריקה, בהן חודשי הקיץ זהים לישראל, הרי שהספקים המייצרים לשוק זה, לרבות החברה, מוכרים את מרבית תוצרתם בחודשים שלפני תחילת הקיץ, קרי, בין החודשים ינואר ליוני. כך באשר לבריכות הפרטיות. באשר לבריכות הציבוריות - מרביתן פועלות, בדרך-כלל, כל ימות השנה, ואכן מרבית המוצרים הנמכרים לשוק זה נמכרים על-ידי החברה וספקים דומים, בדרך-כלל, לאורך השנה כולה, תוך השפעה עונתית פחותה יחסית לבריכות הפרטיות.

החברה מאזנת את העונתיות התפעולית דרך יצור מוגבר (ככל שנדרש) בחצי השנה השנייה המיועד בעיקר לצפון-אמריקה ועל-מנת לספק בזמן את הביקושים בטריטוריה זו. בשנים האחרונות, החברה משקיעה משאבים ניכרים בהרחבה ושיכלול של מערכי היצור שלה, בישראל ובצרפת על מנת לספק פתרון להתמודדות עם תופעת העונתיות בפרט ועם הגידול המואץ בפעילות החברה בכלל, ולאפשר אספקה מהירה של מוצרים כשמגיע ביקוש מיידי בעונות האביב והקיץ (לפרטים ראו סעיפים 3.4.1 ו- 3.5 להלן).

להלן נתונים אודות מכירות החברה (באש"ח), בחלוקה על-פי רבעונים :

רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	סה"כ	
524,425	729,300	332,103	303,737	1,889,565	2023
569,644	566,318	411,920	239,014	1,786,896	2022
419,079	498,542	311,001	180,773	1,409,395	2021

3.4 כושר יצור ובקרת הייצור

3.4.1 תחום רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות

החברה פועלת כיום בשני אתרי יצור : בקיבוץ יזרעאל (להלן : "אתר יזרעאל") ובגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ (להלן : "אתר דלתון"), שניהם באזור פיתוח א'. כושר הייצור המקסימלי של שני האתרים לרובוטים לניקוי בריכות-השחייה הפרטיות (כשהוא נמדד במונחי משמרת עבודה כפולה וחיזוק תקופתי של משמרות לילה בהתאם לצורך ולנהוג בחברה) הינו כ- 1,200,000 רובוטים בשנה (בהתאם לתמהיל המוצרים הנוכחי). כושר הייצור משקלל את יכולות הייצור של קווי היצור, בהינתן מכלול יכולות האספקה של שרשרת האספקה לרבות ספקים, מערך לוגיסטי וכיוצא בזה. החברה בוחנת באופן רציף את צרכי כושר הייצור, וככל ויידרש, יש באפשרותה להרחיב את כושר הייצור ע"י הרחבת אתר הייצור בגן התעשייה דלתון ויכולות שרשרת האספקה של החברה, כמו גם ע"י העצמת השימוש באוטומציה בקווי הייצור.

ככלל, כמות עובדי הייצור משתנה ומותאמת לביקוש לאורך השנה. קווי יצור הרובוטים במפעלי החברה הינם קווים תהליכיים אשר פעלו במשך רוב שנת הדוח במשמרת אחת או שתיים, במשך 5-6 ימים בשבוע (תלוי בקו הייצור ובעונה). בשנת הדו"ח, הלכה למעשה, הופחת קצב ייצור רובוטים על ידי החברה משמעותית לעומת אשתקד, וזה עקב הצטברות מלאים פוסט קורונה (ראה הדיון בסעיף 1.6.4 לעיל) בחברה ואצל מפיצה.

החברה משקיעה משאבים ניכרים בשיפור שיטות ותהליכי הייצור ובפיתוח קווים אוטומטיים לייצור מכלולים שונים ברובוטים שיאפשרו תהליך יצור איכותי, הדיר ומהיר יותר.

3.4.2 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

האזעקות לבריכות פרטיות מיוצרות באתר יזרעאל. בתחום המוצרים לבטיחות (למעט תת-תחום הכיסויים). נכון להיום אין להערכת החברה מגבלה אפקטיבית של כושר הייצור, וצוואר הבקבוק הינו קצב המכירות.

בתת-תחום הכיסויים לבריכות, קיבולת הייצור של הכיסויים על ידי MTRF הינו כ- 12,000 כיסויים בשנה, בשילוב עבודה בשתי משמרות.

3.4.3 בקרת איכות

זה מספר שנים, מקיימת החברה מאמצים מתמשכים לשיפור איכות המוצרים שלה, בין היתר ככלי לבידול ממתחריה ושימור עמדתה כמובילת שוק. בתוך כך, פעלה ופועלת החברה להפחתת כשלים במוצריה בכמה רבדים, בין היתר כדלקמן: שידרוג והוספת בקורות איכות בתהליך הפיתוח, שיפורים במוצרים בעקבות משוב חוזר שהתקבל מהשוק, השקעות רבות בהנדסת המשך לצורך שיפור המוצרים, ביצוע ביקורות איכות אצל הספקים והסמכת חברות חיצוניות לביצוע ביקורת במקור כולל ספקים שאינם נמצאים בישראל, התקנת ציוד מתוחכם בביקורת קבלת המוצרים, הטמעה ושיפור מתמיד של תהליכים מבוקרים בתהליך ההרכבה, מיחשוב הזמנת חלקי חילוף מול הלקוחות למניעת טעויות של מק"טים, מיסוד ושיפור תהליכי קליטה והסמכת עובדים וכדומה. בנוסף, מוטמעות בתהליך הייצור שיטות יצור מתקדמות המבוססות אוטומציה לשיפור תהליכי ההרכבה ואיכות המכלולים, בהן רכישת ציוד מתקדם לבידוק כרטיסים אלקטרוניים ומכלולים מורכבים. החברה מיישמת את מתודולוגיית ה-LEAN על מנת ליישם תרבות של שיפור מתמיד בתהליכי החברה. החברה רואה באיכות מוצריה מרכיב מרכזי וחשוב וכן גורם סיכון משמעותי להמשך צמיחתה, ולכן סמנכ"ל האיכות, אשר מדווח ישירות למנכ"ל החברה, פועל יחד עם צוות האיכות להשגת יעדי החברה בתחום זה של הבטחת איכות מוצרי החברה, לרבות התוויית אסטרטגיית איכות ותכנית רב-שנתית להורדת אחוז הכשל וצמצום עלויות אי-איכות. בהקשר זה, מתבצע כיום תהליך אוטומטי של דיווח על תקלות במוצרים אשר מגיעים לתחנות השירות ברחבי העולם לתיקון. ניתוח התקלות מניע את תהליך השיפור ברכיבים למניעת אותן תקלות בעתיד ולירידת אחוזי הכשל במוצרי החברה.

החברה מיישמת ומנהלת תהליך לניהול סיכונים איכות במוצריה ופועלת על מנת להפחית את הסיכונים שעולים כחלק מתהליך זה. במהלך שנת הדוח נוספו מערכי ייצור אוטומטיים שנוספו למערכי אוטומציה לבדיקת תקינותם של מוצרי החברה אשר הוכנסו ב-2022 ואשר מקנים בדיקה איכותית ומהירה יותר תוך שימוש מופחת בכח אדם. במהלך 2024 צפויים להתווסף אמצעים אוטומטיים נוספים לייצור של תתי מכלולים.

3.5 רכוש קבוע ומתקנים

3.5.1 להלן פירוט של האתרים והמתקנים המרכזיים של החברה.

(א) **אתר יזרעאל** - מתקני החברה בקיבוץ מופעלים על קרקע שנשכרה מהקיבוץ וכוללים בין היתר את מטה החברה, אתר ייצור מרכזי ומחסן ראשי. פרטי הסכם השכירות בין החברה לקיבוץ מובאים בסעיף 3.15.3 להלן. בבעלות החברה נכסים המוגדרים כשיפורים במושכר, המצויים בשטחים האמורים. לאורך השנים הרחיבה החברה את שטחי הייצור, האחסון והמשרדים שלה בקיבוץ יזרעאל באופן שיתן מענה מודרני כולל וראוי לקצב הצמיחה המואץ של עסקיה, ולצרכיה השונים.

בשנת 2023 חנכה החברה מבנה משרדים חדש המשמש את אגף הטכנולוגיות של החברה. בשנת 2024 צפויה החברה לחנוך מבנה משרדים נוסף בקיבוץ אשר ישמש את מטה החברה (מחלקת כספים, משאבי אנוש, ניהול תוכניות, שיווק ומכירות והמנכ"ל) בהתאם להסכם בין החברה והקיבוץ להקמת והשכרת קמפוס החברה בקיבוץ יזרעאל.

(ב) **אתר דלתון** - אתר הייצור בדלתון הוקם בשנת 2016 ותומך בהמשך צמיחת החברה בשנים הבאות תוך שהוא מגדיל באופן משמעותי את כושר הייצור של רובוטים לבריכות פרטיות.

המפעל באתר דלתון פועל במבנים שכורים, על-פי הסכם שכירות מ-2015 אשר הורחב בשנת 2020 ובשנת 2021. מכוח הסכמי השכירות האמורים, הרחיבה החברה את פריסתה באתר, ושוכרת כיום 5 מבנים המשתרעים על שטח כולל של כ-15,530 מ"ר בנוי, הכוללים כ-5,650 מ"ר אולמות יצור, כ-9,530 מ"ר מחסנים ושטחי תפעול מקורים וכ-350 מ"ר משרדים.

השקעות החברה באתר דלתון כוללות שיפורים במושכר; מתקני יצור ותבניות; ציוד לוגיסטי; ציוד מחשוב; ריהוט וציוד משרדי.

ההשקעות שבוצעו כאמור באתר דלתון במהלך השנים 2016-2020 נעשו במסגרת תוכנית השקעות מאושרת על ידי רשות ההשקעות - משרד הכלכלה והתעשייה, במסגרתה נהנתה החברה ממענקי השקעה, בהיקף של 20% מההשקעה המאושרת.

(ג) **משרדי החברה ביקנעם** - על-פי הסכם שכירות שנחתם במרץ 2022, שוכרת החברה כ-1,925 מ"ר שטח משרדי במבנה ביקנעם אשר משמש את אגף השיווק, מחלקת ניהול התכניות, וצוותים שונים באגף הטכנולוגיות.

המידע המתייחס לתוכניות הבינוי של החברה בשני אתרי הייצור שלה בשנים הקרובות ולעלות ביצוען /או כושר הייצור שלהם הינו **מידע הצופה פני עתיד**, המבוסס על תוכניות החברה והערכותיה כפי שאלו ידועות לה כיום ועל ניסיונה בהרחבות אחרות שביצעה בעבר למתקניה. מידע זה עשוי לדעת החברה, שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהמתואר לעיל, בין היתר, אם ישתנו צרכי החברה או תוכניותיה בתקופה הנראית לעין או בשל קשיים בלתי צפויים ביישום תוכניות הבינוי האמורות, וכן בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון הנוגעים לפעילות החברה כאמור בתיאור עסקי החברה שבדוח תקופתי זה.

3.5.2 מתקני הייצור של החברה כוללים קו יצור ומבדקים משוכללים לכרטיסי אלקטרוניקה, קווי יצור לכבלים, וקווי יצור חצי-אוטומטיים לייצור רובוטים ויחידות הנעה. לגבי ניצול כושר הייצור של המתקנים, ראו סעיף 3.4.1 לעיל. כמו-כן, בבעלות החברה בישראל תבניות לייצור חלקי רובוט בהזרקת פלסטיקה, ציוד ומכונות לתפעול ולפיתוח, ריהוט וציוד משרדי וכלי-רכב / משאיות ומלגוזות.

3.5.3 מפעלה של החברה באתר יזרעאל כולל גם קו לייצור כל סוגי האזעקות לבריכות פרטיות של MTFR.

3.5.4 להשקעות החברה ברכוש הקבוע בשנת הדוח, ראו גם באור 12 לדוחות הכספיים.

3.5.5 חברת-הבת MTFR שוכרת שני מבנים הממוקמים באזור תעשייה בקרבת מרסיי בצרפת, בעיירה La Ciotat. מבנה אחד משמש כמטה החברה, מחלקת שיווק ומכירות, תחנת השירות, מחלקת הכספים וההנהלה. המבנה השני נמצא בסמוך למבנה הראשון ומשמש לייצור ואחסון הכיסויים. בנוסף, החברה שוכרת אתר פעילות בפרזי שמשמש את מוצר ה-Poseidon.

חברת MTUS שוכרת מבנה באטלנטה, ג'ורג'יה, המשמש את החברה כשטח משרדים, תחנת שירות ומחסן. שטח המבנה כ-4,000 מ"ר, ובוצעו בו השקעות שיפורים במושכר, ריהוט, מתקנים ותשתיות בשווי של כ-1 מיליון ₪.

חברת אקסי ארה"ב שוכרת שטח משרדים ומחסנים בארה"ב (כאמור בסעיף 3.2.2 לעיל). הרכוש הקבוע בבעלות אקסי ארה"ב מתייחס למידוף ומלגוזות במחסנים ואיננו מהותי.

חברת MTAU שוכרת שטחים לצורך פעילותה ומלבד לשיפורים במושכר, מלגוזות ורכבים, אין בבעלותה רכוש קבוע מהותי.

חברת BF שוכרת שטחים לצורך פעילות כולל משרדים מחסן ותחנת שירות. הרכוש הקבוע של החברה אינו מהותי וכולל שיפורים במושכר, מלגוזות, משאית ורכב תפעולי, וציוד תפעולי לתחנת השירות.

3.6 מחקר ופיתוח

החברה עוסקת באופן מתמיד בפיתוח מוצרים חדשים ובפיתוח שיפורים למוצרים קיימים. כמו כן, החברה מפתחת אפליקציות ועודיות לטלפונים חכמים ומכשירים ניידים לשיפור ממשק ההפעלה של הרובוט על-ידי בעל הבריכה, אלמנט המהווה כיום חלק בלתי נפרד מהמוצר עצמו. הפיתוח נעשה ביוזמת החברה, על-פי תכנית פיתוח רב-שנתית. במהלך הפיתוח נלקחות בחשבון, בין היתר, הערות והצעות המתקבלות מעובדי החברה ומלקוחותיה ומשיקוליה האסטרטגיים של החברה. הפיתוח נעשה על-ידי החברה בלבד. עם זאת, ככל שדרושה התמחות מיוחדת בפיתוח מערכת משנה או אפליקציה יחודית - עבודת הפיתוח נעשית אצל קבלן משנה בניהול צמוד של החברה.

בשנת הדוח השקיעה החברה בפעילות פיתוח בישראל כ- 81 מיליון ₪ שמתוכם כ- 51.6 מיליון ₪ בהוצאות מחקר ופיתוח שוטפות וכ- 29.4 מיליון ₪ הונו לרכוש אחר. החברה ממשיכה בתכנית הפיתוח, אשר במרכזה תרגום חזון החברה להיות המובילה בתחום, תוך המשך פיתוח דורות חדשים לרובוטים ולפיתוח מוצרים לחיטוי ובקרה על מי הבריכה. מאמצי הפיתוח משקפים את החשיבות שרואה החברה בהמשך פיתוח מוצרים חדשניים כמנוף לקידום עסקיה ובידולה ממתחריה, הן בתחומי הבריכות הפרטיות והציבוריות והן לתחום מוצרים נלווים לבריכות.

בשנת 2023 השקיעה החברה במאוחד בפעילות פיתוח סך של כ- 86.4 מיליון ₪, מהם כ- 55.1 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ- 31.3 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. יש לציין שעלויות מחקר ופיתוח בתת-תחום טכנולוגיות מים מהוות כ- 21.5 מיליון ₪ מסך העלויות לעיל (לפני ההיוון). ראו גם סעיף 2.3.1 ג' לעיל.

בשנת 2023 השקיעה MTR בפעילות הנדסת המשך לשיפור איכות המוצרים הקיימים בתחומי האזעקות, הכיסויים וה- Poseidon סך של כ- 3.1 מיליון ₪, אשר הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה. בשנת 2023 השקיעה MTAU בפעילות פיתוח והנדסת המשך במוצרי האוון סך של 2.2 מיליון ₪, מתוכם 0.3 מיליון ₪ הוכרו כהוצאה ו-1.9 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי בדוחות הכספיים.

בשנת 2024 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ- 82 מיליון ₪ (סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי).

המידע המתייחס לתוכניות ההשקעה של החברה בעלויות פיתוח בשנה הקרובה הינו **מידע הצופה פני עתיד**, המבוסס על תכניות החברה והערכותיה כפי שאלו ידועות לה כיום ועל ניסיונה בפרוייקטי פיתוח אחרים שביצעה בעבר. מידע זה עשוי לדעת החברה, שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהמתואר לעיל, בין היתר, אם ישתנו צרכי החברה או תכניותיה בתקופה הנראית לעין או בשל קשיים בלתי צפויים ביישום תוכניות הפיתוח האמורות, וכן בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון הנוגעים לפעילות החברה כאמור בתיאור עסקי החברה שבדוח תקופתי זה.

3.7 נכסים לא מוחשיים

3.7.1 פטנטים

לחברה מגוון פטנטים רשומים ובקשות לרישום פטנט בתחומים טכנולוגיים שונים הקשורים ברובוטים לניקוי בריכה, בשיטות לניקוי בריכה ולניטור מי הבריכה. רישומים אלו מעניקים לחברה יתרון תחרותי ומשקפים את החדשנות של החברה.

א. לחברה פטנטים בארה"ב, בישראל ובצרפת שעניינם מנגנון הברשה אקטיבית הנמצא במרחב גחון הרובוט וממוקם בין גלגלי/מברשות הרובוט ובסמיכות לפתחי היניקה שלו. פטנט זה מקנה לרובוט יתרון על מתחריו ביעילות הסרת לכלוך ואצות הדבוקים למשטחי הבריכה, ובו-בזמן מאפשר עבירות מכשולים יוצאת דופן לרובוט. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ- 200 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייהם של הפטנטים צפוי להיות כ- 6 שנים במוצע, נכון ליום הדוח.

ב. בנוסף, במהלך שנת 2013 החברה רכשה משפחת פטנטים, שהיום שניים מהם רשומים באיטליה ובארה"ב שעניינם מאפיינים לניקוי אקטיבי של הבריכה ומשטחיה, בהם הברשה אקטיבית. עלויות רכישת הפטנטים הסתכמו בכ- 128 אש"ח. אורך חייהם של הפטנטים והבקשות צפוי להיות כשנה, נכון ליום הדוח.

ג. לחברה פטנטים רשומים בישראל ובארה"ב שעניינם מכלול סינון בעל פתח יניקה יחודי. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ- 300 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כ- 6 שנים נכון ליום הדוח.

- ד. לחברה משפחות פטנטים רשומים בארה"ב ובצרפת הנוגעים לכיסוי אוטומטי לבריכות-שחייה. עניינה של המשפחה הראשונה הינו מנוע גלילת ופריסת כיסוי הבריכה המונע בכוח מים (כתחליף למנוע חשמלי). המשפחה השנייה עוסקת בשיפור האלמנט הבטיחותי של כיסוי הבריכה בדרך של נעילה אוטומטית של כיסוי הבריכה לדופן הבריכה כשהכיסוי פרוס על-פני מי הבריכה. המשפחה השלישית אשר רשומה בארה"ב ובמספר מדינות באירופה עוסקת במנגנון גריפת עלים אינטגרלי וכן בהנעה סולארית. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בין 8 ל- 10 שנים ליום הדוח.
- ה. לחברה פטנט רשום בארה"ב, אירופה וישראל בדבר רובוט לניקוי בריכות בעל יכולת לניקוי עצמי של הפילטר ושלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה, אשר מאופיינים במנגנון סינון ספירלי המאיץ את תנועת המים הנשאבים ומייעל בכך את פעולת הסינון. אורך חייהם הכלכלי כ- 12 שנים בממוצע - נכון ליום הדוח.
- ו. לחברה משפחות פטנטים רשומים בארה"ב ואירופה שעניינם מנגנוני הברשה פנימיים במסנן או במנגנוני התזת מים בלחץ אל פני המסננים והכול על מנת להאריך את הזמן הנדרש לנקות את המסננים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בין 11 ל- 13 שנים.
- ז. לחברה שלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר מברשות רובוט שמכנסות את הלכלוך בקרקעית הבריכה כלפי מרכז המנקה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 10 שנים.
- ח. לחברה משפחות פטנטים בישראל, בארה"ב ובאירופה וכן משפחות פטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר מגוון רחב של טכנולוגיות בנוגע לרובוטים לניקוי בריכה, כולל פטנטים רשומים בארה"ב ו/או באירופה על מבנה אסימטרי של רובוט לניקוי בריכה, הנעה וניהוג בקו המים באמצעות זרמי מים, מערכות מסננים כפולים, פתח אחורי משוכלל לניקוז, מנגנון לעקיפת מיכלול הסינון ברובוט ויכולת עתידית לריחוף הרובוט בין הקרקעית ופני המים ועל פני המים. הבקשות הוגשו במהלך מספר שנים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בממוצע כ- 11 שנים.
- ט. לחברה משפחת פטנטים שכוללת פטנט רשום אירופאי ובקשות לפטנטים בארה"ב ואוסטרליה, שעניינם הוא מנקה בריכות שמצויד במצלמה ואמצעי תאורה תת מימיים לטובת ניווט וזיהוי עצמים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 14 שנים.
- י. לחברה בקשות פטנטים שפורסמו ופטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה שהן חלק ממספר משפחות פטנטים, בדבר אוטומציה ופעולות אוטונומיות של מגוון התנהלויות אשר קשורות לרובוטים במהלך שהות הרובוטים במי הבריכה, מחוצה לה ובהתנידות מהבריכה החוצה, וכן על פעולות אוטונומיות ואוטומטיות של טיפול במנגנוני סינון שונים במהלך שהות הרובוטים במי הבריכה או מחוצה לה בשימת לב על הגברת נוחיות המשתמש הסופי ולהארכת המועדים בהם המשתמש נדרש לטפל במערכת הסינון של הרובוט כשהיא מלאה או סתומה. דגש הושם על טכנולוגיות של מנקי בריכה ממונעי סוללה אך לא בלבד. אורך חייהם הכלכלי צפוי לנוע בין 9 ל- 14 שנים בממוצע.
- יא. לחברה פטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר רובוטים עתידיים בשים לב לתנועת הרובוטים על קירות הבריכה, בניקוי מאוזן של קירות הבריכה (מקיר לקיר) ובמעבר מאוזן מקיר בריכה אחד לשני שכוללות מערכות ניווט משוכללות וחייוש חיווי. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בממוצע כ- 11 שנים.
- יב. לחברה מספר עיצובים רשומים (Design Patents) בגין עיצוב מכשירים מסוימים אשר כבר רשומים בארה"ב, אוסטרליה, סין ואירופה לעיצובים כאמור. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 13 שנים בממוצע.
- יג. לחברה פטנט אירופאי רשום ובקשה לפטנט אמריקאי אשר עניינם הוא טעינת סוללות מנקה הבריכה באמצעים השראתיים מתחת לפני המים, בהתחברות למצוף טעינה על פני מי הבריכה ומחוצה לה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 16 שנים.
- יד. לחברה מספר בקשות לפטנטים אשר עניינם הוא שימוש במנקה בריכה או במוצרים שכוללים מצוף מתנייע משוכלל אשר מכיל חיישן למדידת איכויות ורמות כימיקלים במספר משתנה של מקומות ברחבי הבריכה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 16 שנים.
- טו. לחברה מספר בקשות לפטנטים בארה"ב ובאירופה אשר עניינם הוא ניהול אוטונומי של מנקי בריכות במסגרת להקת מנקי בריכות אשר כוללות לפחות שני מנקים (טכנולוגיית 'נחיל') כאשר הם מתקשרים אחד עם השני ומנהלים ביניהם ניקוי אזורים מסוימים בבריכה לפי חלוקת עבודה דינמית. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 14 שנים.

- טז. לחברה פטנטים רשומים ומספר בקשות פטנטים בארצות הברית, אירופה ואוסטרליה, שעיקרן טכנולוגיה לניטור, בקרה על טיפול במי הבריכה, ואיכות המים, וכן לניטור ציוד נלווה לבריכה כדוגמת משאבות. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 14 שנים בממוצע.
- יז. לחברה פטנט אירופאי רשום ובקשה לפטנט אמריקאי בדבר מנקה בריכה שכולל שקע-תקע השראתי אוניברסאלי שמאפשר לחבר חיישן אופטי או חיישן למדידת כימיקלים או סוללה נשלפת, או לטובת ניווטים תת מימיים וכד'. החיישן שמחובר מגנטית או בתפס, ניתן להסרה או להחלפה בחיישן אחר כאשר כולם מונעים במתח השראתי נמוך שמסוגל גם להעביר ולקבל נתונים מהבקרה הממוחשבת בתוך גוף המנקה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 14 שנים.
- יח. ל- MTFR טכנולוגיות ייחודיות המוגנות בפטנטים בתחומי האזעקות לבריכות פרטיות והמערכות להתרעת המציל מפני טביעות מתרחצים בבריכות ציבוריות מסוג Poseidon.
- יט. לחברה פטנטים אירופאי ואמריקאי רשומים בדבר מנקה בריכה שכולל תריסים מתכווננים על פתחי יציאת ג'טים של מים בגוף המנקה לשמירה על היצמדות טובה של המנקה בזמן תנועה על קרקעית וקירות הבריכה וכן, הפעלת ג'ט צידי לפינוי לכלוך מצטבר ממקומות קשים להגעה כמו מדרגות או פינות בבריכה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 15 שנים.
- כ. לחברה פטנטים אירופאי ואמריקאי רשומים בדבר מנקה בריכה אינטראקטיבי מול משתמש קצה שמאפשר לו לשלוט על תוכנית הניקוי, הניווט של ועל סימון שטחים שבהם על המנקה לבקר או להימנע מביקור בהם (כי כבר נוקו). אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 14 שנים.
- כא. לחברה פטנטים ובקשות לפטנטים באירופה, אוסטרליה וארה"ב עבור טכנולוגיות המתייחסות לרובוטים ללא כבל המאפשרות תקשורת וטעינה של הרובוט. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 18 שנים.
- כב. לחברה מספר פטנטים ובקשות לפטנטים בתחום טכנולוגיות מים הכוללות מדידות של חתימות ספקטרומטריות של מי הבריכה ומערכות אופטיות כולל ניטור מידע סביבתי.
- כג. לחברה מספר בקשות פטנט העוסקות בתקשורת אלחוטית פנימית וחיצונית.
- כד. לחברה מספר בקשות פטנט שעוסקות בשדרוג יכולות רובוטים ע"י רכיבי ADD-ON.

3.7.2 סימני מסחר

בבעלות החברה סימני מסחר רשומים על שמות מותגיה:

Dolphin, Eco Clear, Platinum Hybrid, My Dolphin, Clever Clean (באוסטרליה, בארה"ב, בקנדה, בסין, ביפן, בקוריאה, בארגנטינה, בברזיל, בישראל, במדינות שונות באירופה ועוד). בנוסף, הלוגו של שם החברה "Maytronics" רשום כסימן מסחר במספר מדינות. הוגשו בקשות לרישום סימן מסחר על הלוגו של מוצר הדגל של החברה "Dolphin". כמו כן, רשומים או נמצאים בהליכי רישום סימני מסחר חדשים כמו: 3 סימנים לווריאציות על "OPTEQ" שמסמן את דבר קיומם של אמצעים אופטיים במנקה, לוגו POOLSIDE CONNECT שמסמן אמצעי הזנה או טעינה חשמלית השראתית בבריכה, ציור סמל החברה ה-Emblem או ה-"O-Mark" שמסמן מגוון מוצרים או פעולות של החברה, ALWAYS CONNECTED שמסמן תחום אינטראקטיביות עם משתמשי הקצה, ענייני העברה ושמירת מידע לגבי מוצרי החברה באינטרנט כולל טכנולוגיות מבוססות "ענן" ו-WAVE שמסמן מגוון מנקי בריכות ציבוריות.

בנוסף, נמצאים בהליכי רישום סימני מסחר עבור רובוט ללא כבל (מבוסס סוללה) LIBERTY וה-CLICK UP עבור יישומי הקריאה לרובוט.





LIBERTY

בנוסף, כדי לגבות את פעילות חברת הבת האוסטרלית בתחום הכימיקלים והמלחים לבריכות שחייה נרשמו סימני מסחר כגון: MAYTRONICS ECO SWIM ולוגוים



כמו כן מחזיקה הקבוצה באמצעות חברת הבת של MTUS - אקסי ארה"ב מספר סימני מסחר חשובים בתחום המסחר המקוון, כדלקמן:



לחברה גם בעלות בסימני מסחר לגיבוי אפליקציה שמנהלת את מנקה הבריכה ובשימוש משתמשי קצה של מנקי בריכות בשם My Dolphin. האפליקציה משמשת כקרב הקפיצה לחיבוריות לאינטרנט ולענן.



ל- MTFR מספר סימני מסחר הרשומים על שמה: Espio, Aqualarm, Premium. סימני המסחר NIYA ו-SKIMMY נמצאים בהליכי רישום.

3.7.3 הגנה ותביעות

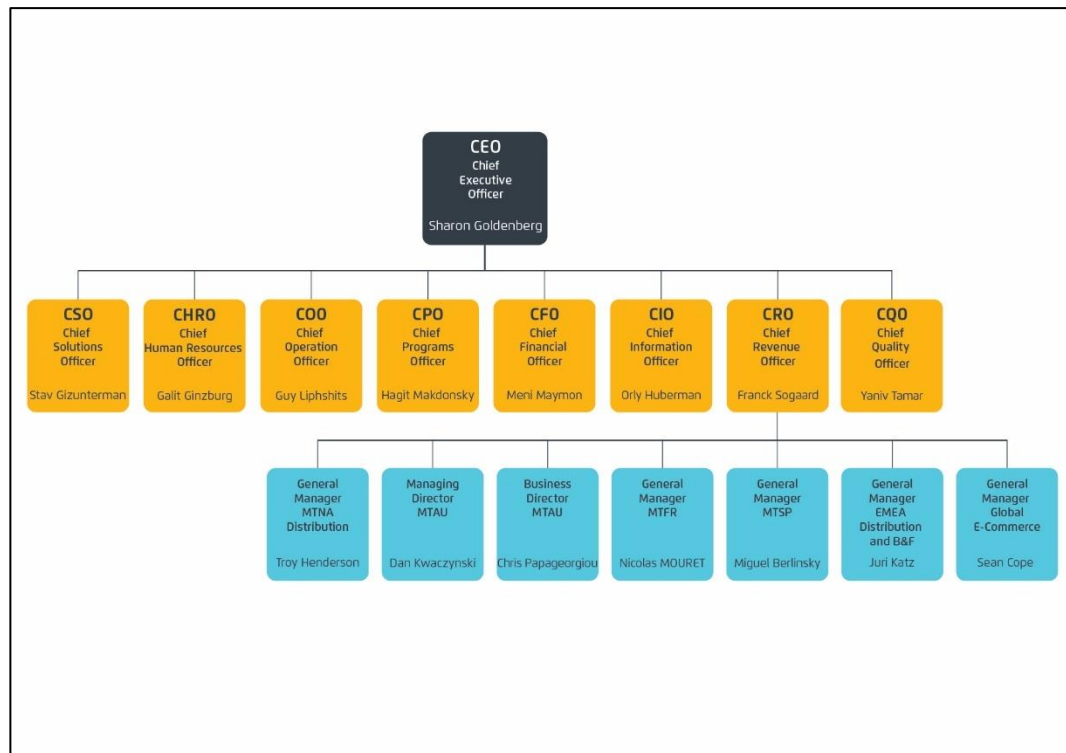
לקניין הרוחני של החברה כמתואר בפרק זה (בעיקר הפטנטים) חשיבות לבידול מוצריה וליכולת התחרות שלה בשוק. מעת לעת נדרשת החברה לזום הליכים להגנה על קניין זה, ולעיתים נפתחים כנגדה הליכים שיוזמים מתחריה, ואשר עניינם טענות להפרת פטנטים במוצרים המתחרים.

החברה מנהלת מעקב אחר תאריכי חידוש התוקף והתפוגה של קנייניה הרוחניים.

3.8 הון אנושי

3.8.1 תרשים מבנה ארגוני

התרשים האירגוני להלן נכון לתאריך הפקת הדוח:



הנהלת מטה החברה כוללת את מנכ"ל החברה, אליו מדווחים חברי ההנהלה - סמנכ"לים. מר פראנק סוגארד הינו ה-CRO אליו מדווחים מנהלי הטריטוריות, מנהל המסחר המקוון, והמנהלים של המחלקות המקצועיות - שיווק, שרות לקוחות ואסטרטגיה ופיתוח עסקי. במהלך שנת 2023 סיימה גבי ביאטריקס פלאק את תפקידה כמנהלת חברת BF ומר יורי כץ ממלא תפקיד זה באופן זמני. לשינויים שהתרחשו בשנת הדוח במבנה האירגוני של החברה ובאיוש הנהלת החברה ראו סעיף 3.8.10 להלן.

3.8.2 מצבת העובדים

נכון ליום 31 לדצמבר, 2023 הועסקו בחברה 895 עובדים קבועים (מתוכם 862 עובדים שכירים, עובד אחד מחברת כח אדם ו-32 חברי קיבוץ, אשר העסקתם מוסדרת במסגרת הסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לקיבוץ, המתואר להלן). בנוסף, 96 עובדים זמניים של חברות כוח-אדם אשר מועסקים במשרות בעיקר בקווי הייצור והתפעול ו-16 עובדים המועסקים כקבלני משנה. בחברת-הבת MTUS 110 עובדים, בנוסף ל-43 עובדים ב-אקסי ארה"ב, בחברת-הבת MTAU 111 עובדים, בחברת-הבת MTFR 113 עובדים, בחברת-הבת BF 19 עובדים ובחברת-הבת MTSP 13 עובדים.

להלן פירוט מצבת העובדים הקבועים בהתאם למבנה הארגוני של החברה ליום 31 בדצמבר, 2023:

עובדי קיבוץ (מיטרוניקס ישראל*)	שכירים						תחום פעילות
	MTFR	BF	MTSP	MTAU	MTUS אקסי- ב"א	MTUS - Distribution	
7	8	2	2	4	1	14	הנהלה (לרבות משאבי אנוש ומערכות מידע)
4	7	2	-	14	10	6	רכש, כספים והנה"ח
7	39	3	-	23	-	10	יצור ותפעול
1	2	-	-	-	-	-	אבטחת איכות
5	9	-	-	5	-	-	פיתוח (כולל טכ' מים)
8	48	12	11	65	32	80	שיווק, מכירות ותמיכה טכנית
*32	113	19	13	111	43	110	סה"כ

* מוצג כמספר משרות מלאות.

העסקת עובדי הקיבוץ, כאמור לעיל, נעשית בהתאם להסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לבין הקיבוץ מיום 1 בינואר, 2004 אשר חודש בראשית שנת 2022 לתקופה נוספת בת חמש שנים (להלן: "ההסכם המתחדש").

במסגרת ההסכם המתחדש, מספק הקיבוץ עובדים בהיקף של עד 39 משרות (186 שעות עבודה חודשיות למשרה), בתעריף משתנה על פי 3 קטגוריות:

בגין שירותי יצור ותפעול - ₪ 62 לשעת עבודה

בגין שירותי עובדי משרדים - 159 ₪ לשעת עבודה

בגין שירותי מנהלים - 215 ₪ לשעת עבודה

התעריפים הנ"ל צמודים לשכר עובדי החברה שאינם חברי קיבוץ. אם עובדי הקיבוץ מועסקים בפועל שעות נוספות מעבר להיקף 39 המשרות, משלמת החברה לקיבוץ תמורה נוספת על-פי אותו תעריף קבוע לשעת עבודה, ועד למקסימום של 10% מהתשלום בגין 39 משרות. החברה רשאית גם להגדיל מעת לעת את מספר עובדי הקיבוץ המועסקים על-ידה באותו תעריף, על-פי צרכיה ויכולתו של הקיבוץ להעמיד כוח-אדם מתאים נוסף.

כמו-כן מעמיד הקיבוץ לפי ההסכם המתחדש עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% מהעובדים הזמניים המועסקים בחברה בכל עת, באותו תעריף קבוע לעובדי יצור ותפעול. בגין ההתחייבות זו להעמדת שירותי כוח-אדם, החברה משלמת לקיבוץ תשלום קבוע בסך של 150,000 ₪ לשנה, זאת בהתאם להוראות הסכם שירותי ניהול והעברת ידע שחודש ועודכן בשנת 2021 (ראו סעיף 3.15.2 להלן).

הקיבוץ מספק את שירותי כוח האדם לחברה כקבלן עצמאי ולא חלים יחסי עובד-מעביד בין החברה לעובדי הקיבוץ (כשהקיבוץ התחייב לשפות את החברה מיד עם דרישתה הראשונה, בגין כל הפסד, נזק, חבות או הוצאה, לרבות הוצאות משפטיות, שייגרמו לחברה בגין טענה לקיום יחסי עובד-מעביד כאמור). בנוסף התחייב הקיבוץ להיות אחראי בלעדית כלפי עובדיו, וכן לרכוש על חשבונו פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ.

3.8.3 שינויים מהותיים במצבת העובדים

נכון ל- 31 בדצמבר 2023 ישנה ירידה של כ-25% במספר העובדים בחברה בישראל, כולל עובדי חברות כח אדם וקבלני משנה בהשוואה ל-31 לדצמבר 2022. עיקר הירידה היא בעובדים בייצור ותפעול בהתאם להיקפי הייצור שקטנו בשנת 2023 בשל ניצול מלאי תוצ"ג גבוה.

3.8.4 תלות בעובדים

להערכת החברה בכל תחומי פעילותה, אין לה תלות מהותית בעובד מסוים.

3.8.5 הדרכה ואימונים

החברה מקיימת תוכניות הדרכה ואימונים תקופתיים לעובדים ולמנהלים אשר מטרתם להקנות להם הכשרה ראויה ולהעמיק ולשמר את הידע המקצועי והניהולי בחברה. החברה מנהלת הדרכה מקיפה כללית, המשולבת עם הדרכה בנושאים ספציפיים בהתאם להגדרת תפקיד העובד ותכנית ההדרכה.

3.8.6 תוכניות תגמול לעובדים

מעת לעת מבצעת החברה העלאות שכר במסגרת כוללת שמאושרת על-ידי דירקטוריון החברה וממומשת על-ידי ההנהלה בהתאם להישגיו של כל עובד ועובד. העלאות שכר אלו מיועדות לשמירה על כוח האדם בחברה וגם לשתפו בהצלחותיה. בנוסף, שותפים כל העובדים, לרבות נושאי המשרה (המתגמלים לפי מדיניות התגמול של החברה), במענק הצלחה שנתי העומד על סך כולל של כ-10% מהרווח הנקי המאוחד של החברה. חלק ממענק זה מוענק באופן שווה ע"פ נהלי החברה לכלל העובדים בחברה כביטוי לשיתופם בהצלחת החברה, ושארית המענק מוענק בהתאם לביצועי העובד הספציפי (ובמקרה של נושאי משרה בהתאם למדיניות התגמול של החברה).

3.8.7 חוזי העסקה

כל עובדי החברה מועסקים על-פי חוזי העסקה אישיים (למעט חברי הקיבוץ כמפורט לעיל) ומתקבלים לעבודה לאחר בדיקת התאמתם. על עובדי החברה חלות חלק מהוראות ההסכם הקיבוצי בענף המתכת, החשמל והאלקטרוניקה, מכוח צו הרחבה שהוציא שר הרווחה. יחסי העבודה בחברה הינם תקינים. בשנים האחרונות לא היו בחברה סכסוכי עבודה או שביתות.

עובדי הייצור עובדים ברובם על-פי שכר עבודה שעתי הכולל זכאות לתוספת בגין שעות עבודה נוספות ולתוספת משמרות בהתאם לדין. לעומת זאת, תנאי העסקתם של רוב עובדי המטה והמנהלים קבועים בחוזה גמול מאמץ מיוחד.

עובדי חברת-הבת MTUS ואקסי ארה"ב מועסקים בחוזים אישיים על-פי הדין הנהוג בארה"ב. קביעת השכר והעלאות שכר (לעובדים שאינם נושאי משרה) מובאות לאישור הנהלת חברת-הבת טרם יישומן.

עובדי חברת-הבת MTFR מועסקים בחוזים אישיים בכפוף לדין במקום העסקתם. על העובדים בצרפת חלים, בהתאם לדין שם, ההסכמים הקיבוציים הרלוונטיים.

עובדי חברות הבת MTSP, MTAU ו-BF מועסקים בחוזים אישיים.

3.8.8 מסלולי קידום

החברה מפתחת על-פי צרכיה מסלולי קידום אישיים, הכוללים לגבי עובדי החברה בישראל גם מימון לימודים, תוך מחויבות לעבוד בחברה פרק זמן מינימלי.

3.8.9 שינויים במבנה ארגוני

בראשית חודש פברואר 2023 נכנס מר פראנק סוגארד לתפקידו כ-CRO של החברה והוא מכהן גם כנשיא Americas, EMEA and APAC.

בחודש מאי 2023 סיימה גבי ביאטריקס פלאק את תפקידה כמנהלת חברת BF. מר יורי כץ המנהל את ההפצה בטרטוריית EMEA מנהל במקומה את חברת BF באופן זמני.

3.8.10 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

א. להלן הרכב ההנהלה הבכירה ליום 31 בדצמבר, 2023 :

שכירים						
ישראל	MTSP	BF	MTUS	MTFR	MTAU	
1	1	1	1	1	*2	מנכ"ל
**8			7	4	6	נושאי משרה וחברי הנהלה בכירה
9	1	1	8	5	8	סה"כ

* ב- MTAU מכהנים שני מנכ"לים משותפים.

** אחד הסמנכ"לים בישראל הוא מר פראנק סוגארד שמתפקד גם כנשיא Americas, EMEA and APAC.

3.8.11 תגמול מנהלי החברה

א. חוזי ההעסקה של נושאי המשרה הבכירים כוללים זכות לקבלת מענקים שנתיים המותנים בביצועי החברה ובעמידה ביעדים אישיים, בהתאם למדיניות התגמול של החברה. לנתונים נוספים אודות שכר והטבות לחמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר בקבוצה, ראו סעיף 6 לחלק ד' שבדוח התקופתי לשנה זו.

ביום 27 בדצמבר, 2017 אימצה החברה תוכנית להענקת אופציות לעובדים, יועצים, מנהלים, דירקטורים ונותני שירותים, בהיקף של עד 4,000,000 אופציות. בהתאם להחלטות ועדת התגמול מיום 6 בפברואר 2022 ודירקטוריון החברה מיום 13 בפברואר 2022, הורחבה מסגרת התכנית המקורית באופן שהחברה תוכל להקצות עד 3,190,000 אופציות (לא סחירות) נוספות הניתנות למימוש לעד 3,190,000 מניות רגילות נוספות. לפרטים נוספים אודות אימוץ תכנית האופציות ראו דיווח מיום 28 בדצמבר, 2017 (מספר אסמכתא: 2017-01-118420), אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפנייה. בהמשך לכך וליישום התכנית החליט דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול של החברה) על פרסום מתארים, פרסום הצעות פרטיות ועל הקצאת אופציות, במועדים שונים הכוללים בשנתיים האחרונות את המנויים מטה :

החלטה מיום/ פרסום מיום	מהותה	כמות אופציות מוקצות	הערות/פרטים נוספים
24.2.2022	פרסום מתאר (שלישי) להענקת אופציות		מתאר להקצאת עד 3,308,385 אופציות (לא סחירות) הניתנות למימוש לעד 3,308,385 מניות רגילות
13.2.2022	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי למנכ"ל החברה	240,000	
17.5.2022	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי	815,000	הקצאת אופציות למנהלים ועובדים. בפועל הוקצו 775,000 בשל עזיבת עובדים

החלטה מיום/ פרסום מיום	מהותה	כמות אופציות מוקצות	הערות/פרטים נוספים
28.11.2022	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי	85,000	הצעה פרטית למנהל מכח המתאר השלישי
21.3.2023	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי	110,000	הצעה פרטית למנהל מכח המתאר השלישי
17.5.2023	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי למנכ"ל החברה	110,000	
17.5.2023	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי	930,000	הקצאת אופציות למנהלים ועובדים ולמנהל חברה-בת (שלא מתקיימים לגבי יחסי עובד-מעביד). בפועל הוקצו 910,000 בשל עזיבת עובדים

* עובדים ומנהלים שמתקיימים בינם לבין החברה יחסי עובד מעביד ואשר על ההקצאה להם חלים הוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א-1961 (להלן: "הפקודה"), והוראות המתאר שהתפרסם ביום 26 בפברואר, 2018 (על תיקון לו מיום 15 במרץ, 2018) (להלן: "המתאר")

לפרטים נוספים אודות המתארים (ראשון עד שלישי) להקצאת אופציות כאמור לעיל, ראו מתאר מיום 26 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-019252), תיקון למתאר מיום 15 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא 2018-01-025342), מתאר שני להקצאת אופציות מיום 7 ביוני, 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-036139), מתאר שלישי מיום 24 בפברואר, 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-022987) אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה. לעניין הקצאת אופציות למנכ"ל ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 14 בפברואר, 2022 ומיום 17 במאי, 2023 (מספר אסמכתאות: 2022-01-015924 ו- 2023-01-052842, בהתאמה), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

ב. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה הבכירה מועסקים בחוזים אישיים. עלות שכרם של חמשת מקבלי השכר הגבוה בקבוצה בשנת 2023 הסתכמה ב-13.1 מיליון ₪ (כמפורט בתקנה 21 בחלק ד').

לחברה מדיניות תגמול לנושאי המשרה בחברה (להלן: "מדיניות התגמול"), הקובעת את הכללים והמסגרת לתגמול נושאי המשרה בחברה, לרבות שכר קבוע, מענקים שנתיים, תגמול הוני ותשלומים נוספים במעמד כנושאי משרה. מדיניות התגמול אומצה לראשונה בשנת 2013 ועברה מספר עדכונים בשנים 2017, 2019, 2020 ו-2021, וכמתחייב מהוראות הדין חודשה מדי שלוש שנים. ביום 4 באפריל, 2022 אישרה האסיפה הכללית תיקונים נוספים למדיניות התגמול שעניינם עדכון משקלות מרכיבי התגמול השונים של נושאי המשרה בחברה. כמו כן ביום 18 בינואר, 2023 אישרה האסיפה הכללית את חידוש מדיניות התגמול לתקופה נוספת של 3 שנים, תוך תיקונה ועדכונה בעניינים שונים (בהם: התאמתה לתגמול נושאי משרה הפועלים מחו"ל; עדכון העקרונות הכלליים לדרך קביעת רכיבי התגמול השונים; עדכון תקרות התגמול הקבוע והמשתנה לנושאי המשרה בחברה; הוספת אפשרות להענקת מענק חתימה ומענק שימור חד פעמי לנושא משרה; עדכון הכללים להענקת מענק חד פעמי; עדכון הוראות שונות בנוגע לתגמול ההוני ולמענק הפרישה; והוספת פטור לדירקטורים ונושאי משרה). לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול ועדכוניה השונים, ראו דוח זימון האסיפה הכללית מיום 25 בדצמבר, 2019 (מספר אסמכתא

2019-01-123487) תיקון לו מיום 26 בפברואר, 2020 (מספר אסמכתא 2020-01-016561), דוח זימון האסיפה הכללית מיום 28 ביולי, 2021 (מספר אסמכתא 2021-01-124086), דוח זימון האסיפה הכללית מיום 14 בפברואר, 2022 (מספר אסמכתא 2022-01-015924) ודוח זימון האסיפה הכללית מיום 29 בנובמבר, 2022 (מספר אסמכתא 2022-01-143755) ותיקון לו מיום 10 בינואר, 2023 (מספר אסמכתא 2023-01-005682), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

ביום 18 בינואר, 2023 אישרה האסיפה הכללית (בהמשך לאישורי ועדת התגמול והדירקטוריון) את העלאת שכרו של מנכ"ל החברה הנכנס מר שרון גולדנברג. פרטים נוספים בדבר החלטה זו ניתן למצוא בדוח זימון האסיפה הכללית מיום 29 בנובמבר, 2022 (מספר אסמכתא 2022-01-143755) ותיקון לו מיום 10 בינואר, 2023 (מספר אסמכתא 2023-01-005682), ובדיווח המידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 19 בינואר, 2023 (מספר אסמכתא 2023-01-009315), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

3.9 חומרי גלם וספקים

3.9.1 חומרי גלם עיקריים

חומרי הגלם והרכיבים המשמשים את החברה בתהליך יצור הרובוטים והאזעקות כוללים בעיקר מנועים (מנועי הנעה ומנועי שאיבה), מכלולים אלקטרוניים שונים (מעגלים מודפסים, רכיבים, ספקי-כוח, צמות ורכיבים אחרים), רכיבי פלסטיקה (חלקי גוף המנקה האלקטרוני, מיסבים ומסננים) וכבלי כוח יחודיים.

חומרי הגלם למוצרי החברה נרכשים על-ידי החברה על בסיס הזמנות בפועל מהלקוחות וכן לפי הערכות החברה ועל בסיס תחזית מכירות, בהתחשב בצריכה הצפויה וזמן האספקה לפריט. תקופת האספקה השגרתית לכלל חומרי הגלם הינה 20-90 ימים. לפריטים שזמן אספקתם ארוך יותר - מחזיקים הספקים מלאי ביטחון לבקשת החברה. ברכיבים אלקטרוניים מסויימים שזמן אספקתם ארוך באופן חריג, החברה מצטיידת לטווח ארוך יותר.

החברה רוכשת את חומרי הגלם הדרושים לייצור מוצריה בעיקר מספקים בישראל ובדרום מזרח אסיה. במהלך תקופת הדו"ח, כתוצאה מהתקפות החותיים, ישנה עלייה במחירי הובלת חומרי גלם מהמזרח, ופרק זמן ארוך יותר בהבאת חומרי גלם ליצור בישראל. (לעניין זה ראו גם סעיף 1.6.5 לעיל).

3.9.2 ספקים והתקשרויות עם ספקים

להלן נתונים אודות שיעור הרכישות של חומרי גלם מספקים עיקריים מתוך סך הרכישות של החברה בשנת הדוח:

ספק	סוג חומר הגלם	שיעור רכישות מתוך סך כל רכישות חומרי גלם של החברה בכללותה
ספק א'	מנועים	4.21%
ספק ב'	כבלים	3.66%
ספק ג'	פלסטיקה	7.00%
ספק ד'	ספקי כוח	3.90%

מדיניות החברה היא כי ביחס לכל אחד מסוגי חומרי הגלם לתחומי הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות וכן לאזעקות, יהיה לחברה ספק אחד מרכזי וספק אחד מישני, אשר יוכל להוות חלופה במקרה שהספק העיקרי יחדל לספק את חומרי הגלם מכל סיבה שהיא. אם נוצרת תלות של החברה בקבלת חומר גלם מסוים מספק בודד, היא פועלת להסמך ספק נוסף על-פי תו התקן ISO 9001 2008, על-מנת להבטיח את עתודות חומרי הגלם. לעניין התמודדות החברה עם משבר שרשרת האספקה, ראה סעיף 1.6.5 לעיל.

החברה שואפת לעבוד עם לפחות שני ספקים למרבית חומרי הגלם העיקריים לתחומי הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות, האזעקות והכיסויים, והיא ממשיכה במאמצים להסמך ספקים נוספים במטרה להנמיך את הסיכון שבספק יחיד ובמטרה להוריד עלויות. להערכת הנהלת החברה, ישנם מקרים בודדים בהם היא תלויה בטווח הקצר בספק יחיד והיא פועלת למיזעור הסיכון. במקרים בודדים, הספק החלופי יקר יותר, ובמקרה של הכרח בהפניית

ההזמנות אליו, יתייקר המוצר ובהכרח תפגע רווחיותו. אולם אין באף רכיב בודד להשפיע מהותית על הרווחיות.

לחברה ול-MTFR הסכמים עם ספקיה לתקופות הנעות בין שנה לשנתיים. החברה מתקשרת עם ספקיה בהסכמים קצרי-טווח, הכוללים פרטים בדבר כמות המוצרים המוזמנים, מחירם, זמני אספקה ושמירת מלאי בטחון.

ביחס לספקי הכוח ולמנועים, מתקשרת החברה בהסכמים לתקופות של כשנה. עם כל ספקיה המרכזיים לחומרי גלם קיימים קשרי מסחר של מספר שנים.

3.10 הון חוזר

3.10.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

הצטיידות החברה בחומרי גלם לתחומי הרובוטים לניקוי הברכות הפרטיות והציבוריות והאזעקות מתחילה בחודשים יוני-ספטמבר בכל שנה, ורמת מלאי חומרי הגלם מגיעה לשיאה בחודשים אוקטובר-פברואר. מרבית לקוחות החברה מעבירים תחזית הצטיידות שנתית לתחומי הרובוטים לברכות הפרטיות והציבוריות והאזעקות במהלך החודשים אוקטובר עד דצמבר, והחברה מזמינה חומרי גלם נוספים ככל שעולה הצורך מצפי ההזמנות.

לנוכח הביקוש המוגבר למוצרי החברה ואתגרי שרשרת האספקה בשנות הקורונה, פעלה החברה (בעיקר בשנת 2021) לרכישה מוקדמת יותר, ובהיקף גבוה יותר של רכיבים וחומרי גלם על מנת להבטיח מענה לביקוש למוצריה ולשמר את הרצף בפעילות הייצור. כתוצאה מכך, לנוכח הירידה בביקוש בקרב המפיצים וחזרת רמות הביקוש של הצרכנים הסופיים בשוק הברכות למאפייניהם טרום תקופת הקורונה חל גידול ניכר במהלך 2022 במלאי חומרי הגלם. החברה פעלה במהלך שנת הדוח, וממשיכה לפעול כיום על מנת להקטין את היקפי מלאי חומרי הגלם בעיקר דרך ניהול הדוק יותר של תחזית המכירות וההזמנות לספקים.

החברה מחזיקה באופן תמידי מלאי מכלולים מורכבים, בשל הרצון להיענות לכל דרישת שוק מזדמנת. מלאי זה נדרש במהלך החודשים הראשונים של השנה על-מנת לענות על הזמנות לא מתוכננות, והוא חשוב במיוחד בחודשי הקיץ בהם זמן התגובה הנדרש להזמנה קצר עד כדי ימים בודדים.

מדיניות החברה הינה להחזיק חומרי גלם המאפשרים יצור מוצרים לתקופה של שלושה חודשים, תוך שמירת מלאי בטחון להזמנות בלתי צפויות. החברה מחוייבת ללקוחותיה לייצור ע"פ הזמנות שנמסרו לחברה בהתאם לתחזית שהתקבלה ואושרה על ידה, כל זאת בהלימה לתוכנית חודשית שהוגדרה על ידי החברה ללקוחותיה השונים.

3.10.2 מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

בעבר הרחוק, הייצור בחברה נעשה בעיקר על בסיס הזמנות בלבד. לפיכך, באופן כללי, החברה לא החזיקה מלאי מוצרים גמורים, אלא לפרק זמן מינימלי הנדרש לה על-מנת להתאים את זמני הייצור עם מועדי המשלוח הצפויים.

עקב גידול בפעילות חברות-הבת וגידול ניכר במחזורי הפעילות בכלל, גדל ההון החוזר של החברה כתוצאה ממלאי תוצרת גמורה (להלן: "תוצ"ג") המוחזק בחברות הבת ובמחסני החברה בישראל. כאמור, בעקבות הירידה בביקושים למוצרי החברה בקרב מפיצים ודילרים עם סיום תקופת הקורונה (מהחציון השני של 2022), חלה עלייה משמעותית במלאי תוצ"ג בחברה ובחברות הבת. במהלך שנת הדוח, פעלה החברה על מנת להקטין את מלאי התוצ"ג במגוון אמצעים. (לענין אפקט הפוסט קורונה ראו סעיף 1.6.4 לעיל).

כמו-כן, חלק מהותי מהייצור עבור ארה"ב מוקדם לרבעון 4 בכל שנה, על-מנת שיוכל להישלח בדרכי הים ולהגיע למחסנים בארה"ב לקראת רבעון 1 של השנה העוקבת ובמהלכו. גם העלייה במכירות MTAU והמרחק הרב ליבשת זו, הביאו לעליה משמעותית במלאי התוצרת הגמורה בטריטוריה זו.

ביום 31 בדצמבר, 2023 החזיקה החברה מלאי מוצרים גמורים באתרי הייצור בארץ, בחברת-הבת MTUS (כולל אקסי ארה"ב), בחברת-הבת MTAU, בחברת-הבת MTFR, ובחברת BF בסך של כ- 609 מיליון ₪ המיועדים להימכר בעיקרם במהלך חציון 1, 2024. לחברה כ- 327 ימי מלאי (הכולל מלאי תוצרת גמורה כאמור, מלאי בתהליך וחומרי גלם) בממוצע (לעומת כ-

279 ימי מלאי אשתקד) שהם תולדה של אפקט הפוסט קורונה. יש לציין כי ימי מלאי חומרי הגלם מסתכמים בכ- 88 ימים (לעומת כ-86 ימים אשתקד).

3.10.3 מדיניות החזרת סחורות

לחברה אין מדיניות של החזרת סחורה על-ידי הלקוחות, ובפועל לא היו לחברה החזרות מלקוחות בעבר, למעט מקרים בודדים של החזרות מרשתות גדולות בארה"ב כפי שנהוג במדינה זו באופן כללי. ראו להלן מדיניות החברה באשר למתן אחריות למוצריה.

3.10.4 מדיניות מתן אחריות למוצרים

החברה נושאת באחריות לטיב מוצריה ולפגמים בהם מכוח הדין, וכמו-כן היא אחראית כלפי לקוחותיה לעמידה בהגדרות ובמפרטי המוצר שסוכמו ספציפית עימם, בהתאם להוראות הסכמיה עם לקוחות אלו. החברה מעניקה ללקוחותיה אחריות של שנה עד ארבע שנים, או למשך מספר שעות פעולה נתון - על יחידות ההנעה ועל החלקים שאינם מתכלים במנקי הבריכות הפרטיות. מפיצי החברה מעניקים ללקוחות-הקצה הרוכשים מנקים אלקטרוניים, המיועדים לבריכות פרטיות בדרך-כלל, אחריות לשנתיים עד ארבע שנים, על כלל החלקים של הרובוט. לקוחות-קצה הרוכשים מוצרים לבריכות ציבוריות מקבלים מהמפיצים ומהחברה אחריות לשנתיים, או למגבלת שעות עבודה. המוצרים הנלווים שהחברה מוכרת מגובים באחריות הניתנת על-ידי יצרניהם.

3.10.5 מדיניות אשראי

א. אשראי ללקוחות

החברה מעניקה ללקוחותיה אשראי לתקופה שבין 1 עד 120 ימים בהתאם ללקוח וסוג ההתקשרות. בשנת 2023 עמדה תקופת האשראי הממוצעת במאוחד על כ- 68 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי ללקוחות החברה במאוחד בשנת 2023 הסתכם ב- 357,898 אש"ח.

החברה נוהגת בדרך-כלל שלא לבצע מכירה בהיקף מהותי ללקוחות בארץ ובחו"ל ללא ביטוח אשראי או בטוחה אחרת, כדוגמת מכתב אשראי מבנק, או תשלום מראש. בחברות הקבוצה קיימת בדרך כלל פוליסת ביטוח אשראי התואמת את מדיניות החברה. בנוסף, כל חברות הקבוצה מבצעות בדיקות שונות על איתנותם הפיננסית של הלקוחות וגם מעקב הדוק על הגבייה. בפועל, מרבית לקוחות החברה עובדים בגבולות המסגרת של ביטוח האשראי.

אשראי הלקוחות למוצרים המיועדים לבריכות פרטיות דומה לאשראי למוצרים המיועדים לבריכות ציבוריות.

ב. אשראי ספקים

החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה שבין 1 עד 105 ימים. בשנת 2023 עמדה תקופת האשראי הממוצעת שהעניקו לחברה ספקיה על 76 ימים. ההיקף הממוצע של חובות החברה לספקים ונותני שירותים במהלך שנת 2023 הסתכם בכ- 216,100 אש"ח.

3.11 השקעות

במהלך שנת הדו"ח החברה העמידה הלוואות לזמן קצר ל-MTUS על סך 15 מיליון דולר ארה"ב.

3.12 מימון

3.12.1 לפרטים אודות מימון רכישת חברת אקסי ארה"ב, ראו סעיף 3.15.8 להלן.

3.12.2 מסגרות אשראי לזמן קצר

לחברה מסגרות אשראי לזמן קצר שהסתכמו ליום 31 בדצמבר, 2023 בכ- 856 מיליון ₪ שמתוכן נוצלו כ- 574 מיליון ₪ במהלך השנה.

מסגרות האשראי לזמן קצר הן שקליות (חלקן בריבית קבועה וחלקן צמודות לפריים) ומט"חיות (חלקן בריבית קבועה וחלקן צמודות למדד - Secured Overnight Financing Rate (SOFR).

הריבית הממוצעת נכון לסוף החציון הראשון של השנה היא 6.8%, וכ- 6.7% נכון לסוף החציון השני של השנה.

3.12.3 הלוואות לזמן ארוך

בשנת 2018 העניקה החברה ל- MTFR מכתב נוחות בגין הלוואה בסך 2 מיליון אירו שנטלה חברה זו לתקופה של חמש שנים בריבית קבועה של 1.50%, במסגרת התחייבה החברה להמשיך ולהחזיק יותר ממחצית הון המניות וזכויות ההצבעה ב- MTFR, כל עוד ההלוואה לא נפרעה ולפעול כמיטב היכולת לכך ש- MTFR תעמוד בכל התחייבויותיה לפי הסכם ההלוואה. יתרת ההלוואה לסוף 2023 היא כ- 70 אלף אירו.

באפריל 2023 העניקה החברה ל- MTFR מכתב נוחות בגין הלוואה בסך 3 מיליון אירו שנטלה חברה זו לתקופה של 4 שנים בריבית קבועה של 4.15%, במסגרת התחייבה החברה להמשיך ולהחזיק יותר ממחצית הון המניות וזכויות ההצבעה ב- MTFR, כל עוד ההלוואה לא נפרעה ולפעול כמיטב היכולת לכך ש- MTFR תעמוד בכל התחייבויותיה לפי הסכם ההלוואה. יתרת ההלוואה לסוף 2023 היא כ- 2.9 מיליון אירו.

נכון לסוף חודש דצמבר 2023 לחברה יתרת הלוואות של כ- 257 מיליון ₪, הכוללות הלוואות צמודות דולר וצמודות שקל בריביות קבועות ומשתנות, בריבית ממוצעת של 5%.

3.12.4 גיוס מקורות נוספים

ההלוואות ומסגרות האשראי הקיימות המתוארות לעיל צפויות להספיק לחברה לממן את המשך פעילותה נכון ל- 31 לדצמבר, 2023. בנוסף בוחנת החברה אפשרות הגדלה וגיוון מקורות המימון שלה.

3.13 מיסוי

לפרטים בדבר מיסוי החברה וחברות-הבת, ראו באור 20 לדוחות הכספים.

3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד

3.14.1 רישיון עסק

לחברה רישיון עסק לאתר הייצור והמטה הנמצאים בקיבוץ יזרעאל.

3.14.2 תקינה

א. מערכת ניהול האיכות של החברה הוסמכה על-ידי מכון התקנים הישראלי כעומדת בדרישות התקן הישראלי ת"י והבינלאומי ISO 9001: 2015. תוקפו של האישור הוא עד ליום 11 ינואר, 2025.

ב. החברה עומדת בתקן ISO14001, תקן בין לאומי לניהול סביבתי. התקן עוסק בחיסכון באנרגיה, שימוש בחומרים מסוכנים, מניעת שפכים, וייצור ידידותי לסביבה. תוקפו של האישור הוא עד ליום 5 ביולי, 2024.

ג. מוצרי החברה המשווקים לאירופה נבדקו במעבדות מורשות, לבחינת עמידתם בדרישות הדירקטיבות הרלוונטיות של ה- EC. בהסתמך על דוחות הבדיקה הופקו למוצרים הצהרות התאמה לדרישות EC. האישורים יעמדו בתוקפם כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכון.

ד. מוצרים המשווקים לארה"ב שעבורם נדרש תקן בטיחות נבדקו במעבדת INTERTEK ו- TUV. החברה הוסמכה לסמן את המוצרים בסמל ETL Listed Mark ו- TUV. בנוסף, הם נבדקו לעמידה ב- FCC וקיבלו אישור לסמנים ככאלה. המוצרים נבדקו לעמידתם בדרישות תקני UL הרלוונטיים. תקנים אלה הינם לרובוט ולספק הכוח של המנקה האלקטרוני, שניתן להסיעו גם על-ידי עגלת שירות. בדיקת המוצרים בהתאם לתקנים

אלה מבטיחה כי המוצרים נבדקו ועומדים בתנאים הנדרשים בתהליכי יצור ובטיחות המוצר. האישורים יעמדו בתוקפם כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכונם.

ה. תקן UL1081 האמריקאי עוסק ברובוטים לניקוי בריכות-שחייה (ולא רק בספק הכוח). החברה החליטה לעמוד בתקן זה (אף כי איננה חייבת לעשות כן), בכדי לבדל את מוצריה בהשוואה למתחרים בטריטוריה חשובה זו. חלק ממוצרי החברה כבר עומדים בתקן ומוצרים נוספים של החברה נמצאים בשלבי הסמכה.

ו. מוצרי החברה המשווקים לאוסטרליה נבדקו לבחינת עמידתם בתקינה הרלוונטית באוסטרליה ובניו-זילנד ונמצאו מתאימים לדרישות. האישורים יעמדו בתוקפם כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכונם.

ז. כאמור בסעיף 2.3.1 לעיל, מוצרי האזעקות של חברת MTFR עומדים בתקנים הצרפתיים לאזעקות, כמו-כן, הכיסויים האוטומטיים עומדים בתקני הבטיחות הנדרשים בצרפת.

ח. מוצרי החברה המשווקים ליפן נבדקו בהתאם לדרישות הרלוונטיות על-ידי הגוף המסמך PSE ונמצאו מתאימים לדרישות. האישורים יעמדו בתוקפם, כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכונם.

3.15 הסכמים מהותיים

3.15.1 הסכם בין החברה לקיבוץ לאספקת שירותים

החברה קשורה עם הקיבוץ בהסכם לאספקת שירותים על-ידי הקיבוץ לחברה מיום 12 ביוני, 2004, (ואשר סווג על-ידי ועדת הביקורת ביום 29 בספטמבר 2016 כעסקה זניחה). הסכם זה חודש בינואר 2022 לתקופה של חמש שנים נוספות.

על-פי ההסכם, התחייב הקיבוץ להעניק לחברה מגוון שירותים כמצוין להלן בתמורה של 39,166 ₪ לחודש. לסכום זה נקבע מנגנון הצמדה למדד המחירים לצרכן. נכון לחודש דצמבר 2023 - החברה משלמת כ- 48.5 אלף ₪ לחודש עבור שירותים אלו.

השירותים כוללים: שירותי תחזוקה וניקיון, שירותי שמירה, תקשורת, שירותי חירום, עזרה ראשונה, תברואה ואספקת מזון בחדר האוכל של הקיבוץ לכוח האדם המועמד לרשות החברה על-ידי הקיבוץ.

3.15.2 הסכם ניהול ושימוש בידע בין החברה לקיבוץ

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם להספקת שירותי ניהול ושימוש בידע על-ידי הקיבוץ לחברה, אשר במהלך השנים האחרונות הובא לאישור מחודש על-פי הוראות תיקון 16 לחוק החברות, תוקן ועודכן במסגרת אישורים אלו (בין היתר אגב הפחתה מהותית של התמורה המשולמת לקיבוץ בגין הסכם זה). הסכם זה חודש ביום 4 בינואר, 2021 ותוקפו לאחר אישור אחרון זה יסתיים עד ליום 30 באפריל, 2024¹¹ (להלן: "הסכם הניהול"). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 בנובמבר, 2020 (מספר אסמכתא 128424-01-2020), המובא על דרך ההפנייה.

על-פי הסכם הניהול (לאחר חידושו האחרון), הקיבוץ מספק לחברה שירותי ניהול וייעוץ בתחומים שיהיו דרושים לחברה ושהינם בתחום המומחיות, הידע והניסיון של הדירקטורים מטעמו וזאת בתמורה לתשלום דמי ניהול כדלקמן:

(1) בגין חמישה (5) דירקטורים מטעם הקיבוץ, עבור פעילותם במסגרת עבודת הדירקטוריון - תגמול בסך של 637,595 ₪ לשנה, כשרבע מסכום קבוע זה משולם בתחילת כל רבעון.

(2) בגין פעילות יו"ר הדירקטוריון ופעילותו המיוחדת של דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון - תגמול שנתי בסך 900,000 ₪ ו- 300,000 ₪ לשנה, בגין כל אחד מהשניים

¹¹ תוקפו של הסכם הניהול, שעתידי היה להסתיים ביום 31.12.2023, הוארך בהחלטת דירקטוריון החברה מיום 25.12.2023, בהתאם להוראות חוק הארכת תקופות ודחיית מועדים (הוראת שעה - חרבות ברזל) (סדרי מינהל, תקופות כהונה ותאגידים), תשפ"ד-2023, עד ליום 31.3.2024.

בהתאמה. מתוך תשלומים אלו, תשלום בסך של 618,000 ₪ מותנה בעמידה ביעדים שייקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד (להלן: "התגמול המותנה"). דמי הניהול שאינם מותנים כאמור, ישולמו בתחילת כל רבעון. התגמול המותנה ישולם במועד תשלום המענק השנתי למנכ"ל.

(3) בגין זמינות אמצעי יצור - תגמול שנתי בסך של 465,000 ₪ עבור אופציה להשכרת שטחים נוספים מהקיבוץ (וויתור הקיבוץ על זכויות בנייה להן הוא זכאי בשטחים אחרים, לטובת הבנייה עבור החברה, וזאת ללא תשלום תמורה נוספת על-ידי החברה, מעבר לרכיב התגמול שכאן) ובגין מחויבות הקיבוץ להעמדת שירותי כוח-אדם, כאמור בהסכם אספקת כוח האדם בין החברה לקיבוץ (ראו סעיף 3.8.2 לעיל). תשלום זה ישולם בתחילת כל רבעון.

השירותים שמספק הקיבוץ לחברה על-פי ההסכם כוללים בנוסף העמדת הידע שנצבר בקיבוץ ובתאגידים השייכים לו, בקשר עם פעילות החברה בתחום המנקים האלקטרוניים לבריכות-שחייה לרשות החברה, על-ידי דירקטורים מטעמם. לפרטים נוספים ראו דוח העסקה שפרסמה החברה ביום 30 ביולי, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-071004) ודוח העסקה שפרסמה החברה ביום 29 בנובמבר, 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-128424), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפנייה.

לאחר תאריך הדוח אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את חידוש הסכם הניהול בשינויים מסויימים, כמפורט בדוח זימון אסיפה כללית המתפרסם בסמוך לפרסום דוח זה.

3.15.3 הסכם עם הקיבוץ לשכירת המבנים והשטחים המשמשים את החברה

נכון לחודש דצמבר 2023, בהתאם להסכם שכירות מיום 12 ביוני, 2004 (להלן: "הסכם השכירות"), החברה שוכרת מהקיבוץ שטח כולל של 44,439 מ"ר, מתוכם כ-10,215 מ"ר מבני משרדים ומבני יצור, 15,934 מ"ר מחסנים וסככות ו-18,290 מ"ר חצרים. הסכם השכירות הורחב מספר פעמים, באופן שאיפשר לה לאורך השנים הרחבת מבני הייצור שלה, מחסניה ומשרדיה לצורך צמיחתה המואצת. הסכם זה תקף לעשרים וארבע שנים עד ליום 31 בדצמבר 2027 (לאחר שתקופה זו אושרה בהתאם להוראות סעיף 16 לחוק החברות), והחברה רשאית להביאו לכלל סיום בהתראה מוקדמת של שנים-עשר חודשים מראש.

על-פי הסכם השכירות ונכון לחודש דצמבר 2023, משלמת החברה לקיבוץ דמי שכירות חודשיים כדלקמן: 29.65 ₪ למ"ר שטח בנוי, 4.71 ₪ למ"ר חצרים ו-17.19 ₪ למ"ר מחסנים וסככות, והכל בנוסף לסכום קבוע של כ-34 אש"ח לחודש. דמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן לסוף שנת 2023, ומשולמים ביום הראשון של כל רבעון תמורת הרבעון העוקב (לתשלום נוסף בגין שירותי שטחים להשכרה ראו סעיף 3.15.2 לעיל).

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ בהתאם להסכם השכירות משנת 2004 עומדים על סכום של כ-740 אש"ח.

כל השטח המושכר לחברה משמש אותה בפועל. השטח הבנוי משמש את החברה למשרדים ולאולמות יצור. שטח המחסנים משמש לאיחסון ושטח החצרים משמש לחניות וכשטח תפעולי כללי.

3.15.4 הסכם עם הקיבוץ להקמת והשכרת קמפוס החברה

ביום 2 בספטמבר, 2021 אישרה האסיפה הכללית (בהמשך לאישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה מהימים 28 ביוני, 2021 ו-30 ביוני, 2021 בהתאמה) את התקשרות החברה בהסכם עם הקיבוץ לשכירת שטח נוסף מהקיבוץ, הצמוד למפעל החברה ומשרדיה הקיימים, ואשר על גביו תקים החברה, ביחד עם הקיבוץ, באופן מדורג, קמפוס משרדים חדש - שיכלול שלושה מבנים אשר ישמשו את חטיבת הטכנולוגיות, חטיבת השיווק ואת מטה החברה (להלן: "הסכם השכירות החדש" ו"הקמפוס"). על פי הסכם השכירות החדש בתום בניית הקמפוס כולו תשכור החברה מהקיבוץ שטחים בהיקף של כ-13,000 מ"ר שטח בנוי (מבנה מטה החברה, מבנה הטכנולוגיות ומבנה הטריטוריות) וכ-10,000 מ"ר מגרשי חניה ושטחי שירות.

תקופת השכירות תחל במועד העמדת השטח הראשון שתושלם הקמתו לרשות החברה ותסתיים 10 שנים לאחר מסירתו של המבנה האחרון שיוקם לידי החברה, ולחברה תהיה האופציה להאריך את תקופת השכירות בשתי תקופות נוספות, בנות 5 שנים כל אחת.

על-פי המוסכם עלויות הקמת הקמפוס יחולקו בין החברה לקיבוץ, כך שהקיבוץ יישא בכלל עלויות הבניה של מעטפת המבנים (המוערכות בסך כולל של כ- 75 מיליון ₪) בהתאם לתקציב שיאושר מראש לכל מבנה, לרבות תכנון אדריכלי, ולמעט עלויות תכנון והקמת פנים מבנים, ואילו החברה תישא בעלויות התכנון ועבודות הבינוי של פנים המבנים בהתאם לצרכיה (המוערכות בכ- 80 מיליון ₪).

בתמורה להשכרת הקמפוס, תשלם החברה לקיבוץ דמי שכירות שנתיים המחושבים לפי תשואה שנתית של 6.0% על עלויות התכנון והבניה של מעטפת המבנים, כפי שיאושרו על ידי החברה, כשתשלומים אלו צמודים למדד. סך תשלומי דמי השכירות השנתיים עבור הקמפוס בתום הבניה (כולל חלק יחסי בתשואה על עלויות תשתיות אזור התעשייה של הקיבוץ בו ימוקם הקמפוס, המהווה את חלק הארי של אזור התעשייה) צפוי לעמוד על סך כולל של כ- 4,500,000 ₪. ככל שהחברה תבחר לממש מי מהאופציות להארכת תקופת השכירות, תוגדל התמורה המשולמת לקיבוץ כדמי שכירות בגין המושכר ב- 5% בכל מימוש של אופציית הארכה. כמו כן תשלם החברה לקיבוץ דמי אחזקה וניהול חודשיים בגין שירותי תחזוקה של תשתיות הקמפוס בסך 2 ₪ למ"ר של שטח מבנה.

כמו כן הוסכם כי החברה תהיה רשאית, במהלך תקופת השכירות של הסכם השכירות החדש (על הארכותיה, ככל שיהיו) לשכור שטחים נוספים, מתוך השטחים המשוריינים לה בהתאם להסכם הניהול (כאמור בסעיף 3.15.2 לעיל), ובלבד ששטחם הכולל לא יעלה על השטח הכולל של השטחים שתשכור במסגרת הסכם השכירות החדש.

לפרטים נוספים אודות הסכם ההתקשרות החדש ראו דיווח מידי של החברה מיום 28 ביולי, 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-124050), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

בניית המבנה הראשון בקמפוס, מבנה לחטיבת הטכנולוגיות, הושלמה והוא נמסר לחברה ביוני 2023 ואוכלס בחודש ספטמבר 2023, ובהתאמה תקופת השכירות לפי הסכם הקמפוס החלה ביום 1 ביוני, 2023. דמי השכירות החודשיים עבור מבנה הטכנולוגיות, כולל דמי השירות (2 ₪ למ"ר בנוי) עומדים על כ- 148 אש"ח.

בחודש אוגוסט 2022, החלה הבניה של המבנה השני בקמפוס, מבנה המטה, אשר בנייתו צפויה להסתיים בחודש אוגוסט 2024.

בתום בניית שני המבנים (מבנה הטכנולוגיות ומבנה המטה), תשכור החברה מהקיבוץ במסגרת הסכם השכירות החדש, כ- 9,000 מ"ר שטח בנוי וכ- 10,000 מ"ר מגרשי חניה ושטחי שירות.

טרם החל התיכנון בפועל של המבנה השלישי - מבנה הטריטוריות - ובנייתו בפועל הינה אופציונאלית עבור שני הצדדים להסכם.

3.15.5 הסכם להשכרת אתר יצור בגן התעשייה דלתון

כאמור בסעיף 3.5.1 לעיל, החברה פועלת באתר דלתון מסוף שנת 2016 על פי הסכם שכירות מיום 6 בדצמבר 2015 מול חברת תפן יזמות בע"מ. תקופת השכירות הינה חמש-עשרה שנים והיא ניתנת להפסקה בסוף שנת 2025, במתן התראה מראש.

כמו כן התקשרה החברה ביום 14 ביוני 2020 עם אותה חברה, בהסכם לשכירת שני מבנים נוספים בגן התעשייה דלתון, בשטח כולל של 6,000 מ"ר, הסמוכים למבנים בהם ממוקם המפעל הנוכחי. תקופת השכירות של שני המבנים הנוספים הינה חמש-עשרה שנים והיא ניתנת להפסקה לאחר עשר שנים בהתראה מראש.

באוגוסט 2022 החברה שכרה 2 מבנים נוספים באתר דלתון, צמודים למבני הייצור בדלתון, בשטח של כ- 5,529 מ"ר, אשר משמשים כמחסנים לחומרי גלם ושטח התארגנות תפעולי.

דמי השכירות הכוללים (כולל אגרת שירותים), אשר שילמה החברה בהתאם להסכם זה בשנת הדוח מסתכמים ב- 5,865 אש"ח.

בספטמבר 2022 קיבלה החברה הודעה שנכסי חברת המשכיר - תפן יזמות בע"מ - נמכרו לאליו יוניון עיסקה משותפת, אשר נכנסה לנעלי תפן יזמות בע"מ כמשכיר.

3.15.6 הסכם להשכרת שטח משרדים ביקנעם

בחודש מרץ 2022, התקשרה החברה עם חברת מבנה נדל"ן בע"מ בהסכם שכירות לשטח משרדים של כ- 1,925 מ"ר במבנה קיים ביקנעם, לתקופה של 5 שנים, עם 2 אופציות לתקופות הארכה של 5 שנים נוספות. לאחר תקופה של התאמת המושכר לצרכי החברה, איכלסה החברה את המבנים בספטמבר 2022. משרדים אלו משמשים צוותים במחלקת הפיתוח, השיווק ומערכות מידע. דמי השכירות השנתיים עבור המבנה הינם כ- 1,520 אש"ח כולל תשלום עבור חניות, דמי ניהול ודמי ביטוח.

3.15.7 הסכם עם מייסדי MTAU

במסגרת הקמת MTAU בשנת 2011, התקשרה החברה בחודש ספטמבר 2011 בהסכם בעלי מניות מפורט עם מנהליה הבכירים של MTAU (להלן: "מנהלי MTAU"). על-פי הסכם זה, מחזיקה החברה ב- 60% מהון המניות של MTAU ובזכות למנות שלושה מתוך חמשת הדירקטורים של MTAU, ו- 40% הנוותרים, כמו גם הזכות למנות את יתרת הדירקטורים בחברה, מוחזקים בידי מנהלי MTAU. כמו-כן קובע ההסכם הסדרים שונים הנוגעים להפצת מוצרי החברה באוסטרליה ובניו-זילנד על-ידי MTAU; הסדרים הנוגעים לזכותה של MTAU לרכוש בחזרה את מניות מנהלי MTAU (reverse vesting) בנסיבות מסוימות; זכויות הגנה מסוימות למנהלי MTAU; מדיניות דיבידנד מותנית והסדרי בעלי מניות אחרים. נכון לתאריך הדוח, מחזיקים מנהלי MTAU ב- 38.8% ממניות MTAU, בעוד החברה מחזיקה ב- 61.2%.

3.15.8 הסכם לרכישת חברת אקסי ארה"ב

ביום 7 ביולי 2022 התקשרה MTUS עם חברת ECCXI HOLDCO, INC (להלן: "המוכרת"), ועם מייקל הופמן וכריס הופמן בעלי השליטה במוכרת (להלן: "בעלי המניות היחידים") בהסכם לרכישת 70% מהונה של אקסי ארה"ב ומהזכויות בה, וביום 28 ביולי 2022 הושלמה רכישת אקסי ארה"ב (להלן: "מועד הסגירה").

בתמורה ל- 70% מהזכויות ב- אקסי ארה"ב תשלם MTUS סך של כ- 16.16 מיליון דולר ארה"ב ובתוספת התאמות להון החוזר בהתאם למועד הרכישה (להלן: "התמורה"), בשני תשלומים כדלקמן: כ- 11.6 מיליון דולר ארה"ב שולמו ביום 28 ביולי 2022 (במעמד סגירת העסקה) וכ- 7.2 מיליון דולר נוספים שולמו שנה לאחר הסגירה.

מעבר לתמורה, התחייבה MTUS לשלם גם תמורה מותנית, בסך של כ- 3.7 מיליון דולר ארה"ב, ככל שתוצאות קבוצת אקסי ארה"ב בשנים 2022-2023 EBITDA ממוצע לשנים אלו) תעלנה על ההיקף המוסכם. תשלום התמורה הנוספת מותנה גם בהמשך העסקתו של מר כריס הופמן כמנכ"ל Backyard, ובהמשך החזקת מניות אקסי ארה"ב על ידי בעלי המניות היחידים עד למועד חישוב התמורה. המוכרת תהיה זכאית לתשלום התמורה המותנית בכל מקרה של שינוי שליטה ב- MTUS או ב- Backyard. התמורה המותנית תשולם (ככל שיתקיימו התנאים לתשלומה) בתום כשנתיים ממועד הסגירה.

ההסכם כולל מספר הסדרים נוספים, בהם: (1) התחייבות מר כריס הופמן לשמש מנהלה הכללי (General Manager) של אקסי ארה"ב, ולהמשיך לנהל את קבוצת Backyard, כפי שעשה במהלך 9 השנים האחרונות, לפחות במשך שנתיים החל במועד הסגירה (זולת אם פוטר מתפקידו ללא סיבה או התפטר עם סיבה) וזכות בעלי המניות היחידים לשמש דירקטורים ב אקסי ארה"ב; (2) לצד שני הדירקטורים מטעם המוכרת כאמור, MTUS תהיה זכאית למנות ב- Backyard 4 דירקטורים מטעמה (מתוך 6 דירקטורים בסה"כ), שני משקיפים (נטולי זכות הצבעה) ואת יו"ר הדירקטוריון של Backyard (הרכב דירקטורים זה יחול בשינויים המחויבים גם בכל אחת מחברות הבת של אקסי ארה"ב); (3) הסדרים הנוגעים לעסקאות הצדדים במניות אקסי ארה"ב ובכלל זה התחייבות המוכרת ובעלי המניות היחידים שלא למכור אחזקותיהם ב- Backyard במשך 12 חודשים מהסגירה. במקרה של מכירת אחזקות המוכרת ב- Backyard לאחר מועד זה, ל- MTUS מוקנית זכות סירוב ראשונה לרכוש את האחזקות הנמכרות. כמו כן למוכרת מוקנית זכות להצטרף לכל הצעת אחזקות ב-אקסי

ארה"ב ("Preemptive Rights") ולכל מכירה של אחזקות על ידי MTUS ("Tag-along Rights"), ול- MTUS הזכות לחייבה להצטרף למכירת אחזקות על ידי ("Drag-along Rights"); (3) המוכרת ובעלי המניות היחידים התחייבו שלא להתחרות (בדרכים שונות) בעסקי המוכרת (כפי שהיו במשך 12 החודשים הקודמים לסגירה), זאת למשך תקופה של 5 שנים מתאריך הסגירה ובמקרה של בעלי המניות היחידים לתקופה נוספת של שלוש שנים מתום הסכם העסקה או ייעוץ בינם לבין Backyard (ככל שהיא עולה על תקופת 5 השנים מהסגירה), ושלא לשדל בתקופה זו את עובדי החברה, יועציה, לקוחותיה וספקיה להתקשר עמם או להפסיק התקשרותם עם Backyard.

לפרטים נוספים אודות העסקה ראו דיווחים מיידיים מיום 7 ביולי, 2022 ומיום 31 ביולי, 2022 (אסמכתאות מס' 2022-01-072273 ו- 2022-01-096949), המובאים על דרך ההפניה.

3.16 הליכים משפטיים

ראו באור 21 א' בדוחות הכספיים.

3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית

חזון החברה הינו:

"Leading the way to make your pool water exceptional for pure enjoyment"

במהלך 2018, החלה החברה ביישום תכנית אסטרטגית, "מיטרוניקס 2025", במטרה לשמר את הצמיחה והמובילות שלה לאור השינויים והמגמות הדומיננטיות ששררו ואלו שנחזו לעתיד בשווקים בהם היא פועלת.

אסטרטגיית "מיטרוניקס 2025" התמקדה בין השאר במיצוב ה- Dolphin כמותג הנבחר בכל ערוץ הפצה ובעיני הלקוח הסופי, והרובוט הנבחר בקרב המנקים הרובוטים. יישומה הוביל לבניית תשתית תפעולית, טכנולוגית, וחיזוק המבנה הארגוני, הן באופן אורגני והן ע"י רכישות, שיצרה מובילות של החברה בערוצי האונליין לצד המשך העמקת הפעילות העסקית בערוצי ההפצה המסורתיים בשווקים העיקריים, כל אלה הובילו לשימור מובילות החברה, וצמיחה לאורך השנים.

במהלך 2023, ביצעה החברה תהליך תכנון אסטרטגי ארוך טווח. בשנתיים האחרונות וביתר שאת בשנה האחרונה, החברה מתמודדת עם התעצמות התחרות הן מכיוונם של המתחרים המסורתיים הפעילים בשוק מזה שנים רבות והן מכיוונם של שחקנים חדשים יחסית בענף, בדגש ליצרנים סיניים. כפי שתואר בסעיף 2.1.1 לעיל, בפלח המנקים האלקטרוניים ניתן להבחין כיום בין שני סוגים שונים של הצעות ערך היוצרות שני פלחי שוק נבדלים. מנקים רובוטיים בעלי הצעת ערך רחבה במונחים של יכולות, אורך חיים, שירות ואחריות, הנמכרים במחירים בינוניים-גבוהים, ושואבים בסיסיים עם הצעת ערך מוגבלת מבחינת יכולות, שירות ואחריות, הנמכרים במחירי כניסה נמוכים. כמתואר, מסורתית, ונכון לשנת הדו"ח, החברה פעלה בקטגוריית המנקים הרובוטים, אך כפי שצויין בסעיף 2.1.4, לאחר תאריך הדוח השיקה החברה בשיתוף פעולה עם סיאוטו קו מוצרים חדש תחת המותג "Niya" (מותג בבעלות החברה) אשר מרחיב ומחזק את הצעת הערך של החברה בתחום הרובוטים, ומוסיף הצעת ערך בתחום של השואבים הבסיסיים, שבו החברה לא פעלה. כמו כן, החברה מזהה שינויים במבנה ערוצי ההפצה המסורתיים בשווקים השונים.

לאור מגמות אלה ומתוך מטרה לשמר את הצמיחה והמובילות שלה, אסטרטגיית החברה הינה לחזק את מעמדה כרובוט הנבחר לבריכות שחיה, למצב את עצמה כקבוצה של מותגים מוכרים ומוערכים הפועלת כשחקן אומני צ'אנל (Omni-Channel) בדגש לגישה ישירה לצרכן הסופי ולספק אקו-סיסטם של מוצרים ושירותי ערך-מוסף לסביבת הבריכה.

כדי להשיג את יישום האסטרטגיה המעודכנת, החברה פועלת בין היתר במסגרת ארבעה מאמצי דגל עיקריים כדלקמן:

(1) **ביסוס וחיזוק מובילות המוצרים הרובוטיים של החברה.** במסגרת מאמץ זה תמשיך ותעמיק החברה את ההשקעה בפיתוח טכנולוגיות חדשות בתחום מנקים רובוטים אוטומטיים תוך שימוש במגוון טכנולוגיות מתקדמות. לצד זה החברה פועלת להטמעה של מגוון יוזמות שמטרתן להגדיל את קצב ואיכות שחרור

מוצרים חדשים לשוק, לטפח חדשנות ממקורות פנימיים וחיצוניים, לחזק את תיק הפטנטים של החברה, ולהרחיב את היצע המוצרים של החברה.

(2) **מיקוד במבנה העלויות של החברה.** במסגרת מאמץ זה מקודמות מגוון של יוזמות המתחלקות לשני מוקדים, האחד, המשך שוטף של תהליכי אופטימיזציה של פעילות הרכש, התייעלות תפעולית בפעילות הייצור בין השאר באמצעות שילוב אוטומציה וטיפול במבנה העלויות הקבועות של החברה. המוקד השני מתרכז בבחינה של תכן המוצרים הכולל תהליכי תכנון ותהליכי עבודה, במטרה לבסס מבנה עלויות יעיל יותר.

(3) **התאמות בערוצי השיווק והמכירה והגדלת ההשפעה על הצרכן הסופי.** במסגרת מאמץ זה פועלת החברה להרחבה של פעילות ישירה מול הצרכן הסופי באמצעות פלטפורמת חברת אקסי ארה"ב שנרכשה ב-2022 ואשר התמקדה עד כה בשוק בצפון אמריקה. כמו כן, ממשיכה החברה בפיתוח מואץ של תשתיות דיגיטליות ומודלים עסקיים שיאפשרו את הגדלת ההשפעה כאמור.

(4) **הרחבה וגיוון של פורטפוליו המוצרים והשירותים.** במסגרת מאמץ זה ממשיכה החברה במאמצי מחקר ופיתוח בתחום ניהול הבריכה, ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה במטרה לפתח מנוע צמיחה נוסף. החברה פועלת למינוף התשתיות הדיגיטליות, יכולות ענן, ניתוח נתונים ובינה מלאכותית (AI) שפותחו בשנים האחרונות כדי לשלב שירותי ערך מוסף בהצעת הערך לצרכן וכדי להטמיע מודלים עסקיים חדשים שיאפשרו קשר רציף ועמוק יותר עם צרכן הקצה. החברה שמה דגש משמעותי לשילוב רכישות ומיזוגים כחלק מאסטרטגיית הצמיחה וגיוון מקורות ההכנסה והרווח.

לצד ארבעת מאמצי הדגל ממשיכה החברה במגוון של פעולות שמטרתן להבטיח את יכולתה לממש את האסטרטגיה, ולהשיג צמיחה ושיפור ברווחיות של עסקיה, באמצעות פיתוח מגוון של טכנולוגיות ייחודיות שישולבו במוצרי החברה בעשור הקרוב, השקעה בתהליכי טרנספורמציה דיגיטלית, הערכות תפעוליות כולל ייעול תהליכים, תשתיות, הכנסת מערכי יצור אוטומטים ויצירת יכולות מתקדמות מבוססות נתונים ובינה מלאכותית, הקמת תשתיות מתקדמות של מערכות מידע מתאימות בכלל אגפי החברה, ופיתוח והתאמה של המשאב האנושי.

בשקלול מכלול הפרמטרים לעיל, החברה מציבה לעצמה את היעדים הבאים:

- הוזלות כתוצאה ממיקוד במבנה העלויות של החברה בטווח של 10-15% מעלות המכר הישירה בטווח של שלוש שנים.
- יעד הכנסות בטווח של בין 3.2 מיליארד ₪ ל- 3.6 מיליארד ₪ בשנת 2028, כולל הערכה של כ- 400 מליון ₪ הכנסות ממיזוגים ורכישות עתידיים, עם רווחיות תפעולית בטווח של 14%-18%.

3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

החברה צופה בשנה הקרובה גידול בטווח של 4-8% בהכנסותיה, שימור הרווחיות הגולמית או שיפור בעד 100 נקודות בסיס, ושיפור ברווח התפעולי מעבר לצמיחת ההכנסות.

ההנחות העיקריות בבסיס התחזית הן –

(1) סביבה מאקרו כלכלית – למרות הירידה בשיעורי האינפלציה והצפי לתחילת תהליך של ירידת ריבית, ההנחה היא שהשפעות ירידת הריבית כפי שהן צפויות במהלך שנת 2024 לא תגרומנה לשינוי מהותי בדפוסי הצריכה של הצרכן הפרטי ולשינוי במאפייני ההצטיידות של שרשרת ההפצה.

(2) עונת בריכות סטנדרטית באורכה ובמועד תחילתה בחצי הכדור הצפוני.

(3) סביבת שערי מטבע שנתית ממוצעת התואמת את ממוצע שערי החליפין ברבעון הראשון לשנת 2024.

(4) הירידה ברמת המלאי בשרשרת ההפצה בכלל, ובזו שקיימת בשרשרת ההפצה בכניסה לשנת 2024 תומכים בחזרה לצמיחה כמותית במכירות הרבובטים לניקוי בריכות פרטיות.

(5) המשך צמיחה במכירות רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות

(6) תוספת מכירות מוצרים נוספים. בכלל זה מכירות הסקימי, הרובוטים תחת המותג החדש Niya, והרחבת קשת המוצרים הנמכרת באקסי ארה"ב תחת הסגמנט של מוצרים אחרים, הכוללת מגוון רחב של מוצרים לבריכה.

החברה מאמינה כי המגוון הרחב של הרובוטים כולל הדגמים החדשים שהושקו בשנים האחרונות, יתרונותיהם הטכנולוגיים על-פני המוצרים המתחרים, המשך חיזוק ערוצי השיווק השונים, לרבות ערוצי האינטרנט ומאמצי M&A כגון רכישת חברת אקסי ארה"ב, הקמת אקסי אירופה, יתמכו בהמשך התגברות הביקוש למוצרי החברה, גם בשנים הקרובות. תוצאות הפעילות בשנים האחרונות מהוות עדות ברורה לכך.

בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים מצפה החברה למספר התקנות של מערכות פוסיידון באסיה והמשך התבססות בשוק זה.

המידע המובא בסעיף זה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה.

מידע זה מבוסס על הנתונים המוזכרים בסעיפים 2.1.2, 2.2.2 ו- 2.3.1 לעיל, על ניסיון החברה בשווקים המסורתיים שלה, כוונותיה ותוכניותיה לגביהם, כמו גם על סקרי שוק ראשוניים שבוצעו על-ידי החברה, באשר לאפשרויות החדירה לשווקים חדשים, ניסיון החדרתם המוצלחת של המוצרים החדשים של החברה והיענות מצד הלקוחות לנסות מוצרים חדשים אלו.

מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש בחלקו בלבד, אם יופיעו ליקויים רוחביים בלתי צפויים במוצרי הקבוצה, במידה ומי ממתחרי החברה ישיק מוצר מתחרה בתחום מנכי הבריכות בעל יכולות דומות או עדיפות ו/או בעל עלויות עדיפות, התחזקות המתחרים מהמזרח הרחוק (עליה עמדה החברה בסעיפים האמורים), ביכולת מימוש אפשרות ודרכי החדירה לשווקים האמורים, בשל קשיים ועיכובים בלתי צפויים בפיתוח המערכת לניטור וטיפול במים (על ההשלכות הכלליות שנובעות לכך), בשל השלכות אירועי משבר הקורונה ובשל שאר גורמי הסיכון הנקובים בסעיף 3.22 להלן.

3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר המגזרים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה, ראו באור 29 ג' בדוחות הכספיים.

3.20 מידע בדבר שינוי חריג בעסקי התאגיד

להשלכות הפוסט הקורונה לאחר תאריך הדו"ח והשלכותיו על החברה ראו סעיף 1.6.4 לעיל.

3.21 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

להשלכות הפוסט הקורונה לאחר תאריך הדו"ח והשלכותיו על החברה ראו סעיף 1.6.4 לעיל.

3.22 דיון בגורמי סיכון

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

סיכוני מאקרו

3.22.1 האטה בשוק העולמי / משבר כלכלי

משבר כלכלי/בנקאי עמוק בשווקי אירופה ו/או ארה"ב עלולים לפגוע בענף הבריכות ולדחות קניות של לקוחות-קצה כפי שראינו במהלך שנת 2008 ו- 2009 וכפי שעליית הריבית והשפעות מאקרו-כלכליות שונות פגעו בענף הבריכות בשלהי 2022 ו- 2023.

3.22.2 סיכוני שינויים בערכי המטבעות ובשיעורי ריבית

כ- 98.5% מהכנסות החברה מקורן במכירות בחו"ל, ואף חלק ניכר מחומרי הגלם שלה נרכשים בחו"ל או ב- שו צמוד דולר. לפיכך, החברה נוהגת לבצע עסקאות הגנה במט"ח. עם

זאת, תנודות בשערי החליפין של הדולר, הדולר האוסטרלי והאירו, כמתואר בסעיף 1.6 לעיל, עלולות להשפיע באופן מהותי על תוצאותיה הכספיות של החברה ומצבה הכספי. בנוסף, עלייה מהותית בשיעורי הריבית עלולה להשפיע לרעה על הוצאות המימון של החברה ולפגוע בריווחיותה.

3.22.3 משבר גלובלי בשרשרת האספקה

כאמור בסעיף 1.6.5 לאורך 2021 ו-2022 החברה התמודדה עם המשבר הגלובלי בשרשרת האספקה. בשנת 2023 חלה התייצבות מסויימת בשרשרת האספקה אך מאז חודש אוקטובר 2023 ובעקבות מלחמת חרבות ברזל, החל אירגון החות"ים לפגוע בספינות מסחר במטרה לפגוע בסחר הישראלי והכלל עולמי. בעקבות אירועים אלו, החלו חברות שייט רבות להקיף את ייבשת אפריקה על מנת להגיע לישראל ולאיחופה ולצמצם את הגעתן לישראל, מה שגרם באופן ישיר לעליית מחירי ההובלה ולהיארעות פרק הזמן אשר נדרש להובלת סחורה. חשיפות אלו עלולות להוביל לפיגורים בייצור מוצרי החברה ובאי עמידה בביקוש למוצריה, או באי אספקתם בלוחות הזמנים הנדרשים.

3.22.4 מדיניות ממשלת ישראל

כאמור בסעיף 1.6.11 לעיל, במהלך שנת הדוח החלה ממשלת ישראל לקדם שינויים משמעותיים במערכת המשפט בישראל, אולם קידום מהלך זה הוקפא בשל מלחמת חרבות ברזל ופסקי דין של בג"צ שפסלו חקיקה שנועדה לקדם את המהלך. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעניין זה ובוחנת את השלכותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה. נכון למועד הדוח, החברה אינה יודעת להעריך את השפעת מדיניות ממשלת ישראל והשינויים המתוכננים במערכת המשפט אם יצאו אל הפועל, על פעילותה העסקית.

3.22.5 מלחמת חרבות ברזל

כאמור בסעיף 1.6.6 לעיל, מלחמת חרבות ברזל שפרצה ביום 7 באוקטובר, 2023, הביאה לחשיפה של החברה בתחומים שונים כולל צמצום עבודת הייצור באתר דלתון הממוקם בקרבת הגבול עם לבנון; עשרות עובדים אשר גויסו למילואים, ועובדים נוספים אשר בן/בת זוגם גוייס/ה למילואים וזמינותם נפגעה; התקפות אירגון החות"ים על ספינות המסחר אשר פגע בשרשרת האספקה. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעניין זה ובוחנת את השלכותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה. נכון למועד הדוח, החברה אינה יודעת להעריך את ההשפעה הכוללת של מלחמת חרבות ברזל על פעילותה העסקית.

סיכונים ענפיים

3.22.6 שינויים אקלימיים

מכירות החברה תלויות באופן ישיר במזג האוויר, בעיקר בתחילת הקיץ, בכל הטריטוריות בהן היא פועלת. קיץ המגיע באיחור ישפיע לרעה על המכירות באותה שנה ואף יגרור יתר זהירות בהצטיידות בשנה שלאחריה. משבר האקלים מביא בשנים האחרונות לתנודתיות גבוהה יותר במזג האוויר העולמי.

3.22.7 קריאה לא נכונה של מפת השוק

לחברה קיים סיכון כללי של קריאה לא נכונה של מפת השוק שלה והיעדר חדשנות, אשר עשויים להביא לאובדן נתחי שוק ואף לאובדן השוק כולו, עקב כניסת טכנולוגיות חדשות ושונות בתכלית מזו המופעלת על-ידי החברה. החברה נותנת דגש על נושא החדשנות, מקיימת קירבה לשוק, באמצעות חברות הבת בארה"ב, בצרפת, בגרמניה, בספרד ובאוסטרליה ובאמצעות קשר ישיר עם לקוחותיה, אשר עלה מדרגה עם רכישת אקסי ארה"ב, והיא עירנית להתפתחויות בו (בין היתר לנוכחות היצרנים מהמזרח הרחוק). החברה נמצאת בשלבים

מתקדמים של יישום אסטרטגיית 2025 וכיווני פעולה נוספים (כמפורט לעיל בסעיף 3.17) אשר מטרתם שימור המובילות של החברה והקרבה לשוק.

סיכונים מיוחדים לחברה ולחברות-הבת שלה

3.22.8 כניסתו של יצרן נוסף לשוק ו/או רכישות ומיזוגים בתחום ו/או התעצמות של יצרנים קיימים

כמתואר בסעיפים 2.1.6 ו-2.1.1 לעיל בשנים האחרונות חלים שינויים במפת המתחרים של החברה (בעיקר מתחרים מסין) הפעילים בעיקר בתת-תחום השואבים הבסיסיים והפועלים לחדור באופן משמעותי לתת-תחום הרובוטים. התפתחות זו ואפשרויות התעצמותה יוצרת סיכון שאחד מהמתחרים יצליח לחדור ולנגוס נתח שוק, בין במישרין ובין בדרך של ביצוע רכישות ומיזוגים עם יצרנים קיימים. בהיות החברה היצרן המחזיק בנתח השוק הגדול ביותר כיום בתת-תחום הרובוטים, צפוי יצרן נוסף, אם יכנס לשוק, או יצרנים קיימים באם יתעצמו, לנסות לפגוע בנתח השוק של החברה ו/או לגרום לירידת מחירים ולשחיקת רווחיות, תוך כדי הכנסת מוצרים מתחרים באלו של החברה ותחרות על לקוחותיה, מנהליה, עובדיה ומפיצייה של החברה. ברם, אף כי כניסה שכזו, אם וכאשר תתבצע, צפויה להיות מדורגת על-פני מספר שנים. החברה פועלת כבר כיום לשימור מעמדה בשוק ואף לחיזוקו, בין היתר כהכנה לכניסת מתחרים נוספים לשוק כאמור, תוך חיזוק ושימור יתרונותיה התחרותיים ונכסי הקניין הרוחני וההון האנושי שלה. לעניין זה, ראו גם סעיף 2.1.1 ה' לעיל.

3.22.9 אבדן נתח שוק ו/או לקוח מהותי ו/או מפיץ

אבדן לקוחות, או היחלשות מפיץ ממפיצי החברה, או נטישת מפיץ של החברה, עלולים לגרום לירידה במכירות החברה ובנתח השוק שלה ולהשפיע לרעה על רווחיותה. החברה עוקבת תדיר אחר פעילות המכירה וביצועי מפיצייה על-מנת לזהות מבעוד מועד פגיעה כזו ולהיערך בהתאם.

להערכת החברה, לאובדן של מפיץ גדול תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. החברה נוקטת פעולות לצמצום סיכון זה, בין היתר על-ידי ניהול אסטרטגיית יציאה לשוק שמחזקת את הקשרים עם המפיצים ומאפשרת להם למקסם את ההזדמנויות במכירת מוצרי החברה. בנוסף, דרך פעילות אקסי ארה"ב ואקסי אירופה, החברה בונה קשר ישיר עם לקוחות הקצה, בעלי הבריכות, על מנת למתן סיכון זה.

3.22.10 הורדת מחירים

הורדת מחירים בשוק מסיבות מגוונות, כולל שינוי במודל ההפצה של אחד או יותר ממתחרי החברה, עלולה לפגוע ברווחיות החברה. החברה נוקטת פעולות לצמצום סיכון זה, בין היתר על-ידי פיתוח טכנולוגיות חדשות, חדשנות מתמדת, אסטרטגיה שיווקית והורדת עלויות.

3.22.11 כשל סדרתי במוצרי החברה

כשל מהותי באיכות מוצרי החברה או מוצרים המיוצרים על ידי אחרים ומשווקים על ידי הקבוצה, הינו גורם סיכון לעסקי החברה ולמותג, סיכון הבא לידי ביטוי בפגיעה במוניטין החברה ובתחרותיות מוצריה, והוא אף עשוי לגרור תביעות צרכניות. החברה נוקטת בפעולות על-מנת לצמצם סיכון זה, כולל בין היתר, קיומה של מחלקה יעודית לתחום האיכות בראשות סמנכ"ל איכות, התוויית תכנית איכות רב-שנתית, הטמעת מערכות ותהליכים.

3.22.12 תביעות מתחרים

לחברה מספר מועט של מתחרים משמעותיים המתחרים על אותו פלח שוק. תחרות זו הועברה לא אחת על-ידי המתחרים לערוץ של תביעות משפטיות בטענות של פגיעות בקניין רוחני וכיוצא באלה. קבלתה של תביעה משמעותית נגד החברה עשויה להסב לה נזקים כספיים ופגיעה תדמיתית.

3.22.13 עמידת מוצרי החברה בתקנים וברגולציה

מוצרי החברה נתונים לרגולציה ותקנים בטרטוריות השונות בהן המוצרים נמכרים. התקנים והרגולציה הינם דינמיים. שינויים בתקנים וברגולציה, בעיקר בטרטוריות מרכזיות, עשויים לחייב את החברה בהתאמת מוצריה כדי שיהיו מאושרים למכירה. החברה משקיעה מאמצים להתאמת מוצריה לתקנים ולרגולציה השונים בכל הטרטוריות בכדי לצמצם סיכון זה.

3.22.14 אירוע טביעה בבריכה שבה מותקנת אזעקה לבריכה פרטית או מערכת לאיתור טובע בבריכה ציבורית

מוצרי הבטיחות המתוארים לעיל, המיועדים למניעת טביעה בבריכה יוצרים מטיבעם סיכון לתביעה משפטית במקרה של כשל במוצרים. ברם, החברה פועלת על-פי תקנים מחמירים במדינות הרלוונטיות ולפי נהלי התקנה המכוונים למניעת אירועים מסוג זה. בנוסף, לחברה כיסויים ביטוחיים לאירועים מסוג זה.

3.22.15 סיכוני אבטחת מידע סייבר והגנת הפרטיות

בשנים האחרונות חל גידול ניכר, בארץ ובעולם, בסיכונים הקשורים במתקפות סייבר או חדירות קוד עוין למערכות, הן במספר האירועים בפועל והן בחומרתם. ככלל כתוצאה מפעולות כאלה, עלולים להיפגע הפעילות והתפעול השוטפים של מתקני הקבוצה, מידע עסקי יכול להינזק או לדלוף וכן מוניטין חברות הקבוצה עלול להיפגע.

למעשה, כמעט בכל ענפי פעילותה פועלת החברה באמצעות מערכות מידע ותשתית תקשורת רגישות שתומכות, בין היתר, בתהליכי התפעול, הייצור, הכספים ותהליכי מטה רבים (להלן: "המערכות"). למערכות אלו חשיבות קריטית בתפעול עסקיה של החברה והן ממלאות תפקיד חיוני ביכולתה לבצע בהצלחה את פעילויותיה. פריצה, הפרעה, נזק או קריסה במערכות עלולים להשפיע לרעה על עסקי החברה. למערכות קיים גיבוי, אך במקרה של פגיעה בחלק או בכל המערכות, עלולים להיגרם נזקים מהותיים, הן למידע של החברה והן לתשתיות התומכות בפעילות החברה. על מנת לזהות ולהעריך סיכונים מהותיים אלו מקיימת החברה מדי שנה סקרי סיכוני סייבר במתודולוגיה NIST וכן פעילויות נוספות כגון: מבחני חדירות, הדרכות ובדיקות מודעות לאיומי סייבר, ביקורות פנימיות וכו'. תוצאות סקרים ובדיקות אלו נדונות בין השאר אחת לרבעון בוועדת היגוי אבטחת מידע בראשות פורום אבטחת מידע הכולל את המנכ"ל, ומספר סמנכ"לים ובדירקטוריון אחת לשנה בסיוע מומחים לדבר, וכתוצר של סקרים ודיונים אלו מקיימת החברה סדרה של נהלים, תהליכי עבודה ובקורות הכוללים תוכנית עבודה לצמצום סיכוני הסייבר שעולים כתוצאה מסקרים אלה. נהלים אלו מאפשרים לחברה לא רק צמצום או נטרול הסיכון השיורי לו חשופה החברה בתחום זה, אלא כוללים גם סט תרחישים ותגובות להתמודדות עם תקיפות סייבר, לעדכון גורמים רלוונטיים בסביבתה העסקית של החברה ולגילוי ודיווח לציבור המשקיעים אודות התרחשות אירוע סייבר מהותי.

בהינתן התפתחותם הבלתי פוסקת של סיכוני הסייבר, הלוכשים ופושטים צורה חדשות לבקרים, ותחכומם, החברה פועלת בכל עת לשיפור והעלאת רמת הגנת הסייבר ואבטחת המידע במספר מישורים, לרבות כאמור פעולות ממשל תאגידי לניהול הסיכונים, קיום מערכות לאבטחת מאגרי המידע ומערכות המידע, ובכלל זה ארכיטקטורה מאובטחת, שימוש באמצעי אבטחה פיזיים ולוגיים, כלי ניטור, דיווח וניהול אירוע סייבר, פעולות להעלאת המודעות בקרב כלל עובדיה, ופעולות ליישום הרגולציה החלה עליה כאמור בקשר לאיסוף מידע לקוחות. על סיכוני הסייבר בחברה מופקדת גב' אורלי הוברמן (CIO) אשר הינה בעלת הכשרה וניסיון הולמים וכפופה למנכ"ל, ולרשותה מועמדים כל משאבי הניהול והמקורות הכספיים הדרושים ליישום מדיניות הסייבר ואבטחת המידע של החברה.

להערכת החברה, בהתבסס על חוות דעת יועציה המקצועיים, פעילותה האמורה לניהול סיכוני הסייבר ואבטחת המידע, הינה אפקטיבית בהפחתת וצמצום סיכוני הסייבר ואבטחת המידע בחברה.

ברם, על אף פעילות הקבוצה האמורה, לא ניתן לבלום באופן מוחלט מתקפות סייבר או חדירות של קוד עוין, וכך למנוע נזקים העלולים להיגרם בעתיד.

3.22.16 אי עמידה ביעדי החברה ואובדן מכירות פונטציאליות כתוצאה מבעיות בשרשרת האספקה
 בין היתר: קיבולת כושר ייצור, מחסור עולמי בחומרי גלם, אתגרים בשילוח והובלה, ניהול מלאי, אי התאמת מדיניות רמות המלאי להיקפי הפעילות ולשינויים בשוק ובמודל ההפצה ועוד. החברה פועלת בעניין זה במספר מישורים, כגון: הסמכת ספקים חדשים אלטרנטיביים עבור חומרי הגלם העיקריים, השקעה בפיתוח קווים אוטומטיים לייצור מכלולים שונים ברובוטים אשר יאפשרו תהליך ייצור איכותו ומהיר יותר וכו'.

3.22.17 אי עמידה בתכניות הפיתוח

אי עמידה בתכניות הפיתוח מבחינת לוחות זמנים (Time to market) ומבחינת יעדי הפיתוח (טכנולוגי), הן בפיתוח רובוטים חדישים והן בפיתוח טכנולוגיית WT אשר יכול להוביל לאובדן נתח שוק ופגיעה במותג. החברה פועלת לצמצום סיכון זה במספר דרכים, בהם פעולה על פי תכנית פיתוח מוצרים 5 שנתית, אשר מבוססת בין היתר על לימוד צורכי השוק וניתוח מתחרים, ומעקב ניהולי צמוד אודות התקדמות פרויקטי הפיתוח שלה.

3.22.18 הפסקת רצף הפעילות ואובדן יכולת ההתאוששות כתוצאה מאסון

הפסקת רצף פעילות החברה בין היתר עקב: קריסת המערכות הממוחשבות של הארגון, אובדן אנשי מפתח קריטיים, אסון טבע או אירוע בטחוני. החברה מבצעת פעולות שונות לצמצום סיכון זה ובין היתר פועלת להגדרת תוכנית המשכיות עסקית (BCP) בתחום מערכות המידע בסביבת הייצור ועוד.

להלן מובאת טבלה המרכזת את גורמי הסיכון האמורים לעיל, מתארת את טיבם של הסיכונים ואת הערכת הנהלת החברה לגבי השפעת הסיכונים על החברה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על עסקי החברה			טיב הסיכון/גורם הסיכון
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
סיכוני מאקרו			
	+		האטה בשוק העולמי/משבר כלכלי
+			שינויים בערכי המטבעות
+			משבר גלובלי בשרשרת האספקה
		+	מדיניות ממשלת ישראל
	+		מלחמת חרבות ברזל
סיכונים ענפיים			
	+		שינויים אקלימיים
+			קריאה לא נכונה של מפת השוק
סיכונים מיוחדים לחברה			
+			כניסתו של יצרן נוסף לשוק ו/או רכישות ומיזוגים בתחום ו/או התעצמות של יצרנים קיימים

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על עסקי החברה			טיב הסיכון/גורם הסיכון
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
	+		אובדן נתח שוק ו/או לקוח מהותי ו/או מפיץ מהותי
	+		הורדת מחירים
+			כשל סדרתי במוצרי החברה
		+	תביעות מתחרים
	+		עמידת מוצרי החברה בתקנים וברגולציה
		+	אירוע טביעה בבריכה שבה מותקנת אזעקה לבריכה פרטית או מערכת לאיתור טובע בבריכה ציבורית
	+		סיכוני אבטחת מידע סייבר והגנת הפרטיות
	+		אי עמידה ביעדי החברה ואובדן מכירות פונטציאליות כתוצאה מבעיות בשרשרת האספקה
		+	אי עמידה בתכניות פיתוח
	+		הפסקת רצף הפעילות ואובדן יכולת ההתאוששות כתוצאה מאסון

מיטרוניקס בע"מ

דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לתקופה שנסתיימה ב-31 בדצמבר, 2023

א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד, תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי המזומנים שלו

1. נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

מיטרוניקס בע"מ וחברות-הבת שלה ("החברה") מתמחות בפיתוח, ייצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות וכן בפיתוח, ייצור ושיווק של כיסויים אוטומטיים לבריכות, אמצעים להגנת המשתמשים בבריכה מטביעה וכן בשיווק מוצרים נלווים נוספים לבריכות שחייה. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ-98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות ושירותים בחו"ל. פעילות ההפצה של מוצרי החברה בעולם נעשית בעיקרה הן על-ידי מפיצים חיצוניים והן באמצעות חברות-בת. ההפצה בארה"ב נעשית באמצעות חברת-בת הממוקמת באטלנטה-ג'ורג'יה ("MTUS"), ובאמצעות ECCXI - חברת-בת של MTUS (שנרכשה במהלך שנת 2022, כמתואר בסעיף 2.2 להלן), והן על ידי מפיצים חיצוניים. בצרפת הן על-ידי חברת-הבת מיטרוניקס צרפת ("MTFR") והן ע"י מפיצים חיצוניים, באוסטרליה, באמצעות חברת-הבת, מיטרוניקס אוסטרליה ("MTAU") ובגרמניה הן באמצעות חברת הבת - Büniger & Frese ("BF") והן ע"י מפיצים חיצוניים. בשלהי שנת הדוח ייסדה החברה חברה בת בבעלותה המלאה - אקסי יורופ בע"מ, במטרה לנהל באמצעותה ערוץ מכירה במסחר המקוון ביבשת אירופה. לאחר תאריך הדוח, במהלך מרץ-אפריל 2024, צפויה אקסי יורופ בע"מ להתחיל בפעילות מסחרית. לחברה הטיה עונתית חזקה וכ-66% מהמכירות בשנת 2023, ומרבית הרווח, מרוכזים במחצית השנה הראשונה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני שבו נפתחות הבריכות הפרטיות בסביבות החודשים אפריל-מאי ונסגרות בסביבות חודש ספטמבר. לפיכך, לקוחות החברה (מפיצים ברובם), רוכשים את מרבית המוצרים למלאי החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יולי. המפיצים עצמם מוכרים את מרבית המוצרים בדרך כלל ממרץ ועד סגירת העונה בסוף הקיץ. יחד עם זאת, ייצור הרובוטים הפרטיים מתבצע באופן רציף לאורך כל השנה, כאשר המחצית השנייה של השנה מתאפיינת בעיקר בייצור למלאים לקראת העונה העוקבת (שיטוח). החברה הינה מובילה עולמית בתחום פעילותה העיקרי שהינו רובוטים לניקוי בריכות פרטיות ולהערכתה (המתבססת על סיכום שנת 2023) מחזיקה בכ-51%-56% מנתח השוק העולמי בתחום המנקים הרובוטים (כהגדרתם בסעיף 1.2 לחלק א' - תיאור עסקי התאגיד). החברה משקיעה בפיתוחם ושיפורם של מוצריה על-מנת לשמר את מובילותה הטכנולוגית וכן על-מנת לחזור לפלחי שוק חדשים.

2. אירועים עיקריים בתקופת הדו"ח ולאחריה

2.1 מצב החברה ושוק הבריכות:

שוק הבריכות מושפע מתחילת 2023 משלושה אלמנטים מרכזיים - ראשית, תהליך התאמת המלאים בשרשרת ההפצה, שהחל במחצית השנייה של שנת 2022 ומתבטא בצורך של מפיצים ודילרים להוריד רמות מלאי עודפות שהצטברו במהלך המחצית הראשונה של שנת 2022. כמו כן, שרשרת ההפצה שינתה את דפוס ההצטיידות ועברה להצטיידות בהיקפים נמוכים יותר והזמנות תכופות יותר, כחלק מהתמודדות עם סביבת הריבית הגבוהה והרצון לנהל הון חוזר שמרני והדוק יותר. בנוסף, סביבת המאקרו האינפלציונית והריביות הגבוהות משפיעות על היקף הצריכה ומאפייניה. ולבסוף, מזג אוויר קיצוני בעיקר בצפון אמריקה, במרבית המדינות בארה"ב וגם באירופה הוביל לתחילה מאוחרת של עונת הבריכות בחצי הכדור הצפוני. כנגזרת מאירועים אלו חלה משלהי 2022, עליה ברמת מלאי התוצ"ג של החברה ובהתאמה הפחיתה החברה את קצב הייצור של מוצריה (לעומת התקופה המקבילה אשתקד).

מכירות החברה ברבעון הרביעי צמחו בשיעור של 27.1% (כ-17% במטבע מקור) לעומת הרבעון המקביל אשתקד בעיקר כתוצאה מעליית מכירות טרום עונה בארה"ב ובאירופה, עלייה בביקושים באוסטרליה שזה הרבעון החזק שלה, וכן מעליית ההכנסות בחברת ECCXI. המכירות בתחום הרובוטים לבריכות פרטיות צמחו ברבעון הרביעי בכ-33% לעומת הרבעון המקביל אשתקד, ובתחום הרובוטים לבריכות הציבוריות קטנו המכירות בשיעור של כ-1.3%. מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים צמחו הרבעון בשיעור של כ-17.5%. סך מכירות החברה (בשקלים) בארה"ב צמחו ברבעון הרביעי בכ-36%, באירופה בכ-18%, באוקיינוס בכ-22%, ובשאר העולם קטנו המכירות בכ-16%. הצמיחה הגבוהה ברבעון הרביעי הובילה לכך שהחברה מציגה לראשונה איזון תפעולי לעומת הפסד תפעולי של 23,969 אלפי ש"ח אשתקד.

בסיכום השנה, מכירות החברה צמחו בכ-5.7%. המכירות בתחום הרובוטים לבריכות פרטיות קטנו בכ-2.2%, בתחום הרובוטים לבריכות הציבוריות צמחו המכירות בשיעור של כ-14.7%. ובתחום מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים צמחו המכירות בשיעור של כ-63.8%.

תהליך התאמת המלאים ועונת בריכות קצרה, הגביר את הצורך של חברות יצרניות ועסקים לאורך שנת 2023 להקטין מלאים ולהגדיל את תזרים המזומנים, וכתוצאה מכך רמת התחרות בערוץ המקצועי היתה גבוהה יותר. בנוסף, בערוצי האונליין ניכרת התגברות של התחרות הסינית. אתגרים אלה בחלקם הינם זמניים, אך חלקם להערכת החברה ימשיכו לאפיין את התחרות. במהלך שנת 2023 החברה ביצעה תהליך תכנון אסטרטגי ארוך טווח, המעדכן את אסטרטגיית "מיטרוניקס 2025" שתכליתו, התמודדות עם אתגרים אלה. במסגרת האסטרטגיה, מתוך מטרה לשמר את הצמיחה ומובילות, החברה תפעל בין השאר, להעמקת ההשקעה בפיתוח טכנולוגיות חדשות בתחום מנקים רובוטים אוטומטיים, ולהגברת קצב ואיכות שחרור מוצרים חדשים לשוק, להרחבה של פעילות ישירה מול הצרכן הסופי באמצעות פלטפורמת חברת ECCXI שנרכשה ב-2022 והמשך פיתוח מואץ של תשתיות דיגיטליות ומודלים עסקיים שיאפשרו את הגדלת ההשפעה של החברה על הצרכן הסופי. בנוסף, החברה מקדמת תוכנית טיפול רב שנתית במבנה העלויות שלה במטרה להגיע למבנה עלויות יעיל יותר. כחלק מההיערכות האסטרטגית, לאחר תאריך הדוח התקשרה החברה עם חברת Shenzhen Seauto Technologies Co Ltd ("סיאוטו") והשיקה קו מוצרים חדש מבוססי סוללה לטווח המחרים הנמוך-בינוני. קו הרובוטים החדש יימכר תחת המותג "Niya" (מותג בבעלות החברה) ומביא הצעת ערך ייחודית לצרכן הסופי, שונה ממותג ה-"Dolphin". לפרטים נוספים ראה סעיף 2.11 להלן.

בסיכום שנת 2023 החברה צופה עלייה בהכנסות בטווח של 8%-4% לשנת 2024 וטווח הכנסות של 3.2 מיליארד ש"ח עד 3.6 מיליארד ש"ח בשנת 2028. לפרטים נוספים ראה סעיף 3.17 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2023.

הערכת החברה לגבי פוטנציאל הצמיחה בשנת 2024 וטווח ההכנסות בשנת 2028 הינה **מידע צופה פני עתיד**, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "**חוק ניירות ערך**"), אשר מבוסס, בין היתר, על התנהגות לקוחות החברה בשנה החולפת, על ניסיון החברה נכון למועד דיווח זה, הבנתה את תנאי השווקים בהם היא פועלת, צרכי לקוחותיה, כוונותיה ותוכניותיה לעתיד אשר עשויים להשתנות מעת לעת, והתממשותה אינה וודאית ואינה בשליטת החברה. הערכה זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה ככל שיופיעו שחקנים ו/או מוצרים חדשים בשוק ו/או התחזקות משמעותית של שחקנים קיימים, בשל שינוי טעמי לקוחות החברה, בשל קשיים בלתי צפויים במוצריה ובהמשך פיתוחם, בשל שינויים מאקרו כלכליים ובשל שאר גורמי הסיכון של החברה המפורטים בסעיף 3.22 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2023.

2.2 השפעת ECCXI על תוצאות החברה – חברת ECCXI אוחדה לראשונה בסוף חודש יולי, 2022. ECCXI פועלת בשוק האונליין בצפון אמריקה במכירה של ציוד לבריכות לצרכן הסופי. לפיכך, פעילותה מתאפיינת בעונתיות המתבטאת בדרך כלל במכירות חזקות יחסית במהלך החודשים אפריל עד יולי.

לשם אינדיקציה על פעילותה של ECCXI, להלן תמצית נתונים מדוח רווח והפסד של חברת ECCXI (סולו) מתוך דוחותיה הכספיים המבוקרים לרבעון הרביעי ולשנים 2022, 2023 :

2022 (אלפי דולר)	2023 (אלפי דולר)	Q4 2022 (אלפי דולר)	Q4 2023 (אלפי דולר)	
145,102	153,788	13,665	15,122	הכנסות
41,344	43,886	4,358	4,402	רווח גולמי
6,352	7,735	268	(19)	רווח (הפסד) תפעולי

ECCXI מראה צמיחה בהכנסות בשנה מאתגרת בתעשיית הבריכות של כ- 6% וכן עלייה ברווחיות המיוחסת בעיקרה לתמהיל המוצרים שנמכרו.

הערה כללית - נתונים כספיים שונים בדוח זה מאגדים בתוכם את תרומתה של ECCXI לתוצאות ולמצב הכספי של הקבוצה כולה (שכאמור הצטרפה לקבוצה בחודש יולי 2022), ולפיכך כל השוואה לנתוני אשתקד צריכה להביא בחשבון תרומה זו.

2.3 צבר ההזמנות של החברה ליום 31.12.2023 הסתכם בכ- 237.4 מיליון ש"ח לעומת צבר הזמנות של כ- 450.3 מיליון ש"ח ביום 31.12.2022 המשקף קיטון של כ-47% בצבר ההזמנות למוצרי החברה יחסית לאשתקד. הירידה בצבר ההזמנות משקפת המשך מגמה שהחלה במחצית השנייה של שנת 2022 המתאפיינת בחזרה להצטיידות שרשרת ההפצה בסמוך למועד המכירה המתוכנן, ומעבר להזמנות תכופות ונמוכות יותר כחלק מניהול הון חוזר הדוק מצד מפיצים ודילרים בהתמודדות עם הריבית הגבוהה. בנוסף, הירידה בצבר ההזמנות נובעת מתיזמון הזמנות מאוחר ממספר מפיצים מרכזיים של החברה שנכון ל-31 לדצמבר, 2023 טרם הכניסו הזמנות לפתיחת העונה, ועשו כן בתחילת שנת 2024. יש לציין בנוסף את השפעת רכישת חברת ECCXI על צבר ההזמנות, שכן מכירות ישירות ללקוח הסופי דרך אתרי האונליין אינם משתקפים בצבר ההזמנות.

2.4 השפעת שערי המטבע בתקופת הדוח בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד : שינויי שערי החליפין של המטבעות העיקריים ברבעון הרביעי (שלושה חודשים) : האירו שהיווה כ-14% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-14.3% אל מול השקל, הדולר האמריקאי שהיווה כ-60% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-7.9% אל מול השקל והדולר האוסטרלי שהיווה כ-25% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-8.6% אל מול השקל.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות, על הרווח הגולמי ועל הרווח התפעולי בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד מסתכמת בגידול של כ-24.7 מיליון ש"ח במכירות הרבעון, גידול של כ-12.7 מיליון ש"ח ברווח הגולמי וכ-6.9 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

בתקופה של שנה ובהשוואה לשנה המקבילה אשתקד : האירו שהיווה כ-28% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-10.8% אל מול השקל, הדולר האמריקאי שהיווה כ-60% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-8.5% אל מול השקל והדולר האוסטרלי שהיווה כ-10% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-6.2% אל מול השקל.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות, הרווח הגולמי ועל הרווח התפעולי בהשוואה לשנה המקבילה אשתקד מסתכמת בגידול של כ-152 מיליון ש"ח במכירות, וגידול של כ-83 מיליון ש"ח ברווח הגולמי ו-63 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

2.5 חלוקת דיבידנד:

2.5.1.1.1 ביום 21 במרץ, 2023 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2022 בסך כולל של 44 מיליון ש"ח, ובסך של 0.4015 ש"ח למניה, אשר שולם ביום 25 ביוני 2023.

2.5.1.1.2 ביום 15 באוגוסט, 2023 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד ביניים במזומן לשנת 2023 בסך כולל של 50 מיליון ש"ח ובסך של 0.4558 ש"ח למניה, אשר שולם ביום 28 בספטמבר 2023.

2.5.1.1.3 לאחר תקופת הדוח ביום 26 במרץ, 2024 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2023 בסך כולל של 25 מיליון ש"ח ובסך של 0.2278 ש"ח למניה. הדיבידנד ישולם ביום 27 ביוני, 2024.

2.6 אישור הקצאת אופציות לעובדים ומנהלים: במהלך שנת הדוח הקצתה החברה אופציות לנושאי משרה ועובדים בחברה כמפורט בסעיף 3.8.11 לחלק א' תיאור עסקי התאגיד.

2.7 אסיפה כללית שנתית ומיוחדת: ביום 3 ביולי, 2023 אישרה האסיפה הכללית השנתית את מינויו מחדש של רואה החשבון המבקר של החברה (קוסט, פורר, גבאי את קסירר) וכן את מינויים מחדש של הדירקטורים המכהנים בחברה (למעט דח"צים אשר כהונתם תימשך כדין). לפרטים נוספים אודות זימון האסיפה וההחלטות שהתקבלו בה, ראו דיווחים מיידיים מהימים: 17 במאי, 2023, 21 ביוני, 2023 ו- 4 ביולי, 2023 (אסמכתאות מס' 052842-01-2023, 068013-01-2023 ו- 074472-01-2023), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה.

2.8 השפעות משבר פוסט נגיף הקורונה והמשבר הגלובלי בשרשרת האספקה על החברה: לפרטים ראו סעיפים 1.6.4 ו- 1.6.5 לחלק א' תיאור עסקי התאגיד.

2.9 מדיניות ממשלת ישראל: לפרטים ראו סעיף 1.6.11 לחלק א' תיאור עסקי התאגיד.

2.10 השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה: לפרטים ראו סעיף 1.6.6 לחלק א' לתיאור עסקי התאגיד.

2.11 השקת קו מוצרים חדש:

לאחר תאריך הדוח החלה החברה בשיתוף פעולה עם חברת Shenzhen Seauto Technologies Co Ltd (להלן: "סיאוטו") הסינית בהשקת קו מוצרים חדש הכולל מנקים רובוטים ושואבים בסיסיים) - מבוססי סוללה, לטווח המכירים הנמוך-בינוני. קו הרובוטים החדש יימכר על ידי החברה בבלעדיות (בטריטוריות המרכזיות שלה) תחת המותג "Niya" (מותג בבעלות החברה) ומביא הצעת ערך ייחודית לצרכן הסופי, השונה ממותג ה-"Dolphin". בשלב הראשון החברה תשיק מספר מודלים אשר יימכרו בשווקים המרכזיים בערוצים המקוונים. המותג החדש מרחיב ומחזק את הצעת הערך של החברה בתחום הרובוטים, ומוסיף הצעת ערך בתחום של השואבים הבסיסיים, שבו החברה לא פעלה עד היום.

סיאוטו עוסקת בפיתוח וייצור מנקי בריכה אלקטרוניים ומשמשת כיצרן של קו המוצרים החדש. קו המוצרים שיימכר תחת המותג Niya עבר איפיון ובחינה של צוותי מיטרוניקס ויהיה בלעדי לחברה.

לפרטים נוספים ובכלל זה לגבי שיתוף הפעולה העתידי בין החברות ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 בפברואר, 2024 (אסמכתא מס' 020217-01-2024), המובא על דרך ההפניה.

המידע המתייחס להשקת המוצרים החדשים ומכירתם הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על היכרות החברה עם מוצריה ויכולתה להמשיך ולהביא מוצרים אלו לכלל שיווק ומכירה מוצלחים, על היכרותה עם השוק בו היא פועלת, על המידע המצוי ברשותה נכון למועד דוח זה לגבי המוצרים והשוק ועל הבנתה את המשמעות הטכנולוגית של מוצרים אלו. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת אם וככל שיתברר כי הערכותיה של החברה ביחס ליכולת המוצרים החדשים לקיים את המצופה מהם ולהימכר בכמויות משמעותיות, הערכת טעמי לקוחותיה ופעילות מתחריה ימצאו שגויות, לא מדויקות או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 לפרק א' לתיאור עסקי התאגיד.

2.12 חילופי יושב ראש הדירקטוריון - לאחר תאריך הדוח ביום 26 במרץ, 2024 הודיע יו"ר הדירקטוריון המכהן, מר יונתן בשיא, כי אחרי 14 שנות כהונה כיו"ר הדירקטוריון ברצונו לסיים תפקידו זה. בהמשך לכך המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה הכללית הקרובה למנות את מר רון כהן, המכהן כיום כדירקטור בחברה מטעמו של הקיבוץ, ליו"ר במקומו של מר בשיא. לבקשת החברה, המוקירה את פועלו הרב לטובת ענייניה, ימשיך מר בשיא בשלב זה לכהן כדירקטור פעיל בחברה ותגמולו ישולם על ידי הקיבוץ.

3. המצב הכספי

להלן יפורטו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר, 2023 לעומת הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי ש"ח).

סעיף	ליום 31 בדצמבר		הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2023 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2022
	2023	2022	
	אלפי ש"ח		
מזומנים ושווי מזומנים והשקעות לזמן קצר	148,764	138,508	ללא שינוי מהותי.
לקוחות	234,143	187,504	גידול של כ- 46.6 מיליון ש"ח ביתרת הלקוחות הנובע בעיקרו מגידול בהיקף המכירות ברבעון הרביעי וכן מתמהיל המכירות. ימי הלקוחות הסתכמו בכ- 68 ימים בשנת 2023 לעומת 77 ימים אשתקד.
חייבים	82,530	64,295	גידול של כ- 18.2 מיליון ש"ח. הגידול נובע בעיקרו מעלייה במקדמות לספקים, עסקאות מט"ח ומענק לקבל בשל מלחמת חרבות ברזל.
מלאי	971,824	1,016,098	קטטון של כ- 44.3 מיליון ש"ח ביתרת המלאי. יש לציין כי מאמצי התאמת היקפי המלאי הובילו לירידה כמותית בשיעור של כ-33% במלאי תוצרת גמורה (רובוטים) לעומת 31 בדצמבר, 2022. הירידה ביתרת המלאי קווצה בשל השפעת עליות שערי החליפין של הדולר האמריקאי, הדולר האוסטרלי והאירו והשפעתם על ערך המלאי בחברות הבת, וכן מעליית מלאי מוצרים נלווים לבריכות בכ-26 מיליון ש"ח ב-ECCXI המיוחס לעלייה בפעילות המוצרים הנלווים לבריכות ורכישות מוצרים נלווים שהתקבלו עבורם הנחות טרום עונה. החברה השיגה ירידה תזרימית במלאי של כ- 67 מיליון ש"ח לעומת 31 בדצמבר, 2022. יש לציין כי מלאי חומרי גלם ותוצרת בעיבוד רובוטים הינו בהיקף נמוך בכ-28 מיליון ש"ח ביחס לשנת 2022 וזאת למרות ההשפעה המנוגדת של עליית שער הדולר האמריקאי על ערך המלאי. החברה ממשיכה לפעול ולהתאים את היקפי המלאי להיקפי הביקוש ופועלת להורדת היקף המלאים שלה.
סה"כ נכסים שוטפים	1,437,261	1,406,405	

סעיף	ליום 31 בדצמבר		הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2023 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2022
	2023	2022	
	אלפי ש"ח		
יתרות חובה לזמן ארוך	1,364	1,751	אין שינוי מהותי.
רכוש קבוע	229,564	200,312	העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות במבני משרדים ותפעול והשקעות בציוד ומכונות.
נכסי זכות שימוש	152,361	144,395	נכסי זכות שימוש מיוחסים להסכמי השכירות של החברה הכוללים בעיקר מבנים ורכבים כנגד רישום התחייבות.
נכסים בלתי מוחשיים	317,171	297,453	העלייה בנכסים הבלתי מוחשיים נובעת בעיקר מתוספת עלויות פיתוח שהונו בין התקופות. בנוסף, גם עליית שערי החליפין של הדולר האמריקאי והאירו תרמו לעליית הנכסים הבלתי מוחשיים. במהלך שנת 2023 רשמה החברה השקעות בתחום ניטור ובקרה על מי הבריכה בסך של כ- 7.9 מיליון ש"ח (לעומת כ- 14.2 מיליון ש"ח אשתקד). בנוסף, בשנת 2023 הכירה החברה בירידת ערך בסך של כ- 10.6 מיליון ש"ח בגין רכיב מתוך הנכס הבלתי מוחשי בתחום ניטור ובקרה מי הבריכה לאור מיקוד פיתוחי בתחום.
מסים נדחים	41,584	41,298	מקור נכס המס הוא בהפרשי עיתוי בחברה, ובהפסדים צבורים לצרכי מס בחברת הבת בצרפת שצפוי שניתן יהיה לנצלם בעתיד כנגד הכנסה חייבת.
סה"כ נכסים לא שוטפים	742,044	685,209	
סה"כ נכסים	2,179,305	2,091,614	

סעיף	ליום 31 בדצמבר		הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2023 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2022
	2023	2022	
	אלפי ש"ח		
אשראי מתאגידים בנקאיים	644,702	477,422	עלייה באשראי לזמן קצר של כ- 167.3 מיליון ש"ח הנלקח בעיקר למימון צרכי ההון החוזר בקבוצה ולצרכי הגנה מאזנית. וכן אשראי לזמן ארוך שנפרע ונלקח במקומו אשראי לזמן קצר.
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	182,705	240,094	ירידה בספקים של 57.4 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מירידת רכישות המלאי בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.
זכאים ויתרות זכות	122,364	161,438	ירידה בסעיפי זכאים ויתרות זכות של כ- 39.1 מיליון ש"ח הנובעת בעיקרה משערוך יתרת עסקאות מט"ח לאור עלייה של שער האירו והדולר האוסטרלי בסוף הרבעון המקביל וכן מירידה ביתרות עובדים ומוסדות והוצאות לשלם.
התחייבויות שוטפות אחרות	58,138	76,439	עיקר הירידה מיוחסת לפירעון התחייבויות נדחות בגין רכישת חברות מאוחדות.
התחייבויות שאינן שוטפות	334,514	396,967	עיקר הירידה מיוחסת לירידה בהלוואות לזמן ארוך שלקחו חברות הקבוצה מתאגידים בנקאיים ולסיווג התחייבות מותנית בגין רכישת חברת ECCXI ליום 31 בדצמבר, 2023 להתחייבויות שוטפות.
סה"כ התחייבויות	1,342,423	1,352,360	
הון המיוחס לבעלי המניות של החברה	758,224	674,077	ההון העצמי של החברה לפני זכויות המיעוט ליום 31 בדצמבר, 2023 מהווים כ-35% מהמאזן, לעומת כ-32.2% מהמאזן אשתקד. העלייה בהון העצמי נובעת בעיקר מעלייה ברווחי החברה בקיזוז דיבידנד שחולק.
זכויות שאינן מקנות שליטה	78,658	65,177	יתרה זו מייצגת את הזכויות של המיעוט ב-MTFR וב-MTAU וב-ECCXI. העלייה בזכויות המיעוט נובעת בעיקר מעלייה ברווחי חברות הבת ועלייה בהתאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים.
סה"כ הון	836,882	739,254	
סה"כ התחייבויות והון	2,179,305	2,091,614	

3.1 יחסי נזילות:

31/12/2022	31/12/2023	
451,012	429,352	הון חוזר (באלפי ש"ח)
1.47	1.43	יחס שוטף
0.41	0.46	יחס מהיר

ירידה קלה בהון החוזר של החברה לעומת 31 בדצמבר, 2022 הנובעת מעלייה באשראי ז"ק וירידה באשראי ז"א בשל פרעונות. העלייה ביחס המהיר הינה בעיקר בשל הירידה היחסית במלאי כאמור בסעיף 3 לעיל.

4. תוצאות הפעולות באלפי ש"ח

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים 2021-2023:

סעיף	2023	2022	2021
הכנסות ממכירות	1,889,565	1,786,896	1,409,395
רווח גולמי	789,925	718,309	593,263
% רווח גולמי	41.8%	40.2%	42.1%
רווח תפעולי	258,211	292,661	277,720
% רווח תפעולי	13.7%	16.4%	19.7%
רווח נקי	163,559	227,749	240,254
% רווח נקי	8.7%	12.7%	17.0%

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי

הסברים	% שינוי	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		1. הכנסות המגזר:
		% מסד הכנסות	באלפי ש"ח	% מסד הכנסות	באלפי ש"ח	
ירידה קלה בהכנסות הנובעת בעיקרה משינוי מהותי בדפוסי ההצטיידות של שרשרת ההפצה בתקופת הדוח. תהליך שהחל במחצית השנייה של שנת 2022 ומתבטא בצורך של מפיצים ודילרים להוריד רמות מלאי עודפות שהצטברו במהלך המחצית הראשונה של שנת 2022, סביבת המאקרו האינפלציונית והריביות הגבוהות המשפיעות על היקף הצריכה, והשפעות מזג האוויר הקיצוני בעיקר בארה"ב ובאירופה שהוביל לתחילה מאוחרת של עונת הבריכות בחצי הכדור הצפוני.	(2.2%)	84.0%	1,500,958	77.7%	1,468,652	מנקים לבריכות פרטיות
העלייה בהכנסות מיוחסת בעיקר להמשך הביקושים בתחום, במיוחד בשוק האמריקאי, וליכולת טובה יותר של החברה לספק את הביקושים למוצרים אלו.	14.7%	5.4%	96,616	5.9%	110,781	מנקים לבריכות ציבוריות
העלייה במכירות נובעת בעיקר בשל איחוד של ECCXI לראשונה לשנה מלאה בתקופת הדוח לעומת 5 חודשים אשתקד, וכן מעלייה במכירות של המוצרים לטיפול במים בחברת הבת באוסטרליה.	63.8%	10.6%	189,322	16.4%	310,132	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	5.7%	100.0%	1,786,896	100.0%	1,889,565	סה"כ הכנסות
						2. תוצאות המגזר:
	% שינוי	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	
העלייה בשיעור הרווח הגולמי מיוחסת בעיקר לעליית מחירי המכירה ללקוחות, להשפעה חיובית של שערי החליפין ולקיטון מסוים בהוצאות ה-BOM ובהוצאות ההובלה.	4.0%	40.1%	601,297	42.6%	625,240	מנקים לבריכות פרטיות
העלייה ברווח הגולמי ובשיעור הרווחיות הגולמית נובעת בעיקר מעליית מחירי מכירה, מהשפעה חיובית של שערי החליפין ומקיטון מסוים בהוצאות ה-BOM.	18.8%	53.7%	51,846	55.6%	61,592	מנקים לבריכות ציבוריות
עלייה ברווח הגולמי בשל העלייה בהכנסות. הירידה הקלה בשיעור הרווחיות הגולמית נובעת מתמהיל המוצרים השונה.	58.2%	34.4%	65,166	33.2%	103,093	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	10.0%	40.2%	718,309	41.8%	789,925	רווח גולמי

הסברים	% שינוי	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022		לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023		1. הכנסות המגזר:
		% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	
העליה נובעת ממכירות טרום עונה בארה"ב ובאירופה, עלייה בביקושים באוסטרליה וכן מעליית ההכנסות בחברת ECCXI.	33.0%	72.8%	174,028	76.2%	231,418	מנקים לבריכות פרטיות
ללא שינוי מהותי.	(1.3%)	8.9%	21,356	6.9%	21,073	מנקים לבריכות ציבוריות
העלייה במכירות נובעת מעליית מכירות מוצרים נלווים ב- ECCXI וכן מעלייה במכירות של המוצרים לטיפול במים בחברת הבת באוסטרליה.	17.5%	18.3%	43,630	16.9%	51,246	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	27.1%	100.0%	239,014	100.0%	303,737	סה"כ הכנסות
2. תוצאות המגזר:	% שינוי	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	
העלייה ברווח הגולמי בשל העלייה בהכנסות. הירידה בשיעור הרווח הגולמי מיוחסת בעיקר לעלויות תפעול גבוהות יותר בשל הירידה בכמויות הייצור.	21.7%	37.7%	65,685	34.6%	79,955	מנקים לבריכות פרטיות
העלייה ברווחיות הגולמית נובעת בעיקר מהשפעה חיובית של שערי החליפין ומקיטון מסוים בהוצאות ה-BOM.	2.4%	56.0%	11,970	58.2%	12,254	מנקים לבריכות ציבוריות
העלייה ברווח הגולמי הינה בשל העלייה במכירות.	18.8%	30.9%	13,485	31.3%	16,016	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	18.7%	38.1%	91,140	35.6%	108,225	רווח גולמי

המשך הסברים ליתר סעיפי דוח רווח והפסד (באלפי ש"ח):

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	55,060	52,641	4.6%	עלייה בהוצאות הפיתוח מיוחסת בעיקר לקווי הרובוטים החדשים שהחברה מפתחת. עלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הברירה הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 13.6 מיליון ש"ח.
הוצאות מכירה ושיווק	332,562	238,088	39.7%	העלייה נובעת בעיקרה מאיחוד חברת ECCXI שתרמה תוספת של כ- 93 מיליוני ש"ח בין התקופות בשל עלייה במכירותיה ואיחוד מלא לאורך כל שנת 2023. בנוסף עלייה בקמפינים שיווקיים כחלק ממאמצי שיווק להגדלת המכירות, עליית שערי החליפין בתקופה אשר תרמו כ-15 מיליוני ש"ח נוספים. מנגד ירידה בהוצאות שילוח.
הוצאות הנהלה וכלליות	144,339	134,919	7.0%	עלייה של 9.4 מיליון ₪ הנובעת בעיקרה מאיחוד חברת ECCXI שתרמה תוספת של כ- 7.7 מיליוני ש"ח בין התקופות וכן מעליית שערי החליפין בתקופה שתרמו לעלייה של כ- 4.8 מיליוני ש"ח נוספים, גידולים אלה קוזזו בשל ירידה בהוצאות ייעוץ ומקצועיות.
הכנסות אחרות, נטו	(247)	-	-	כולל בעיקר מענקים לקבל בגין מלחמת חרבות ברזל של כ-10 מיליון ש"ח, מנגד הפחתת ירידת ערך נכס לא מוחשי של כ- 10.6 מיליון ש"ח בגין רכיב מתוך הנכס הבלתי מוחשי בתחום ניטור ובקרת מי הברירה לאור מיקוד פיתוחי בתחום.
רווח תפעולי	258,211	292,661	(11.8%)	ירידה ברווח התפעולי כתוצאה מעליית הוצאות תפעוליות ובעיקר הוצאות מכירה משתנות המיוחסות לאיחוד ECCXI.
הוצאות מימון, נטו	66,339	28,955	129.1%	בתקופת הדוח נרשמו הוצאות מימון, נטו בעיקר בשל ריבית גבוהה יותר על היקפי האשראי הבנקאי בקבוצה שהסתכמו בכ- 49 מיליון ש"ח. בתקופה מקבילה אשתקד נרשמו הוצאות ריבית על אשראי בסך כ-16 מיליון ש"ח. יצוין כי החברה נוטלת מעת לעת אשראי מהבנקים אשר בחלקו ניתן בריבית משתנה. כתוצאה מכך, חשופה החברה לשינויים בריבית.
הכנסות אחרות	(21)	(29)	(27.6%)	-
רווח לפני מס	191,893	263,735	(27.2%)	הירידה נובעת בעיקרה מירידת הרווח התפעולי.
מסים על הכנסה	28,334	35,986	(21.3%)	הירידה בהוצאות המס נובעת מירידת הרווח לפני מס בתקופה. שיעור המס האפקטיבי הינו 14.8% לעומת 13.6% אשתקד בשל תמהיל רווחים שונה בחברות הקבוצה.
רווח נקי	163,559	227,749	(28.2%)	-

המשך הסברים ליתר סעיפי דוח רווח והפסד (באלפי ש"ח):

סעיף	שלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023	שלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	12,413	13,550	(8.4%)	ירידה מתונה בהוצאות הפיתוח המיוחסות בעיקר לפעילות חטיבת המים. עלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה הסתכמו בתקופת הדוח בכ-3 מיליון ש"ח.
הוצאות מכירה ושיווק	57,211	66,279	(13.7%)	הירידה נובעת מירידה בהוצאות השיווק והפרסום, ירידה בהוצאות הובלה וירידה בהוצאות שכר. עליית שערי החליפין בתקופה תרמו לעלייה של כ-3.9 מיליוני ש"ח.
הוצאות הנהלה וכלליות	38,743	35,280	9.8%	העלייה נובעת בעיקרה מעליה בהוצאות מערכות מידע וכן מעליית שערי החליפין בתקופה שתרמו לעלייה של כ-1.5 מיליוני ש"ח נוספים.
הכנסות אחרות, נטו	(247)	-	-	כולל בעיקר מענקים בגין מלחמת חרבות ברזל של כ-10 מיליון ש"ח, מנגד הפחתת ירידת ערך נכס לא מוחשי של כ-10.6 מיליון ש"ח.
רווח (הפסד) תפעולי	105	(23,969)	-	שיפור ברווח התפעולי בשל עליית הרווח הגולמי וקיטון בהוצאות התפעוליות.
הוצאות מימון, נטו	15,940	26,049	(38.8%)	בתקופת הדוח נרשמו הוצאות מימון, נטו בעיקר בשל ריבית על אשראי. בתקופה מקבילה אשתקד נרשמו הוצאות מימון, נטו בשל עלייה בריבית על היקפי האשראי ובשל שיערוך עסקאות מט"ח עקב פחות השקל.
הוצאות (הכנסות) אחרות	38	(21)	-	-
הפסד לפני מס	(15,873)	(49,997)	(68.3%)	הירידה נובעת בעיקרה משיפור הרווח התפעולי וירידה בהוצאות המימון.
הטבות (הוצאות) מסים על הכנסה	(4,484)	13,925	-	בתקופת הדוח נרשמו הוצאות מס לעומת הטבת מס אשתקד בשל השיפור בהפסד לפני מס ובשל תמחיל רווחים שונה בחברות הבנות.
הפסד נקי	(20,357)	(36,072)	(43.6%)	הירידה בהפסד הנקי נובעת בעיקרה משיפור הרווח התפעולי וירידה בהוצאות המימון.

5. תזרים מזומנים

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הסברי החברה
	2023	2022	
	אלפי ש"ח		
תזרים מזומנים שנבע מפעילות (ששימש לפעילות) שוטפת	164,375	(216,749)	העלייה המהותית במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בתקופת הדוח נובעת בעיקרה מהירידה במלאי של 67 מיליון ש"ח בתקופת הדוח לעומת עלייה במלאי של 360 מיליון ש"ח אשתקד.
תזרים מזומנים ששימש לפעילות השקעה	(133,885)	(130,634)	בתקופת הדוח פרעה החברה התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת בסך 27 מיליון ש"ח, והשקיעה מעט יותר ברכישת רכוש קבוע בעיקר מבנים באתרי החברה, מנגד השקיעה החברה פחות בנכסים בלתי מוחשיים.
תזרים מזומנים שנבע מפעילות (ששימש לפעילות) מימון	(25,409)	217,404	בתקופת הדוח לקחה החברה פחות אשראי וכן פרעה הלוואות לזמן ארוך בהיקף גבוה יותר.
הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים	25	6,098	-
הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץ	4,047	6,993	-
שינוי במזומנים ושווי מזומנים	9,153	(116,888)	עלייה במזומנים הנובעת מעליית תזרים מזומנים מפעילות שוטפת.
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף התקופה	130,044	120,891	-

ב. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

1. האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה:
המנכ"ל, שרון גולדנברג וסמנכ"ל הכספים, רונ"ח מני מימון אחראים לניהול סיכוני השוק בחברה (לפרטים אודות מנהלים אלו ראו תקנה 26א' לפרק ד' של הדוחות התקופתיים לשנת 2023).
2. סיכוני השוק המהותיים אליהם חשופה החברה:
 - 2.1 **סיכון מטבע:** שינויים בשערי החליפין של הדולר האמריקאי, האירו והדולר האוסטרלי משפיעים על תוצאות החברה. כ-98% ממכירות החברה וכ-50% מהתשומות של החברה הן במטבעות חוץ. עיקר החשיפה של החברה נובע מתיסוף של השקל אל מול האירו, תיסוף של השקל אל מול הדולר האמריקאי ולתיסוף של השקל אל מול הדולר האוסטרלי.
לחברה יש שני סוגים של חשיפת מטבע:
חשיפה מאזנית – הנובעת משיערוך נכסים מול התחייבויות במטבעות אלו וכן, חשיפה תזרימית הנובעת מעודף הכנסות על הוצאות במטבעות הנ"ל.
 - 2.2 **סיכון שווי הוגן בגין שינוי בשיעורי ריבית:** לחברה השקעות באגרות חוב. שינויים בריבית השוק משנים את שווי האג"ח.
 - 2.3 **סיכון אשראי:** החברה נוטלת מעת לעת אשראי מהבנקים אשר בחלקו ניתן בריבית משתנה. כתוצאה מכך, חשופה החברה לשינויים בריבית.
 - 2.4 **סיכון מחיר:** קיים בגין שינויים במחירי ניירות ערך הנמצאים בתיק ההשקעות של החברה.
3. מדיניות התאגיד בניהול סיכוני השוק דלעיל:
החברה נוהגת לבצע עסקאות הגנת מטבע, לפי הערכות הנהלת החברה, בגין שינויים בשערי מטבע החוץ ביחס לשקל. החברה נוהגת לאמוד את חשיפת המטבע (הן התזרימית והן המאזנית) באופן שוטף ולגדר חלק מהותי מחשיפה זו בדרך כלל לתקופה של חצי שנה עד שנה קדימה.
אמצעי ההגנה בהן משתמשת החברה לרוב הינן עסקאות אקדמה (FORWARD) ודרך רכישת אופציות PUT. על-מנת לממן את רכישת אופציות ה-PUT נוהגת החברה למכור גם אופציות CALL (צילינדר). בנוסף, לשם הגנות מאזניות משתמשת החברה לעיתים גם ברכישת אופציות CALL.
4. אמצעי פיקוח על מדיניות ניהול סיכוני שוק ואופן מימוש המדיניות:
הדירקטוריון, בהתאם להמלצות ועדת המאזן, מתווה מדיניות מפעם לפעם בין היתר בנושאי סיכוני השוק וניהולם, בדגש על סיכון המטבע. כמו כן, מדווחת ועדת המאזן לדירקטוריון מעת לעת על ביצוע המדיניות שקבע הדירקטוריון בתחום.

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2023

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
130,044	-	1,831	-	17,451	66,529	44,233	מזומנים ושווי מזומנים
18,720	-	11,178	7,299	-	-	243	השקעות לזמן קצר
234,143	-	13,220	-	59,047	34,511	127,365	לקוחות, נטו
82,530	15,521	45,919	-	1,354	7,919	11,817	חייבים ויתרות חובה
971,824	971,824	-	-	-	-	-	מלאי
1,364	-	4	-	639	721	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
229,564	229,564	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
152,361	152,361	-	-	-	-	-	נכסי זכות שימוש, נטו
317,171	317,171	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
41,584	41,584	-	-	-	-	-	מסים נדחים, נטו
2,179,305	1,728,025	72,152	7,299	78,491	109,680	183,658	סך הנכסים
התחייבויות							
644,702	-	306,081	-	20,827	3,578	314,216	אשראי לזמן קצר
182,705	-	42,410	-	5,036	7,508	127,751	ספקים ונותני שירות
140,884	22,134	61,573	-	8,955	18,175	30,047	זכאים ויתרות זכות
160,707	160,707	-	-	-	-	-	התחייבויות בגין חכירה
1,691	1,691	-	-	-	-	-	מסים נדחים
2,991	2,991	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
11,548	-	-	-	-	-	11,548	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
197,195	-	173,978	-	901	9,057	13,259	התחייבויות אחרות
1,342,423	187,523	584,042	-	35,719	38,318	496,821	סך ההתחייבויות
836,882	1,540,502	(511,890)	7,299	42,772	71,362	(313,163)	יתרה מאזנית נטו

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2022

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
120,891	-	2,966	-	6,697	72,093	39,135	מזומנים ושווי מזומנים
17,617	-	10,590	6,981	-	-	46	השקעות לזמן קצר
187,504	-	3,615	-	56,311	25,049	102,529	לקוחות, נטו
64,295	6,837	48,703	-	1,451	3,718	3,586	חייבים ויתרות חובה
1,016,098	1,016,098	-	-	-	-	-	מלאי
1,751	-	33	-	1,057	661	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
200,312	200,312	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
144,395	144,395	-	-	-	-	-	נכסי זכות שימוש, נטו
297,453	297,453	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
41,298	41,298	-	-	-	-	-	מסים נדחים, נטו
2,091,614	1,706,393	65,907	6,981	65,516	101,521	145,296	סך הנכסים
התחייבויות							
477,422	-	323,255	-	10,973	12,813	130,381	אשראי לזמן קצר
240,094	-	148,978	-	6,077	11,136	73,903	ספקים ונותני שירות
185,085	11,463	99,051	-	10,359	22,469	41,743	זכאים ויתרות זכות
151,061	151,061	-	-	-	-	-	התחייבויות בגין חכירה
25,882	-	-	-	-	-	25,882	התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
1,502	1,502	-	-	-	-	-	מסים נדחים
4,259	4,259	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
13,112	-	-	-	-	-	13,112	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
253,943	-	232,680	-	758	1,144	19,361	התחייבויות אחרות
1,352,360	168,285	803,964	-	28,167	47,562	304,382	סך ההתחייבויות
739,254	1,538,108	(738,057)	6,981	37,349	53,959	(159,086)	יתרה מאזנית נטו

מכשירים פיננסיים נגזרים:

להלן פירוט המכשירים הפיננסיים הנגזרים של החברה שלא יועדו כמכשירים מגדירים:

ליום 31.12.2023:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
3,260	88,350	79,000	1-12/2024	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
-907	21,350	-	1-12/2024	AUD/ILS	
5,082	23,100	-	1-12/2024	USD/ILS	

ליום 31.12.2022:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
-21,774	120,000	146,500	1-12/2023	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
-1,241	27,600		1-12/2023	AUD/ILS	
-100	20,000		01/2023	USD/ILS	

מבחני רגישות למכשירים פיננסיים: נכון ל-31.12.23

החברה ביצעה לתאריך המאזן ארבעה מבחני רגישות בגין שינויים בטווח עליון ותחתון של 5%-10% בגורמי השוק. מבחני השוק בוצעו בהתאם למודל שנקבע.

1. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסיים הרגישים לשינויים בשער החליפין של **הדולר האמריקאי** (להלן - "\$"): :

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן ₪ 3.627	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-10%	-5%		+5%	+10%
	₪ 3.264	₪ 3.446	₪ 3.627	₪ 3.808	₪ 3.990
מזומנים ושווי מזומנים	-4,423	-2,212	44,233	2,212	4,423
השקעות לזמן קצר	-24	-12	243	12	24
לקוחות וחייבים	-13,918	-6,959	139,182	6,959	13,918
אשראי ז"ק	31,422	15,711	-314,216	-15,711	-31,422
ספקים וזכאים	15,780	7,890	-157,798	-7,890	-15,780
הלוואה ז"א	1,270	635	-12,704	-635	-1,270
סה"כ	30,107	15,053	-301,060	-15,053	-30,107

2. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסיים הרגישים לשינויים בשער החליפין של **האירו** (להלן - "€"): :

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן ₪ 4.012	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-10%	-5%		+5%	+10%
	₪ 3.610	₪ 3.811	₪ 4.012	₪ 4.212	₪ 4.413
מזומנים ושווי מזומנים	-6,653	-3,326	66,529	3,326	6,653
לקוחות וחייבים	-4,243	-2,122	42,430	2,122	4,243
אשראי ז"ק	358	179	-3,578	-179	-358
ספקים וזכאים	2,568	1,284	-25,683	-1,284	-2,568
הלוואה ז"א	822	411	-8,216	-411	-822
סה"כ	-7,148	-3,574	71,482	3,574	7,148

3. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסים הרגישים לשינויים בשער החליפין של הדולר האוסטרלי (להלן - "AUD"):

רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן AUD-₪ 2.475	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		
-10% 2.228 ₪ ל- AUD	-5% 2.352 ₪ ל- AUD		+5% 2.599 ₪ ל- AUD	+10% 2.723 ₪ ל- AUD	
-1,745	-873	17,451	873	1,745	מזומנים ושווי מזומנים
-6,040	-3,020	60,401	3,020	6,040	לקוחות וחייבים
2,083	1,041	-20,827	-1,041	-2,083	אשראי ז"ק
1,399	700	-13,991	-700	-1,399	ספקים וזכאים
-4,303	-2,152	43,034	2,152	4,303	סה"כ

4. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסים הרגישים לשינויים במדד המחירים לצרכן:

הפסד מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן נק' 105.0	רווח מהשינויים אלפי ₪		
-5% 94.5 נק'	-10% 99.8 נק'		+5% 110.2 נק'	+10% 115.5 נק'	
-730	-365	7,299	365	730	השקעות לזמן קצר
-730	-365	7,299	365	730	סה"כ

ב. היבטי ממשל תאגידי

גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

המבקר הפנימי בתאגיד הינו רו"ח דניאל שפירא.

- א. רואה חשבון, בעל ניסיון של 31 שנה בביקורת פנים בחברות ציבוריות.
 - ב. המבקר הפנימי אינו עובד של החברה אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים במסגרת מיקור חוץ.
 - ג. למיטב ידיעת החברה, מבקר הפנים עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 (ב) לחוק החברות תשנ"ט - 1999, ובתנאי סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
 - ד. המבקר החל את כהונתו בנובמבר 2004, מינויו אושר על-ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה ביום 9 לנובמבר, 2004, בשל הכשרתו וניסיונו המקצועי.
 - ה. היקף העסקתו המשוער הינו כ-750 שעות שנתיים, היקף זה משקף להערכת ועדת הביקורת את הנדרש למימוש תוכנית הביקורת.
 - ו. עבור שנת 2023 שולם למבקר הפנימי שכר טרחה בסך של כ-180 אלפי ש"ח. שכר טרחת המבקר שולם על בסיס מסגרת השעות שנקבעה לתוכנית הביקורת וביצועה בפועל, הוא אינו תלוי בתוצאות הביקורת והוא ברמה המקובלת ובתנאי שוק, ולכן לדעת הדירקטוריון אינו מהווה גורם העשוי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי.
 - ז. השיקולים בקביעת תוכנית הביקורת השוטפת והרב שנתית:
תוכנית הביקורת לשנת 2023 מתייחסת לחברה ולחברות הבת שלה, היא גובשה ואושרה על-ידי ועדת הביקורת של הדירקטוריון בהמלצת המבקר הפנימי ובשיתוף עם הנהלת החברה בשים לב לסקר הסיכונים שערכה החברה וכך שמירב הנושאים המהותיים יבדקו בביקורת הפנימית על-פני זמן. למבקר הפנים שיקול דעת לסטות מתוכנית העבודה.
 - ח. התקנים המקצועיים המנחים את עבודת הביקורת:
בהתאם להודעת המבקר הפנימי, עבודת הביקורת נערכת על-פי תקנים מקצועיים מקובלים לביקורת פנימית, הנחיות מקצועיות ותדריכים כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל.
 - ט. הממונה בארגון על המבקר הפנימי הוא מנכ"ל החברה.
 - י. בשנת 2023 נערכו 7 ביקורות על-ידי המבקר הפנימי. הדוחות הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל ולוועדת הביקורת במהלך השנה, בכתב. הדוחות נדונו בישיבות ועדות ביקורת שיוחדו לדיון בדוחות ביקורת הפנים. במסגרת הישיבות הוצג לחברי הוועדה דוח הביקורת הפנימית, מבקר הפנים הציג את ממצאי הביקורת שנערכה בחברה ונציגי החברה הציגו את התייחסות החברה לדוח ואת הפעילויות המתקנות.
- הדוחות עסקו בנושאים הבאים:
- ביקורת פנים בנושא בטיחות רובוטים. הביקורת בוצעה במהלך מאי-יוני 2023 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-9 באוגוסט, 2023.
 - ביקורת פנים בנושא חשבוניות בנק בחברה-בת בארה"ב. הביקורת בוצעה במהלך מאי-יולי 2023 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-9 באוגוסט, 2023.
 - ביקורת פנים בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת הובלה לוגיסטיקה שבוצעה בשנת 2020. הביקורת בוצעה במהלך יוני-יולי 2023 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-9 באוגוסט, 2023.
 - ביקורת פנים בנושא משאבי אנוש ושכר. הביקורת בוצעה במהלך יולי-ספטמבר 2023 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-26 בנובמבר, 2023.
 - ביקורת פנים בנושא ניהול המלאי בחברה-בת בארה"ב. הביקורת בוצעה במהלך ספטמבר-2023-ינואר 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-15 בפברואר, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת הובלה ולוגיסטיקה בחברה-בת ארה"ב שבוצעה בשנת 2020. הביקורת בוצעה במהלך נובמבר - דצמבר 2023 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-15 בפברואר, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא רכש ושכר בחברה-בת בספרד. הביקורת בוצעה במהלך ספטמבר-דצמבר 2023 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ב-15 בפברואר, 2024.

יא. היקף, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי :
לדעת הדירקטוריון היקף, אופי, רציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היקף הביקורת תישקל מידי שנה על-ידי המבקר הפנימי בשיתוף עם ועדת ביקורת והנהלת החברה.
יב. למבקר הפנימי ניתנה גישה מתמדת ובלתי אמצעית לכל מידע שחפץ לרבות נתונים כספיים, כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, לרבות בקשר לביקורת שביצע כאמור בחברות הבת של החברה.

גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

רואה החשבון של החברה הינו משרד קוסט פורר גבאי את קסירר.
שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה בשנים 2023 ו-2022 בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכמו לסך של כ- 957 ו- 844 אלפי ש"ח לשנה, בהתאמה.
שכר הטרחה נקבע בין החברה לרואי החשבון בהתאם להיקף העבודה הנדרש.

דירקטורים בעלי מיומנויות חשבונאיות ופיננסיות

בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, ולהוראות חוק החברות, התשנ"ט-1999 והתקנות שהותקנו מכח חוק זה, נדרשה החברה לקבוע את המספר המזערי הראוי של דירקטורים שהינם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית.
דירקטוריון החברה החליט כי בשים לב להיקף פעילות החברה, גודלה ותחום פעילותה, המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על לפחות שני דירקטורים.
למועד דוח זה ישנם 3 דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית :
מר שלמה לירן, מר אריאל ברין-דולינקו והגברת שירית כשר. לפרטים אודות השכלתם וניסיונם הרלוונטיים ראה סעיף 14 בחלק ד' (פרטים נוספים) לדוח תקופתי זה.

דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד דוח זה החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר המספר המינימאלי של דירקטורים בלתי תלויים (כהגדרת מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט 1999), אשר יכהנו מעת לעת בדירקטוריון החברה.
יצוין, כי נכון למועד דוח זה, מכהנת בדירקטוריון החברה דירקטורית אחת בלתי תלויה - הגברת שירית כשר, כמפורט בתקנה 26(א) בחלק ד' לדוח תקופתי זה.

תרומות

מדיניות החברה הינה לתרום לארגונים ועמותות שמטרותיהם פעילות למען הקהילה, קידום ענייני בריאות ותמיכה באוכלוסיות נזקקות. בשנת 2023 תרמה החברה כ- 345 אלפי ש"ח. בנוסף לתרומה הכספית התנדבו עובדי החברה בפעילויות שונות לתמיכה באוכלוסיות נזקקות.

אומדנים חשבונאיים קריטיים

בעת הכנת הדוחות הכספיים נדרשת הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת ולהסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית. למידע נוסף אודות הנחות ואומדנים ראה באור 3 לדוחות הכספים.

26 במרץ, 2024

תאריך אישור דוח
הדירקטוריון

שרון גולדנברג
מנכ"ל

יונתן בשיא
יו"ר הדירקטוריון

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2023

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2023

תוכן העניינים

עמוד

3	דוח רואה החשבון המבקר – בקרה פנימית על הדיווח הכספי
4-5	דוח רואה החשבון המבקר
6-7	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
8-9	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
10-12	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
13-15	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
16-71	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מיטרניקס בע"מ

בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי

בהתאם לסעיף 9ב(ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של מיטרניקס בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד - החברה) ליום 31 בדצמבר, 2023. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמסובר בפסקה הבאה. הדירקטוריון והנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו על ידינו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" (להלן "תקן ביקורת (ישראל) 911"). רכיבים אלה הינם: (1) בקרות ברמת הארגון, לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; (2) בקרות על תהליך ההכנסות; (3) בקרות על תהליך המלאי (כל אלה יחד מכונים להלן "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבונו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקרות תהפוכנה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה. לדעתנו, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר, 2023.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר, 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 והדוח שלנו, מיום 26 במרס, 2024 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים.

דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2023 ו-2022 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברות בנות שאוחדו, אשר נכסיהן הכלולים באיחוד מהווים כ-39% וכ-35% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, בהתאמה, והכנסותיהן הכלולות באיחוד מהוות כ-61%, כ-54% וכ-45% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2023, 2022 ו-2021 בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות של רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת הם עניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגבי היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעותו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

היוון עלויות פיתוח

בהתאם לאמור בבאור 14 בדוחות הכספיים של הקבוצה, בשנת 2023 הונוו עלויות פיתוח בגובה של 31 מיליון ש"ח והיתרה הכוללת של נכסי עלויות פיתוח נטו של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2023 הסתכמה ל-160 מיליון ש"ח. היוון עלויות פיתוח מצריך שיקול דעת של ההנהלה והמופקדים על ממשל תאגידי בקביעה האם ההוצאה עומדת בתנאים של תקן חשבונאות בינלאומי 38 - נכסים בלתי מוחשיים ובמדיניות החשבונאית של הקבוצה. החברה מבחינה בין עלויות המתהוות לה בשלב המחקר אשר מוכרות כהוצאה בעת התהוותן לבין עלויות המתהוות לה בשלב הפיתוח אשר מהוות על ידי הקבוצה לאחר שהתקיימו תנאי ההיוון לפי תקן חשבונאות בינלאומי מספר 38.

בשל האמור לעיל ובפרט בשל ההיקף הגבוה של העלויות המהוותות ושיקול הדעת הקיים להנהלה בנושא ההיוון, זהינו נושא זה כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין מפתח בביקורת

להלן הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו:

- הערכה של העמידה בקריטריונים להיוון עלויות הפיתוח.
- בחינה של ההנחות המרכזיות ששימשו את הנהלת הקבוצה בבחינת שלב הפרויקט ובקביעה כי הפרויקט נמצא בשלב בפיתוח.
- הערכה של דיוק העלויות ובחינה האם קיימים אינדיקטורים לירידת ערך.
- הערכה של נאותות הגילויים הנכללים בדוחות הכספיים המאוחדים הקשורים לנושא זה.

ירידת ערך מלאי

בהתאם לאמור בבאור 10 בדוחות הכספיים של הקבוצה, יתרת המלאי ליום 31 בדצמבר, 2023, הסתכמה לסך של 972 מיליון ש"ח לאחר הכרה בהפרשה לירידת ערך מלאי בסך של 13 מיליון ש"ח. החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי בעיקר על בסיס ניצול/שימוש החומר בפועל ובעתיד וכן על בסיס גילו. בהתאם לניתוח האמור מעדכנת החברה מדי תקופה את ההפרשה לירידת ערך בגין מלאי איטי ומלאי מת.

הנהלת הקבוצה נדרשת לשיקול דעת אשר כרוך באומדנים והערכות בעת רישום הפרשה לירידת ערך מלאי ומדידתו כנמוך מבין עלות או שווי המימוש נטו, בהתבסס על מחירי המכירה האחרונים ותנאי שוק עתידיים אשר ישפיעו על מכירות המלאי.

בשל מורכבות העניין והמהותיות שלו בדוחות הכספיים, זיהינו עניין זה כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שביצענו כמענה לעניין המפתח בביקורת

להלן הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו:

- הערכת הדיוק של ניתוח גיול המלאי והערכת שיקול הדעת של ההנהלה בדבר גובה ההפרשה לירידת ערך המלאי.
- ביצוע תשאולים מול ההנהלה.
- על בסיס דגימה, בחינת חישוב ערך המלאי במערכת הכספים של החברה.
- נוכחות בספירות המלאי שביצעה החברה באופן מדגמי, לרבות בדיקת קיום ושלמות של פריטים באופן מדגמי.

ביקורנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2023, והדוח שלנו מיום 26 במרס, 2024 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

ליום 31 בדצמבר,			
2022	2023		
אלפי ש"ח		באור	
נכסים שוטפים			
120,891	130,044	6	מזומנים ושווי מזומנים
17,617	18,720	7	השקעות לזמן קצר
187,504	234,143	8	לקוחות, נטו
64,295	82,530	9	חייבים ויתרות חובה
1,016,098	971,824	10	מלאי
1,406,405	1,437,261		
נכסים לא שוטפים			
1,751	1,364	11	יתרות חובה לזמן ארוך
200,312	229,564	12	רכוש קבוע, נטו
144,395	152,361	13	נכסי זכות שימוש, נטו
297,453	317,171	14	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
41,298	41,584	20ד'	מסים נדחים, נטו
685,209	742,044		
2,091,614	2,179,305		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר,		באור	
2022	2023		
אלפי ש"ח			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
477,422	644,702	15	אשראי מתאגידים בנקאיים
26,910	28,070	13	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
25,882	-	5	חלויות שוטפות של התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
-	11,548	5	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
240,094	182,705	16	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
3,476	1,610	20	מסים לשלם
161,438	122,364	17	זכאים ויתרות זכות
20,171	16,910	25	הפרשות
955,393	1,007,909		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
248,157	190,409	18	הלוואות מתאגידים בנקאיים
124,151	132,637	13	התחייבויות בגין חכירה
13,112	-	5	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
4,259	2,991	19	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
5,786	6,786	22	התחייבויות אחרות
1,502	1,691	20	מסים נדחים
396,967	334,514		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
11,229	11,257	23	הון מניות
115,472	119,018		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
555,179	609,428		יתרת רווח
20,613	30,775		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
388	1,038		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(6,895)	(6,895)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(23,720)	(8,208)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
674,077	758,224		
65,177	78,658		<u>זכויות שאינן מקנות שליטה</u>
739,254	836,882		<u>סה"כ הון</u>
2,091,614	2,179,305		

26 במרס, 2024

מני מימון	שרון גולדנברג	יונתן בשיא	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור	
2021	2022	2023		
	אלפי ש"ח			
1,409,395	1,786,896	1,889,565	'א27	הכנסות ממכירות
816,132	1,068,587	1,099,640	'ב27	עלות המכירות
593,263	718,309	789,925		רווח גולמי
46,582	52,641	55,060	'ג27	הוצאות מחקר ופיתוח
155,408	238,088	332,562	'ד27	הוצאות מכירה ושיווק
113,553	134,919	144,339	'ה27	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	(247)	'ו27	הכנסות אחרות, נטו
277,720	292,661	258,211		רווח תפעולי
(114)	29	21		הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
34,384	15,689	33,166	'ז27	הכנסות מימון
(30,156)	(44,644)	(99,505)	'ח27	הוצאות מימון
281,834	263,735	191,893		רווח לפני מסים על ההכנסה
41,580	35,986	28,334	20	מסים על ההכנסה
240,254	227,749	163,559		רווח נקי
				רווח (הפסד) כולל אחר:
				סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
(21,276)	23,908	18,323		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
				סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
327	2,042	650		רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
(20,949)	25,950	18,973		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
219,305	253,699	182,532		סה"כ רווח כולל
				רווח נקי מיוחס ל:
224,012	218,296	148,249		בעלי המניות של החברה
16,242	9,453	15,310		זכויות שאינן מקנות שליטה
240,254	227,749	163,559		
				סה"כ רווח כולל מיוחס ל:
207,227	240,699	164,411		בעלי המניות של החברה
12,078	13,000	18,121		זכויות שאינן מקנות שליטה
219,305	253,699	182,532		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
ש"ח		
2.05	2.00	1.35
2.04	1.99	1.35

באור

28

רווח נקי למניה בסיסי ומדולל המיוחס לבעלי המניות
החברה (בש"ח)
רווח נקי למניה בסיסי
רווח נקי למניה מדולל

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן בגין עסקאות עם שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	סה"כ	הון
אלפי ש"ח												
11,229	115,472	(500)	555,179	20,613	164	(23,720)	388	2,147	(6,895)	674,077	65,177	739,254
-	-	-	148,249	-	-	-	-	-	-	148,249	15,310	163,559
-	-	-	-	-	-	15,512	-	-	-	15,512	2,811	18,323
-	-	-	-	-	-	-	650	-	-	650	-	650
-	-	-	-	-	-	15,512	650	-	-	16,162	2,811	18,973
-	-	-	148,249	-	-	15,512	650	-	-	164,411	18,121	182,532
28	3,546	-	(94,000)	(3,546)	-	-	-	-	-	28	-	28
-	-	-	(94,000)	-	-	-	-	-	-	(94,000)	-	(94,000)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4,640)	(4,640)
-	-	-	-	13,708	-	-	-	-	-	13,708	-	13,708
11,257	119,018	(500)	609,428	30,775	164	(8,208)	1,038	2,147	(6,895)	758,224	78,658	836,882

יתרה ליום 1 בינואר, 2023

רווח נקי
רווח כולל אחר - התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
רווח ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת

סה"כ רווח כולל אחר

סה"כ רווח כולל
מימוש כתבי אופציות למניות דיבידנד ששולם
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
עלות תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הערכה מחדש	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	סה"כ הון
אלפי ש"ח												
11,210	113,071	(500)	461,893	11,703	164	(44,081)	(1,654)	2,147	(6,895)	547,058	38,618	585,676
-	-	-	218,296	-	-	-	-	-	-	218,296	9,453	227,749
-	-	-	-	-	-	20,361	-	-	-	20,361	3,547	23,908
-	-	-	-	-	-	-	2,042	-	-	2,042	-	2,042
-	-	-	-	-	-	20,361	2,042	-	-	22,403	3,547	25,950
-	-	-	218,296	-	-	20,361	2,042	-	-	240,699	13,000	253,699
19	2,401	-	-	(2,401)	-	-	-	-	-	19	-	19
-	-	-	(125,010)	-	-	-	-	-	-	(125,010)	-	(125,010)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4,100)	(4,100)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17,659	17,659
-	-	-	-	11,311	-	-	-	-	-	-	-	11,311
11,229	115,472	(500)	555,179	20,613	164	(23,720)	388	2,147	(6,895)	674,077	65,177	739,254

יתרה ליום 1 בינואר, 2022

רווח נקי
רווח כולל אחר - התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
רווח ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת

סה"כ רווח כולל אחר

סה"כ רווח כולל
מימוש כתבי אופציות למניות דיבידנד ששולם
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה שנוצרו בחברה
שאחורה לראשונה
עלות תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הערכה מחדש	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון
אלפי ש"ח												
11,116	108,007	(500)	357,963	8,440	164	(26,969)	(1,981)	2,147	(6,895)	451,492	31,689	483,181
-	-	-	224,012	-	-	-	-	-	-	224,012	16,242	240,254
-	-	-	-	-	-	(17,112)	-	-	-	(17,112)	(4,164)	(21,276)
-	-	-	-	-	-	-	327	-	-	327	-	327
-	-	-	-	-	-	(17,112)	327	-	-	(16,785)	(4,164)	(20,949)
-	-	-	224,012	-	-	(17,112)	327	-	-	207,227	12,078	219,305
94	5,064	-	-	(5,064)	-	-	-	-	-	94	-	94
-	-	-	(120,082)	-	-	-	-	-	-	(120,082)	-	(120,082)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5,149)	(5,149)
-	-	-	-	8,327	-	-	-	-	-	8,327	-	8,327
11,210	113,071	(500)	461,893	11,703	164	(44,081)	(1,654)	2,147	(6,895)	547,058	38,618	585,676

יתרה ליום 1 בינואר, 2021

רווח נקי

רווח (הפסד) כולל אחר -

התאמות הנובעות מתרגום

דוחות כספיים של פעילות

חוץ

רווח ממדידה מחדש של

תוכניות להטבה מוגדרת

סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר

סה"כ רווח (הפסד) כולל

מימוש כתבי אופציות למניות

דיבידנד ששולם

דיבידנד לבעלי זכויות שאינן

מקנות שליטה

עלות תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
			<u>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</u>
240,254	227,749	163,559	רווח נקי
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:			
התאמות לסעיפי רווח והפסד:			
47,043	57,931	40,840	מסים על הכנסה
(3,329)	(13,499)	548	מסים נדחים, נטו
7,049	18,105	62,045	הוצאות מימון, נטו
56,211	69,678	88,426	פחת והפחות
-	-	10,600	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
8,327	11,311	13,708	עלות תשלום מבוסס מניות
(582)	(2,068)	(140)	שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
246	1,853	(618)	עלייה (ירידה) בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
(947)	(188)	166	ריבית שנצברה על פקדון לזמן ארוך והפרשי שער בגין השקעות
(139)	391	(183)	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
(1,006)	1,962	(663)	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו
(23,133)	47,185	(30,550)	שינוי בשווי הוגן של נגזרים פיננסיים, נטו
-	-	(1,865)	שינוי בהתחייבות מותנית לרכישת חברה מאוחדת
8,656	(6,098)	(25)	הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
98,396	186,563	182,289	
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
(41,111)	(55,189)	(40,889)	עלייה בלקוחות, נטו
(20,459)	7,793	(10,394)	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה (כולל זמן ארוך)
(216,265)	(360,183)	67,179	ירידה (עלייה) במלאי
90,691	(*) (166,597)	(73,916)	עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
33,801	15,099	(23,471)	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
630	4,052	2,903	עלייה בהתחייבויות אחרות
(152,713)	(555,025)	(78,588)	
מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:			
468	459	459	ריבית ודיבידנד שהתקבלו
(7,517)	(18,564)	(62,504)	ריבית ששולמה
(47,043)	(57,931)	(40,840)	מסים ששולמו
(54,092)	(76,036)	(102,885)	
131,845	(216,749)	164,375	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת

(*) ירידת הספקים מיוחסת ברובה לאיחוד לראשונה של חברת ECCXI, כאשר מועד צירוף העסקים הינו 28 ביולי, 2022 – ראו באור 5.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
			<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
(39,613)	(59,059)	(48,723)	רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
(52,941)	(58,311)	(61,809)	רכישת רכוש קבוע
266	204	476	תמורה ממימוש רכוש קבוע
-	-	3,734	מענקי השקעה שהתקבלו
-	3,029	-	רכישת חברה מאוחדת שאוחדה לראשונה (ב)
(15,962)	(16,538)	(27,123)	פרעון התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
			תמורה ממימוש (רכישת) ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או
(311)	41	(440)	הפסד, נטו
(108,561)	(130,634)	(133,885)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
			<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
94	19	28	מימוש כתבי אופציה
147,709	145,944	159,999	אשראי לזמן קצר, נטו
32,030	270,000	12,056	קבלת הלוואה לזמן ארוך
(24,208)	(46,146)	(69,409)	פרעון הלוואה לזמן ארוך
(120,082)	(125,010)	(94,000)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
(5,149)	(4,100)	(4,640)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(19,192)	(23,303)	(29,443)	פרעון התחייבות בגין חכירה
11,202	217,404	(25,409)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון
(8,656)	6,098	25	<u>הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</u>
(14,568)	6,993	4,047	<u>הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץ</u>
11,262	(116,888)	9,153	<u>עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים</u>
226,517	237,779	120,891	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
237,779	120,891	130,044	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
			(א) <u>פעילות מהותית שלא במזומן</u>
12,161	18,059	3,368	רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
35,299	59,962	37,891	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
-	24,751	-	רכישת חברת בת התחייבות נדחית

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
-	32,427	-
-	(769)	-
-	(6,896)	-
-	(47,705)	-
-	(36,229)	-
-	7,000	-
-	24,751	-
-	12,791	-
-	17,659	-
-	3,029	-

(ב) רכישת חברה מאוחדת שאוחדה לראשונה
הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
רכוש קבוע
נכסי זכות שימוש
נכסים בלתי מוחשיים
מוניטין
התחייבות בגין חכירה
התחייבות נדחית
תמורה מותנית
זכויות שאינן מקנות שליטה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: - כללי

- א. מיטרוניקס בע"מ והחברות המוחזקות שלה עוסקות בפיתוח, ייצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות, אזהקות לבריכות פרטיות, מערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות פרטיות וציבוריות וכיסויים לבריכות שחיה פרטיות, וכן בשיווק ובמכירה של מוצרים משלימים לבריכות שחיה המיוצרים על ידי יצרנים שונים.
- ב. ביום 2 ביולי, 2007 הקימה החברה את חברת Maytronics US Inc. בארה"ב (להלן - "MTUS" או "חברה מאוחדת בארה"ב"). החברה המאוחדת משווקת את מוצרי החברה בארה"ב ונותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות.
- ג. בתחילת שנת 2009 רכשה החברה שליטה בחברת MG INTERNATIONAL SA (להלן - "MTFR" או "חברה מאוחדת בצרפת"), חברה צרפתית אשר מנייתה נסחרת בבורסת EURONEXT GROWTH באירופה. MTFR משווקת את מוצרי החברה, מייצרת כיסויים לבריכות ונותנת שרות עבור כל מוצריה, לרבות רובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות, בעיקר לשוק בצרפת. נכון ליום 31 בדצמבר, 2023 מחזיקה החברה ב- 73% מהונה המונפק והנפרע של MTFR ו- 82.45% מזכויות ההצבעה שלה.
- ד. בשנת 2011 הקימה החברה בשיתוף עם מנהלים בכירים, את חברת Maytronics Australia Pty Ltd. באוסטרליה (להלן - "MTAU" או "חברה מאוחדת באוסטרליה"). MTAU משווקת את מוצרי החברה בעיקר באוסטרליה ובניו-זילנד, וכן נותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות. נכון ליום 31 בדצמבר, 2023 מחזיקה החברה ב- 61.2% מהונה המונפק והנפרע של MTAU.
- ה. ביוני 2020 רכשה החברה את מלוא מניותיה של חברת BUNGER & FRESE GMBH (להלן - "BF" או "חברה מאוחדת בגרמניה"). BF הינה מפיץ של החברה בשוק הגרמני, המתמחה במכירות לבוני בריכה ומכירות באינטרנט ופועלת בשני תחומי פעילות עיקריים: מכירת מנקי בריכה רובוטיים ומכירות מגוון רחב של ציוד לבריכה.
- ו. בנובמבר, 2020 השלימה החברה את הקמת חברת הבת בבעלות מלאה MAYTRONICS SPAIN AND PORTUGAL S.L. (להלן - "MTSP" או "חברה מאוחדת בספרד"), אשר החל משנת 2021 עוסקת בשיווק וקידום מכירות בטריטוריית ספרד ופורטוגל ובמתן שירותי תמיכה טכנית למפיצים ולדילרים של החברה.
- ז. ביולי, 2022 התקשרה החברה עם חברת ECCXI HOLDCO, INC (להלן - "המוכרת") ועם מייקל הופמן וכריס הופמן בעל השליטה במוכרת, לרכישת 70% מהונה של ECCXI, LLC ומהזכויות בה (להלן "ECCXI"). ECCXI הינו תאגיד אמריקאי המחזיק בעיקר בחברת BACKYARD & POOL SUPERSTORE LLC, אשר הינה חברה פרטית המתמחה במסחר דיגיטלי קמעונאי בתחום בריכות השחייה, ובשלושה תאגידים נוספים.
- ח. בנובמבר 2023, ייסדה החברה את אקסי יורופ בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה, במטרה לנהל באמצעותה ערוץ מכירה במסחר המקוון ביבשת אירופה. לאחר תאריך הדוח, צפויה החברה להתחיל בפעילות מסחרית.

באור 1: - כללי (המשך)

ט. השלכות מלחמת "חרבות ברזל"

בחודש אוקטובר 2023 פרצה מלחמת "חרבות ברזל" (להלן - המלחמה) במדינת ישראל. הימשכות המלחמה הובילה להאטה בפעילות העסקית במשק הישראלי בין היתר בעקבות סגירת מפעלים בדרום ובצפון הארץ, פגיעה בתשתיות, גיוס אנשי מילואים לתקופה שאינה ידועה מראש וכן, לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל. הימשכות המלחמה עשויה לגרום השלכות נרחבות על תחומים ענפיים רבים ואזורים גאוגרפיים שונים במדינה. להלן תיאור השפעות המלחמה על תחומי פעילותה של החברה במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023:

1. גיוס של עשרות מעובדי החברה וגיוס של עשרות בני משפחה של עובדי החברה, מה שמשפיע על זמינות חלק מהעובדים בחברה.
 2. צמצום מסגרות הלימודים באזורים רבים השפיע על זמינות עובדים בחברה, במיוחד במהלך החודש הראשון לחגיגה.
 3. אתר היצור באזור תעשייה דלתון ממוקם בקרבת הגבול עם לבנון ונמצא תחת איום טילים. עבודת הייצור באתר דלתון נמשכה לאורך חודשי הלחימה אך הושפעה מאתגרי נוכחות כוח אדם באופן רציף.
 4. מספר עובדים באתר דלתון פונו מבתייהם על ידי המדינה ואינם זמינים לעבודה באתר.
- החברה ממשיכה לקיים את פעילותה השוטפת, ככל שניתן בהתאם לתכניות העבודה ועוקבת אחר כל השלכה אפשרית של המלחמה על עסקיה בישראל ובח"ל. בשלב זה קיים חוסר וודאות בקשר להתפתחות המלחמה ולהיקפה, ולא ניתן להעריך את היקף ההשפעה המלא של המלחמה על החברה ועל תוצאותיה בטווח הבינוני והארוך.
- יצוין, כי החברה הגישה למנהל מס רכוש וקרן פיצויים בקשה לפיצויים בשל המצב הבטחוני בגין נזקים עקיפים. החברה הכירה בנכס לקבל בגין מענק בסך של כ- 10 מיליון ש"ח אשר מחציתו התקבל לאחר תאריך המאזן ולהערכת המנהל קיים ביטחון סביר כי יתרתו תתקבל גם כן, ראה באור 27 ו'.

י. השפעות האינפלציה ועליית שיעור הריבית

בעקבות התפתחויות מאקרו כלכליות ברחבי העולם שהתרחשו במהלך שנת 2022, חלה עלייה בשיעורי האינפלציה בארץ ובעולם. כחלק מהצעדים שננקטו על מנת לבלום את עליית המחירים, החלו הבנקים המרכזיים בעולם, ובכללם בנק ישראל, להעלות את שיעור הריבית. שיעור הריבית הגבוה העלה את עלות המימון של הלוואות החברה ושל קו האשראי השוטף של החברה מול המוסדות הפיננסיים. לפרטים בדבר שיעורי הריבית על הלוואות החברה וקו האשראי השוטף ראו באורים 15 ו- 18.

יא. הגדרות

בדוחות כספיים אלה:

- | | |
|------------------------|---|
| החברה | - מיטרוניקס בע"מ. |
| הקבוצה | - מיטרוניקס בע"מ והחברות המוחזקות שלה. |
| חברות מאוחדות | - חברות אשר לחברה שליטה בהן (כהגדרתה ב- IFRS10) ואשר דוחותיהן מאוחדים עם דוחות החברה. |
| בעלי שליטה ובעלי עניין | - כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. |
| צדדים קשורים | - כהגדרתם ב- IAS 24. |

באור 1: - כללי (המשך)

יב. פעילות הקבוצה מתאפיינת בעונתיות. מרבית מכירות ורווח הקבוצה הינם במהלך שני הרבעונים הראשונים של השנה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - IFRS). כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: נכסים והתחייבויות פיננסיות המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, הפרשות ונכסים והתחייבויות בגין הטבות עובדים. החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. תקופת המחזור התפעולי

המחזור התפעולי של הקבוצה הינו שנה.

ג. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברות הבנות יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה והחברות הבנות בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברות בנות מייצגות את ההון בחברות הבנות שאינן ניתנות לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם. הזכויות שאינן מקנות שליטה מוצגות בנפרד במסגרת ההון של החברה. רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לחברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה. הפסדים מיוחסים לזכויות שאינן מקנות שליטה גם אם כתוצאה מכך יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה בדוח המאוחד על המצב הכספי הינה שלילית.

שינויים בשיעור ההחזקה בחברה בת, אשר אינם מביאים למצב של איבוד שליטה, מוכרים כשינוי בהון על ידי התאמה של יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה כנגד ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ובניכוי/ובתוספת של תמורה ששולמה או התקבלה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. צירופי עסקים ומוניטין

צירופי עסקים מטופלים בשיטת הרכישה. עלות הרכישה נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שהועברה במועד הרכישה בתוספת זכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת. בכל צירוף עסקים, החברה בוחרת האם למדוד את הזכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת בהתאם לשוויין ההוגן במועד הרכישה או לפי חלקן היחסי בשווי ההוגן של הנכסים המזוהים נטו של הנרכשת.

תמורה מותנית מוכרת בשוויה ההוגן במועד הרכישה. תמורה מותנית מסווגת כנכס או כהתחייבות פיננסית בהתאם ל- IFRS9. שינויים עוקבים בשווי ההוגן של התמורה המותנית מוכרים בדוח רווח או הפסד, כשאר שינויים באומדנים נזקפים לסעיף הכנסות/הוצאות אחרות ושינויים בערך הזמן לסעיף נזקפים לסעיף הוצאות המימון.

ה. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו ש"ח.

הקבוצה קובעת עבור כל חברה בקבוצה, מהו מטבע הפעילות של כל חברה. ולפי מטבע זה נמדדים מצבה הכספי ותוצאות פעולותיה של כל חברה בנפרד.

מטבע הפעילות של החברה הינו ש"ח.

מטבע הפעילות של החברה הבת בארה"ב הינו הדולר של ארה"ב. מטבע הפעילות של החברה הבת בצרפת הינו האירו. מטבע הפעילות של החברה הבת באוסטרליה הינו הדולר האוסטרלי. מטבע הפעילות של החברה הבת בגרמניה הינו האירו. מטבע הפעילות של החברה הבת בספרד הינו האירו.

ו. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי בעיקר על בסיס ניצול/שימוש החומר בפועל ובעתיד וכן על בסיס גילוי, ומבצעת הפרשות למלאי איטי ומת בהתאם.

עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

- חומרי גלם ועזר - לפי שיטת ממוצע משוקלל.
- תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

2. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

הכנסות ממכירת סחורות

הכנסות ממכירת סחורות מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח.

הכנסות הכוללות שירותי אחריות

במסגרת חוזה, החברה מספקת שירותי אחריות ללקוחותיה, וזאת בהתאם להוראות חוק או בהתאם למקובל בענף. במרבית החוזים של החברה, שירותי האחריות ניתנים על ידה על מנת להבטיח את טיב העבודה שבוצעה ולא כשירות נוסף שניתן ללקוח. בהתאם לכך, האחריות אינה מהווה מחויבות ביצוע נפרדת ולכן החברה מכירה בדוחותיה הכספיים בהפרשה לאחריות בהתאם להוראות IAS 37.

ח. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים לקבלת המענק. למידע בדבר הכרה של מענקים בגין פיצויי מלחמה ראה באור וט' בדבר השלכות מלחמת "חרבות ברזל" ובאור 27' בדבר הכנסות אחרות.

ט. מסים על ההכנסה1. מסים שוטפים

חבות בגין מסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך הדיווח, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. מסים נדחים

בכל תאריך דיווח נכסי מסים נדחים נבחנים ובמידה שלא צפוי ניצולם הם מופחתים, הפרשים זמניים בגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים נבחנים בכל תאריך דיווח ובמידה שניצולם צפוי מוכר נכס מס נדחה מתאים.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, כל עוד מכירת ההשקעות בחברות מוחזקות אינה צפויה בעתיד הנראה לעין. כמו כן, לא הובאו בחשבון מסים נדחים בגין חלוקת רווחים על ידי חברות מוחזקות כדיבידנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד על ידי חברה מאוחדת הגוררת חבות מס נוספת.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות1. הקבוצה כחוכר

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך, בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה.

במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

להלן נתונים בדבר מספר שנות ההפחתה של נכסי זכות השימוש הרלוונטיות לפי קבוצות של נכסי זכות שימוש:

מספר שנים	בעיקר
מקרקעין	2-15
כלי רכב	2-5
מחשבים וציוד היקפי	2-5
	9
	3
	5

כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

2. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה

תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

בעיקר %	%	
20	10-20	מכונות, ציוד ותבניות
15	15	כלי רכב
33	6-33	ריהוט וציוד משרדי
	ראה להלן	שיפורים במושכר

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות (לרבות תקופת האופציה להארכה שבידי הקבוצה שבכוונתה לממשה) או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של הנכסים, לפי הקצר שבהם.

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולחבא.

יב. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נמדדים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה. עלויות בגין נכסים בלתי מוחשיים אשר פותחו באופן פנימי, למעט עלויות פיתוח מהוונות, נזקפות לרווח או הפסד בעת התהוותן.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם על בסיס שיטת הקו הישר ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה.

עלויות מחקר ופיתוח

עלויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן. עלויות המתהוות בגין פרויקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכרות כנכס בלתי מוחשי, רק אם ניתן להוכיח את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים: טכניים, פיננסיים ואחרים הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי והיכולת למדוד באופן מהימן את העלויות בגינו במהלך פיתוחו. לפירוט בדבר הנכסים הבלתי מוחשיים שהחברה מפתחת ראה באור 14.

הנכס נמדד על-פי העלות ומוצג בניכוי ההפחתה המצטברת ובניכוי ירידת ערך שנצברה. הפחתת הנכס מתחילה כאשר הפיתוח הושלם והנכס זמין לשימוש. הנכס מופחת על פני אורך החיים השימושיים בנכס. בחינת ירידת ערך מתבצעת אחת לשנה ולאורך תקופת הפיתוח.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות פיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. נכסים בלתי מוחשיים (המשך)

תוכנות

נכסי הקבוצה כוללים מערכות מחשב המורכבות מחומרה ותוכנות. תוכנות המהוות חלק אינטגרלי מחומרה, אשר אינה יכולה לפעול ללא התוכנות המותקנות עליה, מסווגות כרכוש קבוע. לעומת זאת, רשיונות לתוכנות העומדות בפני עצמן ומוסיפות פונקציונליות נוספת לחומרה, מסווגים כנכסים בלתי מוחשיים.

אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים הינו כדלקמן:

שנים	עלויות פיתוח
5-7	תוכנות מחשב
3	טכנולוגיה, קשרי לקוחות ומותגים
7-14	

יג. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בר-השבה. במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למימוש ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס ואת ערך הזמן של הכסף.

בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

הקריטריונים הייחודיים להלן מיושמים בבחינת ירידת ערך של הנכסים הספציפיים הבאים:

מוניטין בגין חברות מאוחדות

החברה בוחנת ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. לפרטים בדבר בחינות ירידת ערך ראה באור 14 ב'.

עלויות פיתוח שהונו וטרם הופחתו שיטתית

הבחינה לירידת ערך נעשית אחת לשנה ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על סימנים המעידים כי קיימת ירידת ערך.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

א1) החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים;
לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

ב1) נכסים פיננסיים המוחזקים למסחר:

נכסים פיננסיים המוחזקים למסחר (בעיקר נגזרים וניירות ערך סחירים) נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.
לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא רשאית ליישם את ההקלה שנקבעה ב-IFRS 9, קרי החברה תמדוד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר. החברה בחרה ליישם את ההקלה לגבי נכסים פיננסיים אלה.

3. התחייבויות פיננסיות

א. התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת:

לחברה התחייבויות פיננסיות שונות מבנקים ומוסדות פיננסיים אחרים אשר מוצגות על פי תנאיהן במועד ההכרה לראשונה לפי השווי ההוגן בניכוי עלויות עסקה ישירות. התחייבויות פיננסיות אלו נמדדות בתקופות עוקבות בהתאם לעלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

ב. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת התחייבויות הפיננסיות שאינן נמדדות בעלות מופחתת (בעיקר נגזרים) בשווי הוגן כאשר עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד. לאחר ההכרה הראשונית, שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. הפרשות

הפרשה בהתאם ל- IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר הקבוצה צופה שחלק או כל ההוצאה תוחזר לחברה, כגון בחוזה ביטוח, ההחזר יוכר כנכס נפרד, רק במועד בו קיימת וודאות למעשה לקבלת הנכס. ההוצאה תוכר בדוח רווח והפסד בניכוי החזר ההוצאה.

להלן סוגי ההפרשות שנכללו בדוחות הכספיים:

אחריות

הקבוצה מכירה בהפרשה לאחריות בגין מכירת מוצריה. ההכרה לראשונה מבוססת על ניסיון העבר. אומדן ההפרשה לאחריות נבחן מחדש מדי שנה. האחריות מוגבלת לתקלות טכניות המוגדרות על ידה ואינה כוללת אחריות כתוצאה מנזקי הלקוח.

תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, יותר סביר מאשר לא כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

טז. התחייבויות בשל הטבות לעובדיםהטבות לאחר סיום העסקהתוכנית להפקדה מוגדרת

לקבוצה תוכניות הפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. מרבית עובדי החברה חתומים על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין.

יז. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדים ונותני שירותים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים. חלק מהעובדים זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן והנמדדות על בסיס עליית ערך מניות החברה.

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

עלות העסקאות עם עובדים המסולקות במכשירים הוניים נמדדת לפי השווי ההוגן של המכשירים הוניים במועד ההענקה. השווי ההוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

עסקאות המסולקות במזומן

עלות העסקאות המסולקות במזומן נמדדת לפי השווי ההוגן במועד ההענקה באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל. השווי ההוגן מוכר כהוצאה על פני תקופת ההבשלה ובמקביל מוכרת התחייבות. ההתחייבות נמדדת מחדש בכל תקופת דיווח לפי השווי ההוגן עד לסילוקה, כאשר שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

יח. שינוי במדיניות חשבונאית – תיקונים לתקני חשבונאות קיימים

1. תיקון ל- IAS 8, מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8: מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן – התיקון). מטרת התיקון הינה להציג הגדרה חדשה של המונח "אומדנים חשבונאיים". אומדנים חשבונאיים מוגדרים כ"סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה". התיקון מבהיר מהם שינויים באומדנים חשבונאיים וכיצד הם נבדלים משינויים במדיניות החשבונאית ומתיקוני טעויות. התיקון יושם באופן פרוספקטיבי לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2023 והוא חל על שינויים במדיניות חשבונאית ובאומדנים חשבונאיים המתרחשים בתחילת אותה תקופה או אחריה.

לתיקון לעיל לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

2. תיקון ל- IAS 12, מסים על הכנסה

במאי 2021 פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 12, מסים על הכנסה (להלן - "IAS 12" או "התקן") אשר מצמצם את תחולת 'חריג הכרה לראשונה' (להלן – החריג) במסים נדחים המובא בסעיפים 15 ו- 24 ל IAS 12 (להלן – התיקון).

במסגרת הנחיות הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים, מחריג IAS 12 הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים בגין הפרשים זמניים מסוימים הנובעים מההכרה לראשונה בנכסים והתחייבויות בעסקאות מסוימות. התיקון מצמצם את תחולת החריג ומבהיר כי הוא אינו חל על הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים הנובעים מעסקה אשר אינה צירוף עסקים ואשר בגינה נוצרים הפרשים זמניים שווים בחובה ובזכות גם אם הם עומדים ביתר תנאי החריג.

התיקון יושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2023. בנוגע לעסקאות חכירה והכרה בהתחייבות בגין פירוק ושיקום – התיקון יושם החל מתחילת תקופת הדיווח המוקדמת ביותר המוצגת בדוחות הכספיים במועד היישום לראשונה, תוך זקיפת ההשפעה המצטברת של היישום לראשונה ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, ככל שרלוונטי) למועד זה.

כתוצאה מיישום התיקון החברה נתנה גילוי לנכסים והתחייבויות מסים נדחים המתייחסים לעסקאות בגין חכירה בברוטו כחלק מגילוי הרכב המסים הנדחים בדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים של החברה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. שינוי במדיניות חשבונאית – תיקונים לתקני חשבונאות קיימים (המשך)

3. תיקון ל- IAS 1, גילוי למדיניות החשבונאית

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1: הצגת דוחות כספיים (להלן - התיקון). בהתאם לתיקון, חברות נדרשות לספק גילוי למדיניות החשבונאית המהותית שלהן חלף הדרישה כיום לספק גילוי למדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. אחת מהסיבות העיקריות לתיקון זה נובעת מכך שלמונח "משמעותי" לא קיימת הגדרה ב- IFRS בעוד שלמונח "מהותי" קיימת הגדרה בתקנים שונים ובפרט IAS 1-ב.

התיקון יושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2023.

לתיקון לעיל הייתה השפעה על גילויי המדיניות החשבונאית של החברה, אך לא הייתה השפעה על המדידה, ההכרה או ההצגה של פריטים כלשהם בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

באור 3: - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים

בתהליך יישום עיקרי המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים, הפעילה הקבוצה שיקול דעת ושקלה את השיקולים לגבי הנושאים הבאים, שלהם ההשפעה המהותית על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים:

א. השיקולים

- עלויות פיתוח

על הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בקשר להתקיימות התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. הבחינה נעשית על פי הפרמטרים המפורטים בבאור 2' לעיל.

החברה מהוונת עלויות בגין פרויקטים של פיתוח. המועד לראשונה של היוון העלויות מתבסס, בין היתר, על שיקול הדעת של ההנהלה שקיימת היתכנות טכנולוגית וכלכלית, לרוב כאשר פיתוח הפרויקט הגיע לאבן דרך שהוגדרה על-ידי ההנהלה של החברה. בקביעת הסכום שיהוון, ההנהלה מבצעת הערכות המתייחסות לתזרימי המזומנים העתידיים הצפויים של הפרויקט, שיעור ההיוון והתקופה הצפויה של ההטבות מהפרויקט.

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. בגיבוש האומדנים החשבונאיים הנהלת החברה מתבססת על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיצוניים והנחות סבירות, בהתאם לנסיבות. שינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה שינוי האומדן.

באור 3: - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)

ב. אומדנים והנחות (המשך)

להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנה העוקבת:

- ירידת ערך מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין לפחות אחת לשנה. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדן של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע משימוש מתמשך ביחידה מניבת המזומנים (או קבוצת יחידות מניבות מזומנים) שאליה (שאליהן) הוקצה המוניטין. כמו כן נדרשת ההנהלה לאמוד שיעור ניכיון מתאים לתזרימי מזומנים אלה. ההשלכות האפשריות על הדוחות הכספיים הן זקיפת הפסדים מירידת ערך לרווח או הפסד בתקופה שבה התהוו.

- נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס ובגין הפרשים זמניים ניתנים לניכוי, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה, מקורה ואסטרטגיית תכנון המס. בהתאם לשינויים בהנחות אלו, החברה תיצור או תבטל הכרה בנכס מס נדחה.

- ירידת ערך מלאי

הקבוצה עורכת אומדנים על בסיס חצי שנתי לצורך ירידת ערך מלאי בהתאם לניסיון העבר, יתרות מלאי ישנות והערכת תחזית שימוש.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תיקון ל- IAS 1 הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020 פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן – התיקון המקורי). בחודש אוקטובר 2022 פרסם ה- IASB תיקון עוקב לתיקון האמור לעיל (להלן – התיקון העוקב).

התיקון העוקב קבע כי:

- רק אמות מידה פיננסיות אשר ישות חייבת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפני כן, משפיעות על סיווגה של אותה ההתחייבות כהתחייבות שוטפת או התחייבות לא שוטפת.
- עבור התחייבויות אשר הבדיקה של עמידה באמות המידה הפיננסיות נבחנת בתוך 12 חודשים העוקבים של תאריך הדיווח יש לתת גילוי באופן שיאפשר למשתמשים בדוחות הכספיים להעריך את הסיכונים בגין אותה ההתחייבות. קרי, התיקון העוקב קובע כי יש לתת גילוי לערך בספרים של ההתחייבות, מידע על אמות המידה הפיננסיות וכן, עובדות ונסיבות לסוף תקופת הדיווח אשר עשויות להביא למסקנה כי לישות יהיה קושי בעמידה באמות המידה הפיננסיות.

התיקון המקורי קבע כי זכות המרה של התחייבות תשפיע על סיווג ההתחייבות כולה כהתחייבות שוטפת או לא שוטפת, למעט במקרים בהם רכיב ההמרה הינו הוני. התיקון המקורי והתיקון העוקב ייושמו לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר, 2024 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקונים ייושמו בדרך של יישום למפרע.

לתיקון לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

באור 5: - צירופי עסקים

ביום 28 ביולי, 2022 התקשרה החברה עם חברת ECCXI HOLDCO, INC (להלן: "המוכרת") ועם מייקל הופמן וכריס הופמן בעלי השליטה במוכרת, לרכישת 70% מהונה של ECCXI, LLC ומהזכויות בה (להלן: "ECCXI"). ECCXI הינו תאגיד אמריקאי המחזיק בעיקר בחברת Backyard & Pool Superstore LLC, אשר הינה חברה פרטית המתמחה במסחר דיגיטלי קמעונאי בתחום בריכות השחייה, ובשלושה תאגידים נוספים (להלן: "הקבוצה"). יום צירוף העסקים נקבע ליום 28 ביולי, 2022.

התמורה נקבעה לסך של כ- 16 מיליון דולר ארה"ב ובתוספת התאמות להון החוזר בהתאם להסכם הרכישה למועד הרכישה. כ- 11.6 מיליון דולר ארה"ב שולמו ביום הסגירה (מועד צירוף העסקים), היתרה, כ- 7.2 מיליון דולר ארה"ב, שולמה שנה לאחר יום הסגירה. מעבר לתמורה, התחייבה, חברת הבת, MTUS לשלם גם תמורה מותנית בסך של כ- 3.7 מיליון דולר ארה"ב (לפי שוויה ההוגן ליום הרכישה), ככל שתוצאות הקבוצה בשנים 2022-2023 תעלנה על ההיקף המוסכם. התמורה המותנית תשולם (ככל שיתקיימו התנאים לתשלומה) בתום כשנתיים ממועד הסגירה.

הקבוצה בחרה למדוד את הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברה הנרכשת לפי החלק היחסי של הזכויות שאינן מקנות שליטה בשווי ההוגן של הנכסים המזוהים נטו של החברה הנרכשת.

השווי ההוגן של הנכסים המזוהים וההתחייבויות המזוהות של חברת ECCXI במועד הרכישה:

שווי הוגן אלפי ש"ח	
42,924	מזומנים ושווי מזומנים
5,701	לקוחות, נטו
15,987	חייבים ויתרות חובה
90,422	מלאי
769	רכוש קבוע
6,896	נכסי זכות שימוש
47,705	נכסים בלתי מוחשיים
(144,194)	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(343)	מסים לשלם
(7,000)	התחייבויות בגין חכירה
58,867	נכסים מזוהים, נטו
(17,659)	זכויות שאינן מקנות שליטה
36,229	מוניטין הנובע מהרכישה
77,437	סך עלות הרכישה

העלות הכוללת של צירוף העסקים הסתכמה לסך של 77,437 אלפי ש"ח. היא כללה תשלום במזומן בסך של כ-39,895 אלפי ש"ח. ההתחייבות הנדחית בסך 24,751 אלפי ש"ח שולמה בשטר חוב שנפרע ביום 28 ליולי, 2023. התשלומים הנדחים הונו בשיעור ריבית שנתית של 4.63%.

באור 5: - צירופי עסקים (המשך)

עלויות רכישה ישירות המיוחסות לעסקה בסך של כ- 2,784 אלפי ש"ח נזקפו כהוצאה ונכללו בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות.

<u>עלות הרכישה</u>	
מזומן ששולם	אלפי ש"ח
התחייבות נדחית	39,895
תמורה מותנית	24,751
	12,791
	<u>77,437</u>
<u>סך עלות הרכישה</u>	
<u>מזומנים אשר נבעו מהרכישה</u>	
מזומנים ושווי מזומנים בחברה הנרכשת למועד הרכישה	אלפי ש"ח
מזומנים ששולמו תמורת הרכישה	42,924
מזומנים, נטו	(39,895)
	<u>3,029</u>

החל ממועד הרכישה ועד לתאריך המאזן, חברה ECCXI תרמה רווח נקי בסך 19,346 אלפי ש"ח לרווח הנקי המאוחד ו- 454,317 אלפי ש"ח למחזור ההכנסות המאוחד.

המוניטין שנוצר ברכישה מיוחס להטבות החזיות הנובעות מהסינרגיה של שילוב הפעילויות של החברה והחברה הנרכשת.

בהסכם הרכישה של חברת ECCXI, הוסכם כי הבעלים הקודמים יהיו זכאים לתמורה נוספת בהתקיים תנאים מסוימים (להלן - תמורה מותנית). התמורה המותנית שהקבוצה תשלם לבעלים הקודמים של החברה הינה כדלקמן:

אם ה-EBITDA הממוצעת של חברת ECCXI בשנים 2022 ו-2023 תהיה לפחות 8 מיליון דולר, ישולם תשלום נוסף לפי נוסחה שסוכמה בין הצדדים. נכון לתאריך המאזן, השווי ההוגן של התמורה המותנית שתשולם לבעלים הקודמים הינה 11,548 אלפי ש"ח.

באור 6: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	
120,891	130,044

מזומנים ופקדונות למשיכה מיידית

באור 7: - השקעות לזמן קצר

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	

ניירות ערך סחירים המוחזקים למסחר

	894	933	מניות
	1,816	1,481	תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
	16,010	15,203	אגרות חוב ומלוות ממשלתיים
	18,720	17,617	

באור 8: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	

182,824	230,252	חובות פתוחים (1)
5,268	5,093	המחאות לגבייה
188,092	235,345	לקוחות
(588)	(1,202)	בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
187,504	234,143	לקוחות, נטו

(1) חובות הלקוחות אינם נושאי ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות לשנת 2023 הינו 68 ימים.

ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
382	הפרשה במשך השנה
215	הכרה בחובות אבודים
-	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
(137)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
128	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
588	הפרשה במשך השנה
677	הכרה בחובות אבודים
-	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
(83)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
20	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
1,202	

באור 8: - לקוחות, נטו (המשך)

להלן ניתוח יתרת הלקוחות שלא הוכרה בגינם ירידת ערך (הפרשה לחובות מסופקים), לקוחות נטו, לפי תקופת הפיגור בגבייה ביחס לתאריך הדיווח:

סה"כ	לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו				לקוחות שטרם הגיע מועד פרעונם (ללא פיגור בגבייה)
	מעל 90 יום	60-90 יום	30-60 יום	עד 30 יום	
אלפי ש"ח					
234,143	6,641	1,547	8,112	27,563	190,280
31 בדצמבר, 2023					
187,504	9,870	3,005	24,354	25,256	125,019
31 בדצמבר, 2022					

ליום 31 בדצמבר, 2023 כל יתרת ההפרשה לחובות מסופקים מתייחסת ליתרת לקוחות שהינה בפיגור מעל 90 יום.

באור 9: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
40,058	15,374	מוסדות
359	383	עובדים
5,959	11,503	מסים לקבל
-	7,435	עסקאות הגנה
6,075	15,522	מקדמות לספקים
-	10,000	מענק לקבל
11,844	22,313	הוצאות מראש וחייבים אחרים
64,295	82,530	

באור 10: - מלאי

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
263,345	269,887	חומרי גלם ועזר
96,778	93,185	תוצרת בעיבוד
655,975	608,752	תוצרת גמורה
1,016,098	971,824	

כולל יתרת הפרשה למלאי איטי ומת בסך של כ- 13,365 אלפי ש"ח (בשנת 2022 כ- 11,176 אלפי ש"ח).

באור 11: - יתרות חובה לזמן ארוך

כולל פקדונות בגין מבנים וכן פקדונות בבנקים בצרפת בסך 140 אלפי ש"ח לתקופה של 1-3 שנים, לא נושאים ריבית, משמשים כבטוחות לפעילויות של החברה המאוחדת בצרפת.

באור 12: - רכוש קבוע, נטו

א. הרכב ותנועה

שנת 2023					
שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ	
<u>עלות</u>					
127,727	210,393	38,217	3,653	379,990	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
37,852	20,766	5,187	788	64,593	תוספות במשך השנה - רכישות
513	1,196	466	108	2,283	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
(173)	(3)	(952)	(382)	(1,510)	כספיים של פעילות חוץ
(1,235)	(2,358)	(141)	-	(3,734)	גריעות במשך השנה - מימוש
					בניכוי - מענק השקעה
164,684	229,994	42,777	4,167	441,622	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
<u>פחת שנצבר</u>					
33,415	121,246	22,855	2,162	179,678	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
9,444	19,734	5,214	576	34,968	תוספות במשך השנה - פחת
335	702	283	54	1,374	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
(42)	(3)	(860)	(312)	(1,217)	כספיים של פעילות חוץ
(507)	(2,095)	(143)	-	(2,745)	גריעות במשך השנה - מימוש
					בניכוי - מענק השקעה
42,645	139,584	27,349	2,480	212,058	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
122,039	90,410	15,428	1,687	229,564	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2023</u>
שנת 2022					
שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ	
<u>עלות</u>					
101,167	170,385	28,572	3,106	303,230	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
26,011	39,427	8,430	727	74,595	תוספות במשך השנה - רכישות
-	-	769	-	769	חברה שאוחדה לראשונה
549	1,166	728	163	2,606	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
-	(585)	(282)	(343)	(1,210)	כספיים של פעילות חוץ
					גריעות במשך השנה - מימוש
127,727	210,393	38,217	3,653	379,990	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
<u>פחת שנצבר</u>					
26,712	105,563	17,777	1,870	151,922	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
6,442	15,208	4,820	538	27,008	תוספות במשך השנה - פחת
322	651	435	62	1,470	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
-	(130)	(177)	(308)	(615)	כספיים של פעילות חוץ
(61)	(46)	-	-	(107)	גריעות במשך השנה - מימוש
					בניכוי - מענק השקעה
33,415	121,246	22,855	2,162	179,678	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
94,312	89,147	15,362	1,491	200,312	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2022</u>

(1) השיפורים בחלקם בישראל על קרקע חכורה של קיבוץ יזרעאל (ראה באור 131).

ב. באשר לשעבודים, ראה באור 26.

באור 13: - חכירות

לחברה הסכמי חכירה הכוללים חכירות של מבנים, רכבים ומחשבים וציוד היקפי, אשר משמשים הן לצורך קיום הפעילות השוטפת של החברה והן לצורך החכרת משנה וגביית דמי שכירות משוכרים. הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופה הנעה בין 2 ל- 15 שנים, בעוד הסכמי החכירות של מחשבים וציוד היקפי ורכבים נעים בתקופה של בין 2 ל- 5 שנים. חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול.

1. פירוטים בדבר עסקאות חכירה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
3,159	4,265	6,384	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
259	187	622	הוצאות בגין חכירות לטווח קצר
(22,351)	(27,568)	(35,827)	סך תזרים מזומנים שלילי עבור חכירות

2. אופציות הארכה וביטול

לחברה הסכמי חכירה הכוללים הן אופציות הארכה והן אופציות ביטול. אופציות אלה מקנות לחברה גמישות בניהול עסקאות החכירה והתאמה לצרכים העסקיים של החברה. החברה מפעילה שיקול דעת משמעותי בבחינה האם ודאי באופן סביר כי אופציות הארכה וביטול ימומשו.

בהסכמי חכירה בהם נוהגת החברה לממש את אופציות ההארכה הקיימות בהסכמים, החברה כללה במסגרת תקופת החכירה גם מימוש של אופציות הארכה אלו, שכן אם נכס חלופי לא יהיה זמין באופן מיידי במועד סיום תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול, תיווצר לחברה פגיעה משמעותית בפעילות השוטפת של החברה.

החברה לא כללה במסגרת תקופת החכירה מימוש של אופציות הארכה במקרים בהם לא צופה כי ודאי באופן סביר שתפעל למימושן.

בנוסף בהסכמי חכירה של רכבים, החברה לא כללה במסגרת תקופת החכירה מימוש של אופציות הארכה שכן החברה לא נוהגת לממש אופציות אלו.

יתרה מזאת, תקופות החכירה שהינן תחת אופציית ביטול החכירה נכללו כחלק מתקופת החכירה כאשר ודאי באופן סביר כי אופציות אלה לא ימומשו.

להלן פירוט בדבר תשלומי החכירה העתידיים המיוחסים לתקופות תחת אופציות הארכה שלא נלקחו בחשבון במסגרת ההתחייבויות בגין חכירה של החברה:

עד 5 שנים	מעל 5 שנים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	ליום 31 בדצמבר 2023:

4,793	3,990	תשלומי חכירה שיחולו בתקופות תחת אופציות הארכה שלמועד הדוחות הכספיים החברה לא צופה כי ודאי באופן סביר שימומשו
-------	-------	--

עד 5 שנים	מעל 5 שנים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	ליום 31 בדצמבר 2022:

3,645	4,681	תשלומי חכירה שיחולו בתקופות תחת אופציות הארכה שלמועד הדוחות הכספיים החברה לא צופה כי ודאי באופן סביר שימומשו
-------	-------	--

באור 13: - חכירות (המשך)

3. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

שנת 2023				
מקרקעין	כלי רכב אלפי ש"ח	מחשבים וציוד היקפי אלפי ש"ח	סה"כ	
<u>עלות</u>				
176,582	30,273	1,033	207,888	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
23,496	12,028	655	36,179	תוספות בגין חכירות חדשות
3,520	411	-	3,931	התאמות בגין הצמדה למדד
1,769	258	70	2,097	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
(2,005)	(9,733)	(301)	(12,039)	גרעיות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
203,362	33,237	1,457	238,056	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
<u>פחת שנצבר</u>				
48,617	14,235	641	63,493	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
20,339	10,818	294	31,451	פחת
643	136	32	811	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(1,231)	(8,655)	(174)	(10,060)	גרעיות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
68,368	16,534	793	85,695	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
134,994	16,703	664	152,361	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2023</u>
שנת 2022				
מקרקעין	כלי רכב אלפי ש"ח	מחשבים וציוד היקפי אלפי ש"ח	סה"כ	
<u>עלות</u>				
127,931	22,919	948	151,798	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
36,889	13,062	95	50,046	תוספות בגין חכירות חדשות
3,990	642	-	4,632	התאמות בגין הצמדה למדד
6,842	54	-	6,896	חברה שאוחדה לראשונה
2,255	371	68	2,694	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
(1,325)	(6,775)	(78)	(8,178)	גרעיות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
176,582	30,273	1,033	207,888	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
<u>פחת שנצבר</u>				
32,084	10,409	497	42,990	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
16,711	9,206	182	26,099	פחת
845	171	40	1,056	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(1,023)	(5,551)	(78)	(6,652)	גרעיות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
48,617	14,235	641	63,493	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
127,965	16,038	392	144,395	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2022</u>

באור 14: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו

א. הרכב

קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	קשרי ספק אלפי ש"ח	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	מוניטין	סה"כ	
<u>עלות</u>								
5,678	8,385	4,705	-	22,481	177,510	26,217	244,976	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
-	-	-	-	-	44,248	-	44,248	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	-	-	-	14,818	477	1,291	16,586	תוספות - נרכשו בנפרד
26,619	1,236	-	19,850	-	-	36,229	83,934	חברה שאוחדה לראשונה מימושים
-	-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,043	586	274	497	321	699	2,643	6,063	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
33,340	10,207	4,979	20,347	37,620	222,934	66,380	395,807	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	-	-	-	-	31,276	-	31,276	תוספות - נרכשו בנפרד
-	-	-	-	17,450	199	382	18,031	מימושים
-	-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,254	655	173	624	301	818	3,115	6,940	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
34,594	10,862	5,152	20,971	55,371	255,227	69,877	452,054	
קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	קשרי ספק אלפי ש"ח	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	מוניטין	סה"כ	
<u>הפחתה שנצברה</u>								
1,224	1,738	1,031	-	10,222	66,286	-	80,501	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
2,055	1,229	607	1,658	3,309	7,820	-	16,678	הפחתה שהוכרה במהלך השנה מימושים
-	-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
162	185	78	33	232	485	-	1,175	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
3,441	3,152	1,716	1,691	13,763	74,591	-	98,354	הפחתה שהוכרה במהלך השנה
4,095	1,497	637	4,263	4,580	9,680	-	24,752	ירידת ערך מימושים
-	-	-	-	-	10,600	-	10,600	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
142	217	61	(17)	234	540	-	1,177	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
7,678	4,866	2,414	5,937	18,577	95,411	-	134,883	
<u>יתרה, נטו</u>								
26,916	5,996	2,738	15,034	36,794	159,816	69,877	317,171	ליום 31 בדצמבר, 2023
29,899	7,055	3,263	18,656	23,857	148,343	66,380	297,453	ליום 31 בדצמבר, 2022

באור 14: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

ב. מתודולוגיה לבחינת ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים בשנת 20231. מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת ECCXI

המוניטין המיוחס לרכישת ECCXI הינו בסך של כ- 38,276 אלפי ש"ח, כמו כן, נכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת ECCXI הינם בסך של כ- 39,734 אלפי ש"ח.

הסכום בר-ההשבה של ECCXI נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, אשר נקבעו בהתאם לתקציב ECCXI לשנת 2024, שאושר על ידי הנהלת החברה, וכן מתחזיות לשנים 2025-2027. שיעור ההיוון לפיו הונו תזרימי המזומנים הינו 17.14%. תחזיות תזרימי המזומנים לתקופה העולה על ארבע שנים יאמדו תוך שימוש בשיעור צמיחה קבוע של 1.5% המשקף צפיות אינפלציה וצמיחת תוצר בטווח הארוך. בהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של ECCXI, ההנהלה סבורה כי אין שינויים אפשריים בהנחות המפתח שפורטו לעיל אשר עלולים לגרום ליתרה בדוחות הכספיים של היחידה לעלות באופן משמעותי על הסכום בר-ההשבה.

2. מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת BF

המוניטין המיוחס לרכישת BF הינו בסך של כ- 29,878 אלפי ש"ח, כמו כן, נכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת BF הינם בסך של כ- 6,940 אלפי ש"ח.

הסכום בר-ההשבה של BF נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, אשר נקבעו בהתאם לתקציב BF לשנת 2024, שאושר על ידי הנהלת החברה, וכן מתחזיות לשנים 2025-2027. שיעור ההיוון לפיו הונו תזרימי המזומנים הינו 11.6%. תחזיות תזרימי המזומנים לתקופה העולה על חמש שנים יאמדו תוך שימוש בשיעור צמיחה קבוע של 1.0% המשקף צפיות אינפלציה וצמיחת תוצר בטווח הארוך. בהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של BF, ההנהלה סבורה כי אין שינויים אפשריים בהנחות המפתח שפורטו לעיל אשר עלולים לגרום ליתרה בדוחות הכספיים של היחידה לעלות באופן משמעותי על הסכום בר-ההשבה.

3. עלויות פיתוח

במהלך שנת 2023 עקב החלטה על הפסקת פיתוח של נכס ספציפי ביחידה מניבת המזומנים בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה בוצעה בו הפחתה של כ-10.6 מיליון ש"ח. ירידת ערך הנכס ביחידה מניבת המזומנים נכללה בסעיף הוצאות אחרות בתקופת הדוח (ראה באור 127').

הסכום בר-ההשבה של פעילות הפיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה (לאחר ביצוע ההפחתה לירידת הערך כאמרו לעיל) נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים. שיעור ההיוון לפיו הונו תזרימי המזומנים הינו 14.5%. תחזיות תזרימי המזומנים מעבר לתקופת התחזית נאמדו בשיעור צמיחה קבוע של 1.5% המשקף צפיות אינפלציה וצמיחת תוצר בטווח הארוך. בהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של הפעילות (לאחר ביצוע הפחתה לירידת ערך הנכס ביחידה מניבת המזומנים), ההנהלה סבורה כי אין שינויים אפשריים בהנחות המפתח שפורטו לעיל אשר עלולים לגרום ליתרה בדוחות הכספיים של היחידה לעלות באופן משמעותי על הסכום בר-ההשבה.

באור 14: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

ג. הוצאות הפחתה

הוצאות הפחתת נכסים בלתי מוחשיים מסווגות ברווח או הפסד באופן הבא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			עלות המכירות הוצאות מכירה ושיווק הוצאות הנהלה וכלליות
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
9,922	10,813	15,128	
1,913	3,089	5,385	
2,332	2,776	4,239	
14,167	16,678	24,752	

באור 15: - אשראי מתאגידים בנקאיים

במטבע חוץ או בצמוד לו			אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
סה"כ	ללא הצמדה אלפי ש"ח		
31 בדצמבר, 2023			
577,902	246,559	331,343	
66,800	59,549	7,251	
644,702	306,108	338,594	
31 בדצמבר, 2022			אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
411,985	264,889	147,096	
65,437	58,402	7,035	
477,422	323,291	154,131	

ליום 31 בדצמבר, 2023, על ההלוואות השקליות לז"ק בסך 246 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הפריים בתוספת מרווח של 0.25%- עד 0.7%+, על ההלוואות הדולריות לז"ק בסך 328 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס ה-SOFR בתוספת מרווח של 1.6%-2.18%. על ההלוואות השקליות לז"א בסך 83 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הפריים בתוספת מרווח של 0.58%-0.92%. על ההלוואות השקליות לז"א בסך 146 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית קבועה בממוצע של 4.3%. על ההלוואות הדולריות לז"א בסך 32 מיליון ש"ח, חלים שיעורי ריבית קבועה של 2.17%-4.1%. ליום 31 בדצמבר, 2023 לקבוצה סך של 282 מיליון ש"ח במסגרות אשראי שטרם נוצלו.

לחברה מספר אמות מידה פיננסיות על האשראי לזמן קצר אשר נלקח בחברה המאוחדת בארה"ב (אמות המידה מחושבות לפי דוחותיה הכספיים של החברה המאוחדת בארה"ב בלבד). אמות המידה כוללות דרישה לעמידה ביחס חוב ל-EBITDA. עמידה ביחס נכסים מוחשיים וברווח נקי מינימאלי. נכון לתאריך המאזן החברה המאוחדת בארה"ב עומדת בכל אמות המידה.

באור 16: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
239,552	181,435	חובות פתוחים
542	1,270	שטרות לפרעון
<u>240,094</u>	<u>182,705</u>	

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים לשנת 2023 הינו 76 ימים.

באור 17: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
40,600	35,948	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
23,115	-	עסקאות הגנה
3,855	2,996	מקדמות מלקוחות והכנסות נדחות
2,291	2,036	מוסדות
4,145	14,128	ארגוני קניות
3,569	1,086	בעל שליטה (1)
83,863	66,170	הוצאות לשלם
<u>161,438</u>	<u>122,364</u>	

(1) ראה באור 31.

באור 18: - הלוואות מתאגידים בנקאיים

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
<u>248,157</u>	<u>190,409</u>	הלוואות מתאגידים בנקאיים (1), (2), (3), (4)

(1) במהלך חודש מאי 2017, נטלה חברת הבת בצרפת, הלוואה בסך 2 מיליון אירו, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים וזאת בריבית קבועה של 1.45%, שנפרעה במאי 2022. במהלך חודש אוגוסט 2018, נטלה חברת הבת בצרפת, הלוואה נוספת בסך 2 מיליון אירו, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים וזאת בריבית קבועה של 1.5%.

במהלך חודש אפריל 2023, נטלה חברת הבת בצרפת, הלוואה נוספת בסך 3 מיליון אירו, מתאגיד בנקאי, לארבע שנים וזאת בריבית קבועה של 4.15%.

(2) בחודש מרס 2020 נטלה החברה שתי הלוואות בסך של 30 ו-25 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, לחמש שנים בריבית שנתית של פריים בתוספת 0.9% ו-0.92% בהתאמה. בחודש מאי 2020 נטלה החברה הלוואה נוספת בסך של 25 מיליון ש"ח, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים בריבית שנתית של פריים בתוספת 0.9%.

(3) בחודש ספטמבר 2021 נטלה החברה הלוואה בסך 10 מיליון דולר מתאגיד בנקאי, לחמש שנים בריבית שנתית קבועה של 2.17%.

(4) בחודש ינואר 2022 נטלה החברה שלוש הלוואות בסך של 20, 30 ו-30 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים לחמש שנים בריבית קבועה של 2.0%, 1.8% ו-1.7% בהתאמה. בחודש ספטמבר 2022, חלף אשראי לז"ק, נטלה החברה שתי הלוואות בסך 60 ו-20 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, לחמש שנים בריבית שנתית של פריים בתוספת 0.8% ופריים בתוספת 0.6%, בהתאמה. עוד בחודש ספטמבר 2022 נטלה החברה שתי הלוואות נוספות בסך 50 ו-60 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, לשמונה שנים בריבית שנתית קבועה של 5.6% ו-5.3% בהתאמה.

באור 19:

התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

הטבות לעובדים כוללות הטבות לטווח קצר, הטבות לאחר סיום העסקה והטבות אחרות לטווח ארוך.

הטבות לאחר סיום העסקה

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין כמתואר להלן. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות החברה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות, בדרך כלל, על ידי הפקדות המסווגות כתוכנית להטבה מוגדרת או כתוכנית להפקדה מוגדרת כמפורט להלן:

1. תוכניות להפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, על-פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרו אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תוכניות להפקדה מוגדרת.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
9,291	12,622	11,749

הוצאות בגין תוכניות להפקדה מוגדרת

2. תוכניות להטבה מוגדרת

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות הפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

באור 20: - מסים על ההכנסהא. חוקי המס החלים על חברות הקבוצהחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות שינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצורכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2007. תיאומים המתייחסים לרווחי הון, כגון בגין מימוש נדל"ן (שבח) וניירות ערך, ממשיכים לחול עד למועד המימוש. התיקון לחוק כולל, בין היתר, את ביטול תיאום התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת (לנכסים בני פחת שנרכשו לאחר שנת המס 2007) החל משנת 2008.

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

על-פי החוק, זכאית החברה להטבות מס שונות, בתוקף מעמד של "מפעל מאושר" שניתן לחלק ממפעליהן, כמשמעותו בחוק זה. ההטבות העיקריות מכח החוק הינן:

מסלול מענקים

החברה זכאית למענק השקעה באזור פיתוח א' הזכאי למענקי השקעה בשיעור 20%.

פחת מואץ

בגין מכונות וציוד המשמשים את המפעל המאושר זכאית החברה לניכוי פחת מואץ בחמש השנים הראשונות לשימוש באותם נכסים, החל משנת ההפעלה של כל נכס.

תנאים לתחולת ההטבות

ההטבות דלעיל מותנות בקיום התנאים שנקבעו בחוק, בתקנות שהותקנו על פיו ובכתבי האישור שלפיהם בוצעו ההשקעות במפעלים המאושרים, כאמור לעיל. אי עמידה בתנאים עלולה לגרום לביטול ההטבות כולן או מקצתן, ולהחזר סכומי ההטבות בתוספת ריבית. על פי הערכת ההנהלה, החברה עומדת בתנאים האמורים.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 68)

בחודש ינואר 2011 פורסם חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2011, אשר קובע, בין היתר, תיקונים בחוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (להלן - החוק). התיקון משנה את מסלולי ההטבות שבחוק ומחיל שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה, אשר תחשב כחברה מועדפת בעלת מפעל מועדף. החל משנת המס 2011, החברה בחרה לעבור לתחולת התיקון והחל מאותה שנת מס חלו עליה שיעורי המס המתוקנים, המפורטים בהמשך.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 73)

בחודש דצמבר 2016 פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז – 2016, הכולל את תיקון 73 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס שיחול מיום 1 בינואר, 2017 ואילך על מפעל מועדף הממוקם באזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באזור פיתוח א' נותר 16%).

החברה בחרה לעבור למסלול מפעל מועדף החל משנת המס 2011 ומסרה את החלטתה הסופית לרשויות המס. יתרות המסים הנדחים עודכנו במועד האמור.

ביום 17 בנובמבר, 2021 נמסר לחברה כי הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה במשרד הכלכלה והתעשייה החליטה להכיר באזור התעשייה קיבוץ יזרעאל כאזור פיתוח א'. בתוך כך, שיעור המס שיחול על הכנסות ממפעלה של החברה בקיבוץ יזרעאל פחת משיעור של 16% לשיעור של 7.5%.

כמו-כן, במהלך הרבעון השלישי לשנת 2022, נמסר לחברה כי הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה במשרד הכלכלה והתעשייה החליטה כי ההכרה באזור התעשייה יזרעאל כאזור פיתוח א' תחול באופן רטרואקטיבי החל משנת 2019.

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)

חוק עידוד התעשייה (מסים), תשכ"ט-1969

לחברה מעמד של "חברה תעשייתית" כמשמעותו בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאית החברה לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייתית, כפי שנקבע בתקנות מכוח חוק התיאומים. כמו כן, החברה זכאית להפחתה בגין פטנט או זכות לניצול פטנט או ידע, המשמשים לפיתוחו או לקידומו של המפעל, לניכוי של הוצאות להנפקת מניות הנרשמות למסחר בבורסה וכן להגשת דוח מאוחד בתנאים מסויימים.

תיקון חוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 74)

ביום 15 לנובמבר, 2021, פורסם חוק התייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2021 ו-2022), התשפ"ב 2021 (להלן: "חוק התייעלות כלכלית"), במסגרתו נקבעה הוראת שעה בעניין הפשרת רווחים שהצטברו עד ליום 31 בדצמבר, 2020 על ידי החברות, בשנים בהן היו אותם רווחים פטורים ממס חברות (להלן: "רווחים כלואים" או "הכנסה צבורה") בהתחשב במנגנון שנקבע לתשלום מס מופחת (להלן: "הוראות שעה").

לצד מנגנון לתשלום מס מופחת, תוקן סעיף 74 לחוק עידוד השקעות הון כך שהחל מיום 15 באוגוסט, 2021, בכל חלוקת דיבידנד (לרבות דיבידנד לפי סעיף 251) על ידי חברה שלה רווחים כלואים כאמור, יהא צורך לייחס חלק מאותה חלוקה גם לאותם רווחים כלואים.

בהתאם להוראות שעה, הפחתת מס החברות תחול על רווחים שיופשו (ללא חובת חלוקתם בפועל) למשך שנה מיום פרסום החוק. הפחתת חבות המס בגין השלמת מס החברות הינה כתלות ביחס הרווחים הכלואים שיופשו מתוך סך הרווחים הכלואים ובשיעור השקעת החוץ בשנים בהן נוצרו הרווחים, כך שכלל שיחס הרווחים הכלואים שיופשו גבוה יותר, המס לתשלום בגין החלוקה נמוך יותר. שיעור המס המינימלי לתשלום הינו 6%. כמו כן, חברה שבחרה לשלם מס חברות מופחת, תהא חייבת להשקיע במפעל תעשייתי שבבעלותה סכום השקעה מיועדת, בהתאם לדרישות חוק התייעלות הכלכלית, בחמש שנים שתחילתן בשנת המס שבה חל מועד הבחירה. סכום ההשקעה המיועדת יושקע ברכישת נכסים יצרניים ו/או השקעה במחקר ופיתוח בישראל ו/או תשלום שכר עבודה לעובדים חדשים שנוספו.

תוצאת המס בגין הדיבידנד שהוכרז ביום 17 באוגוסט, 2021 בסך 75 מיליון ש"ח ואשר מקורו בחלקו ברווחים פטורים ממפעל מאושר של החברה, הינה כ- 4 מיליון ש"ח. סכום זה הוכר כהוצאות מס שוטפות כנגד מסים לשלם בשנת 2021.

ביום 3 באוגוסט, 2022 הגישה החברה למס הכנסה בקשה להפשרת מלוא רווחיה הכלואים בסך 198.2 מיליון ש"ח ושילמה את סכום המס בסך 19.8 מיליון ש"ח. לאור זאת, מחויבת החברה להשקיע במפעל התעשייתי, השקעה מיועדת בסך של כ- 14.8 מיליון ש"ח וזאת במהלך החמש השנים הקרובות. עד לתאריך המאזן החברה השלימה את מלוא ההשקעה המיועדת.

ב. שיעורי המס החלים על חברות בקבוצה

1. בדצמבר 2016 אושר חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז - 2016, אשר כולל הפחתת שיעור מס החברות החל מיום 1 בינואר, 2017 לשיעור של 24% (במקום 25%) והחל מיום 1 בינואר, 2018 לשיעור של 23%.

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2023, 2022 ו-2021 הינו 23%.

חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

ב. שיעורי המס החלים על חברות בקבוצה (המשך)

בחודש אוגוסט 2013 פורסם חוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-2013 (חוק התקציב). החוק כולל בין היתר הוראות לגבי מיסוי רווחי שיערוך וזאת החל מיום 1 באוגוסט, 2013, אולם כניסתו לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.

2. שיעורי המס העיקריים החלים על החברות המאוחדות שמקום התאגדותן מחוץ לישראל הינם:

חברה המאוגדת בארה"ב - שיעור מס משוקלל של כ-25% (מס פדרלי בשיעור של 21%, ומס של המדינה והעיר בה פועלת החברה).
חברה המאוגדת בצרפת - שיעור מס החברות שחל בשנת 2021 26.5%. שיעור המס שחל בשנת 2022 ואילך 25%. חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.
חברה המאוגדת באוסטרליה - שיעור מס של 30%.
חברה המאוגדת בגרמניה - שיעור מס של 30%.
חברה המאוגדת בספרד - שיעור מס של 25%.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2021. ל-MTFR הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2020. ל-MTUS הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2019. ל-MTAU הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית לשנת המס 2017. ל-BF הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית לשנת המס 2017. ל-MTSP טרם הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות.

ד. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

דוחות על המצב הכספי			
31 בדצמבר,			
2022	2023	אלפי ש"ח	
		<u>נכסי (התחייבויות) מסים נדחים</u>	
303	297	רכוש קבוע	
(11,301)	(12,033)	נכסי זכות שימוש	
11,847	12,858	התחייבות בגין חכירה	
9,803	7,762	הפסדים מועברים לצורכי מס בחברת בת	
1,883	2,023	הטבות לעובדים	
(6,809)	(7,059)	נכסים בלתי מוחשיים (לרבות עודף עלות הקצאת רכישה)	
34,070	36,045	אחרים (בעיקר בגין עסקאות בין חברתיות של מלאי)	
<u>39,796</u>	<u>39,893</u>		

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

ד. מסים נדחים (המשך)

דוח על הרווח (הפסד) כולל לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
(1,818)	41	318	הכנסות (הוצאות) מסים נדחים
3,422	(7,263)	(2,720)	רכוש קבוע ונכס זכות שימוש
(488)	270	165	הפסדים מועברים לצורכי מס
2,213	20,451	1,689	הטבות לעובדים
3,329	13,499	(548)	אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש)
			סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח
			רווח או הפסד
(26)	(166)	(53)	רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
3,303	13,333	(601)	סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח כולל

(*) בגין השפעת שערי חליפין של פעילויות חוץ על יתרות מסים נדחים נזקפה בשנת 2023 לקרן הפרשי תרגום, נטו, סך של כ- 698 אלפי ש"ח. (2022 – 1,064 אלפי ש"ח).

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
41,298	41,584	נכסים לא שוטפים
1,502	1,691	התחייבויות לא שוטפות

ה. הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
44,909	43,303	28,111	מסים שוטפים
(3,329)	(13,499)	548	מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל
-	6,182	(325)	מסים בגין שנים קודמות
41,580	35,986	28,334	

המסים השוטפים בישראל מחושבים לפי שיעור מס של 7.5% מהרווח לצרכי מס (ב-2022 - 7.5%).

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

1. מס תיאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים בדוחות על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
281,834	263,735	191,893	רווח לפני מסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
64,822	60,659	44,135	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי:
			ירידה במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
			הטבת מס הנובעת משיעורי מס מוטבים מכוח חוק עידוד השקעות הון
(22,715)	(33,652)	(12,160)	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס והכנסות פטורות (כולל בין היתר עלות תשלום מבוסס מניות)
1,125	588	481	מסים הנובעים משיעורי מס שונים בחברות מאוחדות בחר"ל
(1,927)	(2,422)	919	עדכון יתרות מסים נדחים בגין שינויים בשיעורי המס
478	216	-	עדכון יתרות מסים נדחים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס (*)
(4,470)	3,954	-	מס ששולם בגין רווחים כלואים
4,178	15,649	-	הוצאות מס בגין שנים קודמות
-	(9,467)	(4,474)	אחרים
89	461	(567)	
41,580	35,986	28,334	מסים על ההכנסה

בשנת 2023, שיעור המס הממוצע עומד על 14.8% ובשנים 2022 ו-2021, שיעור המס הממוצע עמד על 13.6% ו-14.8% בהתאמה.

(*) לחברה המאוחדת בצרפת יתרת הפסד מועבר בסך של כ- 27 מיליון ש"ח.

באור 21: - התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. התחייבויות תלויות

נכון ליום 31 בדצמבר, 2023 לחברה אין התחייבויות תלויות מהותיות.

ב. התקשרויות1. הסכמי שכירות מבנים

(א) בדבר הסכם שכירות מבנים בין הקיבוץ לחברה ראה באור 131'.

(ב) בחודש דצמבר 2015, נחתם הסכם להשכרת מבנים בהם הוקם והופעל אתר הייצור הנוסף באזור התעשייה דלתון. אתר הייצור השתרע על פי הסכם זה על שטח של כ- 4,000 מ"ר בנוי. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 120 אלפי ש"ח צמודים למדד ולאחר כל 5 שנים יועלו דמי השכירות ב- 10%. תקופה השכירות הינה 15 שנים ולאחר תום תקופה של 5 שנים ובכל שנתיים עד לסיום תקופת השכירות תהיה החברה רשאית לסיים את השכירות ובלבד שנתנה על כך הודעה בכתב לפחות 6 חודשים מראש.

בחודש יוני 2020, נחתם הסכם להשכרת שני מבני תעשייה צמודים באזור התעשייה דלתון בשטח כולל של כ- 6,000 מ"ר בנוי. מבנים אלו משמשים כמחסן חומרי גלם וכאולם יצור. דמי השכירות החודשיים עבור כל אחד מהמבנים הינם כ- 102 אלפי ש"ח ולאחר כל 5 שנים יועלו דמי השכירות ב- 5%. תקופת השכירות הינה 15 שנים אשר החלה ביום 1 באוקטובר, 2020 עבור מחסן חומרי הגלם ועבור מבנה אולם הייצור החלה ביום 1 לינואר, 2021, עם מועד השלמת הבניה ומסירת המבנים. החברה רשאית לסיים את ההסכם לאחר 10 שנים.

בחודש אוקטובר 2021, נחתם הסכם להשכרת שני מבני תעשייה צמודים נוספים באזור התעשייה דלתון בשטח כולל של כ- 5,529 מ"ר. מבנים אלו ישמשו כמחסן חומרי גלם ושטח התארגנות תפעולי. דמי השכירות החודשיים עבור שני המבנים יהיו כ- 199 אלפי ש"ח ולאחר 10 שנים יועלו ב- 5%. מבנים אלו נמסרו לחברה בחודש אוגוסט 2022.

(ג) ביום 20 בדצמבר, 2016 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 800 מ"ר ושטח מחסנים שגודלו 4,100 מ"ר בתמורה לדמי שכירות חודשיים בגובה 39 אלפי אירו. ההסכם הינו לתקופה של 9 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017. הסכם השכירות מאפשר סיום התקשרות מלא או חלקי החל מינואר 2019, תוך פיצוי תשלום מוסכם הנע בין 60 אלפי אירו ל- 80 אלפי אירו כתלות במועד סיום ההתקשרות וגודל השטח.

בחודש אפריל 2015, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 300 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 9 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים במרס 2024.

בחודש יולי 2016, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 110 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 1 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים ביולי 2025.

בחודש אוקטובר, 2018 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח מחסנים שגודלו 1,571 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 16 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים באוקטובר 2028 אך כולל אפשרות לסיום התקשרות באוקטובר 2024 או באוקטובר 2027 ללא תשלום פיצוי או לחילופין סיום התקשרות בכל זמן תוך תשלום פיצוי מוסכם בגובה 6 חודשי שכירות.

באור 21: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

1. הסכמי שכירות מבנים (המשך)

(ד) בחודש דצמבר 2017, חתמה החברה המאוחדת בארה"ב על הסכם שכירות לשטח משרדים ומחסנים שגודלו כ- 4,000 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 29 אלפי דולר. הסכם השכירות עתיד להסתיים באפריל 2028. לחברה המאוחדת בארה"ב הסכמי שכירות נוספים בגין פעילות ECCXI לשכירות שטחי משרדים ומחסנים בדמי שכירות חודשיים של כ- 67 אלפי דולר ועתידים להסתיים בין השנים 2024-2027.

(ה) לחברה באוסטרליה קיימים 6 הסכמי שכירות לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 6,544 מ"ר. סך דמי השכירות החודשיים הינם כ- 61 אלפי דולר אוסטרלי ועתידים להסתיים בין השנים 2024 ל- 2028.

(ו) לחברה בגרמניה הסכם שכירות לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 8,250 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 11.4 אלפי יורו. בחודש דצמבר 2023 הסכם השכירות הוארך לשנה נוספת ועתיד להסתיים בחודש דצמבר 2024, אך כולל אפשרות לסיום מוקדם תוך מתן הודעה 6 חודשים מראש.

(ז) לחברה בספרד הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו מסתכם לכ- 120 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 2 אלפי יורו. הסכם השכירות הינו עד יולי 2024, אך כולל אפשרות הארכה לתקופות של שנה.

2. לקבוצה הסכמים לחכירה של 274 רכבים לתקופות המסתיימות עד שנת 2026. סך דמי החכירה השנתיים בגין חכירת רכבים אלה הינן כ- 11,353 אלפי ש"ח.

באור 22: - התחייבויות אחרות

הרכב:

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	
359	219
3,788	4,270
1,639	2,297
5,786	6,786

אופציות בגין חברי קיבוץ – ראה באור 24'
הפרשות – ראה באור 25
התחייבויות אחרות

באור 23: - הון

א. הרכב הון המניות

31 בדצמבר,		
2022	2023	2022 ו-2023
מונפק ונפרע	מונפק ונפרע	רשום
כמות מניות באלפים		
109,514	109,791	120,000

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כ"א

ב. זכויות הנלוות למניות

1. הזכויות המוקנות לבעלי המניות הרגילות הינן הזכות להשתתף באסיפות כלליות, הזכות לקבלת רווחים, הזכות להשתתפות בחלוקת נכסי החברה בעת פירוק וכל זכות אחרת הנלוות למניה.

2. סחירות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

31 בדצמבר, 2022
2023 ו-2022
80,372
0.07
500

מניות

שיעור מההון המונפק (ב- %)

עלות (באלפי ש"ח)

ד. קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה

נכסים והתחייבויות שלגביהם בוצעה עסקה בין החברה לבין בעל השליטה בה או בין חברות תחת אותה שליטה מוכרים במועד העסקה לפי שווי הוגן. ההפרש בין השווי ההוגן לבין התמורה שנקבעה בעסקה נזקף להון. הפרש בחובה מהווה במהותו דיבידנד ולכן הקטין את יתרת העודפים. הפרש בזכות מהווה במהותו השקעת בעלים ולכן הוצג בסעיף נפרד בהון "קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה".

ה. דיבידנד

1. ביום 23 במרס, 2022 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 60 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.5492 ש"ח למניה.
2. ביום 16 באוגוסט, 2022 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 65 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.5946 ש"ח למניה.
3. ביום 21 במרס, 2023 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 44 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4015 ש"ח למניה.
4. ביום 15 באוגוסט, 2023 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 50 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4558 ש"ח למניה.

ו. התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים

הקרן משמשת לרישום שינויים בשערי חליפין של מטבעות חוץ הנובע מתרגום הדוחות הכספיים של חברות בנות המהוות פעילות חוץ.

באור 23: - הון (המשך)

ז. ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון שלה הינה: לשמר את יכולת הקבוצה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים. החברה פועלת להשגת תשואה על ההון ברמה המקובלת בענף ובתחום הפעילות בשווקים בהם פועלת החברה. תשואה זו נתונה לשינויים בהתאם לגורמי השוק בענף הפעילות ובסביבה העסקית של החברה. החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להון מינימלי נדרש או להשגת רמה מסוימת של תשואה על ההון.

ח. מניות הטבה

ביום 30 במרס, 2017, החליט דירקטוריון החברה על חלוקה של 5 מיליון מניות הטבה בנות 0.1 ש"ח ע.נ כל אחת לצורך עמידה בתנאי כתב האישור של מרכז ההשקעות. חלוקת מניות הטבה הינה בשיעור של 4.87% מההון המונפק והנפרע. מניות הטבה חולקו ביום 19 באפריל, 2017.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניותא. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים בעבור שירותים שהתקבלו מעובדים מוצגת בטבלה שלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
8,327	11,311	13,708	תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הונניים
3,323	(1,147)	189	תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן
11,650	10,164	13,897	סך ההוצאה שהוכרה מעסקאות תשלום מבוסס מניות

ב. ביום 6 בפברואר, 2018 ועדת התגמול של החברה החליטה לאמץ תוכנית אופציות להקצאה של עד 4,000,000 אופציות לעובדי החברה ומנהליה, אשר לאחר מימושן במלואן למניות החברה יהיו כ- 3.7% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. התוכנית מבוססת על מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב הטבה בלבד (Exercise Cashless), ולפיכך, שיעור המניות בפועל צפוי להיות נמוך מזה האמור לעיל. ביום 13 בפברואר, 2018 אישר דירקטוריון החברה על הענקת אופציות לעובדי החברה כמפורט להלן.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ג. תוכנית תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים למנכ"ל החברה ולמנהלים בכירים בחברה

ביום 13 בפברואר, 2018 הוקצו 2,682,000 אופציות למנהלי החברה שאינם חברי קיבוץ, במסגרת ההענקה למנהלים, נכללה גם הקצאה של 313,000 אופציות למנכ"ל החברה דאז, מר אייל טריבר. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 18.47 ש"ח למניה. כתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.1 ש"ח ע.ג. של החברה. האופציות יבשילו בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על המודל הבינומי עם סטית תקן שנתית בשיעור של 24.2%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 17.38 ש"ח למניה, שיעור ריבית חסרת סיכון של 1%, מקדם מימוש מוקדם של 280%/220%, ושיעור חילוט של 6.7%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 11.1 מיליון ש"ח.

ביום 20 במרס, 2019 הוקצו 523,000 אופציות נוספות למנהלי החברה שאינם חברי קיבוץ. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 23.97 ש"ח למניה. כתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.1 ש"ח ע.ג. של החברה. האופציות יבשילו בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על מודל Black & Scholes עם סטית תקן שנתית בשיעור של 24.8%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 23.97 ש"ח למניה ושיעור ריבית חסרת סיכון של 1.2%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 3 מיליון ש"ח.

ביום 25 במאי, 2020, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 833,000 אופציות נוספות למנהלים בחברה ונותני שירותים. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 29.75 ש"ח למניה. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על מודל Black & Scholes עם סטית תקן שנתית בשיעור של 36.9%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 29.75 ש"ח למניה ושיעור ריבית חסרת סיכון של 0.5%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 6 מיליון ש"ח.

ביום 25 במאי, 2021, החליט דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה מיום 23 במאי, 2021, על פרסום מתאר להקצאת עד 1,134,299 אופציות הניתנות להמרה לעוד 1,134,299 מניות רגילות. ביום 7 ביוני, 2021 פרסמה החברה מתאר בהתאם לאמור.

כמו כן, ביום 25 במאי, 2021, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 1,010,000 אופציות לעובדים ומנהלים בחברה, אשר בפועל הוענקו מתוכן 1,000,000 אופציות. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 66.89 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו- 25% לאחר ארבע שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 17.2 מיליון ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה - 64.32 ש"ח, תנודתיות - 38.5%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון - 0.4067%, שיעור חילוט - 9%.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ג. תוכנית תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים למנכ"ל החברה ולמנהלים בכירים בחברה (המשך)

ביום 30 ביוני, 2021, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 85,000 אופציות למנהלים ונותני שירותים בחברה. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.נ כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 67.61 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 1.6 מיליון ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה - 67.61 ש"ח, תנודתיות - 38.7%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון - 0.4584%, שיעור חילוט - 9%.

ביום 13 בפברואר, 2022 אישר דירקטוריון החברה, בהמשך לאישור ולהמלצת ועדת התגמול מיום 6 בפברואר, 2022, על הרחבת מסגרת תכנית האופציות של החברה, באופן שהחברה תוכל להקצות עד 3,190,000 אופציות (לא סחירות) נוספות הניתנות למימוש לעד 3,190,000 מניות רגילות נוספות. התוכנית מבוססת על מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה בלבד (Cashless Exercise). ביום 24 בפברואר, 2022 פרסמה החברה מתאר בהתאם לאמור.

ביום 13 בפברואר, 2022, החליט דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה מיום 6 בפברואר, 2022 ובכפוף לאישורה של האסיפה הכללית של החברה, על הענקת 240,000 אופציות למנכ"ל החברה, מר שרון גולדנברג. ההקצאה האמורה הינה בהתאם לתכנית האופציות של החברה ומכח מתאר שפרסמה החברה ביום 24 בפברואר, 2022. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.נ כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 74.02 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 4 מיליון ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה - 71.01 ש"ח, תנודתיות - 34.6%, אורך חיים חזוי של האופציה - חמש שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון - 0.38%, שיעור חילוט - 9%.

ביום 17 במאי, 2022, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 817,500 אופציות לעובדים ומנהלים בחברה. ההקצאה האמורה הינה בהתאם לתכנית האופציות של החברה ומכח מתאר שפרסמה החברה ביום 24 בפברואר, 2022. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.נ כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 59.71 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים. השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 10.3 מיליון ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה - 53 ש"ח, תנודתיות - 35.4%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון - 1.84%, שיעור חילוט - 9%.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ג. תוכנית תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים למנכ"ל החברה ולמנהלים בכירים בחברה (המשך)

ביום 28 בנובמבר, 2022, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 85,000 אופציות לנושא משרה בכירה בחברה. ההקצאה האמורה הינה בהתאם לתוכנית האופציות של החברה ומכח מתאר שפרסמה החברה ביום 24 בפברואר, 2022. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 40.21 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים. השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 951 אלפי ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה – 38.03 ש"ח, תנודתיות – 38.6%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון - 3.24%, שיעור חילוט - 10%.

ביום 21 במרס, 2023, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 110,000 אופציות לנושא משרה בכירה בחברה. ההקצאה האמורה הינה בהתאם לתוכנית האופציות של החברה ומכח מתאר שפרסמה החברה ביום 24 בפברואר, 2022. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 43.64 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים. השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 1,564 אלפי ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה – 43.15 ש"ח, תנודתיות – 40.2%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון – 4.13%, שיעור חילוט - 10%.

ביום 16 במאי, 2023, הקצתה החברה לעובדים ולמנהלים בחברה 1,040,000 אופציות הניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה (בכלל זה הקצאת 110,000 אופציות למנכ"ל החברה), במנגנון Cashless Exercise. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 40.90 ש"ח. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים. השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של כ- 14.2 מיליוני ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה – 40.90 ש"ח, תנודתיות – 41.2%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון – 3.84%, שיעור חילוט - 10%.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ד. תנועה במהלך השנה

להלן טבלה הכוללת את השינויים במספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן:

2022		2023		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	
45.11	2,301,965	54.45	2,619,559	אופציות למניות לתחילת השנה
63.09	1,017,500	41.10	1,215,000	אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה
48.06	(324,500)	56.00	(148,625)	אופציות למניות שחולטו במהלך השנה
26.15	(375,406)	25.28	(581,560)	אופציות למניות שמומשו במהלך השנה
54.45	2,619,559	54.61	3,104,374	אופציות למניות לסוף השנה
35.65	921,434	60.19	762,969	אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה

ה. בתקופת הדוח מימשו עובדי החברה, נותני שירותים ונושאי משרה בכירה בחברה, 581,560 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, תוך שימוש במנגנון מימוש ללא מזומן. לעובדים, לנותני השירותים ולנושאי המשרה הבכירה הונפקו 277,011 מניות רגילות של החברה כתוצאה ממימוש האופציות.

ו. טווח מחירי המימוש של האופציות למניות ליום 31 בדצמבר, 2023 עומד על 18.47-74.02 ש"ח.

ז. עסקאות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן

1. ביום 13 בפברואר, 2018 הוענקו לקיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן - הקיבוץ), אשר הינו בעל השליטה בחברה, הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 145,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 145,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 18.47 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן. האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

2. ביום 20 במרס, 2019 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 45,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 45,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 23.97 ש"ח צמוד למדד המחירים. האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

2. עסקאות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן (המשך)

3. ביום 25 במאי, 2020 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 40,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 40,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 29.75 ש"ח צמוד למדד המחירים. האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

4. ביום 25 במאי, 2021 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 45,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 45,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 66.89 ש"ח צמוד למדד המחירים. האופציות ניתנות למימוש בארבע מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים.

5. ביום 17 במאי, 2022 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 45,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 45,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 59.71 ש"ח צמוד למדד המחירים. האופציות ניתנות למימוש בארבע מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים.

6. ביום 16 במאי, 2023 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 32,500 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 32,500 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 40.90 ש"ח צמוד למדד המחירים. האופציות ניתנות למימוש בארבע מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים, 25% לאחר שלוש שנים ו-25% לאחר ארבע שנים.

7. בשנת 2020 מימש הקיבוץ, 83,750 אופציות פנטום בתמורה ל- 2,695 אלפי ש"ח.

8. בשנת 2021 מימש הקיבוץ, 93,750 אופציות פנטום בתמורה ל- 3,905 אלפי ש"ח.

9. בשנת 2022 מימש הקיבוץ, 32,500 אופציות פנטום בתמורה ל- 920 אלפי ש"ח.

10. בשנת 2023 מימש הקיבוץ, 20,000 אופציות פנטום בתמורה ל- 329 אלפי ש"ח.

11. ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו מחושבת בכל סיום תקופת דיווח בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על המודל Black & Scholes.

באור 25: - הפרשות

הפרשה לאחריות	תביעות משפטיות	סה"כ
אלפי ש"ח		
23,584	375	23,959
631	(131)	500
-	(439)	(439)
(5,561)	-	(5,561)
-	-	-
2,526	195	2,721
21,180	-	21,180
<u>יתרה ליום 1 בינואר, 2023</u>		
התאמות מהפרשי תרגום		
סכומים ששולמו		
סכומים שבוטלו		
סכומים שמויינו		
סכומים שהופרשו השנה		
<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023</u>		
<u>31 בדצמבר,</u>		
2023	2022	
אלפי ש"ח		
16,910	20,171	
4,270	3,788	
21,180	23,959	

מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:
התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות

הפרשה לאחריות

ההפרשה הוכרה בהתייחס לתביעות אחריות צפויות בגין מוצרים שנרכשו בשנתיים האחרונות, בהתבסס על ניסיון העבר של החברה לגבי התיקונים וההחזרות. החברה צופה כי היא תישא במרבית עלויות אלו בשנה הקרובה ובכל העלויות תוך שנתיים מתאריך הדיווח. ההנחות ששימשו לחישוב ההפרשה לאחריות מבוססות על רמות המכירה הנוכחיות של החברה ועל מידע שוטף זמין לגבי החזרות, בהתבסס על אחריות לכשנתיים שניתנת על כל המוצרים שנמכרים.

תביעות משפטיות

ראה באור 21'א'.

באור 26: - שעבודים

להבטחת עמידה בתנאי האישור של תכנית השקעות שניתנה לחברה על פי החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, נרשם שעבוד צף ללא הגבלה לטובת מדינת ישראל על כל המכונות, הציוד, הכלים המכשירים והמתקנים של החברה.

באור 27: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,				
2021	2022	2023		
אלפי ש"ח				
			הכנסות ממכירות	א.
25,797	28,154	25,095	בארץ	
1,383,598	1,758,742	1,864,470	בחו"ל	
1,409,395	1,786,896	1,889,565		
			עלות המכירות	ב.
658,551	1,143,411	787,207	חומרים	
7,451	8,695	7,579	שירותי עבודה	
128,627	170,474	140,805	שכר עבודה ונלוות	
1,960	3,599	3,706	דמי שכירות מבנים	
25,184	33,375	27,287	אחזקת והפעלת ציוד ומכונות	
41,394	49,462	58,321	פחת והפחתות	
29,298	43,859	47,023	הוצאות חרושת אחרות	
892,465	1,452,875	1,071,928		
(76,333)	(384,288)	27,712	ירידה (עלייה) במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה	
816,132	1,068,587	1,099,640		
			הוצאות מחקר ופיתוח	ג.
1,631	1,846	937	שירותי עבודה	
28,881	33,712	39,086	שכר עבודה ונלוות	
2,102	2,317	2,932	פחת	
13,968	14,766	12,105	חומרים	
46,582	52,641	55,060		
			הוצאות מכירה ושיווק	ד.
3,153	2,394	2,712	שירותי עבודה	
74,709	86,096	95,416	שכר עבודה ונלוות	
44,649	76,766	159,624	פרסום וקידום מכירות	
28,375	66,477	63,112	משלוחים ללקוחות	
4,522	6,355	11,698	פחת והפחתות	
155,408	238,088	332,562		

באור 27: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,				
2021	2022	2023		
אלפי ש"ח				
			ה. הוצאות הנהלה וכלליות	
2,303	2,303	2,118	דמי ניהול	
3,822	2,489	2,783	שירותי עבודה	
52,533	62,865	65,561	שכר עבודה ונלוות	
10,617	13,786	10,770	יעוץ ומקצועיות	
17,812	22,431	27,011	משרדיות	
184	335	793	חובות אבודים ומסופקים	
8,193	11,544	15,475	פחת והפחתות	
686	1,626	2,018	נסיעות לחו"ל	
810	1,400	1,747	רכבים	
5,736	3,587	3,771	תרבות, כיבודים ורווחה	
10,857	12,553	12,292	אחרות	
113,553	134,919	144,339		
			ו. הכנסות אחרות, נטו	
-	-	(10,000)	מענק ממשלתי	
-	-	10,600	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי	
-	-	(2,070)	שערוך תמורה מותנית	
-	-	1,223	אחרות	
-	-	(247)		
			ז. הכנסות מימון	
33,913	-	-	עסקאות מט"ח	
-	15,263	32,695	הכנסות בגין הפרשי שער חליפין, נטו	
354	302	331	הכנסות ריבית מהשקעות לזמן קצר	
117	124	140	הכנסות ריבית מפקדונות בתאגידים בנקאיים	
34,384	15,689	33,166		
			ח. הוצאות מימון	
4,424	16,487	49,495	הוצאות מימון בגין אשראי	
21,395	-	-	הוצאות בגין הפרשי שער חליפין, נטו	
-	21,645	42,134	עסקאות מט"ח	
3,159	4,265	6,384	הוצאות מימון בגין חכירות	
1,178	2,247	1,492	הוצאות עמלות לתאגידים בנקאיים ואחרות	
30,156	44,644	99,505		

באור 28: - רווח נקי למניה

פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,					
2021		2022		2023	
רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים
224,012	109,027	218,296	109,317	148,249	109,637
-	734	-	364	-	42
224,012	109,761	218,296	109,681	148,249	109,679

כמות המניות והרווח
לצורך חישוב רווח
נקי בסיסי
השפעת מניות רגילות
פוטנציאליות
מדללות
כמות המניות והרווח
לצורך חישוב רווח
נקי מדולל

באור 29: - מגזרי פעילות

א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. בהתאם לזאת, למטרות ניהול, הקבוצה בנויה לפי מגזרי פעילות בהתבסס על המוצרים והשירותים של היחידות העסקיות ולה שלושה מגזרי פעילות כדלקמן:

ייצור רובוטים לניקוי- מכשירים אלה מיועדים לצרכנים בעלי בריכות פרטיות.
 בריכות פרטיות
 ייצור רובוטים לניקוי- מכשירים אלה מיועדים למכירה לבתי מלון, מרכזי ספורט ובריכות אולימפיות.
 בריכות ציבוריות
 מגזר מוצרי בטיחות - במגזר זה החברה מייצרת ומשווקת אזעקות לבריכות פרטיות, מערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות פרטיות וציבוריות, עוסקת בייצור ושיווק כיסויים לבריכות שחיה פרטיות. המוצרים הנלווים כוללים מוצרים משלימים לבריכות שחיה המיוצרים על ידי יצרנים שונים, כגון: מערכות חימום סולאריות, מדיית זכוכית לפילטרים ומחממי מים.

ההנהלה עוקבת אחר תוצאות הפעילות של היחידות העסקיות שלה בנפרד לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים.
 ביצועי המגזרים מוערכים בהתבסס על רווח גולמי. הוצאות מחקר ופיתוח, מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות, הוצאות אחרות ומימון הקבוצה (כולל הוצאות מימון והכנסות מימון) מנוהלים על בסיס קבוצתי, ואינם מיוחסים למגזרי פעילות.

באור 29: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	סה"כ	
אלפי ש"ח				
				<u>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023</u>
1,468,652	110,781	310,132	1,889,565	סה"כ הכנסות מחיצוניים
625,240	61,592	103,093	789,925	סה"כ רווח מגזרי
				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
				הכנסות אחרות, נטו
				הוצאות מימון, נטו
				רווח לפני מסים על ההכנסה
				(531,714)
				21
				(66,339)
				<u>191,893</u>
ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	סה"כ	
אלפי ש"ח				
				<u>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022</u>
1,500,958	96,616	189,322	1,786,896	סה"כ הכנסות מחיצוניים
601,297	51,846	65,166	718,309	סה"כ רווח מגזרי
				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
				הכנסות אחרות, נטו
				הוצאות מימון, נטו
				רווח לפני מסים על ההכנסה
				(425,648)
				29
				(28,955)
				<u>263,735</u>

באור 29: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות (המשך)

ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	סה"כ
אלפי ש"ח			
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021			
1,192,105	76,534	140,756	1,409,395
500,127	41,360	51,776	593,263
הוצאות משותפות בלתי מוקצות הוצאות אחרות, נטו הכנסות מימון, נטו			
		(315,543)	(114)
		4,228	
רווח לפני מסים על ההכנסה			
		281,834	

ג. מידע גיאוגרפי

1. מכירות לפי שווקים גיאוגרפיים (על פי מיקום לקוחות):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
618,935	638,519	533,559	אירופה
574,105	900,258	1,108,255	צפון אמריקה
157,554	176,481	177,332	אוקייאניה
58,801	71,638	70,419	שאר העולם
1,409,395	1,786,896	1,889,565	

2. נכסים קבועים (רכוש קבוע, נטו, נכסי זכות שימוש, נטו ונכסים בלתי מוחשיים, נטו) לפי מיקומם הגיאוגרפי:

31 בדצמבר, 2022		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
468,212	534,043	ישראל
59,798	58,191	אירופה
99,479	91,038	צפון אמריקה
14,671	15,824	אוקייאניה
642,160	699,096	

באור 29: - מגזרי פעילות (המשך)

ד. לקוחות עיקריים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
397,419	493,427	487,690

מחזור עם לקוח A

אחוזים מסך המכירות		
28.2%	27.6%	25.8%

לקוח A

באור 30: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	

נכסים פיננסיים

120,891	130,044
17,617	18,720
17,617	18,720
239,225	291,012

מזומנים ושווי מזומנים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

נכסים פיננסיים שסווגו כמוחזקים למסחר

סה"כ נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת:

לקוחות וחייבים

התחייבויות פיננסיות

הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים:

477,422	644,702
477,422	644,702

הלוואה לזמן קצר מבנק ואחרים

סה"כ הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

552,264	463,682
---------	---------

התחייבויות פיננסיות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת

הלוואות נושאות ריבית ואשראים לא שוטפים:

248,157	190,409
---------	---------

הלוואה מתאגיד בנקאי

באור 30: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

עיקרי ההתחייבויות הפיננסיות של החברה מורכבות מהלוואות ואשראים. התחייבויות פיננסיות אלה מיועדות בעיקר לממן את פעילות החברה ולספק ערבויות התומכות בפעילותה. הנכסים העיקריים של החברה כוללים חייבים ויתרות חובה ומזומנים, אשר נובעים ישירות מפעילותה של החברה.

החברה חשופה לסיכון שוק וסיכון אשראי. ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על ניהול סיכונים אלו. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם למדיניות שאושרה על ידי הדירקטוריון. הדירקטוריון מספק עקרונות לניהול הסיכונים הכולל, כמו גם את המדיניות הספציפית לחשיפות מסוימות לסיכונים, כגון סיכון שער חליפין, סיכון אשראי, וכן שימוש במכשירים פיננסיים והשקעות עודפי נזילות.

1. סיכון שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן של תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנה כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל שלושה סוגי סיכון: סיכון שיעור הריבית, סיכון מטבע, וסיכונים מחיר אחרים כגון, סיכון מחיר מניה וסיכון מחיר סחורות. מכשירים פיננסיים המושפעים מסיכון שוק כוללים בין היתר, הלוואות ואשראים ופיקדונות.

ניתוח הרגישות בחלק המובא בהמשך מתייחס לפוזיציות ביום 31 בדצמבר, 2023 ו-2022.

מבחינה הרגישות נעשו בהתבסס על כך שסכום החוב נטו, היחס בין שיעור הריבית המשתנה לקבוע של החוב ושל נגזרים והיחס של מכשירים פיננסיים במטבע חוץ הם קבועים.

ניתוח הרגישות אינו כולל את ההשפעה של התנועות של המשתנים בשוק על: עלות מופחתת של הפנסיות ויתר ההתחייבויות שלאחר סיום העסקה, הפרשות ונכסים והתחייבויות לא פיננסיים של פעילות חוץ.

ניתוח הרגישות על הדוח על המצב הכספי מתייחס לנגזרים ולהשקעות במכשירי חוב הנמדדים בשווי הוגן.

2. סיכון מטבע חוץ

הקבוצה פועלת בפריסה בינלאומית והיא חשופה לסיכון שער חליפין הנובע מחשיפה למטבעות שונים, בעיקר לאירו ולדולר. סיכון שער חליפין נובע מעסקאות מסחריות עתידיות, נכסים שהוכרו והתחייבויות שהוכרו הנקובים במטבע חוץ שאינו מטבע הפעילות וכן מהשקעות נטו בפעילויות חוץ. מנהלי החברה אחראים לנהל את הפוזיציה נטו של כל מטבע זר על ידי שימוש בחוזי אקדמה על מטבע.

ליום 31 בדצמבר, 2023, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר לעומת השקל בסך של 299,904 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר, 2022 - 139,725 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2023, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בדולר אוסטרלי לעומת השקל בסך של 42,772 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר, 2022 - 37,349 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2023, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות באירו לעומת השקל בסך של 71,362 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר, 2022 - 53,959 אלפי ש"ח).

באור 30: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים (המשך)

2. סיכון מטבע חוץ (המשך)

החברה מנהלת את סיכון מטבע החוץ שלה באמצעות עסקאות גידור כלכליות אשר מרביתן יתממשו תוך 12 חודשים.

החברה מגדרת את החשיפה שלה לתנודתיות בתרגום פעילות החוץ שלה לש"ח באמצעות החזקת הלוואות נטו במטבע חוץ ובאמצעות חוזי אקדמה והחלפה על מטבע חוץ.

ביום 31 בדצמבר, 2022 ו-2023 החברה גידרה 65% ו-67% מהחשיפה התזרימית הצפויה שלה במטבע חוץ בהתאמה. נכון לתאריך הדיווח עסקאות אלו צפויות ברמה גבוהה.

ניתוח רגישות למטבע חוץ:

הטבלה שלהלן מדגימה את מבחן הרגישות לשינוי אפשרי באופן סביר לשערי החליפין של הדולר, דולר אוסטרלי והאירו, כאשר כל שאר המשתנים ללא שינוי. ההשפעה על הרווח לפני מס של החברה הוא בגין השינויים של השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות כספיים. חשיפת החברה לשינויים במטבע חוץ בכל שאר המטבעות אינה מהותית.

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

רווח (הפסד) כולל אחר מהשינוי	
עליית שע"ח של 10%	7,148
ירידת שע"ח של 10%	5,418
	(7,148)
	(5,418)

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

רווח (הפסד) כולל אחר מהשינוי	
עליית שע"ח של 10%	(30,107)
ירידת שע"ח של 10%	12,008
	(12,008)
	30,107

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר האוסטרלי

רווח (הפסד) כולל אחר מהשינוי	
עליית שע"ח של 10%	4,303
ירידת שע"ח של 10%	3,705
	(4,303)
	(3,705)

באור 30: - מכשירים פיננסיים (המשך)ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים (המשך)3. סיכון ריבית

החשיפה של החברה לסיכון של שינויים בשיעורי ריביות השוק מתייחסת בעיקר להתחייבויות לזמן ארוך של החברה הנושאות ריבית משתנה. החברה מנהלת את סיכון הריבית באמצעות שימוש בפרוטפוליו מאזן של הלוואות בריבית משתנה לבין הלוואות בריבית קבועה. כאשר כל המשתנים האחרים ללא שינוי, ההשפעה של שינוי בשיעור של 0.25% בשיעור הריבית על הרווח לפני מס של החברה הינו כ- 207 אלפי ש"ח.

4. סיכון מחיר מניות

השקעותיה של החברה במכשירים פיננסיים סחירים בבורסה לניירות ערך, מניות ואגרות חוב ונכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, רגישות לסיכון במחיר השוק הנובע מאי וודאויות לגבי השווי העתידי של השקעות אלה. החברה מנהלת את סיכון המחיר על ידי גיוון בתיק ההשקעות ועל ידי הגבלת סך ההשקעה במניות בכלל.

למועד הדיווח, החשיפה של הקבוצה כתוצאה מהשקעות במכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן היא 18,720 אלפי ש"ח. עלייה או ירידה של 10% בשערי הבורסה של ניירות ערך סחירים יכולה לגרום להשפעה של כ- 1,872 אלפי ש"ח על הרווח או הפסד.

5. יתרת לקוחות

החברה מוכרת באשראי של 0-120 יום ללקוחותיה. החברה מבטחת באופן שוטף את חובות מרבית לקוחותיה ומבצעת באופן שוטף הערכת האשראי הניתן ללקוחותיה שאינם מבוטחים, תוך בדיקה מעמיקה של התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם. בנוסף, לעיתים החברה דורשת מלקוחותיה בטחונות כגון מכתבי אשראי או תשלום מקדמות. החברה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים, בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסויימים, ניסיון עבר ומידע אחר.

החברה עוקבת באופן שוטף אחר חובות הלקוחות, ובדוחות הכספיים נכללות הפרשות לחובות מסופקים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת החברה, את ההפסד הגלום בחובות שגבייתם מוטלת בספק.

6. מכשירים פיננסיים ופקדונות

החברה מחזיקה מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר ולזמן ארוך ומכשירים פיננסיים אחרים במוסדות פיננסיים שונים. מוסדות פיננסיים אלו ממוקמים בישראל ובארה"ב ומדיניות החברה הינה ביזור השקעותיה בין המוסדות השונים. בהתאם למדיניות החברה מבוצעות באופן שוטף הערכות על איתנות האשראי היחסית של המוסדות הפיננסיים השונים. הפקדונות מופקדים בתאגידים פיננסיים מהדרג הגבוה ביותר בישראל.

באור 30: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. מבחני רגישות והנחות העבודה העיקריות

השינויים שנבחרו במשתני הסיכון הרלוונטיים נקבעו בהתאם להערכות ההנהלה לגבי שינויים אפשריים סבירים במשתני סיכון אלה.

החברה ביצעה מבחני רגישות לגורמי סיכון שוק עיקריים שיש בהם כדי להשפיע על תוצאות הפעולות או המצב הכספי המדווחים. מבחני הרגישות מציגים את הרווח או ההפסד ו/או השינוי בהון (לפני מס), עבור כל מכשיר פיננסי בגין משתנה הסיכון הרלוונטי שנבחר עבורו נכון לכל מועד דיווח. בחינת גורמי הסיכון נעשתה על בסיס מהותיות החשיפה של תוצאות הפעולות או המצב הכספי בגין כל גורם סיכון בהתייחס למטבע הפעילות ובהנחה שכל שאר המשתנים קבועים.

הסיכון להשקעות סחירות שלגביהן קיים מחיר שוק מצוטט (מחיר בורסה) התבססו על שינויים אפשריים במחירי שוק אלה.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים

א. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר,		בדבר תנאים ראה באור	
2022	2023		
אלפי ש"ח			
בעלי עניין וצדדים קשורים			
44	-		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
5,133	2,516	31ה'-ח'	זכאים ויתרות זכות
6,916	7,907	31'ז'	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
30,315	46,383	31'ז'	התחייבויות בגין חכירה

ב. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח			
			שכר ונלוות למועסקים בחברה או מטעמה (כולל תשלום מבוסס מניות)
3,574 (*)	4,167	4,797	
			שכר דירקטורים שאינם מועסקים בחברה או מטעמה
479	446	435	

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)ב. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
2,303	2,303	2,118
דמי ניהול לדירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה (**)		

מספר האנשים אליהם מתייחסים השכר
וההטבות

צדדים קשורים ובעלי העניין המועסקים בחברה או מטעמה		
1	1	2 (*)
3	3	3
6	6	6
10	10	11
דירקטורים שאינם מועסקים בחברה		
דירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה		

(*) מתייחס למנכ"ל החברה הפורש ולמנכ"ל החברה המכהן.
ביום 26 בנובמבר, 2021 סיים מר אייל טריבר את כהונתו כמנכ"ל החברה. באותו מועד,
החליף את מר טריבר כמנכ"ל החברה מר שרון גולדנברג, אשר שימש קודם לכן כסמנכ"ל
החטיבה העסקית של החברה.

(**) בעקבות תיקון 16 לחוק החברות, כוללים דמי הניהול, גמול קבוע, לדירקטורים מטעם
בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה, בתמורה לשירותי הניהול והעברת
הידע, ראה באור 131'.

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

עסקאות עם בעל שליטה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
2,303	2,303	2,118
12,846	9,405	9,373
6,225	7,150	7,398
1,124	1,080	1,280
1,428	2,819	2,311
582	582	582
24,508	23,339	23,062
דמי ניהול (ראה 131')		
שירותי עבודה (ראה 31ה')		
הוצאות פחת בגין חכירות (ראה 131ז')		
הוצאות מימון בגין חכירות (ראה 131ז')		
שירותים שונים אחרים		
אספקת שירותים (ראה 131ח')		

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ד. הכנסות והוצאות מצדדים קשורים ומבעלי עניין

תנאי העסקאות עם צדדים קשורים

הקניות מצדדים קשורים מבוצעות במחירי שוק. יתרות שטרם נפרעו לתום השנה אינן מובטחות, אינן נושאות ריבית ויישובן יעשה במזומן. לא התקבלו או ניתנו כל ערבויות בגין סכומים לקבל או לשלם.

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם לפיו יספק הקיבוץ לחברה, על פי דרישתה, שירותי כוח אדם של חברי הקיבוץ ו/או מועמדים לחברות ו/או תושבי הקיבוץ.

בתמורה לשירותי עובדי הקיבוץ, התחייבה החברה לשלם לקיבוץ תמורה חודשית המחושבת על בסיס מספר שעות העבודה שייספק הקיבוץ מוכפל בתעריף קבוע לשעת עבודה (להלן - התעריף הקבוע) וכן כל הטבה, בonus, תשורה או שווים הכלכלי לחברה, שיחולק על ידי החברה לכלל עובדיה.

בעקבות תיקון 16 לחוק החברות ובעקבות המלצתה של ועדת הביקורת, אישר דירקטוריון החברה ב- 27 לספטמבר, 2011, תעריף קבוע לשעת עבודה בסך של 105 ש"ח החל מיום 1 בינואר, 2012. תקופת ההסכם נקצבה למשך 5 שנים מאותו יום. כמו כן, אישר הדירקטוריון, כי כל עדכון בשכר המשולם לקיבוץ, יבוצע באופן מיידי בהתאם לשינוי רוחבי בשכר החברה.

במהלך חודש ינואר 2017, חודש ההסכם לאספקת כוח אדם לתקופה נוספת בת 5 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2017 (להלן - ההסכם המתחדש). במסגרת ההסכם המתחדש נקבע תעריף קבוע אשר נכון לחודש דצמבר, 2021 עמד על 132.9 ש"ח לשעת עבודה.

ביום 1 בינואר, 2022, חודש ההסכם לאספקת כוח האדם לתקופה של 5 שנים נוספות. לאחר פרק זמן של שנה מכניסתו של ההסכם לתוקף כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להודיע על סיומו של ההסכם בהודעה בכתב מראש בת 90 יום. בתמורה לאספקת כוח האדם, תשלם החברה לקיבוץ תמורה חודשית המחושבת על בסיס מספר שעות העבודה שייספק הקיבוץ מוכפל בתעריף לשעת עבודה בהתאם ל- 3 קטגוריות: בגין שירותי עובדי יצור ותפעול- 62 ש"ח לשעה, בגין שירותי עובדי משרדים- 159 ש"ח לשעה ובגין שירותי מנהלים- 215 ש"ח לשעה. תעריפים אלו יחולו גם על עבודה בשעות נוספות והם יתעדכנו בהתאם לעליית שכר עובדי החברה שאינם חברי קיבוץ.

לפי הסכם כוח אדם הקיבוץ יספק לחברה, על פי דרישתה, שירותי כוח אדם של חברי הקיבוץ (ומועמדים לחברות) בהיקף של 39 משרות (בנות 186 שעות עבודה חודשיות למשרה) ובתעריף לשעה כאמור לעיל. במידה ועובדי הקיבוץ יועסקו בפועל שעות נוספות מעבר להיקף 39 המשרות האמורות, תשלם החברה לקיבוץ תמורה נוספת על-פי אותו תעריף לשעת עבודה, ועד למקסימום של 10% מהתשלום בגין 39 משרות. החברה רשאית להגדיל מעת לעת את מספר עובדי הקיבוץ המועסקים על ידי באותו תעריף, על-פי צרכיה ויכולתו של הקיבוץ להעמיד כוח אדם מתאים נוסף (לקיבוץ זכות קדימה להעמדת כוח אדם מתאים כאמור, ולחברה זכות לסרב לכך מטעמים סבירים).

כמו כן, יספק הקיבוץ שירותי עבודה של עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה, כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% ממספר העובדים הזמניים המועסקים באותה עת, באותו תעריף.

הקיבוץ מספק את שירותי כוח האדם לחברה כקבלן עצמאי ולא חלים יחסי עובד-מעביד בין החברה לעובדי הקיבוץ (הקיבוץ מחויב לשפות את החברה במקרה של טענה לקיומם של יחסי עובד-מעביד עם החברה). בנוסף, התחייב הקיבוץ להיות אחראי בלעדית כלפי עובדיו, ולרכוש על חשבונו פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל (המשך)

עוד נקבע בהסכם כי כל שינוי מהותי בגובה התמורה הכוללת המשולמת לקיבוץ לפי ההסכם או במספר חברי הקיבוץ המועסקים בחברה מעבר למספרם כפי שהוא נכון ליום חתימת הסכם שירותי כוח האדם, יהיה טעון קבלת האישורים הדרושים לפי דין (אישור ועדת ביקורת, דירקטוריון והאסיפה הכללית).

ו. דמי ניהול ושימוש בידע

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם דמי ניהול ושימוש בידע. תוקפו המקורי של ההסכם נקבע לעשר שנים ועל פי תנאיו יוארך אוטומטית לתקופות נוספות של שלוש שנים כל אחת, אלא אם כן יודיע אחד הצדדים בכתב עד 3 חודשים לפני תום כל תקופה על אי רצונו בהארכת ההסכם. התקופה הראשונית של ההסכם נועדה להסתיים ביום 11 ביוני, 2014.

ברם, ביום 4 באוקטובר, 2012, בהתאם להוראות תיקון מס' 16 לחוק החברות, תשנ"ט-1999 ("תיקון 16"), החליטה האסיפה הכללית של החברה לעדכן ולאשר את חידוש ההתקשרות בהסכם למתן שירותי ניהול והעברת ידע עם הקיבוץ, מיום 12 ביוני, 2004, לתקופה של שלוש שנים (החל מיום 1 בינואר, 2012) ובתנאים המפורטים בדוח העסקה המתוקן, אשר פורסם ביום 12 בספטמבר, 2012.

ביום 20 באוקטובר, 2014 אישרה האספה הכללית של החברה את חידוש הסכם הניהול עם הקיבוץ לתקופה נוספת בת שלוש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2015, באותם התנאים אשר חלו עם סיומו.

ביום 7 באוגוסט, 2018 אישרה האספה הכללית של החברה את חידוש הסכם הניהול עם הקיבוץ לתקופה נוספת בת שלוש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2018 בתמורה לתשלום בהיקף כולל של עד 2,518,633 ש"ח לשנה.

ביום 4 בינואר, 2021, אישרה האספה הכללית של החברה את חידוש הסכם הניהול עם הקיבוץ לתקופה נוספת בת שלוש שנים עד ליום 31 בדצמבר, 2023. עיקרי ההסכם המתחדש הינם- תשלום בהיקף כולל של עד 2,302,595 ש"ח לשנה בחלוקה הבאה: סך של 637,595 ש"ח ישולם בגין פעילות 5 דירקטורים מטעם הקיבוץ במסגרת עבודת הדירקטוריון; סך של 900,000 ש"ח ישולם בגין כהונת יו"ר הדירקטוריון ו-300,000 ש"ח ישולם בגין פעילות דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון, כאשר מתוך התשלומים של השניים האחרונים, תשלום בסך של 618,000 ש"ח יותנה בעמידה ביעדים שיקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד; וסך של 465,000 ש"ח ישולם בגין הבטחת זמינות אמצעי ייצור. הסכם דמי הניהול הוארך עד ליום 30 באפריל, 2024 מכח הארכה רגולטורית. ראה בנוסף עדכון ההסכם לאחר תאריך המאזן, באור 32ב'.

ז. דמי שכירות מבנים

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם שכירות בין הקיבוץ לחברה (להלן - הסכם השכירות) לפיו משכיר הקיבוץ לחברה שטחי חצרים, ומבנים לתקופה של 24 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2004 עד ליום 31 בדצמבר, 2027. דמי השכירות החודשיים נקבעו לסכום של 3.42 ש"ח בגין כל מ"ר משטח החצרים, סכום של 12.47 ש"ח בגין כל מ"ר מחסנים וסככות ולסכום של 21.51 ש"ח בגין כל מ"ר משטח המבנה, וכן סכום חודשי קבוע של 25 אלפי ש"ח, כאשר הסכומים צמודים למדד המחירים לצרכן של חודש יוני 2004 עד מועד התשלום בפועל.

החל מיום 1 בינואר, 2010 החברה רשאית להביא את הסכם השכירות לידי סיום בכל עת בהודעה מוקדמת של 12 חודשים מראש, ובלבד שהחלטה על סיום הסכם זה התקבלה בדירקטוריון החברה ובהתאם להוראות כל דין.

החברה התחייבה לבטח את המושכר על חשבונה ולהוסיף את הקיבוץ כמוטב על פי הפוליסה.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

2. דמי שכירות מבנים (המשך)

בעקבות תיקון 16 לחוק החברות ובהתאם להמלצות ועדת הביקורת, אישר דירקטוריון החברה את המשך ההסכם בין החברה לקיבוץ בהתאם לתנאי ההסכם המקורי ולתקופה אשר נקבעה בהסכם המקורי.

לאור התרחבות פעילות החברה במהלך השנים, ביום 8 במאי, 2014 אישרה האסיפה הכללית של החברה תוספת להסכם השכירות (להלן - תוספת 2014 להסכם השכירות) אשר כללה עסקת מסגרת להשכרת שטחים נוספים והקמת מבנים נוספים לשימוש החברה מהקיבוץ, בסמוך למבנה המפעל ובאותם התנאים כמפורט בהסכם השכירות (לרבות דמי השכירות המפורטים להלן). במסגרת התוספת להסכם החברה שוכרת מהקיבוץ שטח נוסף, עליו הוקם על ידי הקיבוץ מבנה בשטח של כ-2,330 מ"ר אשר משמש את החברה כמחסן הכולל משרדים וכן שטחים תפעוליים אשר משרתים את המחסן בשטח של 2,208 מ"ר. זאת ליתרת תקופת השכירות ובהתאם לתנאי הסכם השכירות ולתעריפי השכירות הקיימים. כמו כן, לחברה ניתנה אופציה להרחיב את המחסן בעוד 1,800 מ"ר נוספים במהלך תקופת השכירות וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת של החברה - אופציה שנוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן ב- 236 מ"ר נוספים.

במהלך חודש אוגוסט, 2017 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות (להלן - תוספת 2017 להסכם השכירות), בקובעם כי התוספת תואמת את עסקת המסגרת. על פי תוספת 2017 להסכם השכירות הוסכם על הרחבת שטח נוסף של 1,400 מ"ר מחסנים, הסבת 1,217 מ"ר שטחי סככות לשטחי יצור והסבת 2,111 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה הניתנת למימוש עד ליום 28 בפברואר, 2018 להשכרת מבנה דו קומתי בשטח של עד 2,000 מ"ר שיוקם על ידי המשכיר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי יצור ומשרדים. מבנה זה הושלם ואוכלס בחודש אפריל 2021.

במהלך חודש מרס, 2019 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות (להלן - התוספת החדשה להסכם השכירות). התוספת החדשה מעדכנת את היקף הרחבת המחסנים לשטח של 1,865 מ"ר (חלף ה- 1,400 מ"ר בתוספת 2017 להסכם השכירות) וכן כוללת השכרת שטח תפעולי פתוח בצמוד להרחבת המחסנים של 500 מ"ר סככות ו- 2,300 מ"ר שטח חצרים והכשרת כביש גישה המוביל לשטח תפעולי זה. זאת ליתרת תקופת השכירות ובהתאם לתנאי הסכם השכירות ולתעריפי השכירות הקיימים. החברה והקיבוץ נשאו בעלויות עבודות הבנייה והתכנון לפי מפתח שנקבע בתוספת 2014 להסכם השכירות. המבנה נמסר לחברה ב-1 באוגוסט, 2020.

כמו כן, במהלך חודש מרס, 2019 אישרו ועדת הביקורת והדירקטוריון הרחבת מבנה המשרדים תוך הקמת מבנה דו-קומתי בשטח כולל של 960 מ"ר. מבנה זה הושלם ואוכלס בחודש אוגוסט 2021.

ביום 2 בספטמבר, 2021, התכנסה האסיפה הכללית של החברה ואישרה את התקשרות החברה עם הקיבוץ בהסכם שכירות חדש (להלן - הסכם השכירות החדש). על פי הסכם השכירות החדש, החברה תשכור מהקיבוץ שטח נוסף אשר על גביו תקים ביחד עם הקיבוץ, באופן מדורג, קמפוס משרדים חדש על פני כ-13,000 מ"ר שטח בנוי וכ-10,000 מ"ר מגרשי חניה ושטחי שירות. קמפוס המשרדים החדש יכלול 3 מבנים: מבנה מטה החברה, מבנה הטכנולוגיות ומבנה הטריטוריות ושירות לקוחות. תקופת השכירות החלה עם השלמת ומסירת המבנה הראשון ביוני 2023 - מבנה הטכנולוגיות - אשר אוכלס באוקטובר 2023. המבנה השני - מבנה המטה - נמצא בתהליך בנייה וצפוי להיות מאוכלס באוגוסט 2024.

תקופת השכירות תסתיים בתום 10 שנים ממועד העמדת הרכיב האחרון בפרויקט. לחברה אופציות להארכת הסכם השכירות לפי שיקול דעתה בשתי תקופות נוספות בנות 5 שנים כל אחת. בתמורה להשכרת הקמפוס, תשלם החברה לבעל השליטה דמי שכירות שנתיים המחושבים לפי תשואה שנתי של 6% על עלויות התכנון והבניה של מעטפת המבנים, כפי שיאושרו על ידי החברה, כשתשלומים אלה צמודים למדד.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ז. דמי שכירות מבנים (המשך)

בחודש ינואר 2022, אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת להסכם השכירות. תוספת זו כוללת סככות ומחסנים נוספים בשטח כולל של 2,450 מ"ר ושטח חצר של כ-1,340 מ"ר.

בדצמבר 2023 לאחר שניתנה למשכיר הודעה מוקדמת כנדרש בהסכם השכירות, סיימה החברה את תקופת השכירות בשטח אשר שימש כמתחם קרוואנים זמני (כ-2,500 מ"ר) ובמבנה משרדים (כ-456 מ"ר) בשטח הקיבוץ.

נכון לחודש דצמבר 2023, שוכרת החברה שטח של 10,215 מ"ר כשטח בנוי, 18,290 מ"ר כשטח חצרים ו-15,934 מ"ר כשטח מחסנים וסככות. כתוצאה מעליית מדד המחירים לצרכן מחודש מרס 2004, דמי השכירות החודשיים לשטח הבנוי, שטח החצרים ושטח המחסנים והסככות הינם 29.65 ש"ח, 4.71 ש"ח ו-17.19 ש"ח למ"ר בהתאמה.

עבור מבנה הטכנולוגיות אשר נמסר לחברה ביוני 2023 ואוכלס באוקטובר 2023, משלמת החברה דמי שכירות חודשיים בסך 148 אלפי ש"ח, אשר כוללים את דמי השכירות עבור המבנה, מגרשי החנייה הצמודים למבנה, ודמי השירותים עבור המבנה.

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ (כולל הסכום הקבוע) עומדים על סכום של כ-885 אלפי ש"ח.

בעקבות יישום תקן חכירות IFRS16 בדוחות כספיים אלו, רשמה החברה בתקופת הדוח בגין הסכמי השכירות אלו הוצאות פחת והוצאות מימון בסך של כ-7,398 ו-1,280 אלפי ש"ח, בהתאמה.

ח. אספקת שירותים

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם להסדרת אספקת שירותים על ידי הקיבוץ לחברה הנחוצים לחברה לצורך פעילותה, הכוללים שירותי תחזוקה וניקיון, שירותי שמירה, תקשורת, שירותי חירום, עזרה ראשונה, תברואה ואספקת מזון בחדר האוכל של הקיבוץ לכוח האדם המועמד לרשות החברה על ידי הקיבוץ (להלן - השירותים).

הקיבוץ התחייב להעניק את השירותים בהתאם להוראות ודרישות החברה בתמורה של כ-39 אלפי ש"ח לחודש. דמי השירותים יעודכנו אחת לשנה בהתאם לעליית מדד המחירים לצרכן בשנה החולפת (אך לא במקרה של ירידת המדד כאמור).

תוקף ההסכם נקבע לחמש שנים, עד ליום 31 בדצמבר, 2008, והוא הוארך אוטומטית בהתאם לתנאיו לתקופה נוספת של שלוש שנים. בעקבות תיקון 16 לחוק החברות ובהתאם להמלצות ועדת הביקורת, אישר דירקטוריון החברה להאריך את תקופת ההסכם באותם תנאים לתקופה של חמש שנים נוספות החל מיום 1 בינואר, 2012.

במהלך שנת 2016 חודש הסכם לאספקת שירותים על ידי הקיבוץ לתקופה נוספת בת 5 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017. בחודש ינואר 2022, חודש הסכם זה לחמש שנים נוספות.

נכון לחודש דצמבר 2023, לאחר הצמדה למדד, משלמת החברה כ-49 אלפי ש"ח לחודש עבור אספקת שירותים אלו.

באור 32: - ארועים לאחר תקופת הדוח

א. ביום 26 במרס, 2024, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 25 מיליון ש"ח ברוטו. הדיבידנד ישולם ביום 27 ביוני, 2024, כאשר היום הקובע נקבע ליום 4 ביוני, 2024.

ב. ביום 26 במרס, 2024, אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את חידוש הסכם דמי הניהול מול בעל השליטה בשינויים מסויימים בגובה דמי הניהול.

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים
המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר, 2023

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים

המיוחסים לחברה ליום 31 בדצמבר, 2023

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970
3	דוח מיוחד לפי תקנה 9'
4-5	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה
6	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה
7-8	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה
9-14	מידע נוסף

לכבוד
בעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ
קיבוץ יזרעאל

**הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה ג' לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 ואשר נכלל בדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את המידע הכספי הנפרד מתוך הדוחות הכספיים של חברות מוחזקות, אשר הנכסים בניכוי ההתחייבויות המיוחסים להן, נטו הסתכמו לסך של 293,388 אלפי ש"ח ו-224,884 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2023 ו-2022, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחי החברות הנ"ל הסתכם לסך של 59,370 אלפי ש"ח, 60,110 אלפי ש"ח ו-53,911 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2023, 2022 ו-2021, בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים אלה שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שיושמו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

חיפה,
26 במרס, 2024

דוח מיוחד לפי תקנה 9'

נתונים כספיים ומידע כספי מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים

המיוחסים לחברה

להלן נתונים כספיים ומידע כספי נפרד המיוחסים לחברה מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2023 המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים (להלן - דוחות מאוחדים), המוצגים בהתאם לתקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמה לצורך הצגת נתונים כספיים אלה פורטו בבאור 2 לדוחות הכספיים המאוחדים.

חברות מוחזקות כהגדרתן בבאור 1א בדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2022	2023		
אלפי ש"ח			
נכסים שוטפים			
58,344	42,846	1	מזומנים ושווי מזומנים
17,617	18,720	2	השקעות לזמן קצר
355,193	227,965	2	לקוחות, נטו
53,188	57,697	2	חייבים ויתרות חובה
-	54,405	2	הלוואות לחברות מוחזקות
484,808	374,322		מלאי
969,150	775,955		
נכסים לא שוטפים			
33	4		יתרות חובה לזמן ארוך
330,551	415,698		השקעות בחברות מוחזקות
184,159	212,988		רכוש קבוע, נטו
117,410	131,591		נכסי זכות שימוש, נטו
166,643	189,464		נכסים בלתי מוחשיים, נטו
26,833	27,831	ד'4	מסים נדחים, נטו
825,629	977,576		
1,794,779	1,753,531		

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2022	2023		
אלפי ש"ח			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
330,471	421,762	3	אשראי מתאגידים בנקאיים
18,427	19,691		חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
194,621	49,136		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
212,974	189,965		זכאים ויתרות זכות
5,356	7,196		הפרשות
<u>761,849</u>	<u>687,750</u>		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
247,894	182,193		הלוואות מתאגיד בנקאי
103,860	118,419		התחייבויות בגין חכירה
2,885	2,389		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
4,214	4,556		התחייבויות אחרות
<u>358,853</u>	<u>307,557</u>		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
11,229	11,257		הון מניות
115,472	119,018		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
555,179	609,428		יתרת רווח
20,613	30,775		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
388	1,038		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(6,895)	(6,895)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(23,720)	(8,208)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
<u>674,077</u>	<u>758,224</u>		
<u>1,794,779</u>	<u>1,753,531</u>		<u>סה"כ הון</u>

מני מימון סמנכ"ל כספים	שרון גולדנברג מנכ"ל	יונתן בשיא יו"ר הדירקטוריון	26 במרס, 2024 תאריך אישור הדוחות הכספיים
---------------------------	------------------------	--------------------------------	--

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			מידע נוסף	
2021	2022	2023		
אלפי ש"ח				
1,028,001	1,224,158	1,017,954		הכנסות ממכירות
709,073	843,536	698,949		עלות המכירות
318,928	380,622	319,005		רווח גולמי
43,178	49,652	51,649		הוצאות מחקר ופיתוח
59,503	93,184	78,276		הוצאות מכירה ושיווק
69,192	73,715	76,775		הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	1,823		הוצאות אחרות, נטו
147,055	164,071	110,482		רווח תפעולי
96	(4)	54		הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
5,901	(23,977)	(37,508)		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
88,718	82,058	79,382		חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו
241,770	222,148	152,410		רווח לפני מסים על ההכנסה
17,758	3,852	4,161	ה'4	מסים על ההכנסה
224,012	218,296	148,249		רווח נקי המיוחס לחברה
				רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה:
				סכומים שישווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
(17,112)	20,361	15,512		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
				סכומים שלא ישווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
327	2,042	650		רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
(16,785)	22,403	16,162		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה
207,227	240,699	164,411		סה"כ רווח כולל המיוחס לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

224,012	218,296	148,249	רווח נקי מיוחס לחברה
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:
			התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה:
5,990	15,427	39,355	הוצאות מימון, נטו
(88,718)	(82,058)	(79,382)	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
43,960	52,124	61,981	פחת והפחתות
-	-	10,600	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
8,327	11,311	13,708	עלות תשלום מבוסס מניות
(582)	(2,068)	(140)	שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
246	645	207	עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
13,065	23,722	10,929	מסים על הכנסה
1,780	(18,161)	(1,051)	מסים נדחים, נטו
-	-	6,420	הפרשי שער בגין הלוואות
(76)	5	(54)	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
(1,006)	1,962	(663)	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נטו
(23,133)	47,185	(30,550)	שינוי בשווי הוגן של נגזרים פיננסיים, נטו
8,656	(6,098)	(25)	הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
(31,491)	43,996	31,335	שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה:
(28,547)	(197,349)	127,228	ירידה (עלייה) בלקוחות, נטו
(18,773)	(28,930)	(4,777)	עלייה בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל (כולל זמן ארוך)
(216,875)	(94,495)	110,486	ירידה (עלייה) במלאי
78,207	(26,523)	(148,853)	עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
15,704	109,591	9,863	עלייה בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
79	3,949	928	עלייה בהתחייבויות אחרות
(170,205)	(233,757)	94,875	מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:
468	459	459	ריבית ודיבידנד שהתקבלו
(6,458)	(15,886)	(39,814)	ריבית ששולמה
(13,065)	(23,722)	(10,929)	מסים ששולמו
(19,055)	(39,149)	(50,284)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת של החברה
3,261	(10,614)	224,175	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,

2021	2022	2023
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה:

(37,620)	(55,688)	(45,848)	רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
(46,299)	(51,619)	(56,806)	רכישת רכוש קבוע
-	-	3,734	מענקי השקעה שהתקבלו
(14)	-	-	השקעה בחברה מוחזקת
(15,962)	(16,538)	-	פירעון התחייבות נדחית בגין רכישת חברה מוחזקת
160	100	221	תמורה ממימוש רכוש קבוע
(311)	41	(440)	תמורה ממימוש (רכישת) ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נטו
-	-	(60,825)	מתן הלוואות לזמן קצר לחברות מוחזקות
8,129	34,721	9,747	דיבידנד שהתקבל מחברות מוחזקות
(91,917)	(88,983)	(150,217)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה של החברה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה:

94	19	28	מימוש כתבי אופציות
162,198	7,199	89,927	אשראי לזמן קצר, נטו
32,030	270,000	-	קבלת הלוואות לזמן ארוך
(17,506)	(43,361)	(65,265)	פרעון הלוואות לזמן ארוך
(120,082)	(125,010)	(94,000)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
(13,917)	(17,194)	(20,171)	פרעון התחייבויות בגין חכירה
42,817	91,653	(89,481)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון של החברה
(8,656)	6,098	25	הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
(54,495)	(1,846)	(15,498)	ירידה במזומנים ושווי מזומנים של החברה
114,685	60,190	58,344	יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לתחילת השנה
60,190	58,344	42,846	יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לסוף השנה

לשנה שהסתיימה ביום

31 בדצמבר,

2021	2022	2023
אלפי ש"ח		

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

12,161	18,059	3,368	רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
29,795	48,127	35,994	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
-	2,724	-	דיבידנד שהתקבל מחברת בת וטרם שולם

1. יתרת המזומנים ושווי מזומנים המיוחסת לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

31 בדצמבר, 2023:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי אלפי ש"ח	אירו	דולר
42,846	1,831	6,337	33,534	1,144

מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר, 2022:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי אלפי ש"ח	אירו	דולר
58,344	2,966	649	52,653	2,076

מזומנים ושווי מזומנים

2. גילוי בדבר הנכסים הפיננסיים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)פירוט ההשקעות המהותיות בקבוצות הנכסים הפיננסיים בהתאם ל- IFRS 9 המיוחסים לחברה:

31 בדצמבר,		נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:
2022	2023	
אלפי ש"ח		
-	7,435	חוזי אקדמה על מטבע חוץ נכסים פיננסיים שסווגו כמוחזקים למסחר
17,617	18,720	
17,617	26,155	הלוואות וחייבים:
355,193	227,965	
53,188	57,697	
-	54,505	
408,381	340,167	לקוחות, נטו חייבים ויתרות חובה הלוואות

הנכסים הפיננסיים המיוחסים לחברה מוחזקים לתקופה שאינה עולה על שנה.

3. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

זכאים ויתרות זכות המיוחסים לחברה:

31 בדצמבר,		
2022	2023	
אלפי ש"ח		
38,907	31,070	הוצאות לשלם
4,145	14,128	ארגוני קניות
3,569	1,086	בעל שליטה
33,460	29,416	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
23,115	-	עסקאות הגנה
108,239	113,663	רווחים שטרם מומשו
<u>211,435</u>	<u>189,363</u>	

ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (התחייבות לספקים ונותני שירות וזכאים) הינם לתקופה שאינה עולה על שנה.

4. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

מסים על הכנסה המיוחסים לחברה

א. חוקי המס החלים על החברה

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות שינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצורכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2007. תיאומים המתייחסים לרווחי הון, כגון בגין מימוש נדל"ן (שבח) וניירות ערך, ממשיכים לחול עד למועד המימוש. התיקון לחוק כולל, בין היתר, את ביטול תיאום התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת (לנכסים בני פחת שנרכשו לאחר שנת המס 2007) החל משנת 2008.

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

על-פי החוק, זכאית החברה להטבות מס שונות, בתוקף מעמד של "מפעל מאושר" שניתן לחלק ממפעליהן, כמשמעותו בחוק זה. ההטבות העיקריות מכח החוק הינן:

מסלול מענקים

החברה זכאית למענק השקעה באזור פיתוח א' הזכאי למענקי השקעה בשיעור 20%.

פחת מואץ

בגין מכונות וציוד המשמשים את המפעל המאושר זכאית החברה לניכוי פחת מואץ בחמש השנים הראשונות לשימוש באותם נכסים, החל משנת ההפעלה של כל נכס.

4. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

א. חוקי המס החלים על החברה (המשך)

תנאים לתחולת ההטבות

ההטבות דלעיל מותנות בקיום התנאים שנקבעו בחוק, בתקנות שהותקנו על פיו ובכתבי האישור שלפיהם בוצעו ההשקעות במפעלים המאושרים, כאמור לעיל. אי עמידה בתנאים עלולה לגרום לביטול ההטבות כולן או מקצתן, ולהחזר סכומי ההטבות בתוספת ריבית. על פי הערכת ההנהלה, החברה עומדת בתנאים האמורים.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 68)

בחודש ינואר 2011 פורסם חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2011, אשר קובע, בין היתר, תיקונים בחוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (להלן - החוק). התיקון משנה את מסלולי ההטבות שבחוק ומחיל שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה, אשר תחשב כחברה מועדפת בעלת מפעל מועדף. החל משנת המס 2011, החברה בחרה לעבור לתחולת התיקון והחל מאותה שנת מס חלו עליה שיעורי המס המתוקנים, המפורטים בהמשך.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 73)

בחודש דצמבר 2016 פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז - 2016, הכולל את תיקון 73 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס שיחול מיום 1 בינואר, 2017 ואילך על מפעל מועדף הממוקם באזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באזור פיתוח א' נותר 16%).

החברה בחרה לעבור למסלול מפעל מועדף החל משנת המס 2011 ומסרה את החלטתה הסופית לרשויות המס.

ביום 17 בנובמבר, 2021 נמסר לחברה כי הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה במשרד הכלכלה והתעשייה החליטה להכיר באזור התעשייה קיבוץ יזרעאל כאזור פיתוח א'. בתוך כך, שיעור המס שיחול על הכנסות ממפעלה של החברה בקיבוץ יזרעאל פחת משיעור של 16% לשיעור של 7.5%.

כמו-כן, במהלך הרבעון השלישי לשנת 2022, נמסר לחברה כי הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה במשרד הכלכלה והתעשייה החליטה כי ההכרה באזור התעשייה יזרעאל כאזור פיתוח א' תחול באופן רטרואקטיבי החל משנת 2019.

חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969

לחברה מעמד של "חברה תעשייתית" כמשמעותו בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאית החברה לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייה, כפי שנקבע בתקנות מכוח חוק התיאומים. כמו כן, החברה זכאית להפחתה בגין פטנט או זכות לניצול פטנט או ידע, המשמשים לפיתוחו או לקידומו של המפעל, לניכוי של הוצאות להנפקת מניות הנרשמות למסחר בבורסה וכן להגשת דוח מאוחד בתנאים מסויימים.

תיקון חוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 74)

ביום 15 לנובמבר, 2021, פורסם חוק התייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2021 ו-2022), התשפ"ב 2021 (להלן - "חוק התייעלות כלכלית"), במסגרתו נקבעה הוראת שעה בעניין הפשרת רווחים שהצטברו עד ליום 31 בדצמבר, 2020 על ידי החברות, בשנים בהן היו אותם רווחים פטורים ממס חברות (להלן - "רווחים כלואים" או "הכנסה צבורה") בהתחשב במנגנון שנקבע לתשלום מס מופחת (להלן - "הוראות שעה").

4. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

א. חוקי המס החלים על החברה (המשך)

לצד מנגנון לתשלום מס מופחת, תוקן סעיף 74 לחוק עידוד השקעות הון כך שהחל מיום 15 באוגוסט, 2021, בכל חלוקת דיבידנד (לרבות דיבידנד לפי סעיף 351) על ידי חברה שלה רווחים כלואים כאמור, היא צורך לייחס חלק מאותה חלוקה גם לאותם רווחים כלואים.

בהתאם להוראות שעה, הפחתת מס החברות תחול על רווחים שיופשו (ללא חובת חלוקתם בפועל) למשך שנה מיום פרסום החוק. הפחתת חבות המס בגין השלמת מס החברות הינה כתלות ביחס הרווחים הכלואים שיופשו מתוך סך הרווחים הכלואים ובשיעור השקעת החוץ בשנים בהן נוצרו הרווחים, כך שככל שיחס הרווחים הכלואים שיופשו גבוה יותר, המס לתשלום בגין החלוקה נמוך יותר. שיעור המס המינימלי לתשלום הינו 6%. כמו כן, חברה שבחרה לשלם מס חברות מופחת, תהא חייבת להשקיע במפעל תעשייתי שבבעלותה סכום השקעה מיועדת, בהתאם לדרישות חוק התייעלות הכלכלית, בחמש שנים שתחילתן בשנת המס שבה חל מועד הבחירה. סכום ההשקעה המיועדת יושקע ברכישת נכסים יצרניים ו/או השקעה במחקר ופיתוח בישראל ו/או תשלום שכר עבודה לעובדים חדשים שנוספו.

תוצאת המס בגין הדיבידנד שהוכרז ביום 17 באוגוסט, 2021 בסך 75 מיליון ש"ח ואשר מקורו בחלקו ברווחים פטורים ממפעל מאושר של החברה, הינה כ-4 מיליון ש"ח. סכום זה הוכר כהוצאות מס שוטפות כנגד מסים לשלם בשנת 2021.

ביום 3 באוגוסט, 2022 הגישה החברה למס הכנסה בקשה להפשרת מלוא רווחיה הכלואים בסך 198.2 מיליון ש"ח ושילמה את סכום המס בסך 19.8 מיליון ש"ח. לאור זאת, מחויבת החברה להשקיע במפעל התעשייתי, השקעה מיועדת בסך של כ-14.8 מיליון ש"ח וזאת במהלך החמש השנים הקרובות. עד לתאריך המאזן החברה השלימה את מלוא ההשקעה המיועדת.

ב. שיעורי המס החלים על החברה

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2022, 2023 ו-2021 הינו 23%. חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

בחודש אוגוסט 2013 פורסם חוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-2013 (חוק התקציב). החוק כולל בין היתר הוראות לגבי מיסוי רווחי שיערוך וזאת החל מיום 1 באוגוסט, 2013, אולם כניסתן לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2021.

4. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ד. מסים נדחים, נטו

הרכב ותנועה:

דוח על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	
2,489	2,954
1,156	1,165
23,188	23,712
26,833	27,831

נכסי מסים נדחים, נטו
רכוש קבוע ונכס זכות שימוש
הטבות לעובדים
אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש
ועלויות מחקר ופיתוח)

דוח על הרווח הכולל		
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
(1,043)	444	465
(869)	45	62
132	17,672	524
(1,780)	18,161	1,051
(26)	(166)	(53)
(1,806)	17,995	998

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים
רכוש קבוע ונכס זכות שימוש
הטבות לעובדים
אחרים (בגין רווח שטרם מומש ועלויות מחקר
ופיתוח)
סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח או
הפסד
רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח על
הרווח הכולל

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	
26,833	27,831

נכסים לא שוטפים

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס של 7.5% (ב-2022 - 7.5%).

4. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ה. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
11,800	15,831	5,537
1,780	(18,161)	(1,051)
4,178	6,182	(325)
17,758	3,852	4,161

מסים שוטפים
מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל
מסים בגין שנים קודמות

5. הלוואות, יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות

יתרות ועסקאות עם חברות מוחזקות

1. יתרות עם חברות מוחזקות

31 בדצמבר,	
2022	2023
אלפי ש"ח	
339,780	197,827

לקוחות

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
690,079	1,220,715	737,486

מכירות

3. הכנסות מימון בגין עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח		
-	-	5,841

הכנסות מימון

4. הלוואות לחברות מוחזקות

החברה העניקה הלוואה לזמן קצר לחברה מוחזקת בארה"ב - MTUS, שיתרתה ליום 31 בדצמבר, 2023 54,405 אלפי ש"ח. ההלוואה הינה לתקופה של שנה ונושאת ריבית קבועה בשיעור של 7%.

6. מידע נוסף

בדבר ארועים לאחר תקופת הדוח, ראה באור 32 לדוחות הכספיים המאוחדים.

חלק ד' - פרטים נוספים על החברה

תוכן עניינים

1.	תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח	3
2.	תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת	4
3.	תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת	5
4.	תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן	5
5.	תקנה 20 - מסחר בבורסה	5
6.	תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה	5
7.	תקנה 21א - בעל שליטה	11
8.	תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה	11
9.	תקנה 24א - החזקות בעלי עניין	14
10.	תקנה 24ד - מניות רדומות	14
11.	תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים	14
12.	תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד	14
13.	תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס	14
14.	תקנה 26א - הדירקטורים של התאגיד	15
15.	תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד	18
16.	תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאים	20
17.	תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד	20
18.	תקנה 28 - שינוי בתקנון של התאגיד	20
19.	תקנה 29א - המלצות והחלטות הדירקטורים	20
20.	תקנה 29ג - החלטות אסיפה כללית מיוחדת	20
21.	תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות	20

דוח תקופתי לשנת 2023

מיטרוניקס בע"מ	שם החברה :
511527202	מס' חברה ברשם :
קיבוץ יזרעאל 1935000	כתובת :
04-6598111	טלפון :
04-6522485	פקסימיליה :
31/12/2023	תאריך המאזן :
26/03/2024	תאריך הדוח :

1. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח (באלפי

ש"ח)

להלן טבלה ובה תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים בתקופת הדיווח:

סעיף	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ
הכנסות ממכירות	524,425	729,300	332,103	303,737	1,889,565
עלות המכירות	283,652	422,283	198,193	195,512	1,099,640
רווח גולמי	240,773	307,017	133,910	108,225	789,925
הוצאות מחקר ופיתוח	16,797	13,396	12,454	12,413	55,060
הוצאות מכירה ושיווק	70,618	124,512	80,221	57,211	332,562
הוצאות הנהלה וכלליות	36,522	40,472	28,602	38,743	144,339
הכנסות אחרות, נטו	-	-	-	(247)	(247)
רווח תפעולי	116,836	128,637	12,633	105	258,211
הכנסות/(הוצאות) אחרות	-	-	59	(38)	21
הוצאות מימון, נטו	(18,353)	(17,325)	(14,721)	(15,940)	(66,339)
רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה	98,483	111,312	(2,029)	(15,873)	191,893
מסים על הכנסה (הטבת מס)	10,058	18,513	(4,721)	4,484	28,334
רווח נקי (הפסד)	88,425	92,799	2,692	(20,357)	163,559
רווח (הפסד) כולל אחר (התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת)	11,093	9,497	10,311	(11,928)	18,973
סה"כ רווח (הפסד) כולל	99,518	102,296	13,003	(32,285)	182,532

2. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת

שיעור ההחזקה של החברה			שם החברה	סוג מניה	מספר מניות בחברה הבת	סה"כ ע"נ	ערך בדוח הכספי הנפרד לתאריך הדוח (באלפי ש"ח)	הלוואות (באלפי ש"ח)	בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
100%	100%	100%	Maytronics US Inc. *	רגילה	100	1\$ USD	226,162	***54,405	100%	100%	100%
75%	82.4%****	73.02%	MG International S.A**	רגילה	3,768,365	€ 0.1	81,607	-	73.02%	82.4%****	75%
60%	61.2%	61.2%	Maytronics Australia Pty. Ltd	רגילה	600,000	1\$ AUD	40,703	-	61.2%	61.2%	60%
100%	100%	100%	Bünger & Frese GmbH	רגילה	1,050,000	€ 1	66,725	-	100%	100%	100%
100%	100%	100%	Maytronics Spain and Portugal S.L	רגילה	3,423	€ 1	501	-	100%	100%	100%
100%	100%	100%	אקסי יורופ בע"מ	רגילה	100	ללא	-	-	100%	100%	100%

* ב-18 במאי 2023, חידשה החברה לחברת הבת Maytronics US Inc (להלן: "MTUS") מכתב נוחות עבור הגדלת קו אשראי מסך של 35 מיליון \$ ארה"ב לסך של 85 מיליון \$ ארה"ב.

** מניות MG International S.A (להלן: "MTFR") נסחרות בבורסת ה-Euronext Growth בצרפת ושערן של המניות בתאריך הדוח על המצב הכספי היה € 5.7 למניה.

לתאריך הדוח חייבת חברת הבת MTFR סך של כ- 2.97 מיליון € בגין הלוואות מבנק שהתקבלו בידה במהלך חמש השנים האחרונות, ואשר מתוכן סך של 70 אלף € נפרעו בחודש פברואר 2024 והיתרה עד חודש אפריל 2027; בקשר להלוואות אלו סיפקה החברה לחברת הבת מכתבי נוחות במסגרתם התחייבה שכל עוד ההלוואות אינן מסולקות יהיו אחזקותיה בחברה מעל מחצית מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב-MTFR, והיא התחייבה לעשות כמיטב יכולתה ש-MTFR תעמוד בתנאי ההלוואות.

*** הלוואה לזמן קצר של עד שנה הנושאת ריבית שנתית קבועה של 7%.

**** בהתאם לתקנון MTFR, מניות MTFR אשר תמורתן שולמה במלואה והרשומות על שם בעליהן, מקנות לבעליהן זכויות הצבעה כפולות אם אותו בעלים רשום כמחזיק בהן מעל שנתיים. בהתאם מחזיקה החברה ב- 82.4% אחוזים מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

3. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת

במהלך שנת 2023 לא חלו שינויים בהשקעות בחברות-בת.

4. תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן (באלפי ש"ח)

שם החברה	רווח לתקופה ¹	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
Maytronics US Inc.	61,853	-	-	5,841
MG International S.A	12,752	4,980	-	-
Maytronics Australia Pty. Ltd.	17,479	4,422	-	-
Bünger & Frese GmbH	3,788	-	-	-
Maytronics Spain and Portugal S.L.	223	-	-	-

5. תקנה 20 - מסחר בבורסה

במהלך שנת 2023 לא חלו הפסקות מסחר במניית החברה.

6. תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ש"ח)

א. תגמולים לנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התשלומים אשר שילמה החברה וכל התחייבות שקיבלה על עצמה החברה, לרבות תנאי פרישה בשנת הדיווח, לכל אחד מחמשת נושאי המשרה הבכירה שכיחנו בה, או בתאגיד בשליטתה, שהינם חמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר.

תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון התאגיד	שכר * - עלות מעביד לשנת 2023	מענק **	תשלום מבוסס מניות ***	דמי ניהול / יעוץ	עמלה	אחר/ תשלומי פרישה ****	סה"כ
שרון גולדנברג	מנכ"ל	100%	-	1,613	1,120	2,064	-	-	-	4,797
פראנק דביק סוגארד	סמנכ"ל החטיבה העסקית, President of Americas , APAC & EMEA	100%	-	1,532	823	620	-	-	299	3,274
סתיו גיזונטרמן	סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות	100%	-	987	348	481	-	-	-	1,816
מני מימון	סמנכ"ל כספים	100%	-	925	337	391	-	-	-	1,653
גיא ליפשיץ	סמנכ"ל שרשרת אספקה	100%	-	841	284	391	-	-	-	1,516

¹ הרווח השנתי הכולל של חברת הבת, לרבות החלק המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה.

* "שכר" - עלות מעביד לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד. תגמולו של מר סוגארד משולם בדולר ארה"ב על ידי חברת הבת MTUS.

** המענק הינו בגין שנת 2023 וישולם בשנת 2024, לאחר מועד הדוח. במהלך שנת 2023 שולמו לנושאי המשרה הנ"ל מענקים בגין שנת 2022 אשר הפרשה בגינם בוצעה בדוח השנתי של החברה לשנת 2022, ולכן תשלומים אלו לא נכללו בטבלה לעיל. באשר למנכ"ל החברה - כולל גם מענק חד פעמי בגובה שלוש משכורות ששולם במהלך שנת הדוח.

*** תשלום מבוסס מניות הינו ההוצאה שרשמה החברה בספרים לפי כללי חשבונאות מקובלים בשנת הדוח בגין אופציות שהוענקו.

**** באשר לסמנכ"ל החטיבה העסקית - כולל הפקדה לתוכנית שימור עובדים וביטוח חיים בארה"ב.

כללי - מענקים לנושאי המשרה

מדיניות התגמול של החברה קובעת, בין היתר, תנאי מקדמי לתשלום מענק לכלל נושאי המשרה (בחלק המתייחס לעמידה ביעדים כמותיים) שהינו רווח נקי מצטבר מפעילות מתמשכת בשתי השנים המסתיימות במועד הדוח, וכי נתון זה ייכלל מדי שנה בחלק זה של הדוח התקופתי. רווח נקי מצטבר זה עמד על כ-391 מיליון ש"ח, ולכן תנאי מקדמי זה מתקיים, זאת בנוסף לתנאי של רווח נקי מאוחד הגבוה מ-75 מיליון ש"ח בשנת הפעילות בגינה מחולק המענק, העומד בפועל על 163.6 מיליון ש"ח.

בראשית שנת 2023 קבעו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה מראש את יעדי נושאי המשרה לשנת הדוח, אשר העמידה באופן מלא או חלקי בהם תקבע את זכאות נושאי המשרה לתגמול משתנה בגין אותה שנה.

בהמשך לכך, ביום 20 במרץ, 2024 וביום 26 במרץ, 2024, אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון (בהתאמה) את המענקים שישולמו לנושאי המשרה בחברה בגין שנת הדוח.

כללי - תשלום מבוסס מניות (אופציות) לנושאי המשרה: מרכיבי התגמול ומאפייניו-

חמשת מקבלי השכר המנויים להלן (להלן: **נושאי המשרה**) נהנים גם מתגמול מבוסס מניות, במסגרת תוכנית להענקת אופציות לעובדים, יועצים, נותני שירותים, מנהלים ודירקטורים של החברה ושל חברות קשורות (להלן: **"התכנית"**), אשר אומצה על ידי החברה בשנת 2017.

התוכנית המעודכנת כוללת כיום 3,190,000 אופציות (לא סחירות), המוענקות ללא תמורה והניתנות למימוש לעד 3,190,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כ"א של החברה (להלן: **"האופציות"** ו"**מניות המימוש**"), בהתאמה, בהתאם להוראות התוכנית (להלן: **"מסגרת התכנית המעודכנת"**).

לאורך השנים וכמפורט בסעיף 3.8.11 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2023, פרסמה החברה מתארים ודוחות הקצאה מכוחם הוקצו לנושאי המשרה אופציות, אשר חלקן כבר הגיעו לכלל הבשלה ומומשו. ביום 24 בפברואר, 2022 פרסמה החברה מתאר שנועד לאפשר מימוש יתרת מסגרת התוכנית המקורית בתוספת הרחבת התוכנית ובסה"כ הקצאת עד 3,308,385 אופציות להמרה לעד 3,308,385 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 24 בפברואר, 2022 (אסמכתא מס' 022987-01-2022), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

המועדים הקשורים במתן תגמול זה בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, זכאותו של נושא משרה לממש את האופציות שתוקצינה לו תתגבש בארבע (4) מנות שנתיות: רבע (25%) מהכמות הכוללת לאחר שנה ממועד ההקצאה; רבע (25%) מהכמות הכוללת לאחר שנתיים ממועד ההקצאה; רבע (25%) מהכמות הכוללת לאחר שלוש שנים ממועד ההקצאה; ורבע (25%) נוסף מהכמות הכוללת לאחר ארבע שנים ממועד ההקצאה.

פרטי עיקרי הזכאויות לתגמול של כל אחד מחמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר בקבוצה:

(1) **מר שרון גולדנברג** מכהן החל מיום 26 בנובמבר, 2021 כמנכ"ל החברה, בהסכם הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 180 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד או תשלום החזר הוצאות רכב, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, כנוסחה ביום 31 בדצמבר, 2023, זכאי מר גולדנברג למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 12 משכורות.

היעדים לתשלום המענק השנתי למנכ"ל בגין שנת 2023 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
יעד חברה		
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שאושר על ידי הדירקטוריון	10%
2.	יעד מכירות בגובה שאושר על ידי הדירקטוריון	10%
3.	יעד רווח גולמי בשיעור שאושר על ידי הדירקטוריון	20%
4.	יעד תזרים מפעילות שוטפת שאושר על ידי הדירקטוריון	10%
5.	יעד מכירות של המוצרים הנלווים שאושר על ידי הדירקטוריון	5%
יעדים אישיים		
6.	פרויקט התרחבות תפעולית - השגת אבני דרך משמעותיים בתוכנית	5%
7.	פרויקט פיתוח - השגת אבני דרך משמעותיים בתוכנית	5%
8.	פרויקט אסטרטגי 1 - השגת אבני דרך משמעותיים בתוכנית	5%
9.	פרויקט אסטרטגי 2 - השגת אבני דרך משמעותיות בתוכנית	5%
הערכה של יו"ר הדירקטוריון		
10.	הערכה אישית שאינה מדידה	25%

ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 20 במרץ, 2024 וביום 26 במרץ, 2024 (בהתאמה) את עמידתו של המנכ"ל ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את המנכ"ל כמי שעמד בעיקר היעדים האמורים וקבעו את זכאותו למענק שנתי בסך 820 אש"ח.

תשלום מבוסס מניות (אופציות) - כמות ניירות הערך שניתנה ושוויים ההוגן לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור להלן.

למנכ"ל הוקצו לאורך השנים 300,000 אופציות (כולל 60,000 אופציות בתפקידו הקודם כסמנכ"ל החטיבה העסקית), הניתנות למימוש ל- 300,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. ביום 17 במאי, 2023 הוקצו למנכ"ל 110,000 אופציות נוספות הניתנות למימוש ל- 110,000 מניות

רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן הכולל של האופציות (לרבות אופציות שהוקצו למנכ"ל בתפקידו הקודם כסמנכ"ל החטיבה העסקית) שהוקצו למנכ"ל הוא כ- 6.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו סעיף 3.8.11 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2023.

(2) מר פראנק דביק סוגארד מכהן החל מיום 1 בפברואר, 2023 כסמנכ"ל החטיבה העסקית וכ- President of Americas, APAC & EMEA, קודם לכן כיהן כמנכ"ל חברת הבר MTUS וכמנהל הגלובלי של טריטוריית Americas, APAC ו- EMEA. מר סוגארד מועסק על ידי MTUS מכח הסכם העסקה, הניתן לסיום על ידי כל אחד מן הצדדים (ללא צורך במתן התראה מוקדמת). תגמולו כולל שכר בסיס שנתי ותנאים נלווים לשכר, לרבות החזר הוצאות רכב, תנאים סוציאליים וכדומה.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה, כנוסחה ביום 31 בדצמבר, 2023, זכאי מר סוגארד למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 12 משכורות.

היעדים לתשלום המענק השנתי לסמנכ"ל החטיבה העסקית בגין שנת 2023 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעדים פיננסיים: צמיחה בסך המכירות, רווח גולמי, רווח תפעולי ותזרים מפעילות שוטפת, הכל בשיעור או בגובה שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדים מחלקתיים (סיכום עמידה ב- OKR המחלקתי)	40%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	10%

ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 20 במרץ, 2024 וביום 26 במרץ, 2024 (בהתאמה) את עמידתו ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את סמנכ"ל החטיבה העסקית כמי שעמד בעיקר היעדים האמורים וקבעו את זכאותו למענק שנתי בגובה כ- 226 אלפי דולר.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. פראנק סוגארד נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות. התנאים לקבלה - התקיימו. ראו האמור לעיל.

למר סוגארד הוקצו בשנת 2023 - 110,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 110,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן ביום ההענקה כ- 1.6 מיליון ש"ח.

(3) מר סתיו גיזונטרמן מועסק כסמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות בחברה החל מחודש אוקטובר 2022, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו-כן בהתאם למדיניות התגמול של החברה, זכאי מר גיזונטרמן למענק שנתי בהיקף של עד 9 משכורות חודשיות. היעדים לתשלום המענק השנתי בגין שנת 2023 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעדים פיננסיים: צמיחה בסך המכירות, רווח גולמי, רווח תפעולי ותזרים מפעילות שוטפת, הכל בשיעור או בגובה שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדים מחלקתיים (סיכום עמידה ב- OKR המחלקתי)	40%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	10%

ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 20 במרץ, 2024 וביום 26 במרץ, 2024 (בהתאמה) את עמידתו ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות כמי שעמד בעיקר היעדים האמורים וקבעו את זכאותו למענק שנתי בגובה 348 אלפי ש"ח.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. מר גיזונטרמן נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות.

התנאים לקבלה - התקיימו. ראו האמור לעיל.

למר גיזונטרמן הוקצו בנובמבר 2022 85,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 85,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן ביום ההענקה כ- 0.95 מיליון ש"ח.

(4) **מר מני מימון** מועסק כסמנכ"ל כספים של החברה החל מחודש מאי 2010, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 60 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו-כן זכאי מר מימון למענק שנתי בהיקף של עד 9 משכורות חודשיות. היעדים לתשלום המענק השנתי לסמנכ"ל הכספים בגין שנת 2023 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעדים פיננסיים: צמיחה בסך המכירות, רווח גולמי, רווח תפעולי ותזרים מפעילות שוטפת, הכל בשיעור או בגובה שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדים מחלקתיים (סיכום עמידה ב- OKR המחלקתי)	40%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	10%

ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 20 במרץ, 2024 וביום 26 במרץ, 2024 (בהתאמה) את עמידתו ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את סמנכ"ל הכספים כמי שעמד בעיקר היעדים האמורים וקבעו את זכאותו למענק שנתי בגובה 337 אלפי ש"ח.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. מני מימון נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות.

התנאים לקבלה - התקיימו. ראו האמור לעיל.

למר מימון הוקצו בשנת 2023 - 35,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 35,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן ביום ההענקה כ- 0.48 מיליון ש"ח.

(5) **מר גיא ליפשיץ** מועסק כסמנכ"ל שרשרת אספקה בחברה החל מחודש ינואר 2017, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו-כן בהתאם למדיניות התגמול של החברה, זכאי סמנכ"ל שרשרת אספקה למענק שנתי בהיקף של עד 9 משכורות חודשיות. היעדים לתשלום המענק השנתי בגין שנת 2023 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעדים פיננסיים: צמיחה בסך המכירות, רווח גולמי רווח תפעולי, ותזרים מפעילות שוטפת, הכל בשיעור או בגובה שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדים מחלקתיים (סיכום עמידה ב- OKR המחלקתי)	40%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	10%

ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 20 במרץ, 2024 וביום 26 במרץ, 2024 (בהתאמה) את עמידתו ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את סמנכ"ל שרשרת אספקה כמי שעמד בעיקר היעדים האמורים וקבעו את זכאותו למענק שנתי בגובה 284 אלפי ש"ח.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. מר ליפשיץ נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות.

התנאים לקבלה - התקיימו. ראו האמור לעיל.

למר ליפשיץ הוקצו בשנת 2023 - 35,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 35,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן ביום ההענקה כ-0.48 מיליון ש"ח.

ב. תגמולים לבעלי עניין

להלן פירוט התגמולים שניתנו לכל אחד מבעלי העניין שאינו נמנה בטבלה לעיל, אשר ניתנו לו על-ידי החברה או על-ידי תאגיד שבשליטתה בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו, ואף אם בעל העניין אינו נושא משרה בכירה:

1. הדירקטורית הבלתי תלויה גב' שירית כשר והדח"צים, גב' רוני מנינגר ומר שלמה לירן, קיבלו בתקופת הדוח גמול דירקטורים הנתון בין ה"סכום הקבוע" ל"סכום המירבי" בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני, התש"ס-2000). עלות התגמול לדירקטורים, כולל הוצאות נלוות, הסתכמה בשנת 2023 בסך כולל של כ- 435 אלפי ש"ח.

2. תשלום נפרד ליו"ר הדירקטוריון ולחמישה דירקטורים חברי קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ" או "קיבוץ יזרעאל") נעשה על-ידי בעל השליטה בחברה - הקיבוץ - מתוך תשלומים שקיבל מהחברה מכוח הסכם שירותי ניהול והעברת הידע בינו לבין החברה, שאושר מחדש על ידי האסיפה הכללית ביום 4 בינואר, 2021. התשלום בגין שנת 2023 הינו בהיקף כולל של 2,118 אלפי ש"ח. לעניין מתכונת הסכם הניהול שאושרה ראו בדיווח מידי מיום 29 בנובמבר, 2020

(אסמכתא מס': 128424-01-2020), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה וסעיף 3.15.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד.

תוקפו של הסכם הניהול, שעתיד היה להסתיים ביום 31.12.2023, הוארך בהחלטת דירקטוריון החברה מיום 25.12.2023, בהתאם להוראות חוק הארכת תקופות ודחיית מועדים (הוראת שעה - חרבות ברזל) (סדרי מינהל, תקופות כהונה ותאגידיים), תשפ"ד-2023, עד ליום אישורו של הסכם חדש או עד ליום 31.03.2024, לפי המוקדם. לאחר תאריך הדוח אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את חידוש הסכם הניהול בשינויים מסוימים, כמפורט בדוח זימון אסיפה כללית המתפרסם בסמוך לפרסום דוח זה.

7. תקנה 21א - בעל שליטה

בתקופת הדוח ולמועד הדוח בעל השליטה בחברה הוא - קיבוץ יזרעאל קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ, באמצעות אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 - אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (להלן: "אחזקות יזרעאל אגש"ח").

8. תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר עסקאות עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורן אשר החברה, חברה בשליטתה וחברות קשורות אליה התקשרו בה בשנת הדוח ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

1. עסקאות זניחות

ביום 26 במרץ, 2009 אימץ דירקטוריון החברה קווים מנחים לסיווג ולתגירתה של עסקה של החברה או של חברה-בת של החברה עם בעל עניין כ"עסקה זניחה" בהתאם לתקנה 41(א3)(1) לתקנות ניירות-ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010 (להלן: "תקנות דוחות כספיים"). קווים מנחים אלו משמשים, בהתאם להוראות תקנה 22 לתקנות ניירות-ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970, לעניין בחינת היקף הגילוי בדוח התקופתי, וכן בהתאם לתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת תשקיף - מבנה וצורה), תשכ"ט-1969 לעניין היקף הגילוי בתשקיף (לרבות בדוחות הצעת מדף), ולעניין הדוח הכספי בהתאם לתקנה 41(א3) לתקנות דוחות כספיים.

הסוגים והמאפיינים של עסקאות בעל עניין אשר החברה רואה כזניחות:

במהלך העסקים הרגיל החברה מבצעת או עשויה לבצע עסקאות עם הקיבוץ, או עסקאות אשר לקיבוץ עניין אישי באישורן, לרבות עסקאות למתן שירותים מסוגים שונים - עסקאות בהיקף כספי זניח, אשר אינו מהותי לפעילותה של החברה, כגון: שימוש במשאבים משותפים, רכש מטלטלין ושירותים שונים (דוגמת רכישות קטנות במרכולית הקיבוץ, השתתפות של עובד בקורסי העשרה הנערכים בקיבוץ, שימוש בבריכת הקיבוץ לניסויים וחלוקת עלויות שימוש במתקנים משותפים כגון מגדל מים לכיבוי שריפות), או קבלת שירותי תיקונים שוטפים (למשל תיקוני חשמל, תיקוני מלגוזות) וכיוצא באלה.

דירקטוריון החברה קבע כי בהעדר קריטריונים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקת בעל עניין כאמור, אשר אינה בבחינת עסקה חריגה², תוגדר כעסקה זניחה אם היא עומדת במבחן דו-שלבי: (1) מבחן איכותי - אם מבחינת אופייה, מהותה והשפעתה על החברה, העסקה אינה מהותית לחברה ולא קיימים שיקולים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין המעידים על מהותיות העסקה; (2) מבחן כמותי - אם השפעתה המצטברת

² עסקה שאינה עסקה חריגה - עסקה הנעשית במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ושאיננה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה.

קטנה מ-1% מסך עלות המכר של החברה בדוחותיה הכספיים המבוקרים והמאוחדים האחרונים של החברה.

יובהר, כי עסקאות מאותו סוג המתבצעות באופן שגרתי, חוזר ובלתי תלוי, מפעם לפעם, יבחנו לצורך הדוחות התקופתיים והתשקיף (לרבות דוחות הצעת מדף) באופן מצטבר שנתי ולצורך דיווח מידי, תבחן כל עסקה בפני עצמה.

מובהר עוד, כי עסקה אשר נתפסת כמהותית או כמשמעותית לקבלת החלטות על-ידי הנהלת החברה, או שקיימת חשיבות לגילוייה לציבור המשקיעים - אף אם היא עונה על המבחן הכמותי להגדרתה כזניחה - לא תוגדר כזניחה.

בהמשך לנוהל זה ובהתאם להוראות תיקון 22 לחוק החברות, תשנ"ט-1999, ביום 8 בספטמבר, 2015 וביום 10 בספטמבר, 2015, אישרו ועדת הביקורת והדירקטוריון (בהתאמה) נוהל הליך תחרותי בדבר עסקאות שאינן זניחות ואינן חריגות, ואשר קובע כדלקמן:

א. קביעת סוג ההליך: ועדת הביקורת תקבע לגבי עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, ובפרט כאשר מדובר בעסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, "הליך תחרותי" (בפיקוח ולפי אמות מידה) או "הליכים אחרים", לצורך בחינת העסקה ולאישורה, הכל בהתאם לסוג העסקה. החלטה של ועדת הביקורת בדבר נקיטה ב"הליכים אחרים" הינה החלטה שאת סבירותה והנמקותיה תבחן ועדת הביקורת בהשוואה לנקיטת הליך תחרותי.

ב. הגוף המפקח על ההליך התחרותי: ועדת הביקורת, או מי שיתמנה על ידי ועדת הביקורת (לרבות ועדה של דירקטורים בלתי תלויים), יהיה הגוף המפקח על ההליך התחרותי.

ג. תוכנון של אמות המידה לניהול של ההליך התחרותי או ההליכים האחרים: ועדת הביקורת תקבע כיצד יתנהל הליך תחרותי או הליך אחר לבחינת העסקה ולאישורה, כאשר ההליך יכלול אחד מאלה: בחינת חלופות אפשריות לביצוע העסקה ו/או קבלת הערכת שמאי ו/או הצגת נתונים אודות עסקאות דומות שבוצעו ו/או בדרך של בקשה למתן הצעות (RFP) ו/או הליך משא ומתן סימולטני עם מספר מציעים או כל הליך אחר שהועדה תמצא לנכון.

ד. בסוגי עסקאות בהם לא ניתן לקבוע מראש את אמות המידה המדוקדקות לניהול ההליך התחרותי או ההליך האחר, ועדת הביקורת תהיה רשאית להסתייע במומחים שונים (מערכי שווי ואחרים), להקים ועדת דירקטורים בלתי תלויה מיוחדת לקיום משא ומתן, לשכור את שירותיהם של גורמים חיצוניים (נפרדים מאלה של בעל השליטה) לסיוע בניהול המשא ומתן וכיו"ב.

ה. לאחר גיבוש ואיסוף הנתונים, הנהלת החברה תעבירם לבחינתה של ועדת הביקורת. ועדת הביקורת תהיה רשאית לפנות בדרישה לקבלת נתונים נוספים או להחליט האם לאשר את העסקה ואם לאו.

ו. בעת אישור עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, תוציא החברה דיווח מידי כנדרש על פי דין.

במהלך שנת 2023 הסתכמו העסקאות הזניחות עם הקיבוץ בכ- 2.3 מיליון ש"ח וכללו בעיקר תשלום עבור מזון, רכישות מוצרים ממרכולית הקיבוץ ותיקון רכבי החברה במוסד.

2. עסקאות בעל שליטה

עסקאות של החברה עם הקיבוץ, אשר הינן בתוקף, לרבות הסכם לאספקת שירותים, הסכם לאספקת שירותי ניהול על-ידי הקיבוץ ושימוש בידע על-ידי החברה, הסכם אספקת כח אדם והסכם שכירות, מתוארות במסגרת באור 31 בדוחות הכספיים ובסעיף 3.15 לפרק תיאור עסקי התאגיד.

א. הענקת פטור והתחייבות לשיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה בכירה

בימים 27 במרץ, 2016, 30 במרץ, 2016 ו- 10 במאי, 2016 אישרו ועדת התגמול, הדירקטוריון והאסיפה הכללית, בהתאמה, מחדש הענקת כתבי התחייבות מראש לשיפוי דירקטורים ונושאי המשרה המכהנים ו/או שיכחנו מעת לעת בחברה לרבות כאלו שהינם בעלי זיקה לקיבוץ, בנוסח כתב השיפוי אשר אושר באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 29 באפריל, 2013 (אסמכתא מס': 2016-01-025200). בהתאם להוראות סעיף 275 (א1)(2) לחוק החברות, תשנ"ט-1999, קצבה ועדת הביקורת בישיבתה מיום 27 במרץ, 2016, ביחס לנושאי משרה שהינם בעלי זיקה לקיבוץ ולגביהם בלבד, את התקופה שעל האירועים במהלכה יחולו כתבי השיפוי שניתנו או יינתנו מעת לעת, לנושאי משרה בעלי זיקה לקיבוץ, וקבעה שאותה תקופה תסתיים לאחר 9 שנים, לאמור ביום 31 במרץ, 2025.

ב. רכישת פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

נכון לתאריך הדו"ח, לכלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות לדירקטורים ולנושאי משרה אשר הינם חברי הקיבוץ (בעל השליטה בעקיפין בחברה), פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה בגבולות אחריות (למקרה ולתקופה) של 50.5 מיליון \$ ארה"ב, תמורת פרמיה שנתית בסך של 110,534 \$ ארה"ב לשנה בתוקף עד ליום 7 במרץ, 2024. (להלן: "הפוליסה").

לאחר תאריך הדוח, ביום 20 במרץ, 2024 אישרה ועדת התגמול וביום 26 במרץ, 2024 אישר הדירקטוריון, בהתאם לתקנות 1א1 ו- 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000, חידוש של הכיסוי הקיים לתקופה בת שנה החל מיום 8 במרץ, 2024 ועד ליום 7 במרץ, 2025, שתנאיה יהיו כתנאי הפוליסה הקודמת ובתמורה לפרמיה שנתית בסך של כ- 100,000 \$ ארה"ב לשנה.

בתוך כך אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון כי בפוליסה מתקיימות דרישות תקנות ההקלה לאמור, ההתקשרות היא בתנאי שוק, היא אינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה, והיא תואמת למדיניות התגמול של החברה.

ג. הסכם לאספקת כוח אדם - לפרטים נוספים אודות הסכם זה, ראו סעיף 3.8.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן באור 31 לדוחות הכספיים.

ד. הסכם להקמת והשכרת קמפוס החברה - לפרטים נוספים אודות זה ראו סעיף 3.15.4 לפרק תיאור עסקי התאגיד ובמסגרת באור 31 בדוחות הכספיים.

9. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין

לעניין זה, ראו דיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2024 (אסמכתא מס' 003198-01-2024) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה אחרון).

10. תקנה 24(ד) - מניות רדומות

החברה מחזיקה, החל מהרבעון הראשון של 2008, ב- 80,372 מניות שלה (מטרן 01091065) המהוות 0.07% ממניות החברה.

11. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים

לפרטים אודות הון המניות של החברה, ראו באור מספר 23 לדוחות הכספיים. לפרטים נוספים בדבר ניירות הערך ההמירים של התאגיד נכון למועד פרסום דוח זה, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 5 במרץ, 2024 (אסמכתא מס' 022530-01-2024) (דוח בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך של החברה והשינויים בה) ודיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2024 (אסמכתא מס' 003198-01-2024) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה).

12. תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד

שם מחזיק רשום	מספר תאגיד / תעודת זהוי	מען	סוג ני"ע	מס' ני"ע בבורסה	כמות ני"ע*
מזרחי טפחות חברה לרישומים בע"מ	51-042224-9	רח' ז'בוטינסקי 7, רמת-גן 52620	מניות רגילות	01091065	109,791,035
סכום כולל של מניות רגילות					109,791,035

* נכון ל-31 בדצמבר, 2023 כולל 80,372 מניות רדומות של החברה המוחזקות בידי החברה, אשר אינן מזכות בזכות הצבעה ובזכות לקבלת דיבידנד.
למרשם בעלי המניות של החברה נכון למועד פרסום דוח זה, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 5 במרץ, 2024 (אסמכתא מס' 022530-01-2024).

13. תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס

מען רשום: קיבוץ יזרעאל 1935000
כתובת דואר אלקטרוני: www.maytronics.com
מספר טלפון: 04-6598111
מספר פקס: 04-6522485

14. תקנה 26(א) - הדירקטורים של התאגיד

שם הדירקטור	פרטים	יונתן בשיא	ג'רמי פרלינג	אריאל ברין דולינקו
מס' ת.ז.	009201690	011132818	038226114	
תאריך לידה	07/07/1948	19/05/1960	10/03/1976	
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ מעלה גלבע, 1914500	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000	
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	
השכלה	תיכונית	1. הנדסת מכונות, מכון טכנולוגי, באר-שבע; 2. תואר ראשון B.A במנהל עסקים, המרכז האקדמי רופין; 3. תואר שני MBA במנהל עסקים, אוניברסיטת חיפה.	1. תואר ראשון B.A בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה; 2. רואה חשבון; 3. תואר שני MBA במנהל עסקים, התמחות בניהול פיננסי - הפקולטה לניהול ע"ש רקנאטי, אוניברסיטת תל-אביב; 4. קורס דירקטורים לנושאי משרה, המכללה האקדמית אונו.	
תאריך תחילת כהונה	24/3/2010	מרץ 2002	08/05/2017	
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא (מקבל את התגמול שלו מהקיבוץ במסגרת הסכם הניהול בין הקיבוץ לחברה).	מכהן כיו"ר ועד הנהלה של קיבוץ יזרעאל; יו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל; יו"ר תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל; יו"ר אגודת חברים קיבוץ יזרעאל 2014; מנהל משק אנרגיה של קיבוץ יזרעאל.	לא	
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מר בשיא כיהן כיו"ר איגוד התעשייה הקיבוצית, וכיום מכהן כיו"ר משקי בית שאן בע"מ ויו"ר אחזקות שאן.	מכהן כיו"ר ועד הנהלה של קיבוץ יזרעאל, יו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל; מכהן כיו"ר תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל; מכהן כיו"ר אגודת חברים קיבוץ יזרעאל 2014; מנהל משק אנרגיה של קיבוץ יזרעאל.	סמנכ"ל כספים - חברת לוג מוצרים פלסטיים (1993) בע"מ. מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגש"ח בע"מ, מנכ"ל חקלאות קיבוץ יזרעאל, Dolinko - שירות ייעוץ וניהול פיננסי.	
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	לא	כן	
דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא	

שם הדירקטור	מורן קופרמן	רון כהן	שירית כשר	אילן אלעד
מס' ת.ז.	034554824	032104051	022803332	03209645
תאריך לידה	08/03/1978	02/01/1975	10/07/1967	18/07/1975
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000	רח' הרימון ר"א 9, רמת גן 5253445	קיבוץ יזרעאל 1935000
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
השכלה	B.A תואר ראשון בביטוח, המכללה האקדמית נתניה. בעלת רישיון סוכן ביטוח- ביטוח חיים - החל מפברואר 2022. בעלת רישיון סוכן אלמנטרי מדצמבר 2022. לימודי משאבי אנוש "ניהול ופיתוח המשאב האנושי", טכניון- לימודי תעודה. קורס גישור- "קבוצת גושרים-מרכז גישור והדרכה רב תחומי" הבית לגישור ובוררות מרכז השלטון המקומי. קורס דירקטוריות - "מעברים בעמק מועצה אזורית עמק יזרעאל". תעודה מקצועית ממכללת נצרת עילית - יזרעאל.	1. תואר שני MBA במנהל עסקים הקריה האקדמית אונו ; 2. תואר ראשון LLB במשפטים, אוניברסיטת תל- אביב ; 3. תואר ראשון B.Sc בפקולטה למדעי החיים, אוניברסיטת תל- אביב.	1. תואר שני MBA במנהל עסקים למנהלים, אוניברסיטת חיפה ; 2. תואר ראשון B.Sc בכלכלה וניהול חקלאי, האוניברסיטה העברית.	1. תואר ראשון (B.A) בפיזיקה, טכניון, חיפה ; 2. תואר ראשון (B.Sc.) הנדסת חשמל, טכניון, חיפה ; 3. קורס דירקטוריות ע"י התאחדות התעשייה הקיבוצית ; 4. ניתוח דוחות כספיים, אוניברסיטת תל אביב ; 5. 3 סמסטרים בהתמחות בפיזיקה באוניברסיטת טנסי, ארה"ב.
תאריך תחילת כהונה	07/05/2020	07/05/2020	25/01/2022	17/05/2023
חברות בוועדות דירקטוריות	לא	לא	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	לא
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא	לא	לא	לא
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מנהלת מחוז צפון סוכנות שחם אורלן בבעלות מגדל חברה לביטוח ; מנהלת מכירות וריסק מרחב חיפה והצפון בכלל חברה לביטוח בע"מ.	מנהל עסקי- קיבוץ שדה נחמיה; מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל. שימש כמרכז משק אגש"ח מושב בקעות.	ייעוץ אסטרטגי ועסקי - ש.א.א. יעוץ והשקעות בע"מ; Chief Strategy Officer (CSO) בחברת אורבן אירונאוטיקס, Head of Corporate & Structured Finance (סמנכ"ל) בקבוצת בראק קפיטל. משמשת כדירקטורית ב: פועלים אקוויטי בע"מ; הכשרת היישוב בישראל בע"מ, הפניקס ווליו פ2 שותפות מוגבלת; אוטומקס מוטורס בע"מ; מיטב ד"ש השקעות בע"מ; צמח תערוכות אגש"ח, יסודות איתנים בע"מ וש.א.א. יעוץ והשקעות בע"מ.	מנהל הנדסה כאחראי על פיתוח מצלמה ייחודית ב- Applied Materials ; מנהל הנדסה ומנהל אתר המו"פ Sony (ISDC Ltd.) הישראלי.
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	לא	כן	לא
דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	כן	לא

שם הדח"צ	רוני מנינגר	שלמה לירן
מס' ת.ז.	54484860	050771161
תאריך לידה	28/9/1956	6/6/1951
מען להמצאת כתבי בי-דין	דרך הבשור 21 מיתר 8502500	רח' חילו 10 תל אביב 6954747
נתינות	ישראלית	ישראלית
השכלה	1. תואר ראשון B.Sc במדעי הטבע, האוניברסיטה העברית ; 2. תואר שני MBA במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית.	1. מהנדס תעשיה וניהול B.Sc, הטכניון ; 2. תואר שני M.Eng בתעשייה וניהול, אוניברסיטת טורונטו ; 3. בוגר קורס ניהול מתקדם (AMP-ISMP), ביה"ס למנהל עסקים, אוניברסיטת הרווארד.
תאריך תחילת כהונה	29/12/2019	29/12/2019
חברות בוועדות דירקטוריון	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא	לא
עיסוק בחמש השנים האחרונות	יועצת עסקית (תחומי ניהול, פיתוח שווקים, ליווי אסטרטגי, מנטורינג).	יועץ לחברות (לפידות מדיקל) (עד שנת 2021) ; יועץ לזים סטארטאפ (TACTILE). דירקטור במספר חברות.
תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	דח"צ בחברת כפרית תעשיות 1993 (בע"מ) ; דח"צ בחברת על בד משואות יצחק בע"מ ; דירקטורית בחברת אורן צובה ; דירקטורית בחברת תאג.	"סרגון" - דירקטור בלתי תלוי. "גלוברנדס גרופ בע"מ" - דח"צ.
בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן
דירקטור בלתי תלוי	כן	כן

15. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד

שם	תחילת כהונה	מס' ת.ז.	תפקיד	שנת לידה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	תפקיד בחברה, בת, קשורה או בבעל עניין	בן משפחה של נושא משרה / בעל עניין
שרון גולדנברג	11/2021	025191818	מנכ"ל ואחראי ניהול סיכוני שוק.	1973	תואר ראשון B.Sc בהנדסת אווירונאוטיקה, הטכניון. תואר שני MBA במנהל עסקים, הטכניון.	סמנכ"ל שיווק ומכירות בחברה. סמנכ"ל החטיבה העסקית.	יו"ר הדירקטוריון בחברות-הבת MTFR, MTAU, MTUS ואקסי יורופ. דירקטור ב-MTSP. ודירקטור בחברה- נכדה.	לא
מני מימון	05/2010	025249012	סמנכ"ל כספים ואחראי ניהול סיכוני שוק.	1973	רואה חשבון - בעל רישיון בראיית חשבון.	סמנכ"ל כספים בחברה.	דירקטור בחברות-הבת MTFR, MTAU, MTUS ואקסי יורופ. הדירקטוריון בחברת הבת MTSP.	לא
פראנק דביק סוגארד	03/2019	דרכון נורבגי 34260722	סמנכ"ל החטיבה העסקית ו- President of Americas, APAC & EMEA.	1977	MBA in International Business, Finance Concentration.	President of Consulting Firm. Senior Vice President for Fortune 500 companies. מנכ"ל חברת-בת מנהל גלובלי של הטריטוריות: APAC, Americas & EMEA.	President of Americas ו- APAC, EMEA חבר דירקטוריון בחברות-בנות ויו"ר דירקטוריון בחברה-נכדה.	לא
יניב תמר	01/2016	025567454	סמנכ"ל איכות.	1973	תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת עמק יזרעאל. תואר שני MBA במנהל עסקים, מכללת נתניה.	סמנכ"ל איכות.	-	לא
גיא ליפשיץ	01/2017	029280559	סמנכ"ל תפעול ושרשרת אספקה.	1972	תואר ראשון B.A במנהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה.	סמנכ"ל תפעול ושרשרת אספקה.	-	לא
אורלי הוברמן	02/2020	023944549	סמנכ"לית מערכות מידע.	1968	תואר ראשון B.A במנהל עסקים, המכללה למנהל. תואר שני MBA במנהל עסקים, אוניברסיטת בר-אילן.	כלמוביל, סמנכ"לית מערכות מידע 2016 - 2020.	-	לא
גלית גינזבורג	06/2021	28122844	סמנכ"לית משאבי אנוש.	1971	B.A בפסיכולוגיה ואנגלית, אוניברסיטת חיפה. תואר שני M.A בפסיכולוגיה קוגניטיבית, אוניברסיטת חיפה.	ראש מחלקת משאבי אנוש PWC.	-	לא

שם	תחילת כהונה	מס' ת.ז.	תפקיד	שנת לידה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	תפקיד בחברה- בת, חברה קשורה או בבעל עניין	בן משפחה של נושא משרה / בעל עניין
חגית מקדונסקי	11/2021	038245668	סמנכ"לית תוכניות ארגוניות	1975	תואר ראשון B.A. בעבודה סוציאלית, אוניברסיטת חיפה. תואר שני MBA במנהל עסקים, הטכניון.	Head of Business Operations.	-	לא
גיוזנטרמן סתיו	10/2022	308979582	סמנכ"ל טכנולוגי ותפתורנו ת.	1981	תואר ראשון B.Sc. בהנדסת מערכות תקשורת, אוניברסיטת בן גוריון. תואר שני MBA Heriot-Watt University.	סמנכ"ל מכירות ושיווק, אורביט סמנכ"ל טכנולוגיות, אורביט.	-	לא
מירב קבני ³	05/2010	035952282	חשבת קבוצה.	1979	תואר ראשון B.A. בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה, רואת חשבון, תואר שני MBA במנהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל.	חשבת קבוצה.	-	לא
אייל יונה ⁴	02/2024	036040384	חשב קבוצה.	1979	תואר ראשון B.A. בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת תל אביב, רואה חשבון.	מנהל בקרות פיננסיות.	דירקטור בחברה נכדה.	לא
דניאל שפירא	11/2004	052755998	מבקר פנים.	1954	תואר ראשון B.A. בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת בר-אילן. רואה חשבון.	בעל משרד רואה חשבון.	-	לא
ניקולא מורה	01/2022	דרכון צרפתי 14CF36422	מנכ"ל חברה- בת.	1977	MBA of Audencia School of Management; in A.B Economy, University of Aix-en-Provence.	Deputy CEO at Oceasoft ; Board Member of Les Villages Clubs du Soleil.	מנכ"ל חברה- הבת MTFR.	לא
כריס פאפאגרגיו	1/2011	דרכון אוסטרלי 3919221N	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברה- בת.	1974	לימודי תעודה בחשבונאות.	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברה- הבת MTAU.	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברה- הבת MTAU.	לא
דניאל יוסף קוואזינסקי	1/2011	דרכון אוסטרלי L4146910	מנכ"ל משותף חברה- בת.	1973	תואר ראשון בעסקים ובהנדסה.	מנכ"ל משותף חברה- הבת MTAU.	מנכ"ל חברה- הבת MTAU.	לא

³ לאחר תאריך הדוח, ביום 31 בינואר, 2024, חדלה מירב קבני מלכהן כנושאת משרה בחברה.

⁴ לאחר תאריך הדוח, ביום 1 בפברואר, 2024, החל אייל יונה לכהן כנושא משרה בחברה.

16. תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאים

לחברה ארבעה מורשי חתימה עצמאיים, אשר חתימתם בתוספת חותמת החברה או שמה המודפס, תחייב את החברה בכל פעולה או התחייבות כספית ובלבד ששכום ההתחייבות אינו עולה על 50,000 ש"ח.

17. תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד

שם המשרד: קוסט, פורר, גבאי את קסירר - רואי חשבון.
כתובת: שדרות פל-ים 2, בניין ברוש, חיפה.

18. תקנה 28 - שינוי בתקנון של התאגיד

לא נעשה שינוי בשנת הדיווח בתזכיר או בתקנון החברה.

19. תקנה 29(א) - המלצות והחלטות הדירקטורים

מובאות להלן החלטות דירקטוריון החברה שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית:

1. ביום 21 במרץ, 2023, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 44 מיליון ש"ח ובסך של 0.4015 ₪ למניה, אשר שולם ביום 25 ביוני, 2023.
2. ביום 15 באוגוסט, 2023 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 50 מיליון ש"ח ובסך של 0.4558 ₪ למניה, אשר שולם ביום 28 בספטמבר, 2023.

20. תקנה 29(ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת

מובאות להלן החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

1. ביום 18 בינואר, 2023, אישרה האסיפה הכללית של החברה את העלאת שכרו של המנכ"ל וכן את חידוש ועדכון מדיניות התגמול של החברה, כמפורט בדוח זימון האסיפה מיום 29 בנובמבר, 2022, כפי שתוקן ביום 10 בינואר, 2023 (אסמכתא מס' 2023-01-005682), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.
2. ביום 3 ביולי, 2023 אישרה האסיפה הכללית הקצאת אופציות למנכ"ל החברה כמפורט בדוח זימון האסיפה מיום 17 במאי, 2023 ובתיקון לו מיום 21 ביוני, 2023 (אסמכתאות מס' 2023-01-052842 ו- 2023-01-068013), אשר האמור בה מובא על דרך ההפניה.

21. תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות

פטור ושיפוי

ראו סעיף 8(2)(א) לעיל.

ביטוח

ראו סעיף 8(2)(ב) לעיל.

26/03/2024

שרון גולדנברג,
מנכ"ל

יונתן בשיא,
יו"ר הדירקטוריון

תאריך אישור הדוח

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):
ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של מיטרוניקס בע"מ (להלן - התאגיד), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. שרון גולדנברג, מנכ"ל;

2. שאר חברי ההנהלה:

מני מימון, סמנכ"ל כספים;

אורלי הוברמן, סמנכ"לית מערכות מידע;

אייל יונה, חשב.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכנו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקורות ונהלים שתוכנו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה;

הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה:

- מיפוי, זיהוי וקביעת התהליכים בתאגיד, אשר התאגיד רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי.
- מיפוי היחידות העסקיות הרלוונטיות להערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית.
- מיפוי ובחינה של הבקורות הפנימיות על תהליכי עריכת וסגירת הדוחות הכספיים בתאגיד ובכל היחידות העסקיות הרלוונטיות.
- מיפוי ובחינה של בקורות ברמת הארגון (Entity Level Controls).
- מיפוי ובחינה של בקורות כלליות על מערכות המידע בארגון (ITGC).
- התהליכים אשר התאגיד רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי ולגילוי בתאגיד ובכל היחידות העסקיות הרלוונטיות הינם: תהליכי המכירות ותהליכי המלאי.
- בחינת בקורות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקורות בתהליכים המפורטים לעיל.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר, 2023 היא אפקטיבית.

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9ב(ד)(1):

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, שרון גולדנברג, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוח התקופתי של מיטרוניקס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2023 (להלן – הדוחות);

(2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;

(3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;

(4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

(א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן -

(ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

(5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן

(ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

26 במרץ, 2024

שרון גולדנברג, מנכ"ל

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ב)(ד)(2):

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, מני מימון, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של מיטרוניקס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2023 (להלן – הדוחות);

(2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;

(3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;

(4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

(א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –

(ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

(5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

(ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

26 במרץ, 2024

מני מימון, סמנכ"ל כספים