



מיטרוניקס בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2024

2024

תוכן העניינים

חלק א' - תיאור עסקי התאגיד

חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

חלק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2024

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.....5	
1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	5
1.2 תחומי פעילות.....	8
1.3 עסקאות במניות החברה	8
1.4 חלוקת דיבידנדים	8
1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	9
1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	9
פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות.....18	
2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות.....	18
2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות	35
2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	42
פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו.....49	
3.1 לקוחות.....	49
3.2 שיווק והפצה.....	52
3.3 עונתיות.....	56
3.4 כושר יצור ובקרת הייצור	56
3.5 רכוש קבוע ומתקנים	57
3.6 מחקר ופיתוח.....	58
3.7 נכסים לא מוחשיים.....	59
3.8 הון אנושי.....	64
3.9 חומרי גלם וספקים	69
3.10 הון חוזר.....	70
3.11 מימון.....	72
3.12 מיסוי.....	73
3.13 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד.....	73
3.14 הסכמים מהותיים.....	74
3.15 הליכים משפטיים	77
3.16 יעדים ואסטרטגיה עסקית.....	77
3.17 צפי להתפתחות בשנה הקרובה.....	79
3.18 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים.....	79
3.19 דיון בגורמי סיכון	80

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

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, ייצור, שיווק, הפצה, מכירה ותמיכה טכנית בצידוד לבריכות-שחייה וביניהם: רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות, כיסויים אוטומטיים לבריכות ואמצעים להגנת המשתמשים בבריכה מטביעה. החברה מייצרת בעיקר בישראל ובאירופה. בנוסף, לחברה פעילות קמעונאית של מכירת מוצרים נלווים נוספים לבריכות שחייה. החברה נחשבת למובילה עולמית בתחום המנקים הרובוטיים לבריכות-שחייה פרטיות וציבוריות. בנוגע למאפייני התחרות ולניתוח נתח השוק העולמי ראו סעיף 2.1.6 להלן. עסקי החברה מבוססים על יצוא, כאשר כ- 98% מהכנסות החברה נובעים ממכירות של מוצרים ושירותים בחו"ל. לחברה יש חברות-בת בטרטוריות אסטרטגיות העוסקות בשיווק, בהפצה, בשירות ובמכירות של מוצרי החברה בערוצים השונים (כמפורט להלן בסעיף 3.2 ולצד ערוצי מכירה נוספים). חברות-הבת בצרפת ובאוסטרליה עוסקות אף בייצור של מוצרים נלווים לבריכה.

מכירותיה של החברה מתאפיינות בהטייה עונתית, שבה כ- 65% 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 הם מפיצים, בעלי חנויות (דילרים), וכן לקוחות סופיים (בעלי בריכות) הרוכשים ישירות בערוצים המקוונים בהם החברה מוכרת את מוצריה. מפיצים ובעלי חנויות באירופה ובארצות הברית מצטיידים במרבית המוצרים החל בד"כ מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יוני/יולי, ואילו לקוחות סופיים רוכשים בעיקר במהלך עונת הבריכות שמתקיימת מפתיחת העונה (כאמור לעיל) ועד חודש אוגוסט.

הכנסות החברה צמחו על בסיס אורגני במשך למעלה מעשור בשיעור שנתי ממוצע דו-ספרתי בעיקר הודות לצמיחה במכירות סגמנט הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות (אשר היווה כ-80% מסך ההכנסות בתקופה). בשנים 2020 עד 2022 החברה צמחה בשיעור ממוצע של כ-30%, צמיחה זו הושגה בשל מאפייני הביקוש ששררו בתקופת משבר הקורונה. בשנת 2023 החברה חוותה ירידה בקצב הצמיחה ובשנת 2024 ירידה בהכנסות. שינוי מגמה זה בתוצאותיה העסקיות של החברה הינו תוצאה של שילוב של מספר גורמים - התגברות התחרות, הסביבה המקרקעית כלכלית, מזג האוויר והשפעות מלחמת חרבות ברזל, כמפורט בדוח הדירקטוריון לשנה זו ולדוח זה להלן.

החברה פועלת כיום בשווקים השונים ברחבי העולם בין השאר באמצעות שש חברות-בת ושתי חברות-נכדות 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: "ECCXI") חברה-בת של MTUS וחברה-נכדה של החברה, נוסדה בשנת 2010 פועלת מטקסס בארה"ב (ובאמצעות מרכזי הפצה שלה הפזורים ברחבי ארה"ב), ומתמחה במסחר דיגיטלי קמעונאי (E-Commerce) בתחום בריכות השחייה תחת השם המסחרי backyard או Backyard Super Store בזירות מסחר אינטרנטיות כגון Amazon, Walmart, Ebay וכן באמצעות

¹ חברה שהתאגדה במדינת דלאוור.

אתרי אינטרנט למכירה ישירה. פעילות זו הינה מול הלקוח הסופי (B2C). (לפרטים נוספים אודות השתלבותה באסטרטגיית החברה ראו סעיף 3.2.2 להלן).

בשנת 2022 70% מהמניות ומהזכויות של חברת ECCXI נרכשו על ידי MTUS, וביום 2 במאי, 2024, MTUS התקשרה בהסכם לרכישת יתרת מניותיה של ECCXI. כתוצאה מרכישה זו הפכה MTUS לבעלים המלאים (100%) של מניות ECCXI. התמורה בגין רכישת יתרת המניות בסך 16.13 מיליון דולר ארה"ב נפרסה לארבעה תשלומים שנתיים לא אחידים, החל משנת 2025, כאשר מתוך תמורה זו תשלום אחרון בסך של 4 מיליון דולר ארה"ב מותנה בהמשך העסקתו של מר כריס הופמן (אחד מהבעלים הקודמים, שכיהן כ ECCXI GM), בגין הישארותו ב- ECCXI וליווי החברה עד 31 במרץ, 2028.

בהמשך לאמור לעיל החברה רשמה בדוחותיה תמורה נדחית בערך נוכחי בגובה 10.3 מיליון דולר, ובמקביל החלה החברה לרשום התחייבות בגין התמורה המותנית בהעסקה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 5, במאי 2024 (אסמכתא מס 046920-01-2024) המובאת על דרך ההפניה).

(3) חברה-בת בצרפת בשם: MG International S.A, ובשמה המסחרי: Maytronics France (להלן: "MTFR"). MTFR נסחרת בבורסת Euronext Growth בצרפת ועוסקת בשיווק, בהפצה ובשירות לרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות ולאזעקות לבריכות פרטיות, בפיתוח, בייצור, בשיווק ובשירות לכיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות; ובפיתוח, בשיווק, בייצור ובתמיכה במערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות ציבוריות. בדומה ל- MTUS, גם MTFR מגישה 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"). MTAU הוקמה בשנת 2011 בהתאם לאסטרטגיית החברה להרחיב את פעילותה בחצי הכדור הדרומי בכלל ובאוסטרליה בפרט. MTAU עוסקת במכירה, בשיווק ובשירות של מוצרי החברה, ומוצרי בריכה נוספים וכן בפיתוח, בשיווק, בייצור ובתמיכה של מכשירי כלורינציה ואוזון. החברה מחזיקה ב- 61.2% ממניות MTAU בעוד יתרת מניותיה (38.8%) מוחזקות בידי מנהלי החברה האוסטרלים. בחודש אוקטובר 2024 התקשרה MTAU בהסכם לרכישת מלוא המניות של Focus Products Pty Ltd ו- OFP Company Pty Ltd (להלן: "Focus").

Focus הוקמה בשנת 1981 והינה ספקית מובילה של כימיקלים לבריכות שחייה באמצעות חנויות עצמאיות ורשתות מתמחות בשוק הבריכות והספא באוסטרליה וניו-זילנד. בנוסף, Focus מספקת לחנויות פתרון תוכנה - Liqua - המפותח על ידיה ונמצא בבעלותה.

התמורה בעסקה הוערכה לסך של כ- 28 מיליון דולר אוסטרלי. סך של כ- 12.5 מיליון דולר אוסטרלי שולמו ביום הסגירה (מועד צירוף העסקים), סך של כ- 9.3 מיליון דולר אוסטרלי ישולם שנה לאחר יום הסגירה, והיתרה בסך של כ- 5.1 מיליון דולר אוסטרלי תשולם שנתיים לאחר יום הסגירה. כמו כן, עלות העסקה כוללת תמורה מותנית אשר הוערכה בסך של כ- 1.1 מיליון דולר אוסטרלי (לפי שוויה ההוגן ליום הרכישה) אשר תפרע בשלושה תשלומים שנתיים, בהתאם לתוצאות החברה בשנים 2025-2027 כמוגדר בהסכם. לעניין זה ראו ביאור 5 לדוחות הכספיים².

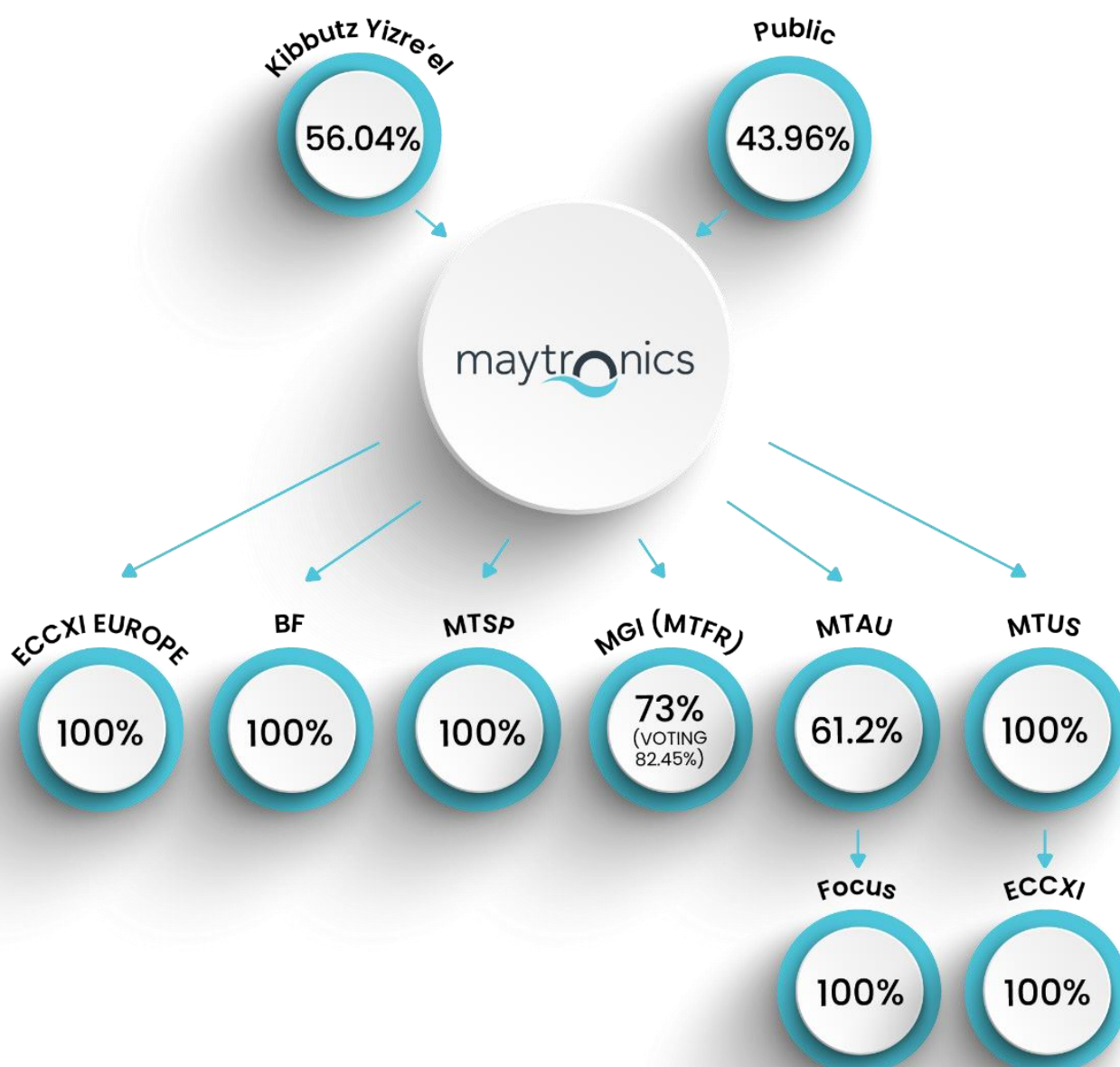
(5) חברה-בת בגרמניה בבעלות מלאה בשם Büngr & Frese GmbH (להלן: "BF"), אשר נרכשה על ידי החברה ב- 2020. BF מתמחה במכירות לבוני בריכה ולשחקני מסחר מקוון ועוסקת בהפצה של מנקי בריכה רובוטיים ומגוון רחב של מוצרים נלווים לבריכה. BF מסייעת לחברה לקדם את מכירת מוצריה בשווקים דוברי הגרמנית.

² העסקה סווגה על ידי החברה עסקה לא מהותית.

(6) חברה-בת בספרד בבעלות מלאה בשם: Maytronics Spain and Portugal S.L. (להלן: "MTSP"), אשר הוקמה על ידי החברה בחודש נובמבר 2020. MTSP אינה 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) חברת אקסי יורופ בע"מ (להלן: "אקסי אירופה") בבעלות מלאה של החברה, ואשר נוסדה בישראל בחודש נובמבר 2023. אקסי אירופה הוקמה בעיקר על מנת לנהל ערוץ מכירה במסחר מקוון ביבשת אירופה. במהלך שנת 2024 נבנתה התשתית לפעילות אונליין במספר מדינות ביבשת.

תרשים מבנה האחזקות של החברה נכון ליום ה-31 בדצמבר 2024³:



³ 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, 2024, עוסקת החברה בשלושה תחומי פעילות עיקריים, המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

(1) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות** – תחום פעילות זה כולל פיתוח וייצור רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות תחת המותג Dolphin המתבצע על ידי החברה, ובנוסף, על בסיס הסכם שנחתם בפברואר 2024 החברה משווקת ומוכרת רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות תחת מותג חדש – Niya (לעניין זה ראו האמור בסעיף 3.16 להלן). שיווק ומכירת המוצרים בתחום פעילות זה מתבצע ע"י מטה החברה בישראל, ע"י מפיצי החברה ברחבי העולם וחברות-הבת שלה בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה, בגרמניה, בישראל ובספרד.

(2) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות** – תחום פעילות זה כולל פיתוח וייצור רובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות תחת המותג Dolphin המתבצע על ידי החברה, שיווק ומכירת המוצרים בתחום פעילות זה מתבצע ע"י מטה החברה בישראל, ע"י מפיצי החברה ברחבי העולם וחברות-הבת שלה בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה, בגרמניה, בישראל ובספרד.

(3) **תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות** – תחום זה כולל שלושה תתי-תחומים:

- תת-תחום מוצרי הבטיחות כולל ייצור אזהקות לגילוי טביעה בבריכות שחייה פרטיות המתבצע על ידי החברה בישראל, כאשר הפיתוח, השיווק והמכירה של המוצרים מתבצעים בעיקר על ידי MTFR. בנוסף, כולל תת תחום זה פיתוח, ייצור, שיווק, ומכירת מערכות לגילוי ולמניעת טביעה בבריכות-שחייה ציבוריות המתבצע על ידי MTFR.
- תת-תחום ביסויי בריכה אוטומטיים כולל פיתוח, ייצור שיווק ומכירות ב-MTFR.
- תת-תחום מוצרים נלווים לבריכה כולל מחקר ופיתוח וייצור של מערכות לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה במטה החברה בישראל וב-MTAU, שיווק ומכירות של משאבות, פילטרים, מחממי מים, כימיקלים, ומגוון מוצרים אחרים לתחום הבריכות אשר החברה מפיצה דרך חברות-הבת והנכדות שלה ומכירה קמעונאית של מגוון מוצרים לתחום הבריכות באמצעות ECCXI במסחר מקוון.

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 (₪)
21 במרץ 2023	במזומן	0.4015	44 מיליון
15 באוגוסט 2023	במזומן	0.4558	50 מיליון
26 במרץ 2024	במזומן	0.2278	25 מיליון
20 באוגוסט 2024	במזומן	0.1822	20 מיליון

1.4.2 יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח: **530,280 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 2022-2024 כ- 78% מסך המכירות. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2022-2024 הינו כ- 40%.
 - ב. בשנים 2022-2024 מהווה תחום מנקי בריכות ציבוריות כ- 6% מכלל תמחיל מכירות החברה. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2022-2024 הינו כ- 55%.
 - ג. תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות בשנים 2022-2024 מהווה כ- 16% מסך המכירות ושיעור הרווח הגולמי במגזר זה בשנים 2022-2024 הינו כ- 31.5%.
- ראו באור 29 לדוחות הכספיים וכן דוח הדירקטוריון להסברים לגבי פילוח עלויות ורווחיות 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 בבניית בריכה שקועה חדשה, התקנה של משאבות בעלות מהירות משתנה במטרה לחסוך באנרגיה. בנוסף, קיימת מגמה של החלפת מסנני החול במסנני קרטריג' ובמסננים עם מדיית זכוכית המפחיתים איבוד מים הנגרם ב"שטיפה חוזרת" (Back wash) של המסנן ובכך נחסך בזבז של מים רבים. תחום האנרגיה הסולארית נכנס אף הוא לתעשייה ועוד סממנים המבשרים את מימושן בפועל של המגמות ה"ירוקות". הן הרבובטים והן הכיסויים האוטומטיים משתלבים היטב במגמות אלה. כמו-כן, החברה עושה מאמצים להוסיף לסל מוצריה מוצרים נלווים המשתלבים במגמות "ירוקות" אלו. החברה מפתחת מוצרים המבוססים על טכנולוגיות מתקדמות ויישומים מבוססי ניתוח נתונים שיאפשרו לבעלי הבריכות שיפור בניהול איכות המים והמערכות התומכות. 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 הבנות מגמות אלו על ידי החברה, הערכותיה באשר להשתלבות מוצריה במגמות "הירוקות" והערכות הגורמים 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 3.19 להלן.

1.6.2 תנודות בשערי מטבע:

כ- 98% ממכירות החברה וכ-50% מהתשומות של החברה הם במטבע חוץ. מטבעות החוץ העיקריים של החברה הינם אירו, דולר ארה"ב ודולר אוסטרלי. עיקר חשיפת המט"ח של החברה נובעת 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- 1.2% בממוצע בשער החליפין של דולר ארה"ב, ירידה של כ- 1.0% בשער החליפין הממוצע של הדולר האוסטרלי ועלייה של כ- 1.3% בממוצע בשער החליפין של האירו. השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות בשנת 2024 בהשוואה לשנה המקבילה מסתכמת בגידול של כ- 15.3 מיליון ₪ במכירות, גידול של כ- 8.8 מיליון ₪ ברווח הגולמי וגידול של כ- 6.9 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 כשלעצמו להביא לעיכוב וירידה בהזמנות ממפיצי החברה וירידה בביקוש של לקוחות סופיים, אשר עשויים להוביל לירידה במכירות בעיקר ברבעון השני והשלישי עבור חצי הכדור הצפוני, ובעיקר ברבעון הרביעי והראשון עבור חצי הכדור הדרומי. וההיפך - קיץ ארוך וחם יכול להגדיל הזמנות וביקושים שעשויים להוביל לעלייה במכירות.

בנוסף, אירועי מזג אוויר קיצוניים ואסונות טבע מסוימים כדוגמת הוריקנים, שריפות ענק, טיפונים, שיטפונות, רעידות אדמה ובצורת משפיעים על הביקוש למוצרי החברה באופן שאינו ניתן לחיזוי, וכן עלולים לפגוע ביכולת של החברה לספק את המוצרים והשירותים ללקוחותיה, באספקת חומר גלם מהספקים וכן פגיעה במתקני החברה.

החברה פועלת להקמת מערך תפעול גמיש ככל שניתן, על-מנת להגיב בצורה מהירה ויעילה לביקוש ולבצע אספקה במועד הנדרש תוך יישום וניהול אסטרטגיית המלאי בקבוצה. לשם כך, בין היתר, החברה פועלת לייעול תהליכים ושילוב אוטומציה באתרי הייצור וכן שמירה של מלאי בטחון.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי השלכות שינויים אקלימיים בעולם על הביקוש 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 מסוימות והשפעותיו הנצפות על מכירות הענף, מכירות החברה ועל תוכניות החברה לגבי יכולות הייצור שלה. השלכות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שיחולו אירועים והתרחשויות אחרים שמשפיעים על הביקוש למוצרי החברה, כגון שינויים בהרגלי הצריכה או בדפוסי ההתנהגות של לקוחות החברה, התנהגות מתחרי החברה, פעולות החברה לקידום מכירותיה וקשיים או הישגים במימוש תוכניות הייצור של החברה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.19 להלן.

1.6.4 השפעותיה הישירות והעקיפות של מגפת הקורונה (Covid-19):

- א. כאמור בדוחותיה הכספיים של החברה, בשנים 2020 ו-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, תוך הגדלה של תשתיות הייצור.
- ב. דעיכתה של המגיפה בשנת 2022 והסרת הסגרים, בשילוב עם חורפים ארוכים במיוחד שהובילו לעונות בריכה קצרות, אירועים גיאופוליטיים ושינוי משמעותי בסביבה המאקרו כלכלית אשר התבטא בעלייה כלל עולמית באינפלציה וכתוצאה מכך לעלייה חדה בריבית, השפיעו הן על הלקוח הסופי והן על מפיצי החברה, והובילו להתמתנות בביקוש למוצרי החברה לאורך שרשרת ההפצה החל משלהי שנת 2022 ועד ובמהלך שנת 2024.
- ג. מגמות אלה הובילו לשינוי במבנה מאזן החברה מהמחצית השנייה של שנת 2022 – להצטברות מלאים גבוהים של תוצרת גמורה וחומרי גלם ומימוןם באמצעות הרחבה בהיקף האשראי הבנקאי שלה, שהוביל לעלייה בהוצאות המימון בשנים אלו.
- ד. החברה פעלה ופועלת להקטנת מלאי רובוטים (תוצ"ג וח"ג), ולאחר ירידה בערך המלאי שנבעה משינויים אסטרטגיים ותפעוליים בקבוצה (ראו סעיף 3 לדוח הדירקטוריון) ממשיכה החברה לפעול לצמצום המלאים וצופה ירידה נוספת ביתרת המלאי בשנת 2025.

1.6.5 המשבר הגלובלי בשרשרת אספקה:

בשנים 2020-2022 החברה התמודדה עם המשבר הגלובלי בשרשרת האספקה אשר נגרם בשילוב של מספר גורמים, ביניהם מגפת הקורונה העולמית כאמור, עלייה בביקושים ומחסור בעובדים. בנוסף, באותן שנים החברה התמודדה עם מחסור בחומרי גלם, בעיקר פלסטיקה ורכיבים אלקטרוניים, וכן חוסר באמצעי ושטחי ייצור ותפעול למול הביקוש גואה. מאפיינים אלה הובילו לכך שהבטחת רציפות הייצור והגדלת יכולת ההיענות לביקוש, בראי התחזיות העתידיות שהוערכו והיו בידי החברה באותה נקודת זמן, לוותה הן בהגדלת אמצעי ושטחי הייצור והתפעול, והן ברכש חומרי גלם בעלויות ששררו נכון לתקופה ההיא, בחלקם על בסיס התחייבויות ארוכות טווח של החברה. מהלכים אלה הובילו לכך שביציאה מתקופת הקורונה, נוצרה הצטברות של עודף אמצעי ייצור ותפעול, וכן מלאי חומרי גלם בכלל, כאשר עבור רכיבים מסוימים, בערכי מלאי גבוהים בפרט. כאמור לעיל, במהלך השנה החברה פעלה להקטנת יתרת מלאי הרובוטים (תוצ"ג וח"ג) וממשיכה בביצוע פעולות לירידה נוספת ביתרת המלאי. לפרטים נוספים ראו סעיף 3 בדוח הדירקטוריון.

בשנת 2023 חלה התייצבות מסוימת של שרשרת האספקה, כולל ירידה יחסית במחירי ההובלה ביחס למחירי השיא בשנים אלו.

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 והכלל 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 הביאה לעלייה במחירי ההובלה ולפרק זמן ארוך יותר הנדרש בתיכון 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 השפיעו במהלך שנת הדוח על יכולת החברה להגיב באופן מהיר לביקושים, בשל פגיעת היכולת לשנע חומרי גלם ורכיבים מהמזרח לאתרי היצור בישראל באופן מהיר ויעיל, וכן לעלייה בעלות המלאי הנרכש והמוצרים המסופקים, בין היתר, בשל הטסות מוגברות וכן בהגדלה יחסית של מלאי חומרי גלם שמקורם במזרח הרחוק בשל הצטיידות במלאי בטחון.

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 קיים וחיידש לאחרונה 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 התקיף באופן יום-יומי יישובים ואתרים בקרבת הגבול, אשר אתר הייצור של החברה בדלתון סמוך אליהם ועובדי החברה מתגוררים בהם. כפועל יוצא ממתקפה זו של ארגון החיזבאללה, שהתעצמה החל בספטמבר 2024, פונו תושבי יישובי קו העימות הצפוני מבתיהם, פעולת קווי הייצור בדלתון נפגעה ועובדי החברה ובני משפחותיהם נרתמו למלחמה (כמפורט להלן). כפי שתואר בסעיף 1.6.5 לעיל, ארגון החות'ים בתימן תקף גם הוא את ישראל במסגרת המלחמה.

החל מפרוץ המלחמה הצטרפו מדינות וארגונים נוספים למאבק בישראל והמלחמה התרחבה לחזיתות נוספות: גבול ישראל-לבנון, גבול לבנון-סוריה, יהודה ושומרון, עיראק, תימן ואיראן.

ברמת המאקרו:

באוגוסט 2024 הודיעה חברת הדירוג Fitch כי היא מורידה את דירוג האשראי של ישראל מרמה של A+ לרמה של A ומותירה את תחזית הדירוג שלילית.

בספטמבר 2024 הודיעה סוכנות הדירוג מודי's כי לאור השלכות המלחמה והתנהלות הממשלה היא מורידה את דירוג האשראי של ישראל פעם נוספת (לאחר הורדת הדירוג בפברואר 2024) מ-A 2 ל-baa1 עם תחזית שלילית.

בחודש אוקטובר 2024 הודיעה חברת דירוג האשראי הבינלאומית S&P כי היא מורידה את דירוג האשראי של מדינת ישראל פעם נוספת (לאחר הורדת הדירוג באפריל 2024) מרמה של A+ לרמה של A עם תחזית דירוג שלילית.

המציאות הביטחונית במהלך השנה כאמור, וביתר שאת לאור התעצמות המלחמה בגזרה הצפונית עד להסכם הפסקת האש בין ישראל ללבנון ב-27 לנובמבר, 2024, השפיעה באופן מהותי על היעילות התפעולית של החברה, ואירועים אלו השפיעו על החברה במספר היבטים במהלך שנת הדוח:

1. עשרות רבות של עובדים של החברה ממחלקות הייצור וממחלקות המטה (איכות, הנדסה, פיתוח וכו') גויסו לשירות מילואים פעיל לאורך חודשים ארוכים.
2. עשרות בני משפחה (בנות/בני זוג ו/או בנות/בנים) של עובדי החברה גויסו לשירות מילואים פעיל, דבר שהשפיע על זמינות חלק מהעובדים בחברה.
3. צמצום מסגרות הלימודים באזורים רבים השפיע על זמינות עובדים בחברה, במיוחד במהלך התמרון הקרקעי בלבנון.
4. אתר הייצור באזור תעשייה דלתון ממוקם בקרבת הגבול עם לבנון ולמתקנים ביטחוניים רגישים והאזור כולו היה תחת התקפות טילים. עבודת הייצור באתר דלתון נמשכה לאורך חודשי הלחימה אך הושפעה מהפסקות ייצור בשל אזעקות מרובות (במתחם ובאזורים אחרים בהם מצויים במקביל בני משפחות העובדים) ועובדים שנפגעו כתוצאה מריצה למרחבים מוגנים ומאתגרי נוכחות כוח אדם באופן רציף, ולפיכך נפגעה תפוקת האתר למול מהלך העסקים הסטנדרטי.
5. מספר עובדים באתר דלתון פונו מבתייהם על ידי המדינה ולא היו זמינים לעבודה באתר.
6. ההשפעות המתוארות לעיל, ובעיקר גיוס למילואים של אנשי מפתח בצוותים במטה החברה גרמו לעיכובים בהשקת המוצרים החדשים Skimmi ו- Niya והגעה מאוחרת לשווקי היעד בזמן לעונת הבריכות. כתוצאה מכך החברה נשאה בעלויות, אך לא ייצרה את ההכנסות המתוכננות.
7. עלויות גבוהות יותר של כ"א בייצור בשל תמריצי הגעה לעבודה והעצמת מנגנוני הגיוס על מנת להתמודד עם עזיבה של עובדים וזאת בנוסף לירידה בתפוקות לאור המצב.
8. עיכובים בקבלת סחורה מספקים בכלל וממתן שירותים לאתר דלתון בפרט, לאור אתגרי הלחימה.
9. החברה חוותה ירידה משמעותית במחזורי הפעילות באתר דלתון. החברה כימתה את מכלול ההשפעות המיוחסות למלחמה כמפורט לעיל עד לחודש פברואר 2024 (כולל), והגישה למנהל מס רכוש וקרן פיצויים בקשה לפיצויים בסך כולל של 69 מיליון ₪. החברה הכירה בנכס לקבל בגין מענק בסך של כ- 10 מיליון ש"ח אשר מחציתו התקבל כמקדמה בשנת 2024 ולהערכת ההנהלה קיים ביטחון סביר כי יתרתו תתקבל גם כן. החברה פועלת לעדכון הבקשה ולקבלת יתרת הפיצוי המגיע לה. (לעניין זה ראו ביאור 1 י' לדוחות הכספיים).
10. כפי שתואר בסעיף 1.6.5, התקפות החות'ים בתימן על נתיבי השייט במצרי באב אל-מנדב פגעו הן בשרשרת האספקה של החברה והן בשרשרת ההפצה לשווקים הגלובאליים ובאו לידי ביטוי בעליה יחסית בהוצאות השילוח, בעיכובים משמעותיים באספקת חומרי גלם לייצור, לעליה הן במלאי חומרי הגלם והן בעלויות המלאי והמוצרים המוגמרים (לרבות הטסות מוגברות של רכיבים) וכן בעיכובים בהגעת המוצרים לשוק בזמן לעונת הבריכות – כל אלו במצטבר גרמו לירידה ביעילות התפעולית של החברה וביכולתה לספק מוצרים בזמן הנדרש. מעגלים שונים, קרובים ורחוקים של עובדי מיטרוניקס נפגעו ונפלו במהלך המלחמה, ולדאבונו הרב, איבדנו במלחמה את רס"מ (במיל) שמואל הררי ז"ל, מטובי בניה של משפחת מיטרוניקס

אשר נפל בקרב בדרום לבנון באוקטובר 2024 ואת רב סמל רום הכט ז"ל, בנו של עובד החברה, סער הכט, אשר נפל בקרב בצפון רצועת עזה בדצמבר 2023.

החברה ביצעה ומבצעת יוזמות ארגוניות לתמיכה בעובדים ובמשפחותיהם בתקופת הלחימה, בין היתר, קשר שוטף עם עובדים ו/או משפחות של עובדים שגויסו, הרחבת הגמישות בעבודה בכלל ועבודה היברידית בפרט, ותמיכה נפשית ורגשית.

בנוסף החברה תורמת לקהילה בגין המאמץ המלחמתי במסגרת התנדבויות של עובדי החברה באופן ישיר ועקיף כדוגמת תרומה לחקלאות, קניות ואריזות ציוד לחיילים, תרומות ציוד וריהוט לחיילים וכו'.

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

נכון למועד פרסום הדוח, קיים חוסר ודאות 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 בתחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות. מגמה זו החלה לקבל ביטוי משמעותי בתקופת הקורונה (2020-2022), כחלק ממגמה עולמית של עלייה בצריכה באונליין בכלל, הרחבת הנוכחות של מתחרים והיצע הרובוטים בעיקר ברמה בסיסית בערוץ זה. בשנתיים האחרונות, ובמיוחד במהלך שנת 2024, מגמה זו התעצמה וקיבלה ביטוי בהרחבה משמעותית של כמות החברות המוכרות והיצע המוצרים בערוץ האונליין. בהיבט זה, מכירות האונליין מתבצעות בזירות מסחר כמו Amazon, ברשתות קמעונאיות המציעות את מוצריהן גם באתרים ייעודיים כגון Walmart (OMNI CHANNEL), ברשתות מקצועיות למוצרי בריכה אשר מתמקדות במכירה אינטרנטית. בשנה האחרונה ניכרת מגמה של עלייה במכירות האונליין באתרי האינטרנט של החברות היצרניות המוכרות את מוצריהן באופן ישיר לצרכן הסופי. החברה פועלת באופן שוטף לעדכון אסטרטגיית ניהול המוצר שלה לצרכי ערוצי המכירות באינטרנט ומכירות OMNI CHANNEL. במהלך שנת 2024 החלה החברה למכור באופן ישיר את מוצריה באתרי האינטרנט של החברה וכן באפליקציית החברה בארה"ב ובצרפת.

רכישת הרובוטים באינטרנט מעידה על המודעות והביטחון שיש ללקוחות בטכנולוגיית הרובוטים, ובכך מאיצה את קצב החדירה של הפתרון הרובוטי על חשבון שיטות הניקוי האחרות. מאידך גיסא, מגמה זו מגבירה את החשש מירידת מחירים בתחום. (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן).

בשנת 2022 וכמפורט בסעיף 3.2.2 להלן, רכשה החברה את ECCXI אשר מתמחה במסחר מקוון קמעונאי בשוק האמריקאי. במהלך שנת 2024 החברה הקימה חברה בת, אקסי אירופה, אשר מתמקדת בפעילות האונליין בשוק האירופאי על בסיס מינוף היכולות, הידע והניסיון של ECCXI בשוק האמריקאי. במהלך שנת 2024 החברה פעלה לבניית תשתית העסקית הנדרשת לטובת ביצוע מכירות ישירות במדינות שונות באירופה. בנוסף, החברה הרחיבה את תשתיות הנתונים והדיגיטל, כך שלקוחות הקצה יכולים לרכוש את מוצרי החברה באופן ישיר מאתרי החברה בצרפת ובארה"ב. כמו כן החברה הרחיבה את תשתית האפליקציה באופן כזה שלקוחות הקצה יכולים באמצעותה לרכוש בצורה מהירה וחוויתית את מוצרי החברה. מתוך תפיסת המיקוד בלקוח, החלה החברה בפעילות שיווקית מפולחת על בסיס הלקוחות על מנת לבצע מכירות נוספות לבסיס הלקוחות הקיים.

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, ניתוח של נתוני BIG DATA בענן, מאפשרת להציע פתרונות מיטביים.

החברה פיתחה אפליקציה ייעודית לשליטת הלקוח ברובוט דרך תשתיות IOT, אשר מאפשרת עיבוד נתונים בענן והקניית שירות מיטבי לכל לקוח סופי הרוכש את מוצריה. טכנולוגיית ה-IOT מאפשרת 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 מחויבי המציאות בעולם של מוצרים מחוברים שהולך וצומח, והם מקנים ליצרנים יתרונות חשובים. החברה מעריכה שלאורך השנים הקרובות ילך ויגדל 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-GDPR האירופאיות שמחייבות את החברה בפעילותה באירופה ועם לקוחות אירופאים וכן חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 ותקנותיו בישראל. למשמעות חקיקה זו ויישומה 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.

כמו כן עומדת הקבוצה בסדרת תקנים כאמור בסעיף 3.13 להלן. לחברה לא ידוע על שינויים מהותיים שחלו בתקופת הדוח בתקנים אלו.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי שינויים אפשריים בחקיקה בתחום של חסכון בחשמל ובמים, שינויי החקיקה בתחום הגנת הפרטיות ובתחומי אסדרה אחרים החלים על החברה 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 והמכירות 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 ובתחומי אסדרה אחרים החלים על החברה, 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 3.19 להלן.

1.6.10 שינויים מאקרו-כלכליים המשליכים על החברה:

כאמור, רכישת מוצרי החברה מושפעת מהסביבה המאקרו כלכלית בשווקים 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 בשל טיבם כמוצרי נוחות, משברים כלכליים ותנאי מאקרו כלכלה לא נוחים במדינות היעד, משפיעים לרעה על נטיית בעלי הבריכות לרכוש מוצרי נוחות, ולפיכך על מכירות מוצרי החברה באותם יעדים.

היציאה ממשבר מגפת הקורונה לוותה בעלייה כלל-עולמית באינפלציה. כתוצאה מכך החל משנת 2022, רוב כלכלות העולם, לרבות ישראל, חוו עלייה משמעותית בשיעורי הריבית. במהלך שנת 2024 החלה מגמה של ירידה מתונה בשיעורי הריבית בארה"ב, באירופה ובאוסטרליה. יחד עם זאת, בשנת הדוח רמת הריביות עדיין עמדה על שיעורים גבוהים בשווקים אלו.

להלן פירוט שיעורי הריבית בשווקים מרכזיים לשנים שבין 2021-2024:

מדינה	מדד	דצמבר 2021	דצמבר 2022	דצמבר 2023	דצמבר 2024
ישראל	אחוז הריבית במשק	0.1%	3.25%	4.75%	4.5%
ארה"ב	שיעור ריבית פדרלי	0-0.25%	4.25-4.50%	5.25-5.50%	4.5%-4.25%
אירופה	ECB Key Interest Rate	0%	2.50%	4.50%	3%
אוסטרליה	RBA Interest Rate	0.1%	3.1%	4.35%	4.35%

גורמים אלו השפיעו באופן ישיר על החברה, בין היתר:

- שיעור הריבית הגבוה העלה באופן משמעותי את עלות המימון של הלוואות החברה ושל קו האשראי השוטף של החברה מול המוסדות הפיננסים.
- עליית שיעורי האינפלציה השפיעה על מאפייני והיקף הצריכה הפרטית, גורם שתורם להתמתנות ושינוי במאפייני הביקוש 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 בכוח הייצור של החברה והציפייה שכוח ייצור זה יאפשר זמינות גבוהה יותר ויכולת לספק מוצרים על פי דרישה בסבבי אספקה קצרים יותר משמעותית מבעבר. כל אלה בצירוף הצטברות מלאים,

תוצר משבר הקורונה והיציאה ממנו, הובילו למגמה מתמשכת בשנתיים האחרונות של התאמת רמות המלאי בשרשרת ההפצה.

1.6.11 ממשל חדש - ארה"ב:

הבחירות לנשיאות ארצות הברית התקיימו ב-5 בנובמבר, 2024, והסתיימו בניצחונו של דונלד טראמפ, מועמד המפלגה הרפובליקנית.

הממשל החדש נכנס לתפקידו ב-20 בינואר, 2025, וביום ה-4 בפברואר, 2025, הוטל מכס בשיעור של 10% על כלל הייבוא מסין וכן אושרו על ידי הממשל ביום ה-4 במרץ, 2025, הטלת מכסים של 25% על ייבוא מקנדה ומקסיקו והעלאת המכסים על הייבוא מסין מ-10% ל-20%. ביום ה-6 במרץ, 2025, הודיע הנשיא על דחייה של חודש במכסים על כל המוצרים המיובאים ממקסיקו ומקנדה הנכללים תחת הסכם הסחר החופשי USMCA.

בתגובה למכסים האמריקאיים, שלוש המדינות הודיעו כי יגיבו לצעדים האמריקאיים. סין, הודיעה על הטלת מכסים בגובה של 10%-15% על מזון ומוצרים חקלאיים מארה"ב לצד הטלת מגבלות השקעה וייצוא על מספר חברות אמריקניות.

להערכת החברה, למכסים אלה המצטרפים למכס בגובה 25% על קטגוריית הרובוטים המיובאים מסין המוטל נכון למועד הדוח⁴, עשויה להיות השפעה ישירה בעיקר על מוצרי החברה המיוצרים תחת המותג Niya (ככל שהם מיוצרים בסין). מכירות מוצרים אלה בשנת הדוח היו לא מהותיות (פחות מ-1% מהכנסות החברה), יחד עם זאת, לנוכח תוכניות החברה להרחיב את היקף הפעילות של מכירות מוצרים אלה בשנת 2025 והלאה, החברה בוחנת דרכי התמודדות, בין השאר באמצעות התאמות מחיר בטווח המידי ובחינה של שרשרת אספקה בטווח הבינוני. בנוסף, להערכת החברה, הסביבה התחרותית בשוק המנקים האלקטרוניים כוללת מספר רב של חברות המייצרות את מוצריהן בסין, והן מהוות תחרות משמעותית לחברה בשוק האמריקאי. ככל שהמתחרות שמייצרות בסין תתמודדנה עם מכסים אלה בדרך של העלאת מחיר, יש בכך פוטנציאל חיובי עבור החברה בטווח הקצר. בטוח הבינוני-ארוך ניכרת מגמה של המתחרות להעביר ייצור למדינות מחוץ לסין על מנת להתמודד עם אתגרי הסחר בשוק האמריקאי.

ולבסוף, ניתן לצפות לכך שלמהלכים אלה תהיה השפעה מאקרו כלכלית גלובלית שתוביל להתגברות האינפלציה. למגמה זו, כאמור לעיל, השפעה שלילית על פעילותה של החברה בשל השפעתה השלילית על היקף ומאפייני הביקוש והשפעתה על מדיניות הריבית בשווקים העיקריים בהן פועלת החברה.

המידע המובא בסעיף זה לעיל, דהיינו, המידע לגבי מדיניותו הצפויה של הממשל החדש בתחום המכסים והיחסים הבינלאומיים והשפעת מדיניות זו על השווקים הבינלאומיים בכלל ועל השווקים הבינלאומיים בהם פועלת החברה בפרט הינו **מידע צופה פני עתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והוא מבוסס על הבנת החברה את ההתפתחויות הצפויות בשווקים העולמיים כתוצאה מהפעלת מדיניות הממשל החדש בארה"ב כמתואר לעיל ועל הפעולות שלהערכתה יכולה היא ומתחרותיה לנקוט בקשר להתפתחויות אלו. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תממש הערכת החברה בדבר נקיטת הממשל החדש בארה"ב במדיניות המתוארת או בדבר אופן

⁴ יצוין כי במהלך שנת 2024 עסקה החברה, בסיוע גורמי מקצוע, בבחינת השאלה האם מכס זה בשיעור של 25% אומנם חל על קטגוריית הרובוטים, ונכון לתאריך חתימת הדוח להערכת החברה סביר כי מכס זה יושת על הרובוטים של החברה המיובאים לארה"ב מסין, ללא תלות למכסים החדשים שהטיל ו/או מבקש להטיל הממשל החדש על ייבוא כאמור.

התנהלות השווקים הבינלאומיים בהמשך למדיניות זו וכתגובה לה בכלל ובפרט בהיבט יכולת התגובה של החברה ושל מתחרותיה לשינויים אלו ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה כאמור בסעיף 3.19 להלן.

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

רובוטים לניקוי בריכות פרטיות הם חלק משוק פתרונות ניקוי הבריכה ומהווים 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. 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 (Suction Cleaners), השואבים את הלכלוך המצוי בבריכה לפילטר מרכזי; בקטגוריה זו לאורך השנים הצעות הערך נשענו על טווח רחב של מחירים.
- (3) מנקים המופעלים באמצעות לחץ מים (Pressure Cleaners).
- (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.

קטגורית המנקים האלקטרוניים התפתחה בשנים האחרונות וכיום ניתן להבחין בין שני סוגים שונים של הצעות ערך מובדלות בתוך הקטגוריה: המנקים הרובוטיים המסורתיים (להלן: "**רובוט / רובוטים**") או "**מנקה רובוטי / מנקים רובוטיים**") ושואבי ניקוי אלקטרוניים בסיסיים לבריכה (להלן: "**שואב בסיסי / שואבים בסיסיים**").

א. המנקים הרובוטיים התפתחו ביכולותיהם הטכנולוגיות לאורך השנים, והם מתאפיינים בדרך כלל באורך חיים של מספר שנים 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 מכון למוצר עם אורך חיים של מספר שנים, הכולל אחריות רחבה ושירות. טווח הצעות הערך של המנקים הרובוטיים השונים בשוק רחב וקיימת שונות גדולה באיכות וביכולות של המנקים הרובוטיים המשווקים, אך ככלל, המנקים הרובוטיים מכילים חלק או את רוב המאפיינים הכלליים המתוארים מעלה.

מסורתית, ונכון לשנת הדוח, חלקן המכריע של הצעות הערך של החברה הן של מנקים רובוטיים, אשר מהווים והיוו לאורך השנים את קבוצת הייחוס שלה. למאפייני התחרות של החברה בתחום זה ראו סעיף 2.1.6 להלן.

במסגרת זו, שוק הרובוטים השיג לאורך השנים צמיחה גבוהה מצמיחת שוק הבריכות שנשענה על עלייה בחדירה של הטכנולוגיה הרובוטית, בעיקר על חשבון פתרונות ניקוי דוגמת ה- Pressure וה- Suction (בעיקר בטווח המחירים הגבוה של פתרון זה). במהלך שנת 2024 להערכת החברה חלה האצה בחדירה של הפתרון הרובוטי בעיקר בשל הרחבת הצעות הערך בקטגוריה והשקעות משמעותיות של המתחרים בשיווק. יחד עם זאת, החברה מעריכה כי המכירות הכמותיות של שוק הרובוטים נותרו ברמה דומה לאשתקד, והערך הכספי של מכירות שוק הרובוטים ירד בשיעור חד - ספרתי בשל מאפייני הביקוש של בעלי הבריכות.

עליונותו של הרובוט על כל פתרונות הניקוי האחרים נתמכת בבלוגים מקצועיים ומובילי דעה, ערוצי האינטרנט והפלטפורמות הדיגיטליות השונות, וגם בנוכחות בחנויות, שבהם המוצרים מוצגים ומפרטים את יתרונות הרובוט בשמירה על בריכה נקייה 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 מעביר את מי הבריכה דרך מערכת סינון עצמאית המסוגלת לסנן מרמת לכלוך של עלים ועד סינון של חול וחלקיקים מיקרוניים. מכלול פעולות אלה של הרובוט מאפשר לבעלי בריכות מים צלולים ונקיים.

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 הבריקה (במקרים של מסנני חול). בנוסף, המנקה האלקטרוני (שאינו מבוסס סוללה) צורך מתח של 24 וולט ועלות החשמל בהפעלה אחת שלו מגיעה לכ- 5 סנט אמריקאי בלבד. משבר הקורונה העצים את החשיפה של בעלי הבריקה ליתרונות נוספים של המנקה האלקטרוני בכך שאפשר להם להמשיך ולתת מענה לבריקה באופן עצמאי, ללא סיוע חיצוני. השיקולים המובילים את מירב הלקוחות לרכישת מנקה אלקטרוני לניקוי הבריקה 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. שואבים בסיסיים (Basic Vacuum Cleaner/s) – בשלוש השנים האחרונות, התפתח מתוך שוק המנקים האלקטרוניים פלח שוק של שואבים בסיסיים לבריקה והוא מהווה להערכת החברה פלח שוק נבדל מתוך שוק הרובוטים. פתרון זה שזכה לצמיחה כמותית משמעותית מיועד בעיקר לשוק הבריקות העיליות (כגון בריכת INTEX), ומתאפיין בדרך כלל בכיסוי בריכה אקראי, ביכולת עבודה בעיקר בבריקות 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, בשנתיים האחרונות פלח השואבים הבסיסיים זוכה לצמיחה גבוהה. מגמה זו נשענת על שילוב של שני מאפיינים מרכזיים – האחד, תקופת הקורונה שהביאה איתה עלייה משמעותית בכמות הבריקות העיליות, והשני, היצע רחב מאוד של מנקים מבוססי סוללה, שמאפשרים מעבר של בעלי בריכות מפתרונות ניקוי זולים חליפיים (בעיקר פתרונות הברשה וניקוי ידניים ופתרונות Suction) למנקים בריכות אלקטרוניים 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 הבריקות הפרטיות נתונים בעולם להליכי תקינה האופייניים למוצרי יבוא במדינות השונות (לתווי התקן שקיבלה החברה, ראו סעיף 3.13.2 להלן). ככל שיגבר 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, הגבלת הגישה למידע שנאסף למורשי גישה בלבד, כיבוד רצונם של הלקוחות לשמירה על פרטיותם, הדרישה להסכמתם המודעת כי יאגר עליהם מידע וייעשה בו שימוש, זכותם לקבלת המידע שנאגר לגביהם, זכותם להישבח (להימחק מהמאגר), ונקיטת אמצעים הולמים על-מנת להבטיח כי מידע הנוגע להם לא ייחשף בשל כשלי אבטחה התקשוריות חוזיות שאינן מפוקחת, ומתן גישה והרשאות שלא לצורך.

בתוך כך, בשנת 2018 נכנסו לתוקף באירופה תקנות ה- GDPR (General Data Protection Regulation)⁵ 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.⁶

החברה מיישמת תקנות אלו בעזרת איפיון מערכות מתאימות לאבטחת מידע והטמעת תהליכי עבודה, נהלים, בקורות ואמצעים טכנולוגיים לשימוש נכון במידע הקיים ומניעת דליפת מידע. לפרטים נוספים אודות הערכות הסייבר של החברה ראו סעיף 3.19.18 להלן.

ביום 5 באוגוסט, 2024, אושר במליאת כנסת ישראל תיקון מספר 13 לחוק הגנת הפרטיות, מדובר על התיקון המקיף ביותר שנערך בחוק מאז חקיקתו לפני 43 שנים, התיקון לחוק יוצר מסגרת מעודכנת להגנה על מידע אישי ומחזק את הזכות לפרטיות בישראל, כך שתהיה קרובה יותר לתפיסה הנהוגה במדינות האיחוד האירופי. התיקון מעניק סמכויות פיקוח ואכיפה נרחבות לרשות הגנת הפרטיות ובתוכן סמכות להטלת קנסות משמעותיים על ארגונים. התיקון יכנס לתוקפו באוגוסט 2025, והחברה פועלת להטמעתו.⁷

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

מסורתית, שוק המנקים האלקטרוניים (רובוטים ושואבים בסיסיים) התאפיין במכירות שהתחלקו בין מכירות שהיוו חדירה לבריכות שעד אותה עת השתמשו בפתרונות ניקוי אחרים, ומכירות לצרכנים שרכשו בעבר רובוט, ולאחר תקופה החליפו. 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, עלייה בחשיפתם במגוון ערוצי המכירה ובעיקר בערוץ האונליין, והתגברות המודעות ליתרונות המנקה האלקטרוני באופן כללי ושל הרובוטים בפרט (בעיקר ביעילותם, באיכות הניקוי שלהם ובחסכון בזמן ונוחות השימוש) על-פני מוצרי ניקוי בריכה אחרים. בשנתיים האחרונות, וביתר שאת בשנה האחרונה ניכרת מגמה של האצה במעבר של צרכנים למנקה אלקטרוני. כמות הבריכות המנוקות על-ידי טכנולוגיה זו בעולם עדיין קטנה באופן יחסי, אך גדלה משנה לשנה באופן עקבי. בנוסף, ניתן לציין שתי מגמות שחלה בהן האצה משמעותית, האחת, עלייה משמעותית בביקוש הצרכני ובתמהיל מכירות מנקים אלקטרוניים מבוססי הסוללה, והשנייה, ניכרת מגמה של האצה במכירות ההחלפה לנוכח הגידול וחלקם בתמהיל המכירות של מנקים אלקטרוניים זולים המתאפיינים באורך חיים קצר משמעותית בהשוואה לתמהיל המכירות שאפיין את שוק המנקים האלקטרוניים בעבר.

פלח שוק החלפת המנקים האלקטרוניים מהווה פוטנציאל משמעותי עבור החברה שמשקיעה מאמצי שיווק ממוקדים כדי לוודא שכל מנקה שיוחלף בשוק ימוצה הפוטנציאל להחלפתו ברובוט

⁵ 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)

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 הנהוגת 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 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.

⁷ לרבות בכל הנוגע ליישום הנדרש של הנחיית הרשות להגנת הפרטיות מס' 1/2024 מיום 3 בספטמבר 2024.

של החברה. כמו כן הרבובטים של החברה שבשימוש בשוק מהווים פוטנציאל למכירת המשך של חלקי חילוף ומוצרים נוספים. השינויים בהיקף הפעילות מושפעים מחידושים טכנולוגיים שמציגים החברה ומתחריה בשוק, כמפורט בסעיף ה' להלן.

החברה מעריכה⁸ כי כמות הבריכות בעולם מסתכמת לכ- 30-31 מיליון בריכות פרטיות המותאמות לניקוי ע"י טכנולוגיה, וכ- 875 אלף בריכות ציבוריות. במהלך שנת 2024 המשיכה מגמת ההאטה בבניית בריכות חדשות המושפעת באופן מהותי מהסביבה המקרקעית הכלכלית, וכמות הבריכות החדשות שנבנו משקפת ירידה של כ- 25%-30% בהשוואה לאשתקד. יחד עם זאת, מרבית מכירות שוק המנקים האלקטרוניים הינה לבריכות קיימות, וזו מתאפיינת בצמיחה כמותית של שוק המנקים האלקטרוניים מעבר לצמיחת שוק הבריכות בכללותו. להערכת החברה, צמיחה זו, נשענת על המרה של בעלי בריכות למנקה אלקטרוני (רובוט, או שואב בסיסי), אך עדיין מרבית מהבריכות בעולם אינן משתמשות במנקה אלקטרוני ומהוות פוטנציאל לצמיחה עתידית. בראייה רב-שנתית רחבה, החברה מעריכה שהגידול הכמותי של שוק המנקים האלקטרוניים, צפוי להיות גבוה יותר מגידול ענף הבריכות בכללותו.

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

תעשיית הבריכות פועלת באמצעות שני ערוצי מכירות – ערוץ מקצועי (חנויות, רשתות, בוני בריכות וכיו"ב) וערוץ האונליין. בשנים האחרונות בעיקר בשוק המנקים בו פועלת החברה, הפך גם ערוץ נוסף, ה-Mass Market (רשתות כגון The Home Depot, Leroy Marlin וכיוצ"ב) לערוץ מתפתח בטריטוריות מסוימות.

מסורתית, מכירות החברה לערוצים השונים התבצעה בעיקר באמצעות מפיצים ובאמצעות חברות הבת בטריטוריות המרכזיות.

הערוץ המקצועי מהווה חלק משמעותי במכירות שוק הרבובטים, אך קיימת שונות בחלקו היחסי בכל אחת מהטריטוריות בהן פועלת החברה. כפי שתואר בסעיף 1.6 לעיל, ישנה מגמה כלל-עולמית של מעבר הדרגתי של לקוחות-קצה לרכישת מוצרים באונליין, וזו ניכרת גם בשוק המנקים האלקטרוניים. מגמה זו התגברה בשנים האחרונות בין השאר על בסיס עלייה במכירות בפלטפורמות כמו Amazon, ובשילוב עם גידול במכירות באתרי החברות היצרניות, קיימת מגמה של מעבר למכירה ישירה לצרכן הסופי. יחד עם זאת, לערוץ המקצועי חשיבות ייחודית בתעשיית הבריכות וניכרת השקעה של שחקנים שונים בערוץ המקצועי בפיתוח יכולות Omni Channel.

כמו כן וכפי שתואר בסעיף 1.6.8 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 3.16 להלן.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, בדבר השינויים בערוצי ההפצה ומשקלם היחסי בכלל זה, העלייה במגמת הרכישה באונליין, כניסתן של רשתות שיווק (Mass Market) לשוק זה,

⁸ יצוין כי הערכות אלו מתבססות על שילוב של אומדנים פנימיים והערכות של גורמים בתעשייה.

בדבר שימוש באסטרטגיית OMNI CHANNEL על-ידי מפיצים קמעונאיים, 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 המשך התפתחות ערוצי השיווק המסורתיים ואלו החדשים (אונליין ו-Mass Market) פוטנציאל המכירות בערוצים אלו, הערכת החברה לגבי יכולתה להמשיך ולנצל שינויים אלו בכלל ובפרט לגבי יכולתה להמשיך ולשווק באמצעות ערוצים אלו מוצרים מתאימים, כפי שהערכות אלו נעשו לתאריך דוח תקופתי זה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות בתחום הרכישות באינטרנט באמצעות רשתות השיווק, מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים ואת יכולתה לתת מענה במוצריה למגמות אלו. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת, ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט וברשתות השיווק והשפעתם על מחיר מוצרי החברה ועל יכולת מכירתם בערוץ זה או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה בשווקים אלו או בשל קשיים בהתארגנות לקראת שינויים אלו או בשל התארגנות טובה ו/או מהירה יותר של מתחרי החברה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.19 להלן.

ה. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות והשינויים החלים בהם

מיצוב החברה מבוסס על פיתוח וייצור מוצרים בעלי ביצועים, אמינות ושירות מצוינים, תוך-כדי חדשנות מתמדת ושמירה על מחיר תחרותי, מה שמתבטא בעוצמת המותג דולפין בעיני בעלי הבריכות, המפיצים והדילרים. פעילות זו, עם נוכחות אפקטיבית בכלל ערוצי המכירה המשמעותיים של מוצרים לבריכות, מערך הפצה, שירות ושיווק גלובלי ותרבות עסקית המבוססת על חתירה להענקת חוויה יוצאת דופן, מבדלים את החברה ממתחריה.

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, התווספות המנקים האלקטרוניים הבסיסים לשוק, התחזקות הרכישות באונליין ותגובת הלקוחות של החברה ומתחריה למוצריה הייחודיים, 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 קשיים בהתבססות הקבוצה בערוצי האונליין וה-Mass Market ומתן מענה לתחרות בערוץ זה ו/או בשל פגיעה בלתי צפויה בשירותיות החברה; או בשל השפעת שינויים לרעה בסביבה המקרקעית 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 3.19 להלן.

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

מסורתית שוק המנקים האלקטרוניים התאפיין בחסמי כניסה שהתבססו על שילוב של שני **אלמנטים** הקשורים זה בזה - הראשון, מומחיות, ידע וניסיון בפיתוח מוצר טכנולוגי ומכני, שמבצע פעולות ניקוי חכמות ואיכותיות מתחת למים, ובעיקר תוך שמירה על איכות ואמינות המוצר לאורך שנים, והשני, מכירות לצרכן סופי שהתבססו בחלקן המכריע על "הערוץ המקצועי"

של שוק הבריכות, קרי, חנויות/רשתות ייעודיות לשוק הבריכות ובוני בריכות. כפי שתואר בסעיף 2.1.1 לעיל, בשנים האחרונות התפתח מתוך שוק המנקים האלקטרוניים פלח שוק של שואבים בסיסיים אשר מאופיינים בביצועים מוגבלים, אורך חיים נמוך, ואיכות ואחריות מוגבלת. מנקים אלו אינם כוללים את היכולות הנפוצות ברובוטים, ולפיכך מחסומי הכניסה לפלח שוק זה הינם נמוכים באופן יחסי. בנוסף, מכירות מוצרים אלה ממוקדות בעיקר בערוץ האונליין וברשתות ההמוניות (Mass Market) וטווח המחירים של המוצרים בפלח שוק זה הינו נמוך ביחס לשוק הרובוטים. יחד עם זאת, ראוי לציין שתי מגמות היוצרות שינוי גם בשוק הרובוטים. כפי שתואר בסעיף 2.1.1 ד' ישנה מגמה של מעבר של לקוחות-קצה לרכישת מוצרים באונליין. מגמה זו מאפשרת גישה מהירה לצרכן הסופי, דרך פעולה זו צוברת תאוצה ע"י חלק מהשחקנים מהמזרח הרחוק, ובאה לידי ביטוי משמעותי יותר בשנים האחרונות. ערוץ האונליין מאפשר למתחרה חדש להיכנס בצורה מהירה יותר לשוק, אך לא מהווה קיצור דרך בהיבט של איכות המוצר, בניית מותג אמין ומוכר ומתן שירות גלובלי. יחד עם זאת, ניכרת השקעת מאמצים מצד המתחרים להשתפר משנה לשנה מבחינת היכולות הטכנולוגיות, מגוון המוצרים ואמצעי השיווק. להערכת החברה, קיים עדיין פער לא מבוטל באיכות, השירות, האחריות של מוצרי החברה למול התחרות בכלל, וזו מהמזרח הרחוק בפרט. בנוסף, מערך ההפצה לערוץ המקצועי בשוק הרובוטים, כבר מחזיקים מרכזי שירות (חלקי-חילוף, טכנאים מוסמכים ועוד) לתמיכה בבסיס הלקוחות הקיים, כך שמשמעות המעבר ליצרן חדש תהיה כרוכה למפיץ בתהליך יקר ולא מידי. שוק ההפצה באופן כללי מבוסס בהסתכלות כלל עולמית, ובמיוחד באירופה. פער זה מייצר סיכון מגודר לאובדן נתח שוק משמעותי באופן מהיר כתוצאה מכניסה של שחקנים חדשים לערוץ המקצועי, בו לחברה יש נוכחות משמעותית לאורך שנים.

החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ונערכת בהתאם, במישור החדשנות הטכנולוגית והעסקית, התפעול ושרשרת האספקה, בצמצום עלויות המוצרים, במישור השיווקי והאסטרטגי. 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 3.19 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 הכלוך המצוי בבריכה לפילטר מרכזי (Suction); ומנקים המופעלים באמצעות לחץ מים (Pressure). מרבית התחליפים האמורים מהווים חלק משמעותי (בכמות יחידות) בשוק מנקי הבריכות הפרטיות, בשל מחירם הנמוך יחסית לעומת הרובוטים. ברם, יעילותם ואמינותם בכלל נמוכה משמעותית לעומת רובוטים. בשנים האחרונות ניכרת מגמה עליית חלקם של המנקים האלקטרוניים על חשבון כל פתרונות הניקוי החלופיים. באשר לגודל שוק המנקים בכלל ולנתח השוק של החברה, ראו סעיף 2.1.6.

ח. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הפרטיות ושינויים החלים בו

החברה רואה לנגד עיניה תחרות בשני ממדים: ממד אחד הינו התחרות מול יצרני מנקי הבריכה הרובוטיים - השוק בו פועלת החברה מאז הקמתה ובו הסביבה התחרותית הפכה עצימה יותר בשנים האחרונות עם הרחבת הצעות הערך מצד החברות המתחרות והתווספות של מתחרים חדשים מהמזרח הרחוק. ממד שני הינו זה של יצרני מנקי הבריכה הלא-רובוטיים (ראו להלן סעיף 2.1.2), אשר מהווים מוצר חליפי למוצרים הרובוטיים, והמהווים חלק ניכר משוק המנקים של בריכות פרטיות בעולם כולו. בראיית החברה, בהינתן פוטנציאל השוק הנרחב, התחרות בתחום מסייעת בקידום סגמנט הרובוטים, האצת ההמרה של בעלי בריכות לפתרון הרובוטי, והפיכתו של שוק הרובוטים בטווח הבינוני ארוך לשוק עם מאפיינים כמותיים גבוהים מבעבר. מאידך, התחרות מאתגרת את החברה לשמור על מובילות שיווקית וטכנולוגית.

החברה עוקבת באופן מתמיד ובתשומת-לב רבה אחר התפתחות התחרות בשוק ומכינה עצמה למגוון תרחישים אפשריים, מתוך הנחה שהתחרות תתגבר. מוצרי החברה נהנים מתדמית ארוכת-שנים של מובילות טכנולוגית ואיכותית על-פני המוצרים המתחרים. מותג ה-"Dolphin" של החברה נהנה ממוניטין גבוה של איכות, אמינות, חדשנות ושירות בקרב חנויות ולקוחות סופיים.

בנוסף, כמתואר בסעיף 2.1.4 להלן, החברה השיקה 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.

2.1.2 מוצרים ושירותים

מאפיינים כלליים של מוצרי החברה

ככלל, רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות הינם מכשירים שתכליתם ניקוי על-פי תוכנית ניקוי ממוחשבת, המבוססת על אלגוריתם חכם המאפשר סריקה שיטתית של שטח ומתאר הבריכה. הרובוט סורק את רצפת הבריכה, 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 הבריכה – תלוי בדגם המכשיר) ויורד חזרה לרצפת הבריכה.

הניקוי כולל את הפעולות הבאות: הברשת הרצפה וקירות הבריכה המסירה מושבות חיידקים ואצות שאינן יורדות ללא הברשה; שאיבה ואיסוף הלכלוך, תוך סינון מי הבריכה ברמה מיקרונית. אופן פעולת הרובוט בתוך הבריכה מסייע לפיזור יעיל של כימיקלים בכלל, ואפקטיביות גבוהה יותר של הכימיקלים בפרט.

כל הרובוטים 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 משפחת ה-Liberty הפועלת ללא כבל, אלא על-ידי סוללה). חלק מהדגמים מאובזרים בשלט רחוק או ניתנים להיגוי ולשליטה בפרמטרים תפעולים באמצעות הטלפון החכם/האפליקציה, דבר המאפשר פיקוד על תנועת הרובוט ובחירת תוכניות ניקוי ייעודיות.

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 כולל בריכות בנויות בקרקע ובריכות עליות.

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 זה מזה באמצעות יכולות כגון: יכולת טיפוס על קירות הבריכה, הברשה אקטיבית של משטחי הבריכה, נפח ואיכות הסינון, מנועי הנעה ושאיבה, אורך הבל, 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 3.16 להלן).

ב. סוגי רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

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

ג. מותגים פרטיים

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

ד. שיתוף פעולה/ השקת קו מוצרים חדש

במהלך שנת 2024 השיקה החברה בשיתוף פעולה עם חברת Shenzhen Seauto Technologies Co Ltd (להלן: "סיאוטו") קו מוצרים חדש (הכולל מנקים רובוטים ושואבים בסיסיים) – מבוססי סוללה לטווח המחירים הנמוך-בינוני. קו המוצרים החדש מיוצר ע"י סיאוטו ונמכר בבלעדיות על ידי החברה (בטריטוריות המרכזיות בהן פועלת החברה) תחת מותג חדש - "Niya" (מותג בבעלות החברה) המביא הצעת ערך ייחודית לצרכן הסופי, שונה ממותג ה-"Dolphin". המודלים שיושקו תחת המותג החדש מרחיבים ומחזקים את הצעת הערך של החברה בתחום הרובוטים, ומוסיפים הצעת ערך בתחום של השואבים הבסיסיים, שבו החברה לא פעלה.

סיאוטו עוסקת בפיתוח וייצור מנקי בריכה אלקטרוניים ומשמשת כיצרן של קו המוצרים החדש. קו המוצרים שיימכר תחת המותג Niya עבר אפיין ובחינה של צוותי החברה והינו בלעדי לחברה. לפרטים נוספים ובכלל זה לגבי שיתוף הפעולה בין החברות ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 בפברואר, 2024 (אסמכתא מס' 2024-01-010217), המובא על דרך ההפניה.

ה. חלקי חילוף

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

ו. 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 (Mass Market) הכוללים רשתות 'עשה זאת בעצמך' וערוצים אינטרנטיים. 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 - ECCXI.
- בצרפת, משווקת החברה את מוצריה הן דרך חברת-הבת שלה – מיטרוניקס צרפת (MTFR) 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.
- באירופה החלה החברה גם 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.

ז. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

שוק המנקים האלקטרוניים חווה במשך למעלה מעשור צמיחה עקבית, בעיקר על בסיס צמיחה של שוק הרובוטים. בשנתיים האחרונות, הקשר הישיר בין הביקוש של הצרכן סופי לביקוש מצד המפיצים והדילרים מהיצרנים, המהווה חלק מהותי ממכירות החברה, השתנה בשל הצורך של המפיצים והדילרים להקטין מלאים שהצטברו בחלק אחרון זה של שרשרת ההפצה בנסיבות המתוארות בסעיף 1.6.4 לעיל (השפעותיה הישירות והעקיפות של מגפת הקורונה). שני גורמים נוספים שהשפיעו על היקף הביקוש משרשרת ההפצה הם עליית חלקו של ערוץ האונליין, ומזג אוויר קיצוני שגרם בשנתיים האחרונות לעונות בריכה קצרות באירופה וצפון אמריקה.

הסביבה המאקרו כלכלית בשנת 2024 שהתאפיינה ברמות אינפלציה וריבית גבוהות, ירידה בביטחון הצרכנים ובמוטיבציה. כל אלה השפיעו על מאפייני הביקוש של צרכן סופי שנטה, בשנת הדוח, להשקיע פחות במוצרי נוחות (Discretionary).

להערכת החברה, שוק המנקים האלקטרוניים המשיך לצמוח כמותית בשנת 2024, אך בעיקר על בסיס פלח השואבים הבסיסיים ובעיקר בערוץ האונליין.

החברה מעריכה כי בהסתכלות לשנים הבאות, שוק המנקים האלקטרוניים מתאפיין בפוטנציאל לצמיחה כמותית. צפי זה, מקורו בכמות הבריכות בעולם שעדיין אינן מצוידות ברובוטים, במגמת עליית המודעות ליתרונות הרובוט ובקצב ההסבה של בעלי בריכות לפתרון הרובוטי על-פני שיטות ניקוי אחרות. בנוסף, עם הגידול ב- Install Base של בריכות המשתמשות ברובוטים, גדל גם שוק ההחלפה (רובוטים ישנים שמוחלפים בחדשים). כמו כן, להערכת החברה, בהיבט של הפערים המהותיים שאפיינו את השנתיים האחרונות בין מכירות היצרנים לשרשרת ההפצה לבין הרכישות של צרכן סופי, פער שתכליתו התאמת רמות המלאים, הרי שפער זה הצטמצם וניתן לצפות לכך שהשפעת גורם זה תפחת.

המידע המובא לעיל, לגבי פוטנציאל צמיחת שוק המנקים האלקטרוניים והפערים שהופיעו בשרשרת ההפצה - 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 מגמות התפתחות ההיצע והביקוש בשוק זה והשלכות של המגמות המאקרו כלכליות בשנים האחרונות והתשתית לשינוי מגמה בהם, בהיבט המודעות ליתרונות הרבוט מגמת המעבר לרובוטים, ההתרחקות מהשלכות הקורונה וכיו"ב. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שישתנו טעמי הלקוחות ו/או בשל השפעות מאקרו כלכליות בלתי צפויות ו/או בשל פגיעה באמינות המנקים הרבובטים ו/או בשל קשיים ביכולת החברה לניצול פוטנציאל שוק זה בכלל ובפרט שוק האונליין ההולך וצומח או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.19 להלן.

ח. מגמות הצמיחה בהכנסות

צמיחה שנתית ממוצעת בהכנסות החברה מסגמנט זה בשיעור של 17.5% בשנים 2014 - 2019 (טרום משבר הקורונה), המשקפת סביבה תחרותית נוחה, 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 כ- 30% בהכנסות החברה מסגמנט זה.

שנת 2024 המשיכה את מגמת שנת 2023, בהיבט מאפייני ההצטיינות והמשך מגמת התאמת רמות המלאי בשרשרת ההפצה (להצטברות המלאים מימי הקורונה ולמצב המאקרו כלכלי), ומאפייני הביקוש של הצרכן הסופי (המושפעים מהיות הרובוטים Discretionary Products), והן בהיבט של התגברות התחרות; שילובם של כל אלה הובילו לירידה שנתית בשנת 2023 של כ- 2.2% ובשנת 2024 של כ- 20.9% בהכנסות החברה מסגמנט זה.

ט. שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה בשווקים העיקריים של מנקי הברכות הפרטיות

להערכת החברה, בטווח הבינוני-ארוך נתח המנקים האלקטרוניים (רובוטים ושואבים בסיסיים) בשוק פתרונות הניקוי לברכה יעלה באופן משמעותי. עלייה זו צפויה להוביל לכך שכמות המנקים האלקטרוניים המוחלפים מידי שנה תגדל. מכלול הגורמים הללו מובילים את החברה להעריך ששוק המנקים האלקטרוניים יגדל כמותית בקצב גבוה יותר מקצב צמיחת שוק הברכות. כאמור, להערכת החברה, החברה הינה המובילה ובעלת נתח השוק הגדול ביותר בשוק הרובוטים, אך השינוי בגודל השוק, מאפייני המוצרים ומאפייני התחרות, מייצרים הערכה שנתח השוק המהותי בו אחזה החברה בשוק עשוי לרדת. עם זאת, יישום החלטי של אסטרטגיית החברה – האצת פיתוח מוצרים חדשים בעלי מובילות טכנולוגית; שימת דגש על מבנה העלויות של החברה; מימוש הטרנספורמציה הדיגיטלית והתבססות כחברת Omni-Channel בדגש על מימוש מוצלח של פלטפורמות למכירה ישירה לצרכן סופי; שימור האחיזה בשווקים אסטרטגיים באמצעות חברות-הבת תוך התאמת אסטרטגיית ה- Go To Market; קידום שותפויות אסטרטגיות ובנית מותגים נוספים; קידום אסטרטגיית דיגיטלית דרך מוצרים חכמים ומחוברים; והרחבת הפעילות בשווקים שונים – הן בחצי הכדור הצפוני והן בזה הדרומי, כל אלה יאפשרו המשך מובילות של החברה וצמיחה עם התרחבות השוק כולו.

המידע המובא בסעיפים ז' ו- ט' 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, על הערכות החברה והבנתה את מגמות התפתחות ההיצע והביקוש בשוק זה בשנים האחרונות והתשתית לשינוי מגמה

בהם, בהיבט פוטנציאל המשך גידול תעשיית הבריכות באופן כללי, אטרקטיביות המנקים האלקטרוניים בכלל ובפרט המנקים הרובוטים, שיעור חדירתם בשוק, ההתרחקות מהשלכות הקורונה וצמצום מלאים בשרשרת ההפצה, כמו גם על הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשוק מוצרים זה על ממדיו השונים, תרומת חדשניות 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, בשל מהלכים שונים של מתחרים כגון: הורדת מחירים באופן קיצוני; שינויים במודל ההפצה; בשל שינויים לא צפויים בטעמי הלקוחות ו/או בשל פגיעה באמינות המנקים הרובוטים ו/או בשל שינוי נוסף ומשמעותי במפת המתחרים של החברה; השלכות שינוי מבנה בענף (כולל מיזוגים ורכישות); השתנות מעמד ומשקל השואבים הבסיסיים בשוק, שינוי בשערי החליפין; קשיים ביכולת החברה לניצול פוטנציאל שוק זה בכלל ובפרט שוק האונליין ההולך וצומח ו/או 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 3.19 להלן.

2.1.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים - מנקים לבריכות פרטיות

תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווה כ- 71.5% ממכירות החברה בשנת 2024.

2024		2023		2022		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
1,015,812	87%	1,344,320	91.5%	1,400,146	93.3%	רובוטים
146,525	13%	124,332	8.5%	100,812	6.7%	חלקי חילוף
1,162,337		1,468,652		1,500,958		סה"כ

2.1.4 מוצרים חדשים

בשנת 2023 החלה החברה לשווק משפחת רובוטים חדשה אשר פועלת ללא בבל, המכונה סדרת הליברטי. רובוטים ממשפחת הליברטי מכילים סוללה נטענת אשר מאפשרים פעולת הרובוט ללא חיבור למערכת, ושומרים על סגולותיהם ויתרונותיהם של רובוטי הדולפין.

טעינת סוללת הרובוטים במשפחת הליברטי שהושקה בשנת 2023 מתבצעת מחוץ לבריכה בטכנולוגיה אינדוקטיבית המהווה פתרון בטיחותי ואיכותי.

בשנת 2025 החברה תשיק רובוט נוסף ומתקדם בסדרה, Liberty 600, אשר מיועד לסגמנט המחיר הגבוה ומציע יכולות טכנולוגיות ויתרונות משמעותיים לבעל הבריכה.

בשנת 2024 החברה השיקה מוצר רובוטי חדש הנקרא סקימי (Skimmi), הנותן פתרון רובוטי ייחודי לניקוי פני המים בבריכה. "סקימי" הוא רובוט המתנייד על פני מי הבריכה, תוך שהוא אוסף את

הלכלוך הצף על פני המים לתוך תא פילטר פנימי. זהו רובוט הפועל 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 ומשלים לרובוט ניקוי הבריכה, הוא מהווה פתרון לאחד הצרכים המשמעותיים של בעלי בריכות (ניקוי פני המים) שהחלה לקבל מענה בשנים האחרונות ומהווה סגמנט הזוכה לביקוש ושיעורי צמיחה נאים.

החברה ממשיכה במאמצי פיתוח של טכנולוגיות שתאפשרנה המשך ייעול ניקוי הבריכה באמצעות הרובוט ושיפור חווית המשתמש, הרחבת הפתרונות באמצעות הרובוט בכלל, וכמענה לצרכים של בעלי הבריכות, כפי שהם עולים בסקרים. במסגרת זאת, החברה מצויה בשלבי פיתוח מתקדמים של רובוטים נוספים ומתקדמים אשר יושקו בשנים הקרובות.

בשנת 2024 השיקה החברה בשיתוף פעולה עם סיאטו קו מוצרים חדש (הכולל מנקים רובוטים ושואבים בסיסיים) – מבוססי סוללה לטווח המחירים הנמוך-בינוני תחת המותג "Niya" המביא הצעת ערך ייחודית לצרכן הסופי, שונה ממותג ה-"Dolphin". המותג החדש מרחיב ומחזק את הצעת הערך של החברה בתחום הרובוטים, ומוסיף הצעת ערך בתחום של השואבים הבסיסיים, שבו החברה לא פעלה (להרחבה ראו סעיף 2.1.2 ד' לעיל).

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 שישתברר 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 3.19 להלן.



2.1.5 צבר הזמנות

צבר ההזמנות של מנקי בריכות פרטיות ליום 31 בדצמבר, 2024 הסתכם לסך של 96,246 אלפי ש"ח, לעומת הזמנות בסך של 216,786 אלפי ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2023, המשקף ירידה של כ-56% בצבר ההזמנות למוצרי החברה בתחום זה, יחסית לאשתקד.

בשנת 2025, על בסיס הסכמות עם שותפים עסקיים, החברה מתחילה לממש את הנדבך האסטרטגי של מעבר למכירות ישירות לצרכן סופי (DTC), דרך פלטפורמות שונות הן בצפון אמריקה והן באירופה. מהלך זה מקבל, ביתר שאת לתוך שנת 2025, ביטוי בשינוי בתמהיל ועיתוי ההכרה בהכנסות בין הרבעונים על פני השנה, כך שמכירות טרום עונה למפצים שנרשמו בעבר כצבר וקיבלו ביטוי בעיקר בהכנסות רבעון רביעי וראשון (של השנה העוקבת) קטנות. מנגד, מימוש מכירות אלו על ידי החברה לצרכן סופי בתוך העונה צפוי בין היתר לתרום לגידול ברווחיות רבעונים שני ושלישי (מכירות אלה, מטבע הדברים אינן נרשמות כצבר). שינוי זה, בשילוב עם המשך שמרנות במדיניות הצטיידות המתבטאת בהזמנות תכופות ומצומצמות מובילה לירידה בצבר ההזמנות. יחד עם זאת, ירידה זו אינה משקפת בהכרח כבעבר מגמות במכירות השנתיות לנוכח הצפי להתגברות הרכישות השוטפות בערוצי האונליין במהלך שנת 2025.

הטבלה להלן מציגה את השתנות צבר ההזמנות ב-6 שנים האחרונות ואת חלקו מתוך סך ההכנסות השנתיות ממכירות של רובוטים לבריכות פרטיות.

תאריך	צבר הזמנות	% שינוי ביחס לשנה הקודמת	שיעור מתוך המכירות השנתיות בסגמנט
31/12/2019	175,240	12%	19.2%
31/12/2020	302,410	73%	25.4%
31/12/2021	697,313	131%	46.5%
31/12/2022	414,109	(-41%)	28.2%
31/12/2023	216,786	(-48%)	18.7%
31/12/2024	96,246	(-56%)	

במסגרת זו, ניתן לראות בעיקר את השינוי במדיניות ההצטיידות טרום תקופת הקורונה (2019), בתוך תקופת הקורונה (2021), והיציאה מתקופת הקורונה והשפעת עליית שיעור הריבית (2022 ו-2023). כאשר כאמור, רמת הצבר בשנת 2024 משקפת הן את המשך מדיניות ההצטיידות השמרנית והן את המעבר של החברה למכירות ישירות לצרכן סופי.

צבר ההזמנות נכון ל-16 למרץ, 2025 הסתכם לסך 122,306 אלפי ש"ח לעומת צבר של 192,545 אלפי ש"ח ב-17 למרץ, 2024.

התפלגות צבר ההזמנות באלפי ש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2024	צבר ההזמנות ליום 31.12.2023	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 16.3.2025
90,785	132,763	רבעון ראשון	64,289
2,408	83,083	רבעון שני	49,441
769	938	רבעון שלישי	8,117
2,284	2	רבעון רביעי	459
96,246	216,786	סך הכל	122,306

2.1.6 מאפייני התחרות

החברה בוחנת את מפת התחרות בשוק פתרונות הניקוי המהווים תחליף לשוק העיקרי בו פועלת לתאריך הדוח החברה- שוק הרובוטים. בד ובד פועלת החברה להוספת הצעות ערך בתחום השואבים בסיסיים תחת המותג Niya.

בשוק הרובוטים התחרות מאופיינת בשנים האחרונות בכניסה של מתחרים חדשים, מהמזרח ברובם, אשר מתאפיינים בהרחבת הצעת הערך והשקעות משמעותיות בשיווק דיגיטלי בזירות המסחר באונליין וברשתות חברתיות ונכחות בערוצי ה-Mass Market. מתחרים אלה, חדרו לשוק בעיקר עם הצעות ערך בטווח מחירים נמוך. יחד עם זאת, להערכת החברה, ניכרת מגמה של הרחבת הצעות הערך של מתחרים אלה גם לפלחים יקרים יותר.

לסיכום, שוק הרובוטים מתאפיין בעלייה בעצימות של הסביבה התחרותית:

1. עלייה בכמות המתחרים, בכמות הצעות הערך.
2. עלייה בהשקעות בשיווק דיגיטל וברשתות חברתיות.
3. נכחות המתחרים בערוצי ה-Mass Market.
4. עלייה בקצב הפיתוח והשקה של מוצרים חדשים וחדשניים.
5. הגברת מאמצי התחרות לערוצי ההפצה המקצועיים.

מכלול מאפייני התחרות המתוארים לעיל בשילוב עם השלכות המצב המקרו הכלכלי, נכון למועד הדוח, על רמת ומאפייני הביקוש מתבטאים בתמהיל מכירות שמשקף ירידה במחיר הממוצע לרובוט.

א. יצרנים עיקריים נוספים של מנקים אלקטרוניים לניקוי בריכות פרטיות

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימות בעולם חמש חברות עיקריות ועוד מספר מתחרים קטנים יותר, המייצרים מנקים אלקטרוניים לניקוי בריכות פרטיות כדלקמן:

1. Fluidra S.A (להלן: "Fluidra") - פועלת בתחום הרובוטים בעיקר על בסיס הפעילות הגלובלית של חברת Zodiac Pool Systems LLC (להלן: "Zodiac") תחת המותג Polaris. Zodiac תחת המותג Polaris מייצרת ומשווקת גם מנקי Suction ו-Pressure.

2. חברת Winny Industries Tianjin Wangyuan (להלן: "Winny") - יצרן סיני המוכר מנקים אלקטרוניים בעיקר תחת המותג Wybot, ואשר מתמקד במגוון ערוצים ובתוכים בערוץ האונליין וברשתות המוניות. תחת המותג Wybot קיימים מגוון מוצרים, בעיקר מבוססי

סוללה, והיא פועלת הן בפלח השוק של השואבים הבסיסיים והן בפלח השוק של הרובוטים תוך הרחבה של קשת הרובוטים.

3. חברת Shenzhen In-Link Intelligence Innovation Company Limited הרשומה בסין ומהווה חלק מקבוצת Aiper (להלן: "Aiper"), פועלת באופן משולב כיצרן וכחברה המשווקת מנקים אלקטרוניים תחת המותג Aiper. חברה זו משקיעה משאבים בשיווק גלובלי תוך חתירה לבניית מותג חזק בעולם הבריכה. ל-Aiper קיימים מגוון מוצרים, בעיקר מבוססי סוללה, והיא פועלת בפלח השוק של שואבים בסיסיים, אך גם בפלח השוק של הרובוטים, בו נראה שהחברה משקיעה מאמצים להציג רובוטים בקטגוריות מחיר גבוהות יותר.

4. BWT AG (להלן: "BWT") - משווקת רובוטים בעיקר באירופה באמצעות Aquatron Robotic Technology Ltd. (להלן: "Aquatron"), יצרנית רובוטים ישראלית ובאמצעות שת"פ עם degrii יצרן סיני.

5. חברת Xingmai Innovation - חברה יחסית חדשה שנוסדה ביולי, 2022, המייצרת ומשווקת רובוטים לניקוי בריכות שחייה בעיקר בפלח הפרימיום תחת המותג Beatbot. החברה שהחלה את פעילותה בעיקר בערוץ האונליין בצפון אמריקה, ומתכננת להתרחב לטריטוריות משמעותיות נוספות דרך ערוצים מקוונים ובלתי מקוונים.

בנוסף למתחרים המוזכרים לעיל, ישנם עוד מספר יצרנים נוספים אשר חלקם מייצרים בסין. לאור הצטברות של מספר מאפיינים הקשורים בערוצי המכירה והתמהיל ביניהם, נוצר קושי באיסוף מידע אמין על היקף המכירות הכולל והתפלגותו בין היצרנים השונים כפי שהדבר התאפשר בערוצי ההפצה המסורתיים. על מאפיינים אלה נמנים -

- עלייה משמעותית במספר החברות הפועלות בשוק שהתרחשה בשנתיים האחרונות וביתר שאת, בשנה האחרונה.
- השינוי בתמהיל המכירות בערוץ האונליין, במסגרתו ניכרה בשנת 2024 עלייה משמעותית במכירות של חלק מהיצרנים באמצעות מכירות בערוצים ישירים ובאתרי האינטרנט שלהם.
- בשוק הרובוטים שהתאפיין מסורתית בהתבססות, בחלקו המכריע, על ערוץ ההפצה המקצועי, חלה עלייה מהותית בתמהיל מכירות האונליין וה-Mass Market.
- הפער בין מכירות החברות היצרניות למערך ההפצה (Sell In) לבין מכירות מערך ההפצה ללקוחות סופיים (Sell out/Sell Through), שמהווה את הפרמטר הנדרש למדידה.

לפיכך, לאור מאפיינים אלו, החברה מרגישה כי אין ביכולתה לאמוד כמותית באופן מהימן ובצורה מספקת את נתחי השוק הכמותיים של כל אחד מהמתחרים בשוק. אולם, להערכת החברה, היא ממשיכה להחזיק בעמדת מובילות ובנתח השוק הגבוה ביותר בשוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, אם כי חלקה בשוק נשחק בשנה האחרונה, לנוכח מאפייני הביקוש התחרותי בשוק.

ב. שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

החברה ממוצבת כמובילת שוק בביצועים ובאיכות מוצריה, בחדשנות ובאיכות התמיכה הטכנית בלקוחותיה. החברה פועלת בהתאמה מתמדת לשינויים בצרכי הלקוחות, מרחיבה את פעילותה לקהלי יעד חדשים, במיוחד דור המילניום, באמצעות פיתוח מוצרים בטווחי מחירים

אטרקטיביים יותר. החברה מחזקת את נוכחותה בערוצי המכירה המקוונים, משקיעה משמעותית בעיצוב חדשני, ומובילה את השוק עם חידושים טכנולוגיים ייחודיים שטרם נראו אצל המתחרים. 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, ייחודיות ובידול - מנקודת המבט של הלקוח הסופי, הדילר והמפיץ. ייחודיות 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 ייחודית 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, כפי שתואר החברה פועלת ישירות גם במכירות באונליין, בעיקר בהתבסס של ECCXI.

בנוסף, עובדת החברה עם טובי המפיצים בשוק (בכל הטריטוריות) שנים רבות, עם רמת נאמנות גבוהה ביותר. הקשר מחוזק על-ידי מערכת יחסים ותרבות עסקית ייחודית ומערך שירות ותמיכה לקוחות מתקדמים מבחינה טכנולוגית, לרבות מבחינת תשתית מיחשובית.

החברה שיכללה בשנים האחרונות את יכולותיה בעבודה מול ערוצי המכירה האינטרנטיים בהיבטים של נראות דפי המכירה, כלים אנליטיים ליהוי מגמות צרכנים וקשרי מסחר, שביחד מהווים יתרון תחרותי בערוץ מכירה זה ואף רכשה את אחד משחקני המסחר המקוון הגדולים בארה"ב - ECCXI, והחלה למנף את יכולותיו גם בשוק האירופאי באמצעות הקמת חברת אקסי אירופה.

כמתואר בסעיף 2.1.4 החברה השיקה 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.

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, 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 3.19 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 וגם שוק זה חווה בשנתיים האחרונות שינויים הקשורים בהשפעות מאקרו כלכליות ובהשפעות היציאה ממשבר הקורונה. (לאורך זמן, להערכת החברה זהו שוק שהצמיחה בו נעה בטווח של כ- 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 לנקות 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 3.13.2 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 הייתה גבוהה יחסית, כתוצאה מסיומו של משבר הקורונה והסרת המגבלות על התקלות.

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 הרבובטים 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 הרבובטים לניקוי הבריכות הציבוריות הוא כ- 46%-50%. כמוסבר לעיל, אמינות המכשיר, יכולת איסוף הלכלוך והשירותים הם המפתח להצלחה במכירת רבובטים 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 ייעודיים 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 ECCXI.

בנוסף לכך, החברה משפרת באופן מתמיד את ביצועי הרבובטים שלה ואמינותם לשוק זה על-מנת לאפשר סריקת בריכות ביעילות מקסימלית, בזמן מינימלי ובמינימום תקלות. כך למשל, הרבובטים 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 לרבובטים אפשרות 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 הרבובטים על שפת הבריכה. החברה 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 היחידי לרבובט בתחום זה הינו ניקוי ידני. הניקוי הידני מתאפשר בבריכות שרוחבן אינו עולה על 20 מטר. אם רוחב הבריכה גדול יותר, אזי מירב הסיכויים שיירכש רבובט לביצוע המשימה. כמו-כן, איכות הניקוי הידני תלויה במיומנותו ובאופן התנהלותו של המנקה, שתדיר

משאירה את הברכה ברמת ניקיון נמוכה. להערכת החברה קיימת מגמה חיובית אך איטית, של גידול בשיעור הברכות הציבוריות בכל הגדלים המנוקות על-ידי רובוטים.

ז. מבנה התחרות בתחום מנקי הברכות 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 ומרכז בעיקר בשוק האירופאי.
- Zodiac-i Aqua Products בבעלות Fluidra בפלח הבינוני והנמוך.

כאמור לעיל וכפי שיפורט בהמשך, לחברה מגוון דגמים המותאמים לכל פלח בשוק הברכות 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 הברכה 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 (WAVE 150, 200, 300) וה-2X2. דגמים אלו הינם בגודל כפול מרובוט לברכה 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 האחריות.

הדגמים העיקריים של הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות:

- WAVE60, 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.

- WAVE 120, 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 ו' 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 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 ושיוק. 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 כדי להתמודד עם אתגרים 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 לייתר 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 וכו') 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 הנתפסים 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 3.19 להלן.

2.2.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה כ- 6% ממכירות החברה בשנת 2024. הכנסות מכל קבוצת מוצרים – מנקים לבריכות ציבוריות:

2024		2023		2022		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
81,142	79%	92,550	84%	78,559	81%	רובוטים
21,347	21%	18,231	16%	18,057	19%	חלקי חילוף
102,489		110,781		96,616		סה"כ

2.2.4 מוצרים חדשים

בשנת 2023 החברה החלה לשווק רובוט WAVE 90i אשר מיועד למגזר הבריכות הציבורי עד 20 מטר אורך ומכיל יכולות IOT אשר מאפשרות שליטה ברובוט דרך אפליקציה ייעודית ומתן שירות 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, 2024, הסתכם לסך של 9,149 אש"ח, לעומת 4,343 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2023, דהיינו – עלייה של 111%. הגידול נובע בעיקר מעיתוי אספקות והזמנות בין הרבעונים.

ב. נכון ליום 16 למרץ, 2025, הסתכם צבר ההזמנות לסך של 9,350 אש"ח, לעומת צבר של 10,136 אש"ח ב-17 למרץ, 2024.

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

התפלגות צבר ההזמנות למנקי בריכות ציבוריות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2024	צבר ההזמנות ליום 31.12.2023	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 16.3.2025
8,704	3,879	רבעון ראשון	5,518
42	464	רבעון שני	3,670
119	-	רבעון שלישי	162
284	-	רבעון רביעי	-
9,149	4,343	סך הכל	9,350

2.2.6 תחרות

א. להערכת החברה, חלקה בשוק העולמי בשנת 2024 עמד על כ-50%-46% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות⁹.

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, 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:

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-Zodiac - בבעלות הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח.

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.

3. Mariner 3s AG - חברה שוויצרית שהינה הוותיקה בתחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות. 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

⁹ 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.

הצרפתי בעיקר. בנוסף, ל- Hexagone קיימים ערוצי הפצה בין היתר בארה"ב, באיטליה, בגרמניה ובאוסטרליה, על-מנת למכור ולתמוך במוצר ישירות בטרטוריות אלו. 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:

נתח השוק בתחום	החברה
46-50%	מיטרוניקס
15-17%	Mariner
21-23%	Hexagone
6-8%	Fluidra
5-9%	אחרים

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 ייחודיות, 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:

	בריכות בית מלון Wave 60 Wave 80 Wave 90i Wave 100 Dolphin PRO X
	בריכות מוסדיות עד 35 מ' Wave 140 Wave 150 Wave 120 Dolphin 2x2
	בריכות מוסדיות עד 40 מ' Wave 200 XL
	בריכות מוסדיות אולימפיות עד 60 מ' Wave 300 XL

2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

2.3.1 מידע כללי על תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות:

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פעילות זה כולל שלושה תתי-תחומים:

- (1) **אזעקות לבריכות פרטיות ומערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות.**
 - (2) **כיסויים אוטומטיים** לבריכות פרטיות, המקנים אמצעי בטיחות, הגנה בפני לכלוך, והאטת אידיוי מים ואיבוד כימיקלים.
 - (3) **מוצרים נלווים לבריכות-שחייה, הכוללים:**
 - (א) מגוון רחב של מוצרים לבריכות ולסביבת הבריכה, אותם החברה לא מייצרת או מפתחת, אך עוסקת במסחר סיטונאי (Wholesale) או קמעונאי (Retail) שלהם על-ידי חברות-הבת.
 - (ב) פיתוח מוצרים חדשים - כחלק מאסטרטגיית החברה המפורטת בסעיף 3.16, פועלת החברה בשנים האחרונות לפיתוח וייצור של מערכות ופתרונות מתקדמים לבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה.
- להלן פירוט לגבי כל אחד מתתי התחומים:

(1) **אזעקות לבריכות פרטיות ומערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות**

תת-תחום זה מתחלק לשניים, כדלקמן:

- **מוצרי האזעקות לבריכות פרטיות;** דהיינו, מוצרים המיועדים להתריע על כניסה לא מבוקרת של ילדים ותינוקות אל הבריכה (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2'א' להלן) וכבאלו, הם נתונים לאסדרה שלטונית. החברה לא מתכננת להשקיע בפיתוח מוצרים חדשים לתחום זה ותתמקד במכירות של המוצרים הקיימים בעיקר בצרפת.
- **מערכות בינה מלאכותית 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 ברוחב לגופים מוניציפליים בתהליך מכירה ארוך המחייב צוות מכירה ייעודי. החברה (באמצעות חברת-הבת MTFR) הייתה הראשונה בעולם לפתח ולמכור מוצר מעין זה, שהינו עתיר בטכנולוגיות משולבות תוכנה וראייה מלאכותית ונחשבת למובילה עולמית בתחום זה.

(2) **כיסויים אוטומטיים**

מוצרים אלו מיוצרים ומשווקים על-ידי חברת-הבת בצרפת MTFR. מוצרים אלו משלבים בטיחות מניעתית, שמירת חום המים, מניעת חדירת לכלוך, חסכון בשימוש בכימיקלים ונוחות המושגת באמצעות התקנת כיסוי על-פני הבריכה. מוצרים אלו מחייבים התקנה על-ידי מתקין מקצועי בבריכה עצמה.

באופן כללי זהו תחום בו מתוקף מאפייני השוק והמוצר, החברה ממוקדת בשוק הצרפתי בו לחברה מפעל ייצור. היקף הפעילות בתחום מושפע בעיקר מהיקף בניית הבריכות בשוק הצרפתי ובמידה מסוימת גם במצב המאקרו כלכלי במדינה. לפיכך, בשנת הדוח היקף פעילות ורווחיות תחום הכיסויים הצטמצם יחסית לשנים 2021-2023.

התחרות בצרפת בתחום זה גבוהה ומאופיינת במספר שחקנים גדולים. כחלק מההתמודדות עם התחרות הן מבחינת המחיר והן מבחינת הצעת ערך נוסף וכניסה לסגמנטים נוספים, החברה השיקה שלושה מוצרי כיסויים חדשים. תחום זה נהנה

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.

(3) מוצרים נלווים לבריכות שחייה

(א) מכירת מוצרים בתת התחום -

המוצרים הנלווים אותם מוכרת הקבוצה הינם מוצרים לתחום בריכות השחייה אותם החברה מפיצה באמצעות חברות-הבת והחברות הבנות שלה.

בין מוצרים אלה נמנים כיום:

- I. תערוכת זכוכית אקטיבית לפילטרים.
- II. חברת הבת 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.
- III. ECCXI אשר פועלת בעיקר במכירה קמעונית של מגוון רב של מוצרים וחלקי חילוף לבריכות שחייה במספר חנויות למסחר מקוון בשוק האמריקאי.
- IV. חברת הבת של MTAU - Focus העוסקת בעיקר במכירה של כימיקלים ופתרונות תוכנה לניהול עסקי של חנויות לבריכות וספא בשוק האוסטרלי. Focus הינה ספקית מובילה של כימיקלים לבריכות שחייה באמצעות מכירות לחנויות עצמאיות ורשתות מתמחות בשוק הבריכות והספא באוסטרליה וניו-זילנד. בנוסף, Focus מספקת לחנויות פתרון תוכנה - Liqua - המפותח על ידה ונמצא בבעלותה. התוכנה מיועדת לסייע ללקוחות Focus בניהול עסקיהם והמודולים הבולטים בה כוללים ניהול של בסיס הלקוחות, מערכת שיווק וקשרי לקוחות, מערכת לניהול בדיקות המים של הלקוחות בחנות ומתן המלצות לטיפול, ומערכת כוללת לניהול פעילות השטח של טכנאי הבריכות שעוסקים בתיקונים ותחזוקה שוטפת של בריכותיהם של לקוחות הקצה. באמצעות חברה זו והתוכנית הייעודית שלה, MTAU מצפה לחזק את הקשר עם לקוחותיה.

(ב) פיתוח מוצרים בתת התחום -

- I. החברה מתמקדת בפיתוח קו מוצרים המשלבים חישה ובקרה של המים, תוך שימוש מבוקר בטכנולוגיית החיטוי באוזון וכלורניצה, עם ייחודיות של הצעת ערך הכוללת שימוש במינרלים מים המלח.
- II. בקו מוצרים זה משולבות יכולות אשר פותחו בחברה תחת פעילות הפיתוח בגזרת טכנולוגיות מים בשנים האחרונות, קרי שילוב יכולות חישה של מי הבריכה, טכנולוגיית עיבוד נתונים בענן, טכנולוגיות מבוססות בינה מלאכותית (AI) ואלגוריתמיקה מתקדמת, אשר תיתן מענה מלא לחיטוי וניהול מי הבריכה ומיועדת לבריכות פרטיות.
- III. החברה פיתחה אלגוריתמיקה ייחודית הנסמכת על חיישנים שונים ומבצעת תהליכי אופטימיזציה מבוססי AI לטובת הפעלה חכמה של מכשיר החיטוי אשר תתבטא בחיסכון בכימיקלים ואנרגיה.
- IV. המערכת תכלול אפליקציה ייעודית להנגשת המידע הרצוי לגבי תפקוד המערכת וכלל היישומים בבריכה לניהול מיטבי.

- V. המערכת תותקן לצד מערכות הברכה הקיימות (המשאבה והמסנן החיצוניים) ותשדר נתונים לטלפון החכם של בעל הברכה.
- VI. 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.
- VII. בשנת 2024 הושק באוסטרליה, מוצר ראשון בקו מוצרים זה ה- OSV2, פתרון לחיטוי מי הברכה המשלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית חיטוי באמצעות כלורינוטר ואוזון (גם בהמשך לרכישת פעילות שביצעה MTAU מאז ב-2020), אשר פותח ומיוצר ב-MTAU.
- VIII. במהלך שנת 2025 החברה מתעתדת להשיק (בטא לקוחות) מוצר נוסף, OSV3, אשר ישלב יכולות שפותחו במחלקת טכנולוגיות מים בחברה בישראל יחד עם יכולות המוצר שמיוצר כיום על ידי MTAU ואשר יכלול הצעת ערך רחבה יותר המשלבת את טכנולוגיות החיטוי למי הברכה (אוזון וכלורינציה) יחד עם יכולות בינה מלאכותית, עיבוד בענן ואלגוריתמיקה מתקדמת אשר צפויה להקל על הטיפול במי הברכה.

המידע המוצג לעיל לגבי תוכנית ופעילות החברה לפיתוח מוצרים בתחום ניטור, הבקרה וטיפול במי הברכה 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 ו/או תוכניתה לגבי המשך פיתוחם, לרבות משיקולים ניהוליים ו/או תקציביים שונים, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.19 להלן.

החברה בוחרת בדקדקנות את המוצרים בתת-תחום המוצרים הנלווים אותם היא שוקלת להפיץ או לפתח כאמור, כך שיתאימו לאסטרטגיה השיווקית שלה, לסינרגיה 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 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 2024 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. החברה עומדת בתקן זה ומעבר לדרישותיו. תקן ISO בינלאומי נוסף בתחום ISO/WD 20288 נמצא בהליכי פיתוח. האימוץ של תקן ISO20380 והטיטה 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 באמצעות המשך הפצת מוצרי בטיחות לבריכות (בעיקר בשוק המרכזי בצרפת). כמו-כן, ממקדת החברה את פעילות הפיתוח שלה בתחום זה בפיתוח פתרון לחיטוי מי הבריכה בעזרת טכנולוגיית אוזון וכלורינוטור 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 2024 בכ- 6.8 מיליון ₪ הוצאות מו"פ, נטו וכ- 8.1 מיליון ₪ השקעות ועלויות שהווננו.

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 ללא מטרות רווח. כמובילת השוק בתחום, החברה פועלת להרחבת השוק באמצעים שונים - חדירה לטריטוריות חדשות כגון מדינות באסיה; הוספת כוח מכירות ישיר בטריטוריות דוגמת סקנדינביה; 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 בפרויקט גדול בסינגפור. לאחר תהליך הפיילוט אשר עבר בהצלחה, התקינה החברה 19 מערכות מאז 2019 ו- 4 מערכות נוספות נמצאות בשלבי התקנה נכון למועד הדוח.

בכך הופכת סינגפור לטריטוריה הראשונה אשר מתקינה את מערכת ה- Poseidon בכל בריכות השחייה האולימפיות 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 ייעודי 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. 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 מפתחת מוצרים טכנולוגיים חדשניים 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 ותערוכות) 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 דוח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד כתוצאה משינוי כיוון בתמהיל המוצרים של החברה, עליהם תחליט החברה, לרבות משיקולים ניהוליים ו/או תקציביים שונים. 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 3.19 להלן.

ו. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של התחום ושינויים החלים בהם

תת-תחום האזעקות לבריכות פרטיות, אמנם מתבסס על פטנטים של MTFR, אך החסמים העיקריים הינם 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. להערכת 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 לייצור במדינות המזרח הרחוק למשל, ושיווקו באירופה.

ז. תחליפים למוצרים בתחום ושינויים החלים בהם

לעניין אזעקות לבריכות פרטיות - קיימים מוצרי בטיחות מניעתיים כמו גדר וכיסוי אוטומטי, שהם יקרים ויעילים יותר לעומת האזעקה, שהינה מוצר בטיחות התרעתי זול יחסית. לכן השימוש באזעקה 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 הברכה.

ח. מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו

בעוד שבתחום האזעקות 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 הפתרון לחיטוי מי הברכה 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. ומשכך פועלת החברה לפתח טכנולוגיות ופתרונות ייחודיים אשר יאפשרו לה להציע ערך מוסף.

לעניין סעיף ז' ו- ח' 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 האזעקות לבריכות פרטיות: מוצרים אלו מותקנים סמוך לפני המים ו/או על שפת הברכה ומפעילים אזעקה בכל פעם אשר מאותר גוף (בעל משקל מסוים) הנופל למים בשעה שהברכה אמורה להיות ריקה ממתרחצים. המכשיר פועל באמצעות אנליזה מתוחכמת המבוצעת על-ידי חישת גלים עיליים ותחתיים במי הברכה. הייצור של האזעקות נעשה במפעלה של החברה בישראל והמותג של MTFR באזעקות 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. מערכת ה- Poseidon משלבת יכולות בינה מלאכותית (AI) ותוכנה מתקדמת לניתוח תמונה, עם מערכת מצלמות משוכללת, מעל ומתחת לפני המים, המאפשרת כיסוי כל נפח מי הברכה. המערכת מאפשרת לזהות ולמקם בתוך שניות בודדות שוחים בבריכה המצויים במצוקה. המוצר הינו ייחודי ומוביל בשוק. התקנות מסחריות שלו החלו בשנת 2002 והוא מופעל 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 הברכה.

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 הבריקה, על הטמפרטורה שלה, חוסכים בשימוש בכימיקלים על-ידי הפחתת אידויים וגם מונעים אפשרות לטביעה בבריקה 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. פתרון לחיטוי מי הבריקה: מוצר זה משלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית כלורניציה ואוזון ונמכר בשוק האוסטרלי בשלב זה. דור העתיד של מוצר זה נמצא בשלבי פיתוח.
2. קו מוצרים בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריקה: למאפייני מוצרים אלו (המצויים כאמור בשלבי פיתוח) ראו 2.3.1 א. (3) לעיל.

ה. שווקי המוצרים (שווקים עיקריים)

האזעקות לבריקות-שחייה פרטיות נמכרות בעיקר בצרפת, שם קיימת חקיקה לבטיחות בריכות פרטיות. מערכות לגילוי טביעה נמכרות בעיקר באירופה ובמזרח הרחוק. כיסויי בריכה נמכרים בעיקר בצרפת. 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 לבריקות פרטיות החשופות לשינויים ברגולציה של כל מדינה, ולשינויים בכמות הבריקות החדשות שנבנות בכל שנה. כמו-כן, יכולת הצמיחה בתחום האזעקות לבריקות ציבוריות (ה-Poseidon) מוגבלת בשל חסם המחיר. בהיות מוצרי תת-תחום זה חלק מהמוצרים הכלליים לבריקות-שחייה, מושפע הביקוש להם גם משינויי אקלים עליהם עמדנו. כמו-כן, חשופים מוצרי התחום ליתר הסיכונים שהחברה חשופה להם כמפורט בסעיף 3.19 להלן.

2.3.3 צבר הזמנות:

צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריקות ליום 31 בדצמבר, 2024, עמד על סך של 18,591 אש"ח, לעומת סך של 16,251 אש"ח ב- 31 לדצמבר, 2023. עלייה של כ- 14% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. ההזמנות המתקבלות הינן לעונת הפעילות ומתקבלות בזמן אמיתי.

ביום 16 למרץ, 2025, סמוך למועד פרסום דוח זה, צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים עמד על סך של 20,142 אש"ח, לעומת צבר של 19,816 אש"ח ב- 17 למרץ 2024. להלן נתונים אודות מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריקות (באש"ח), בחלוקה ע"פ רבעונים:

שנה	רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	סה"כ
2023	59,745	115,229	83,912	51,246	310,132
2024	65,307	150,733	83,732	61,855	361,627

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 וכדומה, 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.

במתכונת על-פיה פועלת החברה ברחבי העולם, כאמור לעיל, התקשרותה עם מרבית מפיצייה נעשית בהתקשרות על בסיס שנתי, המתחדשת מדי שנה על בסיס משא ומתן בין החברה לבין המפיץ, אשר בסיומו נקבעים בהסכם, בין היתר, הפרטים הבאים: הדגמים שיייוצרו עבור הלקוח, מחירי המוצרים, אחריות החברה, תמריץ למכירת מוצרי החברה, תנאי המשלוח ותנאי התשלום. מרבית מפיצייה הוותיקים של החברה (מפיצים 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).

ג. ביולי 2022 רכשה החברה, באמצעות MTUS, את ECCXI 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. בנובמבר 2023 הקימה החברה את אקסי אירופה, אשר הינה בבעלותה המלאה של החברה, אשר החלה לפעול במכירה במסחר מקוון גם באירופה.

ה. בתחום הרובוטים לבריכות ציבוריות החברה עובדת ברוב המקרים מול אותם מפיצים הרוכשים את הרובוטים לבריכות פרטיות, קרי, מפיצים הפועלים בטרטוריות שונות וחברות-בת, אך גם במסחר מקוון קמעונאי באמצעות ECCXI. בתחום זה, החברה נהנית מגידול

משמעותי יותר בטריטוריות שבהן המפיץ / חברת-הבת מקצה משאבים המיועדים למיקוד במכירת רובטים 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, מרכזים קהילתיים ומרכזי ספורט.

3.1.2 לקוחות מהותיים

מיום הקמת MTUS בארה"ב ב-2007, דרך רכישת MTRF בצרפת ב-2009, הקמת MTAU באוסטרליה ב-2011, רכישת BF ב-2020, רכישת ECCXI ב-2022, הקמת אקסי אירופה ב-2023 וכן רכישת Focus בשנת 2024, ביססה החברה עוגנים משלה בשווקים המשמעותיים של שוק הבריכות ובכך הקטינה את החשיפה בהישענות על לקוחות מהותיים.

בשנת הדוח, לחברה לקוח מהותי אחד - SCP, אשר סך המכירות אליו בשנת הדוח הסתכמו בכ-10218 מיליון ₪, אשר מהווים כ-13% מסך מכירות החברה. SCP הינה חלק מקבוצת PoolCorp העולמית - מפיץ סיטונאי עם מעל ל-420 אתרים בכל רחבי העולם של ציוד לבריכות-שחייה. מטה הקבוצה של הלקוח ממוקם בארה"ב והמכירות מהחברה 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. לחברה 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. 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.

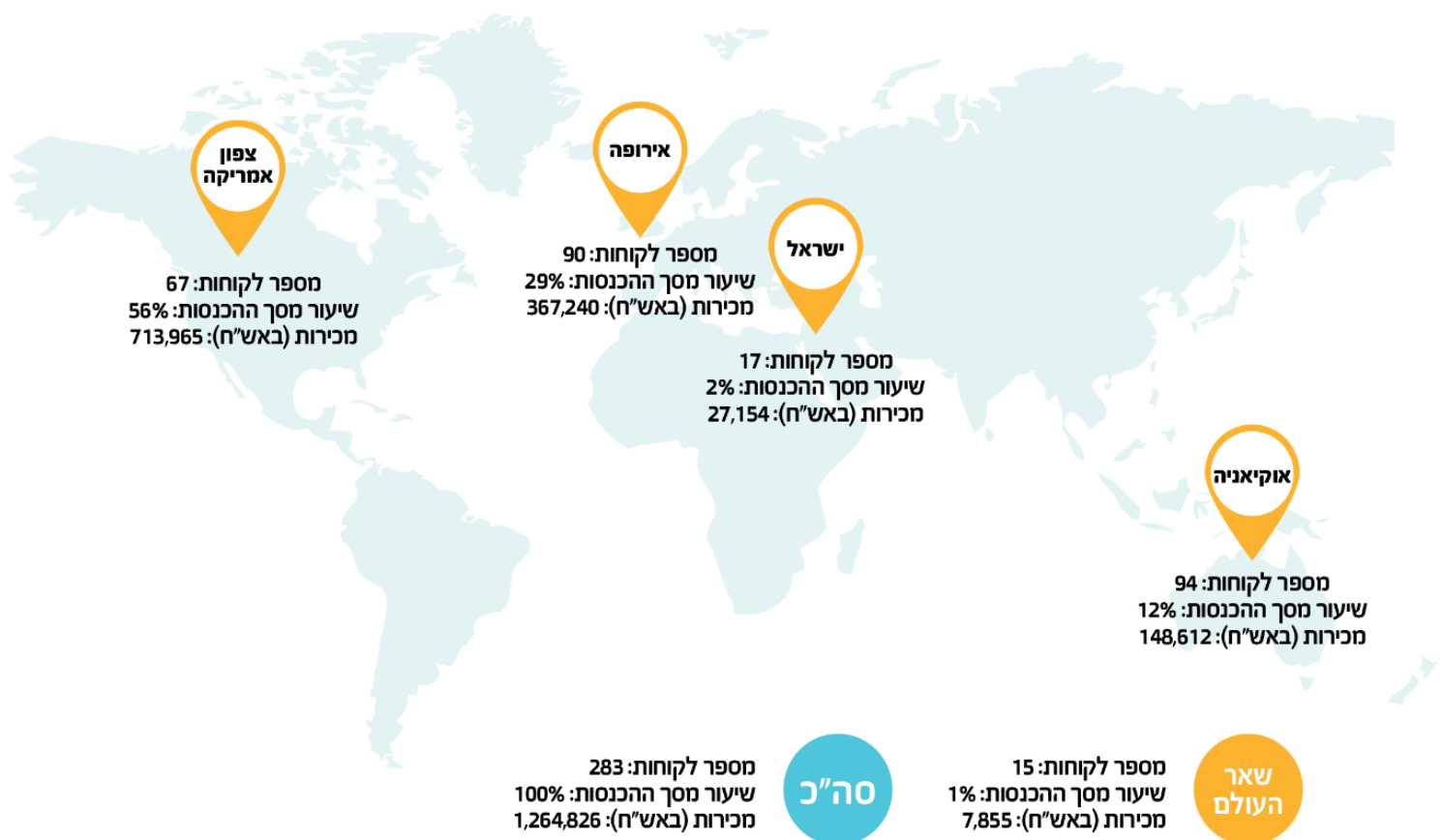
בהקשר זה חשוב לציין שבשנת 2022 החברה השלימה כאמור את רכישת ECCXI, שהינה חברת מסחר קמעונאי מקוון בתחום מוצרי הבריכה, הגדולה ביותר בארה"ב ולקוח עבר של SCP. מאז הרכישה, הגיעה החברה להסכמות מסחריות עם SCP המצליחות לבטא את השותפות העסקית בערוץ המקצועי לצד הרצון והצורך של החברה לממש מהלכים אסטרטגיים בעולמות המכירה הישירה לצרכן הסופי (DTC). להבנת החברה, שילוב המהלכים יאפשר המשך לימוש פוטנציאל הצמיחה הגבוה בטריטוריה.

¹⁰ יצוין כי אחוז המכירות של SCP לשנת 2023 עומד על כ-19%, לאחר סיווג מחדש, כאמור בביאור 29 ד. לדוחות כספיים ליום 31.12.24.

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 3.19 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 יש 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 לציוד לבריכות-שחייה בתחומי הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות והציבוריות, לפי חלוקה כדלקמן (כולל מיקום גיאוגרפי של הלקוח¹¹):



¹¹ יוזכר כי בעוד שמרבית לקוחות החברה ברחבי העולם הינם מפיצים, הרי שבשראל, בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה ובגרמניה ישנם לחברה גם לקוחות סופיים קטנים יותר וכאלה המשתמשים במרכזי השירות (המספר המופיע בתרשים הוא מספר הלקוחות שהם מפיצים וכן רשתות לציוד בריכות ואינו כולל לקוחות קטנים כגון חנויות פרטיות אשר רוכשות את מוצרי החברה מחברות-בת).

להלן נתונים לפי ותק הלקוחות¹² העיקריים בתחום הרבובטים לניקוי הבריכות הפרטיות והציבוריות:



המוצרים הנלווים, המהווים כ- 78% מהמכירות בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים (וכ- 17% מסך מכירות החברה), נמכרים על-ידי חברות-הבת לכל ערוצי ההפצה הקיימים במדינות בהן הן פועלות, לרבות מכירות ECCXI ללקוחות סופיים. סך המכירות של המוצרים הנלווים הסתכם בשנת 2024 לכ- 281.7 מיליון ₪.

3.2 שיווק והפצה

3.2.1 דרכי השיווק וההפצה

החברה משווקת ומפיצה את מוצריה באמצעות מפיצים ובטריטוריות מסוימות באמצעות חברות-בת וחברות נכדות. גורמים אלו מצידם פועלים בערוצי 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 ולג'קוזי), 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, מבדילים מוצרי המפיצים בצורתם, בתכונותיהם, בצבעם ובשמם. התקשרות החברה עם לקוחותיה/מפיצה, על-פי רוב, היא על בסיס קשרי מסחר ארוכי טווח, אך בחוזים שנתיים.

כמפורט בסעיף 3.14.7 להלן, ביולי 2022 השלימה החברה את רכישתה של ECCXI אשר פועלת בטקסס, ארה"ב ומתמחה במסחר מקוון של מוצרי בריכה. בשנת הדוח החלה החברה בפעולות למכירה במסחר מקוון גם באירופה ע"י אקסי אירופה, חברה בבעלותה המלאה של החברה, שנוסדה בישראל בנובמבר 2023.

¹² המספר המופיע בתרשים הוא מספר הלקוחות שהם מפיצים וכן רשתות לצידוד בריכות ואינו כולל לקוחות קטנים כגון חנויות פרטיות אשר רוכשות את מוצרי החברה מחברות-בת.

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 קמפיינים 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 במפצים באמצעות סמינרים והדרכות בכל טריטוריה. החברה מכשירה באופן שוטף ופעיל את שותפיה העסקיים ומשווקת לבעלי הבריכות את ה- "The Dolphin Difference" ומדגישה את הצעת הערך וכן היתרונות של רובוט ה- Dolphin בסביבה התחרותית בה החברה מבדלת את עצמה ביחס למתחריה על ידי מתן איכות, ביצועים ושירות מעולים.

הוצאות מכירה ושיווק בשנת 2024 הסתכמו לכ- 330,402 אש"ח (כולל הוצאות השיווק של ECCXI) והיוו שיעור של כ- 20.3% ממחזור המכירות. לעומת סך של 332,562 אש"ח בשנת 2023 אשר היוו כ- 17.6% ממחזור המכירות.

הוצאות המכירה והשיווק כוללות הוצאות מכירה ושיווק במסחר המקוון, לרבות עמלות מכירה בפלטפורמות המקוונות השונות, המהוות הוצאה ישירה להיקף ההכנסות בפלטפורמות אלו, והגבוהות בשיעורן מרמת ההוצאות הרגילה של החברה שמבצעת את רוב מכירותיה למפצים, אך כאמור, למכירות באמצעות המסחר המקוון ובין היתר, דרך ECCXI, יתרון חשוב בהיבט הקרבה אל הלקוח הסופי.

כאמור, בכל הנוגע לארה"ב, פועלת החברה באמצעות 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 חזית ל- MTUS ועוזרים במלאכת השירות.

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

באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות MTAU והחברה הנכדה Focus. עיקר לקוחות החברה באוסטרליה הינם דילרים פרטיים ורשתות.

BF משווקת ומפיצה את מוצרי החברה בגרמניה לצד מספר מפצים נוספים.

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

כמו כן הולכת החברה ומפתחת עם השנים ערוצי הפצה אונליין (לפרטים ראו סעיף 3.2.2 להלן) 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 מפצים, ובדרך זו להוריד סיכונים ולחזק את יכולת התמודדותה עם שינויים לא צפויים בפעילות המפצים 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, מבנה ערוצי ההפצה המשתנים, הערכתה לגבי יכולות מערכי השיווק החלופיים שלה, והערכת מעמדה ומהלכה 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 מתחרה בשווקים אלו, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.19 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 מפצים מקומיים, בוני בריכות וחברות שירות. כמו-כן מספקת החברה שירות לכל הרובוטים הנמכרים בארץ.

החברה 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 מתחרה (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 ובכלל 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 3.16 להלן).

למימוש אסטרטגיה זו וכרכיב משמעותי בה, רכשה החברה בשנת 2022, באמצעות חברת הבת MTUS 70% ממניותיה של ECCXI, המתמחה במסחר מקוון קמעונאי (E-commerce) בתחום בריכות השחייה.

ביום 2 במאי, 2024, MTUS התקשרה בהסכם לרכישת יתרת מניותיה של ECCXI. כתוצאה מרכישה זו הפכה MTUS לבעלים המלאים (100%) של מניות ECCXI.

ECCXI מפעילה קבוצת חברות אשר המרכזית שבהן היא חברת Backyard & Pool Superstore LLC (להלן: "Backyard"¹³), הפועלת ממשרדיה 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-60% ממכירות Backyard בשנת 2024.

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

¹³ ליתר חברות הקבוצה ראו סעיף 1.1 לעיל

כאמור, בשנת 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 2023 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 לברכות 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 3.19 להלן.

3.2.3 תלות בצינורות שיווק

כאמור, מפיציה העיקריים של החברה מהווים את לקוחותיה, ואולם בשנים האחרונות החברה הקימה צינורות שיווק ישירים באמצעות חברות-הבת בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה ובגרמניה ומשנת 2022 באמצעות ECCXI הפועלת מטקסס בארה"ב ומשנת 2024 באמצעות אקסי אירופה. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח מהותי תהיה השפעה מהותית על עסקיה, כאמור לעיל בשנת הדוח לחברה לקוח מהותי אחד - SCP. 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 ECCXI ושליטה בצינור שיווק ומכירה מרכזי עד לצרכן הסופי אשר גדל בקצב מהיר בשוק המרכזי של החברה בארה"ב ובעתיד הנראה לעין גם באירופה באמצעות הקמתה של אקסי אירופה.

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 ומוכחותם 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 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 3.19 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.

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

סה"כ	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I	
1,626,453	242,623	320,698	607,170	455,962	2024
1,889,565	303,737	332,103	729,300	524,425	2023
1,786,896	239,014	411,920	566,318	569,644	2022

3.4 כושר יצור ובקרת הייצור

3.4.1 תחום רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות

החברה פועלת כיום בשני אתרי ייצור: בקיבוץ יזרעאל (להלן: "אתר יזרעאל") ובגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ (להלן: "אתר דלתון"), שניהם באזור פיתוח א'. כושר הייצור הפוטנציאלי 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 הייצור של החברה. מימוש פוטנציאל הייצור האמור לעיל, מותנה ביכולת התמיכה של שרשרת האספקה של החברה בכושר הייצור הפוטנציאלי, ברם, בפועל בהינתן הירידה בכמויות הייצור במהלך השנתיים האחרונות, תידרש התאמה של שרשרת האספקה למיצוי כושר הייצור האמור, אם וככל שהחברה תדרש לכך.

ככלל, כמות עובדי הייצור משתנה ומותאמת לביקוש לאורך השנה. קווי ייצור 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 הדוח, הלכה למעשה, החברה לא הגיעה לכושר הייצור הפוטנציאלי המקסימאלי הן לאור הביקוש והן לאור השפעת מלחמת חרבות ברזל (ראה הדיון בסעיף 1.6.6 לעיל).

החברה משקיעה משאבים ניכרים בשיפור שיטות ותהליכי הייצור ובפיתוח קווים אוטומטיים לייצור מכלולים שונים ברובוטים שיאפשרו תהליך ייצור איכותי ויעיל 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 היו כ- 12,000 כיסויים בשנה, בשילוב עבודה בשתי משמרות.

3.4.3 בקרת איכות

החברה מקיימת 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 ייצור מתקדמות המבוססות אוטומציה לשיפור תהליכי ההרכבה ואיכות המכלולים. 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. מחלקת האיכות פועלת בשיתוף פעולה חוצי ארגון 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. בשנים האחרונות נוספו מערכי ייצור אוטומטיים לבדיקת תקינותם של מוצרי החברה אשר מקנים בדיקה איכותית ומהירה יותר תוך שימוש מופחת בכח אדם.

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 הסכמי השכירות בין החברה לקיבוץ מובאים בסעיפים 3.14.3 ו- 3.14.4 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 להיקף הפעילות של עסקיה, ולצרכיה השונים.

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

יצוין כי לאור חנוכת משרדי החברה החדשים כאמור לעיל, צמצמה החברה וממשיכה לפעול לצמצום אתרי המשרדים האחרים ששימשו אותה עד לחנוכת המשרדים החדשים.

(ב) **אתר דלתון** - אתר הייצור בדלתון הוקם בשנת 2016 במטרה להגדיל את כושר הייצור של החברה.

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- 14,460 מ"ר בנוי, הכוללים כ-5,930 מ"ר אולמות יצור, כ- 8,180 מ"ר מחסנים ושטחי תפעול מקורים וכ- 350 מ"ר משרדים.

השקעת החברה באתר דלתון כוללת שיפורים במושכר; מתקני יצור ותבניות; ציוד לוגיסטי; ציוד מחשב; 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 הנהנת החברה ממענקי השקעה, בהיקף של 20% מההשקעה המאושרת.

3.5.2 מתקני הייצור של החברה כוללים קו ייצור ומבדקים משוכללים לכרטיסי אלקטרוניקה, קווי ייצור לכבלים, וקווי ייצור 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 ומלגזות.

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 MTFR שוכרת שלושה מבנים הממוקמים באזור תעשייה בקרבת מרסיי בצרפת, בעיירה La Ciotat מבנה אחד משמש כמטה החברה, מחלקת שיווק ומכירות, מחלקת הכספים וההנהלה. המבנה השני נמצא בסמוך למבנה הראשון ומשמש לייצור ואחסון הכיסויים. המבנה השלישי משמש למוקד שירות ותיקונים. בנוסף, החברה שוכרת אתר פעילות בפרז' שמשמש את מוצר ה-Poseidon.

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- 4 מיליון ש"ח.

ECCXI שוכרת שטח משרדים ומחסנים בארה"ב (כאמור בסעיף 3.2.2 לעיל). הרכוש הקבוע בבעלות ECCXI מתייחס למידוף ומלגזות במחסנים ואיננו מהותי.

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

Focus שוכרת שטחים לצורך פעילותה ומלבד לשיפורים במושכר, מלגזות ורכבים, אין בבעלותה רכוש קבוע מהותי.

BF שוכרת שטחים לצורך פעילות, כולל משרדים, מחסן ותחנת שירות. הרכוש הקבוע של החברה אינו מהותי וכולל שיפורים במושכר, מלגזות, משאיות 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 ייעודיות 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. עיקר הפיתוח נעשה על-ידי החברה, עם זאת, ככל שדרושה התמחות מיוחדת בפיתוח מערכת משנה או אפליקציה ייחודית או מוצר ייעודי - עבודת הפיתוח נעשית אצל קבלן משנה, בארץ או בחו"ל, בניהול צמוד של החברה.

בשנת הדוח השקיעה החברה בפעילות פיתוח בישראל כ- 80.6 מיליון ₪ שמתוכם כ- 43.8 מיליון ₪ בהוצאות מחקר ופיתוח שוטפות וכ- 36.8 מיליון ₪ הונו לרכוש אחר. החברה ממשיכה בתוכנית הפיתוח, אשר במרכז 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 ממתחרים, הן בתחומי הבריכות הפרטיות והציבוריות והן לתחום מוצרים נלווים לבריכות.

בשנת 2024 השקיעה החברה במאחד בפעילות פיתוח סך של כ- 85.3 מיליון ₪, מהם כ- 47.4 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ- 38.4 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. יש לציין שעלויות מחקר ופיתוח בתת-תחום טכנולוגיות מים מהוות כ- 14.9 מיליון ₪ מסך העלויות לעיל (לפני ההיוון). ראו גם סעיף 2.3.1 ג' לעיל.

בשנת 2024 השקיעה MTFR בפעילות הנדסת המשך לשיפור איכות המוצרים הקיימים בתחומי האזעקות, הכיסויים וה- Poseidon סך של כ- 3.2 מיליון ₪, אשר הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה. בשנת 2024 השקיעה MTAU בפעילות פיתוח והנדסת המשך במוצרי האוזון סך של 1.4 מיליון ₪, מתוכם 0.3 מיליון ₪ הוכרו כהוצאה ו-1.1 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי בדוחות הכספיים.

בשנת 2025 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ- 68 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 תוכניות 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 תכניתיה 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 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- 5 שנים בממוצע, 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- 5 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 6 ל- 12 שנים ליום הדוח.
- ה. לחברה פטנט רשום בארה"ב, אירופה וישראל בדבר רובוט לניקוי בריכות בעל יכולת לניקוי עצמי של הפילטר, בארה"ב ובאירופה, אשר מאופיינים במנגנון סינון ספירלי המאיץ את תנועת המים הנשאבים ומייעל בכך את פעולת הסינון. אורך חייהם הכלכלי כ- 11 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 10 ל- 12 שנים.
- ז. לחברה שלושה פטנטים בארה"ב ובאירופה בדבר מברשות רובוט שמכנסות את הלכלוך בקרקעית הבריכה כלפי מרכז המנקה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 9 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- 10 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- 13 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 ובהתניידות 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 8 ל- 13 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 וחיישן חיווי. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בממוצע כ- 10 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 הברכה באמצעים השראתיים מתחת לפני המים, בהתחברות למצוף טעינה על פני מי הברכה ומחוצה לה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 15 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 הברכה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 15 שנים.
- טו. לחברה מספר בקשות לפטנטים ופטנטים 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- 13 שנים.
- טז. לחברה פטנטים רשומים ומספר בקשות פטנטים בארצות הברית, אירופה ואוסטרליה, שעיקרן טכנולוגיה לניטור, בקרה על טיפול במי הברכה, ואיכות המים, וכן לניטור ציוד נלווה לבריכה כדוגמת משאבות. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ- 14 שנים בממוצע.
- יז. לחברה פטנטים ובקשות פטנט אירופאים ואמריקאים בדבר מנקה בריכה שכולל שקע-תקע השראתי אוניברסלי 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- 13 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 אירופאים ואמריקאים 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- 14 שנים.
- כ. לחברה פטנטים אירופאים ואמריקאים 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- 13 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- 17 שנים.
- כב. לחברה מספר פטנטים ובקשות לפטנטים בתחום טכנולוגיות מים הכוללות מדידות של חתימות ספקטרומטריות של מי הברכה ומערכות אופטיות כולל ניטור מידע סביבתי.
- כג. לחברה מספר בקשות פטנט העוסקות בתקשורת אלחוטית פנימית וחיצונית בארצות הברית, אירופה, אוסטרליה וסין.
- כד. לחברה מספר בקשות פטנט בארצות הברית, אירופה, אוסטרליה וסין שעוסקות בשדרוג יכולות רובוטים ע"י רכיבי ADD-ON.
- כה. לחברה בקשות פטנט העוסקות בשיפור הביצועים והיעילות של רובוט לניקוי בריכות.
- כו. לחברה בקשות פטנט שעוסקות ברובוט לניקוי פני המים.

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 ולוגואים-



כמו כן מחזיקה הקבוצה באמצעות חברת הבת של MTUS - ECCXI 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. כמו כן מחזיקה הקבוצה באמצעות חברת הבת של MTAU - Focus מספר סימני מסחר, כדלקמן: Focus PRODUCTS PTY LTD, POOL FAST, LIQUA AI, Ultrachlor, Ultrashen, SHOCK'N' CLEAR, WATEREARTH GET THE BALANCE RIGHT ו- Swim more. Work less. NORIA PERFORMANCE ON DEMAND.



סימני המסחר NIYA ו-SKIMMI 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 ליזום 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.

באוקטובר 2023 הגישה החברה תלונה על הפרת פטנט כנגד חברת Chasing Innovation Technology Co., Ltd. and Chasing Technology (USA), LLC (להלן: "Chasing") בשל הפרת פטנטים בדבר טכנולוגיות ניקוי בריכות רובוטים של מיטרוניקס על ידי Chasing. במהלך שנת הדוח החברה חתמה על הסכם פשרה עם Chasing שבמסגרתו Chasing תפסיק, בין היתר, את ייצור והמכירה של מנקי בריכות רובוטיים העושים שימוש בטכנולוגיה ובחידושים הנתבעים בפטנטים של החברה.

3.8.1 תרשים מבנה ארגוני

להלן התרשים הארגוני של החברה נכון לתאריך הפקת הדוח¹⁴:



- הנהלת מטה החברה כוללת את מנכ"ל החברה, אליו מדווחים חברי ההנהלה - סמנכ"לים.
- מר פראנק דביק סוגארד משמש גם כ- President of Americas, APAC & EMEA ובמסגרת תפקידו מדווחים אליו מנהלי חברות הבת.
- בראשית שנת 2025, הורחב תפקידו של מר ניקולה מורא לניהול טריטורית אירופה בנוסף לתפקידו כמנהל MTFR.
- במהלך שנת 2024 סיים מר מני מימון תפקידו כ- CFO ומר אייל יונה מונה כממלא מקום CFO.
- לשינויים שהתרחשו בשנת הדוח במבנה הארגוני של החברה ובאיוש הנהלת החברה ראו סעיף 3.8.9 להלן.

3.8.2 מצבת העובדים

- נכון ליום 31 לדצמבר, 2024, הועסקו בחברה 737 עובדים קבועים (מתוכם 709 עובדים שכירים ו- 28 חברי קיבוץ, אשר העסקתם מוסדרת במסגרת הסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לקיבוץ, המתואר להלן). בנוסף, 16 עובדים זמניים של חברות כוח-אדם אשר מועסקים במשרות בעיקר בקווי הייצור והתפעול ו-17 עובדים המועסקים כקבלני משנה.
- ב- MTUS 107 עובדים, ב- ECCXI 56 עובדים, ב- MTFR 100 עובדים, ב- MTAU 133 עובדים, ב- Focus 23 עובדים, ב- BF 16 עובדים, ב- MTSP 14 עובדים ובאקסי אירופה 7 עובדים.

¹⁴ לאחר תאריך הדוח הודיעה גברת אורלי הוברמן על רצונה לסיים את תפקידה כסמנכ"לית מערכות מידע.

להלן פירוט מצבת העובדים הקבועים בהתאם למבנה הארגוני של החברה ליום 31 בדצמבר, 2024:

עובדי קיבוץ (מיטרוניקס ישראל)*	שכירים									תחום פעילות
	אקסי אירופה	MTSP	BF	Focus	MTAU	MTFR	ECCXI	MTUS	מיטרוניקס ישראל	
5	1	2	-	1	10	10	1	8	81	הנהלה (לרבות משאבי אנוש ומערכות מידע)
3	-	-	3	3	9	6	14	6	31	רכש, כספים והנה"ח
9	1	-	4	11	23	31	22	6	396	יצור ותפעול
1	-	-	-	-	-	3	-	-	17	אבטחת איכות
6	-	-	-	-	4	10	-	-	97	פיתוח
4	5	12	9	8	87	40	19	87	87	שיווק, מכירות ותמיכה טכנית
28	7	14	16	23	133	100	56	107	709	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 עובדי ייצור ותפעול - 63.9 ₪ לשעת עבודה

בגין שירותי עובדי משרדים - 164.8 ₪ לשעת עבודה

בגין שירותי מנהלים - 222.6 ₪ 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.

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 חשבוננו פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ.

3.8.3 שינויים מהותיים במצבת העובדים

נכון ל- 31 בדצמבר, 2024 ישנה ירידה של כ-23% במספר העובדים בחברה בישראל, כולל עובדי חברות כח אדם וקבלני משנה בהשוואה ל-31 לדצמבר, 2023. הירידה נובעת בעיקר בשל התאמה חוצת ארגון של מבנה והיקף ההוצאות התפעוליות להיקף פעילות החברה שהתמקדה, בין היתר, בהיקף כ"א ובהוצאות השכר.

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, לפתח 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 הזכאים בישראל, לרבות נושאי המשרה בחברה (המתוגמלים לפי מדיניות התגמול של החברה), במענק הצלחה שנתי העומד על סך כולל של כ-10% מהרווח הנקי המאוחד של החברה (לפני המענק). חלק ממענק זה מוענק באופן שווה ע"פ נהלי החברה לכלל העובדים הזכאים בחברה כביטוי לשיתופם בהצלחת החברה, ושארית המענק מוענק בהתאם לביצועי העובד הספציפי (ובמקרה של נושאי משרה בהתאם למדיניות התגמול של החברה). כמו כן, עובדי חברות הבנות זכאים למענקים ע"פ המדיניות הנהוגה בכל חברת בת ומאושרת ע"י החברה, וע"פ השגי חברת הבת ועובדיה.

בגין שנת הדוח ולאור השפעת אתגרי החברה על רווחיותה, תתגמל את עובדיה ומנהליה באופן שונה ובוחנת אמצעים שונים לשימור ותימרוץ עובדיה ומנהליה.

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 MTUS ו-ECCXI 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 MTRF מועסקים בחוזים אישיים בכפוף לדין במקום העסקתם. על העובדים בצרפת חלים,

בהתאם לדין שם, ההסכמים הקיבוציים הרלוונטיים.

עובדי MTSP, MTAU, Focus, BF ואקסי אירפה 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

- במהלך שנת הדוח מונה מר אלעד וינשטיין לסמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי.
- במהלך שנת הדוח סיים מר יניב תמר את תפקידו כסמנכ"ל איכות, לאחר שהיחידה שבראשה עמד הוטמעה לתוך מחלקת הטכנולוגיות.
- במהלך שנת הדוח סיים מר מני מימון תפקידו כ-CFO ומר אייל יונה מונה כממלא מקום CFO.
- לאחר תאריך הדוח הודיעה גברת אורלי הוברמן על רצונה לסיים את תפקידה כסמנכ"לית מערכות מידע.

3.8.10 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

להלן הרכב ההנהלה הבכירה ליום 31 בדצמבר, 2024:

שכירים									
אקסי אירופה	MTSP	BF	Focus	MTAU	MTFR	ECCXI	MTUS	ישראל	
1	1	1	1	2*	1	1	1	1	מנכ"ל
-	-	-	-	6	6	-	4	8**	נושאי משרה וחברי הנהלה בכירה
1	1	1	1	8	7	1	5	9	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 ההפניה. 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
21.3.2023	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי	110,000	הצעה פרטית למנהל מכח המתאר השלישי
16.5.2023	הקצאת אופציות במסגרת מתאר שלישי למנכ"ל החברה	110,000	
16.5.2023	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
21.5.2024	הקצאת אופציות שלא במסגרת מתאר	35,000	הצעה פרטית למנהל

* 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 17 במאי, 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-052842), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

בגין שנת הדוח ולאור השפעת אתגרי החברה על רווחיותה, החברה תתגמל את מנהליה באופן שונה מהמתואר לעיל ובוחנת אמצעים שונים לשימור ותמרוץ מנהליה.

ב. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה הבכירה מועסקים בחוזים אישיים. עלות שכרם של חמשת מקבלי השכר הגבוה בקבוצה בשנת 2024 הסתכמה ב-10 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, 2021 ו-2022, וכמתחייב מהוראות

הדין חודשה מדי שלוש שנים. 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 ראו דוח זימון האסיפה הכללית מיום 10 בינואר, 2023 (מספר אסמכתא 2023-01-005682), אשר האמור בו 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 המיידית 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 ייצור 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 ייחודיים.

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 90-20 ימים. לפריטים שזמן אספקתם ארוך יותר - מחזיקים הספקים מלאי ביטחון לבקשת החברה. ברכיבים אלקטרוניים מסוימים 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 הדוח, כתוצאה מהתקפות החות'ים, ישנה עלייה במחירי הובלת חומרי גלם מהמזרח, ופרק זמן ארוך יותר בהבאת חומרי גלם לייצור 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	4.27%
ספק ב'	כבלים	6.46%
ספק ג'	פלסטיקה	5.26%
ספק ד'	ספקי כוח	7.06%

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 משני, 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 2008 9001 ISO, 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, הכיסויים ומוצרי חיתוי מים, 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 למזעור 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, ל- MTFR ול- MTAU הסכמים עם ספקיה לתקופות הנעות בין שנה לשנתיים. החברה מתקשרת עם ספקיה בהסכמים קצרי-טווח, הכוללים פרטים בדבר כמות המוצרים המוזמנים, מחירים, 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 הבריכות הפרטיות והציבוריות והאזעקות מתחילה בחודשים יוני-אוקטובר בכל שנה, ורמת מלאי חומרי הגלם מגיעה לשיאה בחודשים

אוקטובר-פברואר. מרבית לקוחות החברה העסקיים מעבירים תחזית והערכות הצטיידות שנתית לתחומי הרבובטים לבריכות 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 הבריכות למאפייניהם טרום תקופת הקורונה חל גידול ניכר במהלך 2022 במלאי חומרי הגלם. החברה פעלה במהלך שנת הדוח והקטינה את ערך מלאי חומר הגלם ב-105 מיליון ₪ ביחס ליום ה-31 בדצמבר, 2023. החברה ממשיכה בפעילות הקטנת היקפי מלאי חומרי הגלם, בין היתר, 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 מחויבת ללקוחותיה ליצור 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 ופעילות למכירה ישירה בפרט, 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 (ראו סעיף 3 בדוח הדירקטוריון).

ביום 31 בדצמבר, 2024, החזיקה החברה מלאי תוצרת גמורה רבובטים וחלקי חילוף באתרי הייצור בארץ ובשאר חברות הקבוצה, בסך של כ-475 מיליון ש"ח (אל מול 547 מיליון ₪ אשתקד) המיועדים להימכר בעיקרם במהלך השנה. כמו כן, מחזיקה החברה במלאי מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות בסך של 179 מיליון ש"ח (אל מול 136 מיליון ₪ אשתקד).

לחברה כ-294 ימי מלאי, הכולל מלאי תוצרת גמורה כאמור, מלאי בתהליך וחומרי גלם, (לעומת כ-323 ימי מלאי אשתקד) שהם תולדה של אפקט הפוסט קורונה והמעבר למכירה ישירה. יש לציין כי ימי מלאי חומרי הגלם מסתכמים בכ-85 ימים (לעומת כ-88 ימים אשתקד).

3.10.3 מדיניות החזרת סחורות

ככלל, החברה פועלת על בסיס מדיניות החזרות כחלק מרגולציה במדינות בהן היא פועלת ובהתאם לערוצי ההפצה השונים.

כמו כן, בערוצי המסחר המקוון בארה"ב בהם החברה מוכרת את מוצריה באופן ישיר ללקוחות הסופיים, קיימות מדיניות החזרה של כל ערוץ.

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 2024 עמדה תקופת האשראי הממוצעת במאוחד על כ- 73 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי ללקוחות החברה במאוחד בשנת 2024 הסתכם ב- 256,215 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 ומוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות.

ב. אשראי ספקים

החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה שבין 1 עד 105 ימים. בשנת 2024 עמדה תקופת האשראי הממוצעת שהעניקו לחברה ספקיה על 74 ימים. ההיקף הממוצע של חובות החברה לספקים ונותני שירותים במהלך שנת 2024 הסתכם בכ- 135,317 אש"ח.

3.11 מימון

3.11.1 לפרטים אודות מימון רכישת חברת ECCXI, ראו סעיף 3.14.7 להלן.

3.11.2 מימון רכישת Focus

לצורך מימון רכישת Focus כאמור בפרק 1.1 להלן, נטלה MTAU הלוואה בסך של 12.5 מיליון דולר אוסטרלי וכן עתידה ליטול הלוואה נוספת במהלך שנת 2025 בסך של 7.5 מיליון דולר אוסטרלי.

3.11.3 מסגרות אשראי לזמן קצר

לחברה מסגרות אשראי לזמן קצר שהסתכמו ליום 31 בדצמבר, 2024, בכ- 751 מיליון ₪ שמתוכן נוצלו כ- 519 מיליון ₪ במהלך השנה.

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

הריבית הממוצעת נכון לסוף החציון הראשון של השנה היא 6.42%, וכ- 5.99% נכון לסוף החציון השני של השנה.

3.11.4 הלוואות לזמן ארוך

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%, במסגרתו התחייבה החברה להמשיך ולהחזיק יותר ממחצית הון המניות וזכויות ההצבעה ב- MTFR, כל עוד הלוואה לא נפרעה ולפעול במיטב היכולת לכך ש- MTFR תעמוד בכל התחייבויותיה לפי הסכם הלוואה. יתרת הלוואה לסוף 2024 היא כ- 2 מיליון אירו.

נכון לסוף חודש דצמבר 2024 לחברה יתרת הלוואות של כ- 256 מיליון ש"ח, הכוללות הלוואות צמודות דולר וצמודות שקל בריביות קבועות ומשתנות, בריבית ממוצעת של 5.87%.

3.11.5 גיוס מקורות נוספים

ההלוואות ומסגרות האשראי הקיימות המתוארות לעיל צפויות להספיק לחברה לממן את המשך פעילותה נכון ל- 31 לדצמבר, 2024. בנוסף בוחנת החברה באופן שוטף אפשרויות הגדלה וגיוון מקורות המימון שלה בהתאם לצרכים.

3.12 מיסוי

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

3.13 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד

3.13.1 רישיון עסק

לחברה רישיון עסק לאתר הייצור והמטה הנמצאים בקיבוץ יזרעאל ואתר הייצור הנמצא בדלתון.

3.13.2 תקינה

א. מערכת ניהול האיכות של החברה הוסמכה על-ידי מכון התקנים הישראלי כעומדת בדרישות התקן הישראלי ת"י 9001:2015 ISO. תוקפו של האישור הוא עד ליום 17 ביולי 2027.

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, 2027.

ג. מוצרי החברה המשווקים לאירופה נבדקו במעבדות מורשות, לבחינת עמידתם בדרישות הרגולציות 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 עדכוןם.

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 לסמנם ככאלה. המוצרים נבדקו לעמידתם בדרישות תקני CSA/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), כדי 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 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 המסמיך 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.

3.14 הסכמים מהותיים

3.14.1 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 כעיסקה 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 2024 - 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.

3.14.2 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 8 במאי, 2024 ותוקפו לאחר אישור אחרון זה הינו עד ליום 30 באפריל, 2027 (להלן: "**הסכם הניהול**"). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 27 במרץ, 2024 (מספר אסמכתא 033462-01-2024), 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 657,120 ₪ לשנה, כשרבע מסכום קבוע זה משולם בתחילת כל רבעון.

(2) בגין פעילות יו"ר הדירקטוריון - תגמול שנתי בסך 900,000 ₪ לשנה. מתוך תשלומים אלו, תשלום בסך של 450,000 ₪ 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 התחייבות הקיבוץ לשיריון שטחים נוספים - תגמול שנתי בסך של 178,000 ₪ 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). תשלום זה ישולם בתחילת כל רבעון.

לפרטים נוספים ראו דוח העסקה שפרסמה החברה ביום 27 במרץ, 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-033462), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

3.14.3 הסכם עם הקיבוץ לשכירת המבנים והשטחים המשמשים את החברה

נכון לחודש דצמבר 2024, בהתאם להסכם שכירות מיום 12 ביוני, 2004 (להלן: "**הסכם השכירות**"), החברה שוכרת מהקיבוץ שטח כולל של 41,755 מ"ר, מתוכם כ- 10,575 מ"ר מבני משרדים ומבני יצור, 11,955 מ"ר מחסנים וסככות ו- 19,225 מ"ר חצרים. 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 2024, משלמת החברה לקיבוץ דמי שכירות חודשיים כדלקמן: 30.72 ₪ למ"ר שטח בנוי, 4.88 ₪ למ"ר חצרים ו- 17.81 ₪ למ"ר מחסנים וסככות, והכל בנוסף לסכום קבוע של כ- 36 אש"ח לחודש. דמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן לסוף שנת 2024, ומשולמים ביום הראשון של כל רבעון תמורת הרבעון העוקב (לתשלום נוסף בגין שיריון שטחים להשכרה ראו סעיף 3.14.2 לעיל).

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ בהתאם להסכם השכירות משנת 2004 עומדים על סכום של כ- 668 אש"ח.

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

3.14.4 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 עד 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- 9,000 מ"ר שטח בנוי (מבנה מטה החברה ומבנה הטכנולוגיות¹⁵) וכ- 10,000 מ"ר מגרשי חניה ושטחי שירות.

תקופת השכירות ע"פ הסכם השכירות החדש החלה ביום 1 ביוני, 2023 עם העמדת מבנה הטכנולוגיות לרשות החברה ותסתיים ביולי 2034, 10 שנים לאחר מסירתו של מבנה מטה החברה. לחברה תהיה האופציה להאריך את תקופת השכירות בשתי תקופות נוספות, בנות 5 שנים כל אחת.

בהתאם להסכם השכירות החדש בתמורה להשכרת הקמפוס, משלמת 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 ממוקם הקמפוס, המהווה את חלק הארי של אזור התעשייה) עומד 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 משלמת 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 המשוויינים 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.

3.14.5 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 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.

באוקטובר 2021 החברה התקשרה בהסכם לשכירת 2 מבנים נוספים באתר דלתון, צמודים למבני הייצור בדלתון, בשטח של כ- 5,529 מ"ר, אשר משמשים כמחסנים לחומרי גלם ושטח התארגנות תפעולי (תקופת השכירות בפועל החלה באוגוסט 2022).

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

ב-1 באוגוסט, 2024, החברה סיימה התקשרות בגין אחד מהמבנים בשטח של 1,079.2 מ"ר ששכרה ב-2015, אשר שימש כמחסן.

¹⁵ בהסכם השכירות המתחדש קיימת אופציה לבניית מבנה שלישי בשטח הקמפוס בשטח של כ- 4,000 מ"ר - מבנה הטריטוריות. נכון למועד הדוח אין בכוונתה של החברה לממש את האופציה.

דמי השכירות הכוללים (כולל אגרת שירותים), אשר שילמה החברה בהתאם להסכם זה בשנת הדוח מסתכמים ב- 8.4 מיליון ₪. לפרטים נוספים ראו ביאור 21 בדוחות הכספיים.

3.14.6 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 ובזכותה למנות שלושה מתוך חמשת הדירקטורים של MTAU, ו- 40% הנותרים, 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%. לעניין הסכם רכישת Focus על ידי MTAU ראו פרק 1.1 להלן.

3.14.7 הסכם לרכישת ECCXI

ביום 7 ביולי, 2022 התקשרה MTUS עם חברת ECCXI HOLDCO, INC (להלן: "**המוכרת**"), ועם מייקל הופמן ובריס הופמן בעלי השליטה במוכרת (להלן: "**בעלי המניות היחידים**") בהסכם לרכישת 70% מהונה של ECCXI ומהזכויות בה, וביום 28 ביולי, 2022 הושלמה רכישת ECCXI (להלן: "**מועד הסגירה**") בתמורה ל- 70% מהזכויות ב- ECCXI שילמה MTUS סך של כ- 16.16 מיליון דולר ארה"ב, כמו כן שילמה החברה במהלך רבעון שני 2024 תמורה מותנית בסך של כ- 3.2 מיליון דולר.

ביום 2 במאי, 2024 התקשרה MTUS, בהסכם לרכישת יתרת מניותיה של ECCXI. כתוצאה מרכישה זו הפכה MTUS לבעלים המלאים (100%) של מניות ECCXI.

התמורה בגין רכישת יתרת המניות בסך 16.13 מיליון דולר ארה"ב נפרסה לארבעה תשלומים שנתיים לא אחידים, החל משנת 2025, כאשר מתוך תמורה זו תשלום אחרון בסך של 4 מיליון ארה"ב דולר מותנה בהמשך העסקתו של מר בריס הופמן בגין הישארותו וליווי החברה כמנהל פיתוח עסקי עד 31 במרץ, 2028. בהמשך לאמור לעיל החברה רשמה בדוחותיה תמורה נדחית בערך נוכחי בגובה 10.3 מיליון דולר ארה"ב, ובמקביל החלה החברה לרשום התחייבות בגין התמורה המותנית בהעסקה.

לפרטים נוספים אודות העסקה ראו דיווחים מיידיים מיום 8 ביולי, 2022, מיום 31 ביולי, 2022 ומיום 5 במאי, 2024 (אסמכתאות מס' 2022-01-072273, 2022-01-096949 ו- 2024-01-046920), המובאים על דרך ההפניה.

3.15 הליכים משפטיים

ראו באור 21 א' בדוחות הכספיים.

3.16 יעדים ואסטרטגיה עסקית

חזון החברה הינו:

Creating Exceptional Experiences for Life's Special Moments

החברה מתנהלת לאורך כל השנים על בסיס תוכניות אסטרטגיות סדורות, שיישומן הוביל להצלחתה העסקית לאורך זמן.

במהלך שנת 2023, ביצעה החברה תהליך תכנון אסטרטגי ארוך טווח שתכליתו התמודדות עם הדינמיקה במאפייני שוק הרובוטים מתוך 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 על בסיס מספר מותגים.

(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.** במסגרת מאמץ זה פועלת החברה להרחבה של פעילות ישירה מול הצרכן הסופי (DTC) באמצעות פלטפורמות אונליין שונות ועל בסיס פיתוח מואץ של תשתיות ומודלים עסקיים.

(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 שיאפשרו הרחבה של הצעת הערך לצרכן בתחום הבריכות בכלל, ועל בסיס מודלים עסקיים חדשים שיאפשרו קשר רציף ועמוק יותר עם צרכן הקצה, בפרט. 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, השקעה בתהליכי טרנספורמציה דיגיטלית, הערכות תפעוליות כולל ייעול תהליכים, תשתיות, הקמת תשתיות מתקדמות של מערכות מידע מתאימות בכלל אגפי החברה, ופיתוח והתאמה של המשאב האנושי.

בשקלול מכלול הפרמטרים לעיל, ולנוכח המציאות בסביבת פעילותה המרכזית של החברה, ובכלל זה, תנודתיות בקצבי צמיחת השוק, דינמיות מפת התחרות והערוצים, החברה רואה לנכון לעבור ממתן יעד הכנסות ארוך טווח לשנה ספציפית, לאפיון פוטנציאל הצמיחה בטווח הזמן הבינוני. לפיכך, החברה מעריכה כי הכנסותיה בטווח הזמן הבינוני צפויות לצמוח בשיעור חד ספרתי בינוני עד גבוה.

המידע המובא בסעיף זה לגבי תחזיות הצמיחה בהכנסות 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, כוונותיה, תוכניותיה האסטרטגיות ארוכות הטווח ותוכניות העבודה שלה לשנה הקרובה.

תחזיות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, ככל שהערכות החברה ויכולת מימוש תוכניותיה ימצאו בלתי נכונות או בלתי ישימות כולן או מקצתן, בשל: שינוי בטעמי הלקוחות ו/או בהתנהגותם הצרכנית, התפתחויות מאקרו כלכליות בינלאומיות ומקומיות המשליכות על שרשרת ההפצה

ועל ביקוש הצרכנים לרובוטים, שינוי בדרכי הפעולה של מתחרי החברה ובהצעת הערך שלהם ללקוח הסופי, יכולת החברה להשלים את פיתוח המוצרים החדשים שלה וליישם את תוכניותיה להוזלת עלויות וליצירת הצעת ערך ייעודית, בשל ליקויים רוחביים בלתי צפויים במוצרי הקבוצה, ובשל שאר גורמי הסיכון הנקובים בסעיף 3.19 להלן.

3.17 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

החל משנת 2009 נהגה החברה ליתן במסגרת הדוח השנתי - תיאור עסקי התאגיד – צפי שיעור צמיחה שנתי בהכנסותיה. לנוכח השינויים בשוק המנקים הרובוטיים בכלל, ותמהיל ההכנסות של החברה בפרט, החברה רואה לנכון לשנות את אופק הצפי, לעבור למתן תחזית הכנסות רבעונית.

לפיכך, החברה צופה כי ברבעון הראשון לשנת 2025 - הכנסותיה תסתכמנה לסך של כ- 320-335 מיליון ש"ח.

ביחס לשנת 2025 -

1. החברה צופה שיפור של כ-6%-5% בעלות הישירה לייצור רובוט, כתוצאה מהמשך יישום מהלכי התייעלות. בהמשך ליעד שלוש שנתי בטווח של 10%-15% מעלות המכר הישירה שניתן אשתקד. יצוין כי במהלך שנת 2024, השיגה החברה הוזלות בשיעור של 7% בעלות המכר הישירה לייצור רובוטים.
 2. החברה צופה ירידה בהוצאות התפעול הקבועות (מטה וחברות הבת) בסך של כ- 40 מיליון ש"ח בהשוואה לרמתן בשנת 2024, כתוצאה ממהלכי התאמת מבנה העלויות.
 3. החברה צופה ירידה בהשקעות בסך של כ- 12-15 מיליון ש"ח בהשוואה לרמתן בשנת 2024, כתוצאה ממהלכי התאמת היקף ההשקעות.
 4. החברה צופה ירידה ביתרת המלאי בסך של כ- 80-100 מיליון ש"ח בהשוואה ליתרת המלאי ב- 31.12.2024, כתוצאה מהמשך יישום פעולות להקטנת המלאי.
- להערכת החברה, מכלול מהלכים אלה יתבטאו בכך שהיחס בין תזרים המזומנים הפנוי (FCF) לרווח הנקי יהיה לפחות 100%.

המידע המובא בסעיף זה לגבי תחזיות הצמיחה בהכנסות, הוזלת העלויות, ירידה בהשקעות וביתרת המלאי 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, כוונותיה, תוכניותיה האסטרטגיות ארוכות הטווח ותוכניות העבודה שלה לשנה הקרובה.

תחזיות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, ככל שהערכות החברה ויכולת מימוש תוכניותיה ימצאו בלתי נכונות או בלתי ישימות כולן או מקצתן, בשל: שינוי בטעמי הלקוחות ו/או בהתנהגותם הצרכנית, התפתחויות מאקרו כלכליות בינלאומיות ומקומיות המשליכות על שרשרת ההפצה ועל ביקוש הצרכנים לרובוטים, שינוי בדרכי הפעולה של מתחרי החברה ובהצעת הערך שלהם ללקוח הסופי, יכולת החברה להשלים את פיתוח המוצרים החדשים שלה וליישם את תוכניותיה להוזלת עלויות, צמצום השקעות והפחתות מלאים, בשל ליקויים רוחביים בלתי צפויים במוצרי הקבוצה, ובשל שאר גורמי הסיכון הנקובים בסעיף 3.19 להלן.

3.18 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

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

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

סיכוני מאקרו

3.19.1 האטה בשוק העולמי / משבר כלכלי / ביקוש למוצרי החברה עלול להיות מושפע לרעה מתנאים כלכליים ועסקיים שליליים ומשינויים בהוצאות הצרכנים

הביקוש למוצרי החברה נתון לתנודות ולעיתים קשה לחזות אותו, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה. ההוצאה הצרכנית משפיעה באופן משמעותי על מכירות החברה ומושפעת ממגוון גורמים, כולל שינויים בתנאים הכלכליים וגיאופוליטיים, תנודות בשיעורי הריבית, שוק הדיור למגורים, שיעורי אבטלה ורמות שכר, אינפלציה, רמת הכנסה פנויה, אמון הצרכנים וגישה לאשראי.

כמו כן, החברה מזהה כי ההשפעות המאקרו כלכליות, כאמור, מובילות לירידה בביקוש ל- Discretionary Products וכן להעדפת מוצרים פשוטים וזולים. להערכת החברה ככל שהשפעות אלו יועצמו, עשויה להיות לכך השפעה שלילית על הביקושים למוצרי החברה.

משבר כלכלי/בנקאי עמוק בשווקי אירופה ו/או ארה"ב עלולים לפגוע בענף הבריכות ולדחות קניות של לקוחות-קצה, או לרכוש מותגים זולים יותר כפי שארע במהלך שנת 2008 ו- 2009 ובפי שעליית שיעור הריבית והאינפלציה וכן השפעות מאקרו-כלכליות נוספות בשנתיים האחרונות פגעו בענף הבריכות.

כאמור בסעיף 1.6.11 ניתן לצפות לכך שלהטלת המכסים של הממשל האמריקאי החדש בדבר ייבוא סחורות מסין, מקסיקו וקנדה ולתגובות אליה תהיה השפעה מאקרו כלכלית גלובלית שתוביל להתגברות האינפלציה. למגמה זו, כאמור לעיל השפעה שלילית על פעילותה של החברה בשל השפעתה השלילית על היקף ומאפייני הביקוש והשפעתה על מדיניות הריבית בשווקים העיקריים בהן פועלת החברה.

כל אחד מהגורמים הנ"ל, בנפרד או במצטבר, עלול להפחית את הביקוש למוצרי החברה, דבר שעלול להשפיע לרעה באופן מהותי על עסקיה, מצבה הכספי, יחסיה עם ספקי החברה, תוצאות הפעילות ותזרימי המזומנים שלה.

3.19.2 סיכוני שינויים בערכי המטבעות ובשיעורי ריבית

כ- 98% מהכנסות החברה מקורם במכירות בחו"ל, ואף חלק ניכר מחומרי הגלם שלה נרכשים בחו"ל או בש"ח צמוד דולר ארה"ב. הואיל ותנודות משמעותיות בשיעורי החליפין עשויות, לפגוע בחברה - מדיניות החברה הינה להגן על חשיפה זו מעת לעת באמצעות עסקאות גידור פיננסיות. עם זאת, תנודות בשיעורי החליפין של הדולר ארה"ב, 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 ברווחיותה.

3.19.3 משבר גלובלי בשרשרת האספקה

כאמור בסעיף 1.6.5 בשנים 2020-2022 החברה התמודדה עם המשבר הגלובלי בשרשרת האספקה. בשנת 2023 חלה התייצבות מסוימת בשרשרת האספקה אך מאז חודש אוקטובר 2023 ובמהלך שנת הדוח, בעקבות 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 יבשת אפריקה על מנת להגיע לישראל ולאירופה ולצמצם את הגעתן לישראל, מה שגרם באופן ישיר לעליית מחירי ההובלה ולהיארכות פרק הזמן אשר נדרש להובלת סחורה. חשיפות אלו עלולות להוביל לפיגורים בייצור מוצרי החברה ובאי עמידה בביקוש למוצריה, או באי אספקתם בלוחות הזמנים הנדרשים.

3.19.4 מלחמת חרבות ברזל

כאמור בסעיף 1.6.6 לעיל, מלחמת חרבות ברזל שפרצה ביום 7 באוקטובר, 2023, הביאה לפגיעה בחברה בתחומים שונים כולל צמצום עבודת הייצור באתר דלתון הממוקם בקרבת הגבול עם לבנון; ירידה בתפוקה; עשרות עובדים אשר גויסו למילואים, ועובדים נוספים אשר בן/בת זוגם גויס/ה למילואים וזמינותם נפגעה; התקפות אירגון החות'ים על ספינות המסחר פגעו 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 באופן מלא את ההשפעה הכוללת של מלחמת חרבות ברזל על פעילותה העסקית.

3.19.5 מדיניות ממשל ארה"ב

כאמור בסעיף 1.6.11, בשל מדיניות הממשל האמריקאי החדש אשר נכנס לתפקידו ב-20 בינואר, 2025, הוטלו מכסי ייבוא על סין וכן על מדינות נוספות. למכסים אלו עשויה להיות השפעה על פעילות החברה ורווחיותה וכן השפעות מקרו כלכליות, שלהן עשויה להיות השפעה שלילית על ביקושי מוצרי החברה.

הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעניין זה ובוחנת את השלכותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה.

סיכונים ענפיים

3.19.6 שינויים אקלימיים

כאמור בפרק 1.6.3 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. בעוד שתנאי מזג אוויר חמים יותר משפיעים לטובה על מכירות החברה, מגמות התחממות גלובלית ושינויי אקלים משמעותיים אחרים יכולים ליצור שונות רבה יותר בטווח הקצר או להוביל לתנאי מזג אוויר שליליים אחרים שעלולים להשפיע לרעה על מכירות החברה או על פעילותה.

אירועי מזג אוויר קיצוניים מסוימים, כגון הוריקנים וסופות טרופיות, עשויים להשפיע על הביקוש למוצרי החברה ולשירותיה, על יכולתה לספק את מוצריה, לספק שירותים, להמשיך לשמור על מתקניה פתוחים ופעילים, לגרום נזק למתקניה שלנו או להשפיע על עסקיה בדרכים אחרות. כתוצאה מאירועים אלה או אחרים, החברה עשויה לחוות פגיעה בפעילותה, עלויות מוגברות או אובדן רכוש, ציוד או מלאי, אשר ישפיעו לרעה על הכנסותיה ורווחיותה.

3.19.7 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 שמה 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 ECCXI והקמת אקסי אירופה, והיא ערנית

להתפתחויות בו (בין היתר לנוכחות היצרנים מהמזרח הרחוק). החברה נמצאת בשלבים מתקדמים של יישום האסטרטגיה שגובשה בשנת 2023 וכיווני פעולה נוספים (כמפורט לעיל בסעיף 3.17) אשר מטרתם שימור המובילות של החברה והקרבה לשוק.

סיכונים מיוחדים לחברה ולחברות-הבת שלה

3.19.8 אובדן נתח שוק כתוצאה מכניסתם של יצרנים / שחקנים נוספים לשוק ו/או רכישות ומיזוגים

בתחום ו/או התעצמות של יצרנים קיימים

כמתואר בסעיפים 2.1.1 ו-2.1.6 לעיל בשנים האחרונות התחרות בשוק הרבובטים מאופיינת בכניסה של מתחרים חדשים, מהמזרח הרחוק ברובם, אשר מתאפיינים בהרחבת הצעת הערך והשקעות משמעותיות בשיווק דיגיטלי, בזירות המסחר, באנליין וברשתות חברתיות ונוכחות בערוצי ה-Mass Market.

מתחרים אלה, חדרו לשוק בעיקר עם הצעות ערך בטווח מחירים נמוך, בשוק הרבובטים. להערכת החברה, ניכרת מגמה של הרחבת הצעות הערך של מתחרים אלה גם לקטגוריות מחיר גבוהות יותר.

התפתחויות אלו ועוצמתן יוצרות סיכון לאובדן נתח שוק, בין במישרין ובין בדרך של ביצוע רכישות ומיזוגים עם יצרנים קיימים.

החברה מעריכה כי היא מחזיקה בנתח השוק הגדול ביותר כיום בתת-תחום הרבובטים, מעמדה והמוניטין שלה בקרב לקוחותיה איתנים, אך כניסה של יצרנים נוספים לשוק ו/או התעצמות משמעותית של יצרנים קיימים שתתבטא באובדן משמעותי בנתח השוק של החברה ו/או תגרום לירידת מחירים לשחיקת מעמדה ומיצובה בקרב לקוחותיה, עלולה לגרום לפגיעה משמעותית בתוצאותיה הכספיות.

3.19.9 אבדן 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 באופן תדיר אחר פעילות המכירה וביצועי מפיציה 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 ECCXI ואקסי אירופה, החברה בונה קשר ישיר עם לקוחות הקצה, בעלי הבריכות, על מנת למתן סיכון זה.

3.19.10 פגיעה בכושר הייצור ו/או אספקת מוצרים בשל תלות החברה בספקיה ובשותפיה העסקיים

המהותיים בעיקר עקב ספק יחיד/ יצרן יחיד

הספקים והשותפים העסקיים של החברה כפופים לסיכונים, כולל סכסוכי עבודה או אילוצים, פעילויות התארגנות של איגודים, נזילות פיננסית, מזג אוויר סוער, מגיפות, אסונות טבע, אירועי בריאות ובטיחות ציבוריים משמעותיים, אילוצי אספקה ותנאים כלכליים ופוליטיים כלליים שעלולים להגביל את יכולתם לספק לחברה חומרים ומוצרים במחירים מקובלים או בכלל. למרות שיש לחברה הסכמי ייצור ואספקה עם הספקים האסטרטגיים והקריטיים ביותר שלה, עבור רוב ספקיה היא מבצעת הזמנות רכש לפי הצורך. ספקי החברה יכולים להפסיק את הייצור או

האספקה של רכיבים אלה בכל עת. החברה מחזיקה מלאי בטחון, אך זה עשוי שלא להספיק כדי לענות על צרכיה. ייתכן שספקי החברה לא יוכלו לעמוד בביקוש שלה למוצריהם, בין אם בגלל, אופי ההסכמים של החברה עם אותם יצרנים או החשיבות היחסית של החברה עבורם כלקוח, ויצרנים אלה עשויים להחליט בעתיד להפסיק או להפחית את רמת העסקים שהם מנהלים עם החברה.

כאמור בפרק 3.9.2 לעיל, מדיניות החברה היא כי יהיה לחברה ספק אחד מרכזי וספק אחד מישני, אשר יוכל להוות חלופה במקרה שהספק העיקרי יחדל לספק את חומרי הגלם מכל סיבה שהיא. יחד עם זאת, החברה מסתמכת על ספק יחיד ו/או יצרן יחיד עבור סוגים מסוימים של רכיבים במוצריה.

הפרעה באספקה מספקי החברה, עלולה להגביל את יכולתה לייצר ו/או לספק את מוצריה, לגרום לעיכובים בייצור ולעלויות מוגברות ולהשפיע לרעה על יכולתה לספק מוצרים ללקוחותיה בזמן או בכלל. אם החברה לא תצליח לזהות מקורות אספקה חלופיים עבור הרכיבים, ייתכן שתצטרך לשנות את המוצר כך שישתמש ברכיבים חלופיים, דבר שעלול לגרום לעיכובים במשלוחים, להגדיל את עלויות התכנון והייצור ולהעלות את מחירי המוצרים. ייתכן שכל מוצר שעבר שינוי כזה לא יהיה יעיל כמו המוצר הקודם או שלא יזכה להסכמה בשוק. הדבר עלול להוביל לחוסר שביעות רצון של לקוחות או צרכנים ולפגיעה במוניטין החברה ולהשפיע באופן מהותי ולרעה על העסק, מלאי המוצרים, המכירות ושולי הרווח שלה.

3.19.11 הורדת מחירים

הורדת מחירים בשוק מסיבות מגוונות, כולל שינוי במודל ההפצה של אחד או יותר ממתחרי החברה, עלולה לפגוע ברווחיות החברה.

כמתואר בסעיפים 2.1.1 ו-2.1.6 לעיל, ולאור התחרות המאופיינת בשנים האחרונות, החברה מזהה כי קיימת מגמה של הורדת מחירים בשוק הרבובטים אשר משפיעה על הרגלי הצריכה הגורמת, בין היתר, להעדפת מוצרים זולים. מגמה זו עשויה להשפיע לרעה על רווחיות החברה.

החברה נוקטת פעולות לצמצום סיכון זה, בין היתר, על-ידי פיתוח טכנולוגיות חדשות, חדשנות מתמדת, אסטרטגיה שיווקית והורדת עלויות.

3.19.12 כשל במוצר העלול לסכן חיי אדם

כשל בטיחותי במוצרי החברה או מוצרים המיוצרים על ידי אחרים ומשווקים על ידי הקבוצה, הינו גורם סיכון לעסקי החברה ולמותג, סיכון הבא לידי ביטוי בפגיעה במוניטין החברה, והוא אף עשוי לחשוף את החברה לתביעות משפטיות. החברה נוקטת בפעולות רחבות על-מנת לצמצם סיכון זה ופועלת על-פי תקנים מחמירים במדינות הרלוונטיות. בנוסף, לחברה כיסויים ביטוחיים לאירועים מסוג זה.

3.19.13 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 לגרום תביעות צרכניות. החברה נוקטת בפעולות על-מנת לצמצם סיכון זה, כולל, בין היתר, קיומה של מחלקה ייעודית לתחום האיכות בראשות סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות, התוויית תכנית איכות רב-שנתית, הטמעת מערכות ותהליכים.

3.19.14 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.

3.19.15 פיתוח ושימור כוח אדם מוכשר

החברה רואה בעובדיה את הבסיס לצמיחתה ולהצלחתה. ככזה, ההצלחה העתידית של החברה תלויה, בין היתר, ביכולתה לגייס, לשמר ולהניע כוח אדם מוסמך.

בנוסף, אינפלציה ואירועים אחרים בשנים האחרונות הגבירו את ציפיות העובדים לגבי שכר והטבות וגמישות במקום העבודה. התפתחויות אלה, בחלק מהמקרים, הקשו על החברה לגייס ולשמר כישרונות מובילים. בעוד שהחברה אינה צופה שלהתפתחויות אלה תהיה השפעה שלילית מהותית עליה, היא אינה יכולה לספק כל הבטחה לכך.

3.19.16 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 כדי לצמצם סיכון זה.

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

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

3.19.18 סיכוני אבטחת מידע סייבר והגנת הפרטיות

בשנים האחרונות בכלל, ולאור מלחמת חרבות ברזל בפרט, חל גידול ניכר 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, מידע אישי רגיש אודות נושאי המידע יכול להיחשף 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 אחת לתקופה 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 מופקד ה-CISO אשר הינו בעל הכשרה וניסיון הולמים.

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.

3.19.19 אי עמידה ביעדי החברה ואובדן מכירות פוטנציאליות כתוצאה מבעיות בשרשרת האספקה

אי עמידה ביעדי החברה ואובדן מכירות פוטנציאליות 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.

בנוסף, בהתחשב באופי העונתי החברה, החברה עשויה להעסיק עובדים נוספים במהלך חודשי הקיץ, כולל עובדים עונתיים ובמשרה חלקית, שבדרך כלל אינם מועסקים במהלך הפגרה. אם החברה לא תצליח למשוך ולהעסיק כוח אדם נוסף במהלך עונת השיא, התוצאות התפעוליות שלה עלולות להיפגע. בנוסף, תחרות על עובדים מתאימים עשויה לדרוש מהחברה לשלם שכר גבוה יותר כדי למשוך ולשמר מספר מספיק של עובדים.

החברה פועלת בעניין זה במספר מישורים, כגון: הסמכת ספקים חדשים אלטרנטיביים עבור חומרי הגלם העיקריים, אסטרטגיית תכנון וניהול מלאי ושמירת מלאי בטחון, גיוס כוח אדם באמצעות קבלני משנה/ חברות כוח אדם והשקעה בפיתוח קווים אוטומטיים וייעול קווי הייצור אשר יאפשרו תהליך ייצור איכותי ומהיר יותר וכו'.

3.19.20 אי עמידה בתוכניות הפיתוח

אי עמידה בתוכניות הפיתוח מבחינת לוחות זמנים (Time to Market) ומבחינת יעדי הפיתוח (טכנולוגיה וחדשנות), בפיתוח רובוטים חדישים, עשויה להוביל לאובדן נתח שוק ופגיעה במותג. החברה פועלת לצמצום סיכון זה במספר דרכים, בהם פעולה על פי תכנית פיתוח מוצרים 5 שנתי, אשר מבוססת בין היתר על לימוד צורכי השוק וניתוח מתחרים, ומעקב ניהולי צמוד אודות התקדמות פרויקטי הפיתוח שלה.

3.19.21 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 / ירידה בביקוש למוצרי החברה עלולה להיות מושפעת לרעה מתנאים כלכליים ועסקיים שליליים ומשינויים בהוצאות הצרכנים
+			שינויים בערכי המטבעות ובשיעורי ריבית
+			משבר גלובלי בשרשרת האספקה
	+		מלחמת חרבות ברזל
	+		מדיניות ממשל ארה"ב
סיכונים ענפיים			
	+		שינויים אקלימיים
+			קריאה לא נכונה של מפת השוק
סיכונים מיוחדים לחברה ולחברות-הבת שלה			
+			אובדן נתח שוק כתוצאה מכניסתם של יצרנים / שחקנים נוספים לשוק ו/או רכישות ומיזוגים בתחום ו/או התעצמות של יצרנים קיימים
	+		אובדן לקוח מהותי ו/או מפיץ מהותי
	+		פגיעה בכושר הייצור ו/ או אספקת מוצרים בשל תלות החברה בספקים ובשותפים עסקיים מהותיים בעיקר עקב ספק יחיד/ יצרן יחיד
+			הורדת מחירים
+			כשל במוצר העלול לסכן חיי אדם
+			כשל סדרתי במוצרי החברה

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על עסקי החברה			טיב הסיכון / גורם הסיכון
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
		+	תביעות מתחרים
		+	פיתוח ושימור כוח אדם מוכשר
	+		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 פוטנציאליות כתוצאה מבעיות בשרשרת האספקה
	+		אי עמידה בתוכניות פיתוח
	+		הפסקת רצף הפעילות ואובדן יכולת ההתאוששות כתוצאה מאסון

חלק ב

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד



דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לתקופה שנסתיימה ב-31 בדצמבר, 2024

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, שיווק, הפצה, מכירה ותמיכה טכנית בציוד לבריכות-שחייה וביניהם: רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות, כיסויים אוטומטיים לבריכות ואמצעים להגנת המשתמשים בבריכה מטביעה. החברה מייצרת בעיקר בישראל ובאירופה. בנוסף, לחברה פעילות קמעונאית של מכירת 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:

1. בארה"ב ההפצה נעשית באמצעות חברת-בת מיטרוניקס ארה"ב הממוקמת באטלנטה-ג'ורג'יה ("MTUS"), ובאמצעות ECCXI - חברת-בת של MTUS, והן על ידי מפיצים חיצוניים.
2. בצרפת הן על-ידי חברת-הבת מיטרוניקס צרפת ("MTFR") והן ע"י מפיצים חיצוניים.
3. באוסטרליה, באמצעות חברת-הבת, מיטרוניקס אוסטרליה ("MTAU") ובאמצעות Focus-חברת-בת של MTAU אשר נרכשה בחודש אוקטובר 2024.
4. בגרמניה הן באמצעות חברת הבת - Büniger & Frese ("BF") והן ע"י מפיצים חיצוניים.
5. ובמספר מדינות באירופה על-ידי חברת אקסי יורופ בע"מ ("אקסי אירופה") המנהלת ערוץ מכירה במסחר מקוון ביבשת אירופה.

לחברה הטיה עונתית וכ-65% מהמכירות בשנת 2024, ומרבית הרווח, מרוכזים במחצית השנה הראשונה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני שבו, בשנה "סטנדרטית" מבחינת מזג האוויר, נפתחות הבריכות הפרטיות בסביבות החודשים אפריל-מאי-יוני (בתלות במיקום הגיאוגרפי) ונסגרות בסביבות חודש ספטמבר.

לקוחות החברה הם מפיצים, בעלי חנויות (דילרים), וכן לקוחות סופיים (בעלי בריכות) הרוכשים ישירות בערוצים המקוונים בהם החברה מוכרת את מוצריה. מפיצים ובעלי חנויות באירופה ובארה"ב מצטיידים במרבית המוצרים לרוב החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יוני/יולי ומוכרים את מרבית המוצרים בדרך כלל ממרץ/אפריל/מאי ועד סגירת העונה בסוף הקיץ. ואילו לקוחות סופיים רוכשים בעיקר במהלך עונת הבריכות שמתקיימת מפתחת העונה (כאמור לעיל) ועד חודש אוגוסט.

יחד עם זאת, ייצור הרובוטים הפרטיים מתבצע באופן רציף לאורך כל השנה (אך לא באותה העצימות), 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 2024, החברה הינה המובילה ובעלת נתח השוק הגדול ביותר בשוק הרובוטים (כהגדרתם בסעיף 1.2 לחלק א' - תיאור עסקי התאגיד), אך השינוי, במאפייני הביקוש ומאפייני התחרות, שחקו את חלקה בשוק בשנה האחרונה. 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, ובכלל זה שוק המנקים מושפע באופן מהותי בשנתיים האחרונות ממספר פקטורים משמעותיים שבמידה רבה הזינו והעצימו זה את זה והמקבלים ביטוי בהיקף ותמהיל ההכנסות של החברה:

1. הסביבה המאקרו כלכלית המתאפיינת בריבית גבוהה, ועלייה באינפלציה שהשפיעה על -
 - א. היקף ומאפייני צריכה של בעלי הבריכות המתבטאת בדגש גבוה יותר על הוזלת עלויות תחזוקת הבריכה, ירידה בהיקף בניית בריכות חדשות בעיקר בארה"ב ובאירופה וירידה בביקוש ל- Discretionary Products.
 - ב. דפוסי ההצטיידות של שרשרת ההפצה המסורתית - מפיצים ודילרים. תהליך שהחל במחצית השנייה של שנת 2022 כצורך של השרשרת להוריד רמות מלאי עודפות שהצטברו ביציאה מתקופת הקורונה, המשיך בשנת הדוח כחלק מניהול שמרני והדוק של רמות המלאי בעקבות הגידול בעלות המימון של אחזקתו.
 2. מזג אוויר קיצוני שגרם להתחלה מאוחרת של עונות הבריכה באירופה וצפון אמריקה בשנתיים האחרונות, ובכלל, לעונות בריכה קצרות. גורם זה משפיע על סנטימנט הרכישות של כל שרשרת הערך בתעשיית הבריכות. יחד עם זאת, מופעים אלה, אינם מאפיינים את עונות הבריכות הסטנדרטיות שנצפו בעשרות השנים האחרונות.
 3. התעצמות ערוץ האונליין על חשבון ערוצי ההפצה המסורתיים, מגמה הנשענת על היצע הצעות ערך רחב יותר ברמות מחיר נמוכות יותר ועלייה ברמת הנוחות של בעלי בריכות לבצע רכישות בערוץ זה. לעליית תמהיל מכירות האונליין מספר השפעות:
 - א. עלייה בעוצמת התחרות. ערוץ האונליין מתאפיין במספר רב של שחקנים סיניים שנכנסו לשוק ומציגים הצעות ערך בטווח רחב של מחירים תוך השקעות משמעותיות בשיווק דיגיטלי.
 - ב. מבנה ההוצאות של מכירות האונליין מתבטאות בעלייה ניכרת בתמהיל ההוצאות התפעוליות המשתנות, בעיקר הוצאות שיווק ומכירה הכרוכות בעמלות לפלטפורמות המרקט-פלייס השונות והוצאות שיווק דיגיטלי.
 - ג. גידול משמעותי בעיקר בטווח המחירים הנמוך, שתורמת לגידול בחדירה של הפתרון הרובוטי על חשבון פתרונות ניקוי אחרים.
 - ד. הרחבת קשת מוצרי הבריכה הנמכרת בערוץ האונליין.
- התהליך האסטרטגי שהחברה ביצעה בשנת 2023 זיהה מגמות אלה והוגדרו דרכים להתמודדות עם תנאי השוק המשתנים. במסגרת זו, בין השאר -
4. החברה הודיעה על השקת קו מוצרים חדש (הכולל מנקים רובוטים ומנקים בסיסיים) - מבוססי סוללה, לטווח המחירים הנמוך-בינוני, המיועד למכירה תחת מותג נפרד, "Niya" (מותג בבעלות החברה) המביא הצעת ערך ייחודית לצרכן הסופי. קו המוצרים החדש, כלל מספר דגמים שיועדו להשקה ומכירה בעונת 2024. מהלך זה, תכליתו הרחבת הצעת הערך, והיכולת התחרותית של החברה בסגמנט הנמוך-בינוני שהמשיך להתאפיין בשיעורי צמיחה גבוהים גם בשנת 2024. אולם מכלול אתגרי מלחמת חרבות ברזל, הובילו לדחייה בהשקת מרבית הדגמים. יצוין, שבכוונת החברה להרחיב את מספר המודלים תחת המותג החדש בשנת 2025, באופן שיאפשר מיצוי מיטבי יותר של הפוטנציאל בסגמנט בכל ערוצי המכירה.
 5. הרחבת ההסכמים של חברת ECCXI עם היצרנים המובילים בתעשיית הבריכות לצורך מכירת פורטפוליו רחב יותר של מוצרים על בסיס הפלטפורמה שלה, ובנוסף, דגש שיווקי שמכוון להשגת נתחי שוק בתחום המוצרים הנלווים לבריכות;

6. פיתוח מוצרים חדשים בעלי מובילות טכנולוגית; במהלך שנת 2024 החברה השיקה מוצר רובוטי חדש שנקרא סקימי (Skimmi), הנותן פתרון רובוטי ייחודי לניקוי פני המים. גם מועד השקת מוצר זה התעכב לנוכח אתגרי מלחמת חרבות ברזל באופן שפגע בתוכניות החברה לקחת נתחי שוק בסגמנט זה, וכפועל יוצא מכך, בהיקף ההכנסות בתקופה.
7. הרחבת הצעת הערך לפתרון הרובוטי תחת המותג Dolphin. בשנת 2023 החלה לשווק משפחת רובוטים חדשה אשר פועלת ללא כבל, המכונה סדרת הליברטי. בשנת 2025 החברה תשיק רובוט נוסף ומתקדם בסדרת הליברטי, ה-Liberty 600, אשר מיועד לסגמנט המחיר הגבוה ומציע יכולות טכנולוגיות ויתרונות משמעותיים לבעל הבריכה. החברה מצויה בשלבי פיתוח מתקדמים של רובוטים נוספים ומתקדמים אשר יושקו בשנים הקרובות.
8. מינוף היכולות, הידע והניסיון של חברת ECCXI, לשוק האירופאי. במסגרת זו החברה הקימה חברת בת לטובת פעילות ECCXI בשוק האירופאי, ופעלה לבניית התשתית העסקית הנדרשת לטובת ביצוע מכירות במדינות השונות. בניית התשתית, שמושגת ברובה על קבלת אישורים רגולטוריים ואישורי מכירה, ממספר רב של גורמים ובמספר רב של מדינות, התעכבה מעבר למצופה, והשפיעה על יכולתה של החברה לבצע מכירות בהתאם לתוכניותיה. כיום נמצאים מרבית האישורים בידי החברה, והחברה פועלת להשלמת התשתית העסקית לקראת עונת 2025.
9. מיקוד במבנה העלויות של החברה. במסגרת מאמץ זה מקודמים בטווח הקצר תהליכי אופטימיזציה של פעילות הרכש, התייעלות תפעולית בפעילות הייצור בין השאר באמצעות שילוב אוטומציה וטיפול במבנה העלויות הקבועות של החברה. בטווח הבינוני ארוך, המוקד הוא בחינה של תכן המוצרים הכולל תהליכי תכנון ותהליכי עבודה, במטרה לבסס מבנה עלויות יעיל יותר.
- יעדי החברה להוזלות כתוצאה מהתאמות במבנה העלויות לייצור הרובוטים הם להפחתה של 10%-15% מעלות המכר הישירה עד סוף 2026. מימוש מוצלח של מהלכים מיידיים (Quick Wins) שבוצעו במהלך השנה הובילו להוזלות בשיעור מוערך של כ-7% בעלות הישירה לייצור רובוטים. החברה צופה שהמשך יישום מהלכים יובילו להוזלה נוספת בשיעור מוערך של 5%-6% עד תום שנת 2025.
- בנוסף, החל מהרבעון השני ועד מועד דוח זה, החברה ביצעה מהלך של התאמה חוצת ארגון של מבנה והיקף ההוצאות התפעוליות. מהלך זה הניב ירידה בהוצאות התפעוליות בגובה של כ-12.7 מיליון ש"ח בשנת 2024. מהלכים אלה, וצעדי התייעלות נוספים יקבלו ביטוי בירידה בסך של כ-40 מיליון ש"ח בהוצאות התפעול בשנת 2025.
- החברה צופה כי ברבעון הראשון לשנת 2025 - הכנסותיה תסתכמנה לסך של כ-320-335 מיליון ש"ח. כמו כן, בשנת 2025 כולה, החברה צופה ירידה בהשקעות בסך של 12-15 מיליון ש"ח בהשוואה לרמתן בשנת 2024, ירידה של כ-80-100 מיליון ש"ח ביתרת המלאי בהשוואה ל-31 בדצמבר, 2024. להערכת החברה, מכלול מהלכים אלה יתבטאו בכך שהיחס בין תזרים המזומנים הפנוי (FCF) לרווח הנקי יהיה לפחות 100%.
10. הרחבה וגיוון של פורטפוליו המוצרים של הקבוצה בין השאר באמצעות מיקוד בפעילות מיזוגים ורכישות. בתוך כך, בסוף חודש אוקטובר 2024 התקשרה חברת הבת מיטרוניקס אוסטרליה ("MTAU") - בהסכם לרכישת מלוא המניות של קבוצת Focus products (להלן - פוקוס), חברה אוסטרלית, שהינה ספקית מובילה של כימיקלים ופתרונות תוכנה לניהול עסקי של חנויות לבריכות וספא בשוק האוסטרלי בתמורה לסך של 28 מיליון דולר אוסטרלי הכוללת תמורה מותנית אשר הוערכה בסך של כ-1.1 מיליון דולר אוסטרלי (לפי שוויה ההוגן ליום הרכישה). הגם כי רכישה זו אינה מהותית למכלול עסקי הקבוצה, הרי שהיא משתלבת היטב באסטרטגיית הרחבת תשתית המוצרים הגלובאלית של הקבוצה ויצירת קשר רציף ועמוק יותר עם שרשרת הערך ובעלי הבריכות. כמו כן, הרחבה וגיוון המוצרים, ובמיוחד בתחום הכימיקלים, מחזקת את MTAU ומייצרת לה יתרונות משמעותיים בפעילות ההפצה בשווקים בהם היא פועלת. פעילות החברה הנרכשת אוחדה ממהלך הרבעון הרביעי 2024, תחת סגמנט

מוצרי הבטיחות ומוצרים נלווים לבריכה, ללא השפעה מהותית על שיעורי הרווחיות בסגמנט זה.

העסקה תמומן על ידי חברת הבת באמצעות אשראי מבנקים מקומיים באוסטרליה, ולמימונה תהיה השפעה זניחה על יחסי החוב המאוחדים של הקבוצה.

במסגרת תהליך בניית תוכניות העבודה לשנת 2025 וקדימה החברה ביצעה עדכון לתחזיות בסגמנט הרובוטים, וכמו כן, החליטה על צמצום תכולות בעולמות המוצרים בפיתוח שאינם רובוטים. מכלול תהליכים אלו הובילו למספר הפחתות של נכסים בארבעה היבטים - השקעות שבוצעו בתחום טכנולוגיות המים, בפתרון ה-Pool Side Connect, מלאי חומרי הגלם ומלאי תוצרת גמורה. ראו סעיף 3 להלן.

מכירות החברה ברבעון הרביעי משקפות בעיקר מכירות בעונת הבריכות באוסטרליה וחצי הכדור הדרומי ומכירות מוקדמות לקראת העונה בצפון אמריקה ובאירופה. סיכום תקופה של 12 חודשים והרבעון הרביעי בטרטוריות מרכזיות בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד:

מכירות באוקיאניה צמחו בשיעור של כ- 6% בהשוואה לשנת 2023 וירדו בשיעור של כ- 7% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
מכירות בצפון אמריקה ירדו בשיעור של כ- 16% בהשוואה לשנת 2023 ובשיעור של כ- 26% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והמכירות באירופה ירדו בשיעור של כ- 17% בהשוואה לשנת 2023 ובשיעור של כ- 25% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
בסיכום השנה, מכירות החברה ירדו בכ- 13.9%. המכירות בתחום הרובוטים לבריכות פרטיות ירדו בכ- 20.9%, בתחום הרובוטים לבריכות הציבוריות ירדו המכירות בשיעור של כ- 7.5% ובתחום מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים צמחו המכירות בשיעור של כ- 16.6%.

המידע המובא בסעיף זה לגבי צפי התפתחות בשנה הקרובה (על צד ההכנסות ועל צד העלויות) 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 2.1.1, 2.1.2, 2.2.2 ו- 2.3.1 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2024 ובדוח זה, על המצב הכלכלי העכשווי בטרטוריות בהן היא פועלת, דרך התנהגות לקוחותיה ומפיעיה בכלל וכנגזר ממצב כלכלי זה, על ניסיון החברה בשווקים המסורתיים שלה, כוונותיה ותוכניותיה לגביהם, ניסיון החדרתם המוצלחת של המוצרים החדשים של החברה והיענות מצד הלקוחות לרכוש מוצרים חדשים אלו. כמו כן, הערכות החברה לגבי צמצום וחסיכון בעלויות מבוססות על מיתווה פעילותה בעת הזו ותוכניותיה לעתיד הנראה לעין.

מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש בחלקו בלבד, במידה ומי ממתחרי החברה ישיק מוצר מתחרה בתחום מנקי הבריכות בעל יכולות דומות או עדיפות ו/או בעל עלויות עדיפות, התחזקות המתחרים מהמזרח הרחוק (עליה עמדה החברה בסעיפים האמורים), בשל שינויים גיאופוליטיים ושינויים בכלכלה העולמית והמקומית, בשל שינוי האקלים העולמי, בשל השלכות מלחמת חרבות ברזל, קשיים ביישום תוכנית התייעלותה ובשל שאר גורמי הסיכון הנקובים בסעיף 3.19 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2024.

2.2 השקת קו מוצרים חדש: ביום 28 בפברואר, 2024 הודיעה החברה כי החלה בשיתוף פעולה עם חברת Shenzhen Seauto Technologies Co Ltd. הסינית ("סיאוטו") בהשקת קו מוצרים חדש (הכולל מנקים רובוטים ומנקים 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 תוכניות החברה היו להשקת מספר מודלים למכירה בשווקים המרכזיים בערוצים המקוונים. המותג החדש מרחיב ומחזק את הצעת הערך של החברה. קו המוצרים החדש הושק בכמויות קטנות רק לקראת תום הרבעון השני, בין היתר בשל השלכות מלחמת חרבות ברזל ולא תרם מהותית להכנסות החברה בתקופת הדוח (לפרטים נוספים ראו סעיף 2.1 - 4 לעיל).

סיאוטו עוסקת בפיתוח וייצור מנקי בריכה אלקטרוניים ומשמשת כיצרן של קו המוצרים החדש. קו המוצרים שיימכר תחת המותג Niya עבר איפיון ובחינה של צוותי החברה ויהיה בלעדי לחברה. לפרטים נוספים ובכלל זה לגבי שיתוף הפעולה העתידי בין החברות ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 בפברואר, 2024 (אסמכתא מ' 020217-01-2023), המובא על דרך ההפניה.

2.3 השלמת רכישת 30% ממניות ECCXI: ביום 2 במאי, 2024 התקשרה MTUS בהסכם לרכישת יתרת מניותיה של ECCXI, חברה בת של MTUS (בשיעור של 70% קודם לעסקה) וחברה נכדה של החברה, המתמחה במסחר דיגיטלי קמעונאי (E-commerce) בתחום בריכות השחייה. כתוצאה מרכישה זו הפכה MTUS לבעלים המלאים (100%) של מניות ECCXI. התמורה בגין רכישת יתרת המניות בסך 16.13 מיליון דולר נפרסה לארבעה תשלומים שנתיים לא אחידים, החל משנת 2025, כאשר מתוך תמורה זו תשלום אחרון בסך של 4 מיליון דולר מותנה בהמשך העסקתו של מנכ"ל ECCXI בגין הישגותיו בחברה עד 31 במרץ, 2028. כמו כן, החברה רשמה התחייבות בערך נוכחי בגין רכיב התמורה הנדחית בגובה 10.3 מיליון דולר, ובמקביל החלה לרשום התחייבות בגין התמורה המותנית בהעסקה. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות ותנאיה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 במאי, 2024 (אסמכתא מס' 046920-01-2024), המובא על דרך ההפניה.

2.4 צבר ההזמנות של החברה ליום 31.12.2024: הסתכם בכ- 124.0 מיליון ש"ח לעומת צבר הזמנות של כ- 237.4 מיליון ש"ח ביום 31.12.2023 המשקף קיטון של כ-48% בצבר ההזמנות למוצרי החברה יחסית לאשתקד. הירידה בצבר ההזמנות מקורה גם במימוש הנדבך האסטרטגי של מעבר למכירות ישירות לצרכן סופי (DTC). במסגרת זו, חל שינוי בתמהיל ועיתוי ההכרה בהכנסות בין הרבעונים על פני השנה, כך שמכירות טרום עונה למפיצים שנרשמו בעבר כצבר וקיבלו ביטוי בעיקר בהכנסות רבעון רביעי וראשון (של השנה העוקבת) קטנות. מנגד, מימוש מכירות אלו על ידי החברה ישירות לצרכן סופי בתוך העונה צפוי לתרום לשיפור ברווחיות ברבעונים שני ושלישי (מכירות אלה, מטבע הדברים אינן נרשמות כצבר). שינוי מהותי זה, בשילוב עם המשך שמרנות במדיניות הצטיידות המתבטאת בהזמנות תכופות ומצומצמות מובילה לירידה בצבר ההזמנות. לפרטים נוספים אודות צבר ההזמנות ראו סעיפים 2.1.5, 2.2.5, 2.3.3 לחלק א' - תיאור עסקי התאגיד.

2.5 השפעת שערי המטבע בתקופת הדוח בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד: שינויי שערי החליפין של המטבעות העיקריים ברבעון הרביעי (שלושה חודשים): האירו שהיווה כ-13% ממכירות החברה נחלש בממוצע בשיעור של כ-3.4% אל מול השקל, הדולר האמריקאי שהיווה כ-56% ממכירות החברה נחלש בממוצע בשיעור של כ-2.3% אל מול השקל והדולר האוסטרלי שהיווה כ-30% ממכירות החברה נחלש בממוצע בשיעור של 4% אל מול השקל.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות, על הרווח הגולמי ועל הרווח התפעולי בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד מסתכמת בקיטון של כ-7.4 מיליון ש"ח במכירות הרבעון, קיטון של כ-2.2 מיליון ש"ח ברווח הגולמי וגידול של כ-0.6 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

בתקופה של שנה ובהשוואה לשנה המקבילה אשתקד: האירו שהיווה כ-27% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-1.3% אל מול השקל, הדולר האמריקאי שהיווה כ-59% ממכירות החברה התחזק בממוצע בשיעור של כ-1.2% אל מול השקל והדולר האוסטרלי שהיווה כ-12% ממכירות החברה נחלש בממוצע בשיעור של כ-1% אל מול השקל. השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות, הרווח הגולמי ועל הרווח התפעולי בהשוואה לשנה המקבילה אשתקד מסתכמת בגידול של כ-15.3 מיליון ש"ח במכירות, וגידול של כ-8.8 מיליון ש"ח ברווח הגולמי ו-6.9 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

2.6 חלוקת דיבידנד:

2.6.1.1.1 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 שולם ביום 27 ביוני, 2024.

2.6.1.1.2 ביום 20 באוגוסט, 2024, הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן לשנת 2024 בסך כולל של 20 מיליון ש"ח, ובסך של 0.1822 ש"ח למניה, הדיבידנד שולם ביום 15 באוקטובר, 2024.

2.7 **חידוש הסכם שירותי ניהול בין החברה לבעלת השליטה בה:** ביום 8 במאי, 2024 אישרה האסיפה הכללית את חידוש הסכם שירותי הניהול בין החברה לבין בעלת השליטה בה קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "קיבוץ יזרעאל"), כשהוא מותאם להרכב הדירקטוריון שאושר באותה אסיפה ולביטול וצמצום שירותים מסוימים, הכל כמפורט בדוח זימון האסיפה הכללית מיום 27 במרץ, 2024 (אסמכתא מס' 033462-01-2024), המובא על דרך ההפניה.

2.8 **חילופי יושב ראש הדירקטוריון:** ביום 26 במרץ, 2024 הודיע יו"ר הדירקטוריון המכהן, מר יונתן בשיא, כי אחרי 14 שנות כהונה כיו"ר הדירקטוריון ברצונו לסיים את תפקידו. בהמשך לכך, ביום 8 במאי, 2024, אישרה האסיפה הכללית את מינויו של מר רון כהן (שעל מינויו המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה) והמכהן כדירקטור בחברה מטעמו של קיבוץ יזרעאל- בעל השליטה בחברה- ליו"ר הדירקטוריון במקומו של מר בשיא. לאחר תאריך הדוח וביום 10 בפברואר, 2025 הודיע מר כהן על כוונתו לסיים את תפקידו כיו"ר הדירקטוריון במועד חתימת הדוחות (25 במרץ, 2025) והדירקטוריון הביא במועד זה הצעה לאסיפה הכללית השנתית למינוי יו"ר חדש לדירקטוריון החברה.

2.9 **אסיפה כללית שנתית ומיוחדת:** ביום 8 במאי, 2024 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 כדיון). לפרטים נוספים אודות זימון האסיפה וההחלטות שהתקבלו בה, ראו דיווחים מיוחדים מהימים: 27 במרץ, 2024, 21 באפריל 2024 ו-9 במאי 2024 (אסמכתאות מס' 033462-01-2024, 040294-01-2024 ו-045889-01-2024, בהתאמה), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה.

2.10 **השפעות עקיפות וישרות של מגיפת הקורונה והמשבר הגלובלי בשרשרת האספקה על החברה:** לפרטים ראו סעיפים 1.6.4 ו-1.6.5 לחלק א' תיאור עסקי התאגיד לשנת 2024.

2.11 **השפעת מלחמת "חברות ברזל" על פעילות החברה:** לפרטים ראו סעיף 1.6.6 לחלק א' לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2024.

3. המצב הכספי

להלן יפורטו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר, 2024 לעומת הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי ש"ח).

הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2024 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2023	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2023	2024	
	אלפי ש"ח		
ירידה במזומנים ושווי מזומנים כחלק מניהול ההון החוזר וצמצום אשראי נושא ריבית.	148,764	104,675	מזומנים ושווי מזומנים והשקעות לזמן קצר
קיטון של כ- 15.3 מיליון ש"ח ביתרת הלקוחות הנובע בעיקרו מקיטון בהיקף המכירות ברבעון הרביעי. ימי הלקוחות הסתכמו בכ- 73 ימים בשנת 2024 לעומת כ- 68 ימים אשתקד.	234,143	218,827	לקוחות
גידול של כ- 17.6 מיליון ש"ח הנובע בעיקר משערוך עסקאות הגנה ליתרת חייבים, מעלייה בהוצאות מראש וביתרת מיסים לקבל. ומנגד קבלת מחצית ממענק לקבל שהוכר בשל מלחמת חרבות ברזל.	82,530	100,115	חייבים

הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2024 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2023	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2023	2024	
	אלפי ש"ח		
ירידה של כ- 134 מיליון ש"ח (כ- 14%) המורכבת משתי מגמות בהתאם להרכב יתרת המלאי של החברה: 1. מלאי תוצרת גמורה, חומרי גלם ותוצרת בעיבוד בתחום הרובוטים - פעולות החברה להתאמת היקפי מלאי זה הובילו לירידה של כ-177 מיליון ש"ח (כ- 21%), ירידה בסך של כ- 150.4 מיליון ש"ח מיוחסת להבשלת מאמצי החברה להקטין את היקף המלאי והיתרה מיוחסת להפרשות לירידת ערך בסך של כ- 26.6 מיליון ש"ח כמפורט להלן. במהלך הרבעון רשמה החברה הפרשה לירידת ערך מלאי חומרי גלם (בעיקר פרטי אלקטרוניקה ומספר דגמי ספקי כוח) בגובה של כ- 15.9 מיליון ש"ח כתוצאה מעדכון תחזית הייצור של דגמי הרובוטים הרלוונטיים לחומרי הגלם הללו. עדכון זה מבוסס על תחזיות צמיחת רובוטים מעודכנות בהיבטים של תמהיל, בין השאר, בין דורות של מוצרים, בין דגמי Corded ו Cordless. והחלטות לצמצום קשת המוצרים בכלל ומספר המודלים המיוצרים בפרט כחלק מתהליכי מיקוד שיווקיים והתייעלות. כמו כן, רשמה החברה הפרשה לירידת ערך מלאי תוצרת גמורה מוחזרת בסך של כ- 10.7 מיליון ש"ח. הפרשה זו נובעת הן מהחלטה להמיר מלאי מוחזר של מוצרים מסוימים לחלקי חילוף, ומגריטה של מלאי מוחזר מסוים, הכול מתוך שיקולי עלות/תועלת וכחלק ממאמצי ההתייעלות וניצול מיטבי של המלאים בחברה ובחברות הבנות. חלקים אלה ישמשו לתיקונים במרכזי השרות בטריטוריות השונות, וזאת חלף הצטיידות בחלקי חילוף נוספים חדשים. 2. יתרת מלאי מוצרים נלווים לבריכות עלתה בכ-43 מיליון ש"ח, מהם כ- 10 מיליון ש"ח מיוחסים לאיחוד לראשונה של חברת פוקוס והיתרה מיוחסת בעיקרה לגידול בפעילות סגמנט זה בחברת ECCXI. החברה ממשיכה לפעול ולהתאים את היקפי המלאי להיקפי הביקוש ויכולות הייצור שלה, ופועלת להורדות נוספות בהיקף המלאים.	971,824	837,796	מלאי
	1,437,261	1,261,413	סה"כ נכסים שוטפים

סעיף	ליום 31 בדצמבר		הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2024 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2023
	2024	2023	
	אלפי ש"ח		
יתרות חובה לזמן ארוך	1,840	1,364	אין שינוי מהותי.
רכוש קבוע	237,676	229,564	העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתרי החברה בדלתון ובקיבוץ יזרעאל לרבות השקעות במבני משרדים ובציוד ומכונות.
נכסי זכות שימוש	173,111	152,361	העלייה בנכסי זכות השימוש נובעת מתוספת של הסכמי שכירות של החברה הכוללים בעיקר מבנים ורכבים כנגד רישום התחייבות.
נכסים בלתי מוחשיים	366,477	317,171	בנכסים הבלתי מוחשיים חלה מצד אחד עלייה בעיקר מהכרה בנכסים בלתי מוחשיים בגובה של כ-52 מיליון ש"ח כתוצאה מצירוף עסקים בגין רכישת חברת פוקוס על ידי MTAU וכן מתוספת עלויות פיתוח שהוונו בין התקופות בניכוי פחת. מצד שני, במהלך הרבעון הכירה החברה בירידת ערך בסך של כ-15.7 מיליון ש"ח בגין רכיב מתוך הנכס הבלתי מוחשי בתחום ניטור ובקרת מי הבריכה לאור מיקוד פיתוחי בתחום וכן מהכרה בירידת ערך בסך של כ-5 מיליון ש"ח בגין החלטה על הפסקת מכירות מוצר ה-Pool Side Connect בשל אי התאמתו להעדפות צרכנים כגון לרובוטים מבוססי סוללות.
מסים נדחים	46,446	41,584	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	825,550	742,044	
סה"כ נכסים	2,086,963	2,179,305	

סעיף	ליום 31 בדצמבר		הסברי החברה – יתרות ליום 31 בדצמבר, 2024 ביחס ליום 31 בדצמבר, 2023
	2024	2023	
	אלפי ש"ח		
אשראי מתאגידים בנקאיים	609,206	644,702	ירידה באשראי לזמן קצר של כ- 35.5 מיליון ש"ח המשמש בעיקר למימון צרכי ההון החוזר בקבוצה.
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	76,905	182,705	ירידה בספקים של כ- 105.8 מיליון ש"ח בעיקר לאור צמצום היקפי הרכש והירידה במלאי.
זכאים ויתרות זכות	149,245	122,364	עלייה בסעיפי זכאים ויתרות זכות של כ- 26.9 מיליון ש"ח הנובעת בעיקרה מעלייה בהתחייבות לארגוני קניות ומנגד, ירידה בהתחייבויות לעובדים, הוצאות לשלם ובנוסף לקוחות לשלם.
התחייבויות שוטפות אחרות	74,378	58,138	עיקר העלייה מיוחסת להתחייבות נדחית לאור רכישת פוקוס על ידי MTAU.
התחייבויות שאינן שוטפות	462,878	334,514	עיקר העלייה מיוחסת לעלייה בהלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים (כ- 65 מיליון ש"ח) ולהתחייבות נדחית בגין רכישת מניות המיעוט (30%) בחברת ECCXI ובגין רכישת פוקוס.
סה"כ התחייבויות	1,372,612	1,342,423	
הון המיוחס לבעלי המניות של החברה	660,963	758,224	הירידה בהון העצמי נובעת בעיקר מרישום קרן עסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה בעקבות רכישת מניות המיעוט בחברת ECCXI בתקופת הדוח, מירידה ביתרת קרן הון מהפרשי תרגום, מהפסד נקי בתקופת הדוח ומדיבינד שחולק בתקופת הדוח.
זכויות שאינן מקנות שליטה	53,388	78,658	יתרה זו בתאריך המאזן מייצגת את זכויות של מיעוט ב-MTFR וב-MTAU. הירידה בזכויות המיעוט נובעת בעיקרה מרכישת יתרת מניות המיעוט של ECCXI בתקופת הדוח.
סה"כ הון	714,351	836,882	
סה"כ התחייבויות והון	2,086,963	2,179,305	

3.1 יחסי נזילות:

31/12/2023	31/12/2024	
429,352	351,679	הון חוזר (באלפי ש"ח)
1.43	1.39	יחס שוטף
0.46	0.46	יחס מהיר

הירידה בהון החוזר וביחס השוטף של החברה לעומת 31 בדצמבר, 2023 נובעת מירידה במלאי וביתרת המזומנים ומנגד מירידה ביתרת הספקים והאשראי לז"ק.

4. תוצאות הפעולות באלפי ש"ח

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים 2022-2024:

סעיף	2024	2023	2022
הכנסות ממכירות	1,626,453	1,889,565	1,786,896
רווח גולמי	586,161	789,925	718,309
% רווח גולמי	36.0%	41.8%	40.2%
רווח תפעולי	37,242	258,232	292,690
% רווח תפעולי	2.3%	13.7%	16.4%
רווח נקי (הפסד)	(29,467)	163,559	227,749
% רווח נקי	(1.8%)	8.7%	12.7%

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי

1. הכנסות המגזר:	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		% שינוי	הסברים
	2023		2024			
	באלפי ש"ח	% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	% מסך הכנסות		
מנקים לבריכות פרטיות	1,162,337	71.5%	1,468,652	77.7%	(20.9%)	הירידה בהכנסות ממגזר הרובוטים הפרטיים נובעת בעיקר: מסביבת המאקרו אשר השפיעה על היקף ומאפייני הצריכה וההצטיידות הן של בעלי הבריכות והן של שרשרת ההפצה המסורתית; השפעות מזג אוויר קיצוני אשר גרם להתחלה מאוחרת של עונות הבריכה באירופה וצפון אמריקה; התגברות עוצמת התחרות באונליין וכניסת שחקנים סיניים המציעים מוצרים בטווח רחב של מחירים תוך השקעה משמעותית בשיווק דיגיטלי; וכן כתוצאה מהשפעות מלחמת חרבות ברזל אשר גרמו בין היתר לעיכוב בהשקות מוצרים שתוכננו להגיע לעונה. ראו הרחבה בסעיף 2.1 לעיל.
מנקים לבריכות ציבוריות	102,489	6.3%	110,781	5.9%	(7.5%)	הירידה מיוחסת בעיקרה לעובדה כי מכירות החציון של שנת 2023 בתחום הציבורי צמחו בשיעור של 60%, ושיקפו רמה חריגה שנבעה מהתאוששות בענף המלונאות והתיירות ביציאה מתקופת הקורונה.
מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	361,627	22.2%	310,132	16.4%	16.6%	העלייה נובעת בעיקר מעליית מכירות מוצרים נלווים לבריכות ב-ECCXI ומאיחוד לראשונה של חברת פוקוס. ראה פרוט נוסף בסעיף 2.1 לעיל. וכן באור 5 לדוחות הכספיים.
סה"כ הכנסות	1,626,453	100.0%	1,889,565	100.0%	(13.9%)	
1. תוצאות המגזר:	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	% שינוי	
מנקים לבריכות פרטיות	426,881	36.7%	625,240	42.6%	(31.7%)	הירידה ברווח הגולמי ובשיעורו מיוחסת לירידה בהכנסות. הירידה בשיעור הרווח הגולמי מיוחסת לעלייה היחסית בהוצאות העקיפות לנוכח היקפי ייצור נמוכים יותר, מירידה ב-ASP (מחיר מכירה ממוצע) כתוצאה מהתאמות מחיר מכירה לצרכן סופי של מספר מודלים שבוצעו אשתקד וכן מהפחתות מלאי חומרי גלם ומלאי תוצרת גמורה כפי שתוארו בסעיף 3 לעיל. שיעור הרווח הגולמי בנטרול השפעת הפחתות המלאי הינו כ- 39.1%. מנגד, מימוש מוצלח של הוזלות ברכיבי המוצרים בשיעור של כ- 7% כחלק מתוכנית ההתייעלות של החברה תרמו לשיפור הרווחיות הגולמית.
מנקים לבריכות ציבוריות	56,645	55.3%	61,592	55.6%	(8.0%)	הירידה ברווח הגולמי מיוחסת לירידה בהכנסות.
מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	102,635	28.4%	103,093	33.2%	(0.4%)	עלייה בהיקף ההכנסות אך מנגד ירידה ברווחיות הגולמית אשר מיוחסת בעיקר לתמהיל המוצרים שנמכרו, לעלויות תפעול גבוהות יותר בייצור הכיסויים בצרפת, והרחבת תשתיות תפעוליות בחברת ECCXI.
רווח גולמי	586,161	36.0%	789,925	41.8%	(25.8%)	

הסברים	% שינוי	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		1. הכנסות המגזר:
		2023		2024		
		% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	
ירידה במכירות לקראת העונה בארה"ב ובאירופה לאור הצטיידות זהירה יותר של שרשרת ההפצה וכן ירידה ברכישות באונליין בארה"ב. כמו כן, ירידה במכירות העונה באוקיאניה בשל מספרי השוואה גבוהים אשתקד הקשורים בעיקר להבדל במועד פתיחת עונת הבריכות .	(31.2%)	76.2%	231,418	65.6%	159,140	מנקים לבריכות פרטיות
ללא שינוי מהותי.	2.6%	6.9%	21,073	8.9%	21,628	מנקים לבריכות ציבוריות
העלייה נובעת בעיקרה מאיחוד לראשונה של חברת פוקוס. ראו באור 5 לדוחות הכספיים.	20.7%	16.9%	51,246	25.5%	61,855	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	(20.1%)	100.0%	303,737	100.0%	242,623	סה"כ הכנסות
2. תוצאות המגזר:	% שינוי	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	
הירידה ברווח הגולמי ובשיעורו מיוחסת לירידה בהכנסות. הירידה בשיעור הרווח הגולמי הרבעון מיוחסת בעיקרה להפחתות מלאי חומרי הגלם ומלאי תוצרת גמורה כפי שתוארו לעיל וכן לעלייה בהוצאות העקיפות היחסיות לנוכח היקפי ייצור נמוכים יותר. שיעור הרווח הגולמי בנטרול ההשפעות לעיל הינו כ- 28%.	(87.7%)	34.6%	79,955	6.2%	9,840	מנקים לבריכות פרטיות
ללא שינוי מהותי.	0.3%	58.2%	12,254	56.9%	12,295	מנקים לבריכות ציבוריות
עלייה בשל תרומת איחוד לראשונה של חברת פוקוס אך מגד ירידה ברווחיות הגולמית אשר מיוחסת בעיקר למיקס המוצרים שנמכרו, לעלויות תפעול גבוהות יותר בייצור הכיסויים בצרפת, והרחבת תשתיות תפעוליות בחברת ECCXI.	7.6%	31.3%	16,016	27.9%	17,232	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	(63.6%)	35.6%	108,225	16.2%	39,367	רווח גולמי

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

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	47,430	55,060	(13.9%)	הירידה בהוצאות הפיתוח מיוחסת בעיקר לצמצום בהיקף כ"א בפעילות הפיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה לאור מיקוד פיתוחי בתחום. הוצאות הפיתוח בתחום זה הסתכמו לכ- 6.8 מיליון ש"ח בתקופת הדוח לעומת כ- 13.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. מנגד נרשמה עלייה בהוצאות הפיתוח ברוטו בתחום הרובוטים כחלק מאסטרטגיית החברה להמשיך להוביל טכנולוגית בסגמנט זה ולקראת השקה של דור רובוטים חדש בשנים הבאות.
הוצאות מכירה ושיווק	330,402	332,562	(0.6%)	הוצאות המכירה והשיווק נותרו ללא שינוי משמעותי בין התקופות אך כוללות מספר השפעות מקזזות. ירידה בהוצאות השכר והנלוות לשכר בשיעור של כ- 4% כתוצאה ממהלכי התייעלות וירידה בהוצאות השילוח. מנגד עלייה בהוצאות בגין קמפיינים וקידום מכירות בעיקר עבור פעילות ECCXI.
הוצאות הנהלה וכלליות	150,076	144,339	3.9%	העלייה בהוצאות הנהלה וכלליות נובעת מרישום הוצאות שכר בשל התחייבות מותנית לרכישת מניות המיעוט בחברת ECCXI בסך של כ- 2.2 מיליון ש"ח, ממענק שכר חד-פעמי שהתקבל ב-MTUS אשתקד בעקבות משבר הקורונה בסך של כ- 5.5 מיליון ש"ח וכן מהוצאות עסקה בגין רכישת יתרת מניות המיעוט ב ECCXI ורכישת פוקוס בסך של כ- 1.1 מיליון ש"ח. תרומת איחוד פוקוס כ- 1 מיליון ש"ח. יצוין כי נרשמה ירידה בהוצאות השכר השוטפות כתוצאה ממהלכי התייעלות בשיעור של כ- 9% ובכ- 6.3 מיליון ש"ח.
הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	21,011	(268)	-	כולל ירידת ערך בסך של כ- 15.7 מיליון ש"ח בגין רכיב מתוך הנכס הבלתי מוחשי בתחום ניטור ובקרת מי הבריכה לאור עדכון ומיקוד פיתוחי בתחום וכן ירידת ערך בסך של כ- 5 מיליון ש"ח בגין החלטה על הפסקת מכירת מוצר ה- Pool Side Connect בשל העדפות צרכנים כגון לרובוטים מבוססי סוללות.
רווח תפעולי	37,242	258,232	(85.6%)	נובע מהירידה ברווח וברווחיות הגולמית.
הוצאות מימון, נטו	50,972	66,339	(23.2%)	ירידה בהוצאות המימון, נטו נובעת בעיקר בשל השפעת השינויים בשערי החליפין על יתרות המט"ח ושיערוך עסקאות הגנה ומנגד מעלייה בהוצאות הריבית.
רווח (הפסד) לפני מס	(13,730)	191,893	-	המעבר להפסד נובע מירידת הרווח התפעולי.
מסים על הכנסה	15,737	28,334	(44.5%)	הוצאות המס ירדו בשל ירידת הרווח לפני מס, ושיעור המס האפקטיבי עלה בתקופה כתוצאה משינוי בתמהיל הרווחים בין חברות הקבוצה.
רווח נקי (הפסד)	(29,467)	163,559	-	-

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

סעיף	שלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024	שלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	11,141	12,413	(10.2%)	הירידה בהוצאות הפיתוח מיוחסת בעיקר לירידה בפעילות הפיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה לאור מיקוד פיתוחי בתחום. הוצאות הפיתוח בתחום זה הסתכמו לכ- 1.2 מיליון ש"ח במהלך הרבעון לעומת כ- 3 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.
הוצאות מכירה ושיווק	57,472	57,211	0.5%	הוצאות המכירה והשיווק נותרו ללא שינוי משמעותי בין התקופות אך כוללות מספר השפעות מקזזות. ירידה בהוצאות השילוח ובקמפיינים וקידום מכירות ומנגד עלייה בהוצאות בגין תערוכת ליון ואיחוד פוקס. יצוין כי נרשמה ירידה בהוצאות השכר השוטפות כתוצאה ממהלכי ההתייעלות בשיעור של כ- 5%.
הוצאות הנהלה וכלליות	42,092	38,743	8.6%	העלייה בהוצאות הנהלה וכלליות נובעת מרישום הוצאות שכר בשל התחייבות מותנית לרכישת מניות המיעוט בחברת ECCXI; מהוצאות עסקה בגין רכישת חברת פוקס ומעלייה בהוצאות הפרשה עבור חוב מסופק. תוספת איחוד פוקס מהווה כ- 1 מיליון ש"ח להוצאות. יצוין כי נרשמה ירידה בהוצאות השכר השוטפות כתוצאה ממהלכי ההתייעלות בשיעור של כ- 6%.
הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	20,762	(209)	-	כולל ירידת ערך בסך של כ- 15.7 מיליון ש"ח בגין רכיב מתוך הנכס הבלתי מוחשי בתחום ניטור ובקרת מי הבריכה לאור עדכון ומיקוד פיתוחי בתחום וכן ירידת ערך בסך של כ- 5 מיליון ש"ח בגין החלטה על הפסקת מכירת מוצר ה- Pool Side Connect בשל העדפות צרכנים כגון לרובוטים מבוססי סוללות.
רווח (הפסד) תפעולי	(92,100)	67	-	-
הוצאות מימון, נטו	4,130	15,940	(74.1%)	עיקר הירידה בהוצאות המימון, נטו נובעת בשל השפעת השינויים בשערי החליפין על יתרות במט"ח ושיערוך עסקאות הגנה.
הפסד לפני מס	(96,230)	(15,873)	-	-
הטבות (הוצאות) מסים על הכנסה	2,008	(4,484)	-	-
הפסד	(94,222)	(20,357)	-	-

5. תזרים מזומנים

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הסברי החברה
	2024	2023	
	אלפי ש"ח		
תזרים מזומנים שנבע מפעילות שוטפת	129,538	164,375	הירידה בתזרים המזומנים הינה בהיקף נמוך יותר מהירידה ברווח הנקי בין התקופות בעיקר בשל המשך פעולות החברה להורדת המלאים בסך של כ- 110 מיליון ש"ח במהלך השנה.
תזרים מזומנים ששימש לפעילות השקעה	(129,189)	(133,885)	ירידה בתזרים מפעילות השקעה נובעת מקיטון ברכוש הקבוע בסך של כ- 18.5 מיליון ש"ח כחלק מהתייעלות שנקטה החברה לאורך השנה וכן מפרעון התחייבות נדחית נמוכה יותר. מנגד, ישנה עלייה בתזרים כתוצאה מרכישת חברת פוקוס שאוחדה לראשונה.
תזרים מזומנים ששימש לפעילות מימון	(49,791)	(25,409)	עלייה באשראי נטו בהיקף של כ- 35 מיליון ש"ח לעומת עלייה באשראי נטו של כ- 102.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד ומנגד תשלום דיבידנד בגובה 45 מיליון ש"ח לעומת 94 מיליון ש"ח אשתקד.
הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים	5,802	25	-
הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץ	(1,965)	4,047	-
שינוי במזומנים ושווי מזומנים	(45,605)	9,153	-
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף התקופה	84,439	130,044	-

ב. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

1. האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה:

המנכ"ל, שרון גולדנברג ומ"מ סמנכ"ל הכספים, רו"ח אייל יונה אחראים לניהול סיכוני השוק בחברה (לפרטים אודות מנהלים אלו ראו תקנה 26א' לפרק ד' של הדוחות התקופתיים לשנת 2024).

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 31.12.2024

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
84,439	-	1,996	-	21,383	45,179	15,881	מזומנים ושווי מזומנים
20,236	-	11,902	8,085	-	-	249	השקעות לזמן קצר
218,827	-	6,021	-	52,655	31,880	128,271	לקוחות, נטו
100,115	19,066	54,510	-	3,002	7,421	16,116	חייבים ויתרות חובה
837,796	837,796	-	-	-	-	-	מלאי
1,840	-	-	-	1,141	699	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
237,676	237,676	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
173,111	173,111	-	-	-	-	-	נכסי זכות שימוש, נטו
366,477	366,477	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
46,446	46,446	-	-	-	-	-	מסים נדחים, נטו
2,086,963	1,680,572	74,429	8,085	78,181	85,179	160,517	סך הנכסים
התחייבויות							
609,206	-	279,359	-	21,376	3,250	305,221	אשראי לזמן קצר
76,905	-	28,833	-	9,033	11,379	27,660	ספקים ונותני שירות
162,383	66,001	44,369	-	11,556	20,100	20,357	זכאים ויתרות זכות
182,501	182,501	-	-	-	-	-	התחייבויות בגין חכירה
72,104	-	-	-	32,603	-	39,501	התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברות מאוחדות
408	408	-	-	-	-	-	מסים נדחים
5,247	5,247	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
2,524	-	-	-	2,524	-	-	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
261,334	-	187,925	-	26,348	5,333	41,728	התחייבויות אחרות
1,372,612	254,157	540,486	-	103,440	40,062	434,467	סך ההתחייבויות
714,351	1,426,415	(466,057)	8,085	(25,259)	45,117	(273,950)	יתרה מאזנית נטו

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

מכשירים פיננסיים נגזרים:

להלן פירוט המכשירים הפיננסיים הנגזרים של החברה שלא יועדו כמכשירים מגדירים:
ליום 31.12.2024:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
10,746	66,000	52,500	1-12/2025	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
4,316	25,300	-	1-12/2025	AUD/ILS	
1,343	17,000	-	1-12/2025	USD/ILS	

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	

מבחני רגישות למכשירים פיננסיים: נכון ל-31.12.24

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 ₪-ל-3.647	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-10%	-5%		+5%	+10%
	₪-ל-3.282	₪-ל-3.465		₪-ל-3.829	₪-ל-4.012
מזומנים ושווי מזומנים	-1,588	-794	15,881	794	1,588
השקעות לזמן קצר	-25	-12	249	12	25
לקוחות וחייבים	-14,439	-7,219	144,387	7,219	14,439
אשראי ז"ק	30,522	15,261	-305,221	-15,261	-30,522
ספקים וזכאים	4,802	2,401	-48,017	-2,401	-4,802
הלוואה ז"א	4,101	2,051	-41,010	-2,051	-4,101
סה"כ	23,373	11,688	-233,731	-11,688	-23,373

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

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן ₪-ל-3.796	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-10%	-5%		+5%	+10%
	₪-ל-3.417	₪-ל-3.607		₪-ל-3.986	₪-ל-4.176
מזומנים ושווי מזומנים	-4,518	-2,259	45,179	2,259	4,518
לקוחות וחייבים	-3,930	-1,965	39,301	1,965	3,930
אשראי ז"ק	325	163	-3,250	-163	-325
ספקים וזכאים	3,148	1,574	-31,479	-1,574	-3,148
הלוואה ז"א	453	227	-4,533	-227	-453
סה"כ	-4,522	-2,260	45,218	2,260	4,522

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-₪ 2.264	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-10% 2.038 ₪ ל- AUD	-5% 2.151 ₪ ל- AUD		+5% 2.377 ₪ ל- AUD	+10% 2.491 ₪ ל- AUD
מזומנים ושווי מזומנים	-2,138	-1,069	21,383	1,069	2,138
לקוחות וחייבים	-5,566	-2,783	55,657	2,783	5,566
אשראי ז"ק	2,138	1,069	-21,376	-1,069	-2,138
ספקים וזכאים	2,059	1,029	-20,589	-1,029	-2,059
הלוואה ז"א	2,550	1,257	-25,497	-1,275	-2,550
סה"כ	-957	-479	9,578	479	957

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

לצרכן:

	הפסד מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן נק' 108.4	רווח מהשינויים אלפי ₪	
	-5% 97.6 נק'	-10% 103.0 נק'		+5% 113.8 נק'	+10% 119.2 נק'
השקעות לזמן קצר	-809	-404	8,085	404	809
סה"כ	-809	-404	8,085	404	809

ב. היבטי ממשל תאגידי

גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

המבקר הפנימי בתאגיד הינו רו"ח דניאל שפירא.

- א. רואה חשבון, בעל ניסיון של 32 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 המשווער הינו כ-750 שעות שנתיים, היקף זה משקף להערכת ועדת הביקורת את הנדרש למימוש תוכנית הביקורת.
 - ו. עבור שנת 2024 שולם למבקר הפנימי שכר טרחה בסך של כ-177 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 2024 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 2024 נערכו 8 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 ניהול מלאי בחברת בת באוסטרליה. הביקורת בוצעה במהלך מאי-יולי 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 18 באוגוסט, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא חשבוניות בנק בחברה בת באוסטרליה. הביקורת בוצעה במהלך מאי-יולי 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 18 באוגוסט, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת הובלה לוגיסטיקה שבוצעה בשנת 2021. הביקורת בוצעה במהלך יוני-יולי 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 18 באוגוסט, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא פרויקטי בינוי באתר יזרעאל. הביקורת בוצעה במהלך יוני-ספטמבר 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 10 בדצמבר, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא רכש ותשלומים בחברת בת בגרמניה. הביקורת בוצעה במהלך אוגוסט-נובמבר 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 10 בדצמבר, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת אבטחת מידע וסייבר שבוצעה בשנת 2022. הביקורת בוצעה במהלך ספטמבר-נובמבר 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 10 בדצמבר, 2024.
 - ביקורת פנים בנושא מחקר ופיתוח. הביקורת בוצעה במהלך אוקטובר 2024-פברואר 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 11 במרץ, 2025.
 - ביקורת פנים בנושא מכירות וגבייה בחברה בת בגרמניה. הביקורת בוצעה במהלך ספטמבר-דצמבר 2024 והובאה לדיון בפני וועדת הביקורת ביום 11 במרץ, 2025.

- 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 ונהלת 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-2024 בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכמו לסך של כ- 973 ו- 957 אלפי ש"ח לשנה, בהתאמה.
שכר הטרחה נקבע בין החברה לרואה 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 5 דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית :
מר שלמה לירן, מר אריאל ברין-דולינקו, מר עידן זילס, מר אריק שור 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) ("חוק החברות"), אשר יכהנו מעת לעת בדירקטוריון החברה. ברם ביום 21 באפריל, 2024 הודיעה החברה כי בכוונתה לשמור על הרכב הדירקטורים המומלץ בתוספת הראשונה לחוק החברות דהיינו שליש דירקטורים בלתי תלויים 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, בנוסף לשני הדירקטורים החיצוניים.

תרומות

מדיניות החברה הינה לתרום לארגונים ועמותות שמטרותיהם פעילות למען הקהילה, קידום ענייני בריאות ותמיכה באוכלוסיות נזקקות. בשנת 2024 תרמה החברה כ- 137 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 אותם הנחות ואומדנים ראה באור 3 לדוחות הכספים.

25 במרץ, 2025

תאריך אישור דוח
הדירקטוריון

שרון גולדנברג
מנכ"ל

רון כהן
יו"ר הדירקטוריון

חלק ג

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2024



מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2024

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2024

תוכן העניינים

עמוד

3	דוח רואה החשבון המבקר – בקרה פנימית על הדיווח הכספי
4-6	דוח רואה החשבון המבקר
7-8	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
9-10	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
11-13	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
14-16	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
17-73	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ

בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי

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

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של מיטרוניקס בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד - החברה) ליום 31 בדצמבר, 2024. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמסביר 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) בקורות ברמת הארגון, לרבות בקורות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקורות כלליות של מערכות מידע; (2) בקורות על תהליך ההכנסות; (3) בקורות 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 ולבצעה 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 שבקורות 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, 2024.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר, 2024 ו-2023 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 והדוח שלנו, מיום 25 במרס, 2025 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, 2024 ו-2023 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברות בנות שאוחדו, אשר נכסיהן הכלולים באיחוד מהווים כ-4% וכ-39% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, בהתאמה, והכנסותיהן הכלולות באיחוד מהוות כ-4%, כ-61% וכ-54% מכלל הכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2024, 2023 ו-2022 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 שישמשו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה 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 2024 ו-2023 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) 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 באמצעות 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 2024 הונוו עלויות פיתוח בגובה של 38 מיליון ש"ח והיתרה הכוללת של נכסי עלויות פיתוח נטו של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2024 הסתכמה ל-167 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 מהווות על ידי הקבוצה לאחר שהתקיימו תנאי ההיוון לפי תקן חשבונאות בינלאומי מספר 38.

בשל האמור לעיל ובפרט בשל ההיקף הגבוה של העלויות המהוונות ושיקול הדעת הקיים להנהלה בנושא ההיוון, זיהינו 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, 2024, הסתכמה לסך של 838 מיליון ש"ח לאחר הכרה בהפרשה לירידת ערך מלאי בסך של 40 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 צריכת / גלגול המלאי והערכת שיקול הדעת של ההנהלה בדבר גובה ההפרשה לירידת ערך המלאי.
- ביצוע תשאולים מול ההנהלה.
- על בסיס דגימה, בחינת חישוב ערך המלאי אל מול מחירי שוק.
- נוכחות בספירות המלאי שביצעה החברה באופן מדגמי, לרבות בדיקת קיום ושלמות של פריטים באופן מדגמי.

בחינת ירידת ערך יחידה מניבת מזומנים של פעילות ECCXI LLC

בהתאם למתואר בבאור 14ב(1) בדוחות הכספיים, החברה ביצעה בחינה לירידת ערך מוניטין המיוחס ליחידה מניבת מזומנים של פעילות ECCXI LLC, בהתאם לדרישות תקן חשבונאות בינלאומי IAS36, באמצעות השוואה בין הערך הפנקסי של היחידה מניבת המזומנים לבין סכום בר ההשבה שלה. זיהינו את בחינת ירידת ערך יחידה מניבת מזומנים של פעילות ECCXI LLC, ליום 31 בדצמבר, 2024 כעניין מפתח בביקורת. בחינה זו מתבססת על אומדנים משמעותיים הכרוכים באי ודאות ועל הערכות סובייקטיביות כגון:

- (1) תחזיות תזרימי מזומנים המבוססות על תקציבים ותחזיות שאושרו על ידי ההנהלה;
- (2) קביעת שיעור הוון המיושם והמשקף את סיכוני השוק וסיכונים ספציפיים של היחידה מניבת המזומנים.

הביקורת על הבחינה לירידת ערך מוניטין דורשת שיקול דעת של המבקר וכן ידע וניסיון על מנת לבחון את סבירות ההנחות והנתונים ששימשו את ההנהלה בקביעת אומדן סכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו הינם, בין היתר:

- (1) בחינת המתודולוגיה ששימשה בהערכת השווי שבוצעה;
- (2) בחינה והערכה של הכשירות, היכולות והאובייקטיביות של מערך השווי;
- (3) הערכת סבירות ההנחות המשמעותיות העומדות בבסיס העבודות לבחינת ירידת ערך כגון תזרימי מזומנים חזויים, רווחים חזויים לפני ריבית, פחת, מיסים והפחתות (EBITDA) ושיעורי היוון.
- (4) ביצוע ניתוח רגישות בגין ההנחות המשמעותיות של ההנהלה ששימשו בהערכת השווי.
- (5) בחנו את הסבירות ההנחות תוך התחשבות בביצועי עבר והווה של היחידה מניבת מזומנים, וכן- האם הנחות אלה תאמו ראיות שהושגו בתחומים אחרים של הביקורת;
- (6) בחינה של נאותות הגילויים בדוחות הכספיים המאוחדים הקשורים לבחינת ירידת הערך של המוניטין.

ביקרנו 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 2024, והדוח שלנו מיום 25 במרס, 2025 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

חיפה,
25 במרס, 2025

ליום 31 בדצמבר,		באור	
2023	2024		
אלפי ש"ח			
נכסים שוטפים			
130,044	84,439	6	מזומנים ושווי מזומנים
18,720	20,236	7	השקעות לזמן קצר
234,143	218,827	8	לקוחות, נטו
82,530	100,115	9	חייבים ויתרות חובה
971,824	837,796	10	מלאי
1,437,261	1,261,413		
נכסים לא שוטפים			
1,364	1,840	11	יתרות חובה לזמן ארוך
229,564	237,676	12	רכוש קבוע, נטו
152,361	173,111	13	נכסי זכות שימוש, נטו
317,171	366,477	14	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
41,584	46,446	20ה'	מסים נדחים, נטו
742,044	825,550		
2,179,305	2,086,963		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר,		באור	
2023	2024		
אלפי ש"ח			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
644,702	609,206	15	אשראי מתאגידים בנקאיים
28,070	30,047	13	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
-	29,742	5	חלויות שוטפות של התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
11,548	1,451	5	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
182,705	76,905	16	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
1,610	1,674	20	מסים לשלם
122,364	149,245	17	זכאים ויתרות זכות
16,910	11,464	25	הפרשות
1,007,909	909,734		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
190,409	255,821	18	הלוואות מתאגידים בנקאיים
132,637	152,454	13	התחייבויות בגין חכירה
-	1,073	5	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
-	42,362	5	התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
2,991	5,247	19, 21 ב' (3)	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
6,786	5,513	22	התחייבויות אחרות
1,691	408	20 ה'	מסים נדחים
334,514	462,878		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
11,257	11,260	23	הון מניות
119,018	119,397		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
609,428	530,280		יתרת רווח
30,775	37,896		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
1,038	1,125		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(6,895)	(20,749)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(8,208)	(20,057)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
758,224	660,963		
78,658	53,388		<u>זכויות שאינן מקנות שליטה</u>
836,882	714,351		<u>סה"כ הון</u>
2,179,305	2,086,963		
25 במרס, 2025			
אייל יונה	שרון גולדנברג	רון כהן	תאריך אישור הדוחות הכספיים
מ"מ סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	
הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.			

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור	
2022	2023 אלפי ש"ח	2024		
1,786,896	1,889,565	1,626,453	'א27	הכנסות ממכירות
1,068,587	1,099,640	1,040,292	'ב27	עלות המכירות
718,309	789,925	586,161		רווח גולמי
52,641	55,060	47,430	'ג27	הוצאות מחקר ופיתוח
238,088	332,562	330,402	'ד27	הוצאות מכירה ושיווק
134,919	144,339	150,076	'ה27	הוצאות הנהלה וכלליות
(29)	(268)	21,011	'ו27	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
292,690	258,232	37,242		רווח תפעולי
15,689	33,166	13,811	'ז27	הכנסות מימון
(44,644)	(99,505)	(64,783)	'ח27	הוצאות מימון
263,735	191,893	(13,730)		רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
35,986	28,334	15,737	20	מסים על ההכנסה
227,749	163,559	(29,467)		רווח נקי (הפסד)
				רווח (הפסד) כולל אחר:
				סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
23,908	18,323	(14,039)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
2,042	650	87		סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
				רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
25,950	18,973	(13,952)		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
253,699	182,532	(43,419)		סה"כ רווח (הפסד) כולל
218,296	148,249	(34,148)		רווח נקי (הפסד) מיוחס ל:
9,453	15,310	4,681		בעלי המניות של החברה
				זכויות שאינן מקנות שליטה
227,749	163,559	(29,467)		
240,699	164,411	(44,153)		סה"כ רווח (הפסד) כולל מיוחס ל:
13,000	18,121	734		בעלי המניות של החברה
				זכויות שאינן מקנות שליטה
253,699	182,532	(43,419)		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור
2022	2023	2024	
ש"ח			
			28
			רווח נקי (הפסד) למניה בסיסי ומדולל המיוחס לבעלי המניות החברה (בש"ח)
2.00	1.35	(0.31)	רווח נקי (הפסד) למניה בסיסי
1.99	1.35	(0.31)	רווח נקי (הפסד) 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 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												
11,257	119,018	(500)	609,428	30,775	164	(8,208)	1,038	2,147	(6,895)	758,224	78,658	836,882
-	-	-	(34,148)	-	-	-	-	-	-	(34,148)	4,681	(29,467)
-	-	-	-	-	-	(10,092)	-	-	-	(10,092)	(3,947)	(14,039)
-	-	-	-	-	-	-	87	-	-	87	-	87
-	-	-	-	-	-	(10,092)	87	-	-	(10,005)	(3,947)	(13,952)
-	-	-	(34,148)	-	-	(10,092)	87	-	-	(44,153)	734	(43,419)
3	379	-	(45,000)	(379)	-	-	-	-	-	(45,000)	-	(45,000)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(10,887)	(10,887)
-	-	-	-	-	-	(1,757)	-	-	(13,854)	(15,611)	(15,117)	(30,728)
-	-	-	-	7,500	-	-	-	-	-	7,500	-	7,500
11,260	119,397	(500)	530,280	37,896	164	(20,057)	1,125	2,147	(20,749)	660,963	53,388	714,351

יתרה ליום 1 בינואר, 2024

רווח נקי (הפסד)
 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 שהוכרז

דיבידנד לבעלי זכויות שאינן
 מקנות שליטה

רכישת זכויות שאינן
 מקנות שליטה

עלות תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

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	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ
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	-	-	(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 שהוכרז
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	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הערכה מחדש	קרן מעסקאות זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	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	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
-	-	-	218,296	-	-	-	-	-	-	218,296	9,453	227,749	רווח נקי
-	-	-	-	-	-	20,361	-	-	-	20,361	3,547	23,908	רווח כולל אחר - התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	-	-	-	-	-	-	2,042	-	-	2,042	-	2,042	רווח ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
-	-	-	-	-	-	20,361	2,042	-	-	22,403	3,547	25,950	סה"כ רווח כולל אחר
-	-	-	218,296	-	-	20,361	2,042	-	-	240,699	13,000	253,699	סה"כ רווח כולל
19	2,401	-	-	(2,401)	-	-	-	-	-	19	-	19	מימוש כתבי אופציות למניות
-	-	-	(125,010)	-	-	-	-	-	-	(125,010)	-	(125,010)	דיבידנד שהוכרז
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4,100)	(4,100)	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה שנוצרו בחברה
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17,659	17,659	שאוחר לראשונה
-	-	-	-	11,311	-	-	-	-	-	11,311	-	11,311	עלות תשלום מבוסס מניות
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 31 בדצמבר, 2022

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

227,749	163,559	(29,467)
---------	---------	----------

רווח נקי (הפסד)

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

57,931	40,840	26,587
(13,499)	548	(541)
18,105	62,045	60,336
69,678	88,426	93,968
-	10,600	20,741
11,311	13,708	7,500
(2,068)	(140)	(211)
1,853	(618)	2,384
(188)	166	(583)
391	(183)	263
1,962	(663)	(1,126)
47,185	(30,550)	(8,970)
-	(1,865)	-
-	-	(1,004)
(6,098)	(25)	(5,802)

מסים על הכנסה
מסים נדחים, נטו
הוצאות מימון, נטו
פחת והפחותות
ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
עלות תשלום מבוסס מניות
שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
עלייה (ירידה) בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
ריבית שנצברה על פקדון לזמן ארוך והפרשי שער בגין השקעות
הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או
הפסד, נטו
שינוי בשווי הוגן של נגזרים פיננסיים, נטו
שינוי בהתחייבות מותנית לרכישת חברה מאוחדת
שינוי בהתחייבות נדחית לרכישת חברה מאוחדת
הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים

186,563	182,289	193,542
---------	---------	---------

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

(55,189)	(40,889)	21,838
7,793	(10,394)	3,933
(360,183)	67,179	137,311
(166,597)	(73,916)	(108,888)
15,099	(23,471)	2,507
4,052	2,903	(4,315)
(555,025)	(78,588)	52,386

ירידה (עלייה) בלקוחות, נטו
ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה (כולל זמן ארוך)
ירידה (עלייה) במלאי
ירידה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
עלייה (ירידה) בהתחייבויות אחרות

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

459	459	375
(18,564)	(62,504)	(60,711)
(57,931)	(40,840)	(26,587)
(76,036)	(102,885)	(86,923)
(216,749)	164,375	129,538

ריבית ודיבידנד שהתקבלו
ריבית ששולמה
מסים ששולמו

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
			<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
(59,059)	(48,723)	(49,908)	רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
(58,311)	(61,809)	(43,237)	רכישת רכוש קבוע
204	476	717	תמורה ממימוש רכוש קבוע
-	3,734	-	מענקי השקעה שהתקבלו
3,029	-	(24,604)	רכישת חברה מאוחדת שאוחדה לראשונה (ב)
(16,538)	(27,123)	-	פרעון התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
-	-	(11,767)	פרעון התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
			תמורה ממימוש (רכישת) ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו
41	(440)	(390)	
(130,634)	(133,885)	(129,189)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
			<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
19	28	3	מימוש כתבי אופציה
145,944	159,999	(56,168)	אשראי לזמן קצר, נטו
270,000	12,056	179,872	קבלת הלוואה לזמן ארוך
(46,146)	(69,409)	(88,774)	פרעון הלוואה לזמן ארוך
(125,010)	(94,000)	(45,000)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
(4,100)	(4,640)	(10,887)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(23,303)	(29,443)	(28,837)	פרעון התחייבות בגין חכירה
217,404	(25,409)	(49,791)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון
6,098	25	5,802	<u>הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</u>
6,993	4,047	(1,965)	<u>הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץ</u>
(116,888)	9,153	(45,605)	<u>עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים</u>
237,779	120,891	130,044	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
120,891	130,044	84,439	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
			(א) <u>פעילות מהותית שלא במזומן</u>
18,059	3,368	2,290	רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
59,962	37,891	50,895	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
24,751	-	35,163	התחייבות נדחית בגין רכישת חברת בת
-	-	30,728	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה כנגד התחייבות נדחית

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
32,427	-	(10,691)
(769)	-	(2,277)
(6,896)	-	(2,815)
(47,705)	-	(26,676)
(36,229)	-	(25,283)
-	-	(637)
7,000	-	2,499
24,751	-	35,163
12,791	-	2,723
-	-	688
-	-	2,702
17,659	-	-
3,029	-	(24,604)

(ב)	רכישת חברה מאוחדת שאוחדה לראשונה
	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
	רכוש קבוע
	נכסי זכות שימוש
	נכסים בלתי מוחשיים
	מוניטין
	נכס מסים נדחים
	התחייבות בגין חכירה
	התחייבות נדחית
	תמורה מותנית
	הלוואות
	התחייבות מסים נדחים
	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, אזעקות 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, 2024 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, 2024 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. כאמור בבאור 21ב(3), ביום 2 במאי, 2024, התקשרה MTUS בהסכם לרכישת יתרת מניותיה של ECCXI והפכה לבעלים המלאים (100%) של ECCXI.
- ח. בנובמבר 2023, ייסדה החברה את אקסי יורופ בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה, במטרה לנהל באמצעותה ערוץ מכירה במסחר המקוון ביבשת אירופה. במהלך שנת 2024 החלה החברה בפעילות מסחרית.
- ט. בסוף חודש אוקטובר 2024 התקשרה חברת הבת האוסטרלית, MTAU, בהסכם לרכישת מלוא מניותיה של חברת FOCUS PRODUCTS PTY LTD האוסטרלית, שהינה ספקית מובילה של כימיקלים ופתרונות תוכנה לניהול עסקי של חנויות לבריכות וספא בשוק האוסטרלי. ראה באור 5.

באור 1: - כללי (המשך)

י. 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 שנת 2024:

1. גיוס של עשרות מעובדי החברה וגיוס של עשרות בני משפחה של עובדי החברה, אשר השפיע על זמינות חלק מהעובדים בחברה.
 2. אתר היצור באזור תעשייה דלתון ממוקם בקרבת הגבול עם לבנון והיה תחת איום טילים. עבודת הייצור באתר דלתון נמשכה לאורך חודשי הלחימה אך הושפעה מאתגרי נוכחות כוח אדם באופן רציף, אזעקות מרובות והפסקות ייצור.
 3. מספר עובדים באתר דלתון פונו מבתיים על ידי המדינה ואינם זמינים לעבודה באתר.
- החברה המשיכה וממשיכה לקיים את פעילותה השוטפת ככל שניתן בהתאם לתוכניות העבודה, ואולם ניכרת השפעה של המלחמה הכוללת בין היתר עיכובים מסוימים בהשקעה של מוצרים חדשים, עלויות גבוהות יותר של כ"א בייצור ובהטסות מוגברות של רכיבים. החברה ממשיכה לעקוב אחרי כל השלכה אפשרית נוספת של המלחמה על עסקיה בישראל ובחו"ל.

בשלב זה קיים חוסר ודאות 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 בשנת 2024 ולהערכת ההנהלה קיים ביטחון סביר כי יתרתו תתקבל גם כן, ראה באור 127'.

יא. 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 הגבוהה 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.

יב. 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.

יג. 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 ACCOUNTING STANDARDS). 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 ניתן 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.

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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

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. מטבע הפעילות של החברה בת אקסי יורופ בע"מ הינו האירו.

1. 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 גילו, 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.

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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 1' בדבר השלכות מלחמת "חרבות ברזל" ובאור 27' בדבר הכנסות אחרות.

ט. מסים על ההכנסה

1. 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 כדידינדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד על ידי חברה מאוחדת הגוררת חבות מס נוספת.

י. חכירות

1. 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	
2-15	9	מקרקעין
2-5	3	כלי רכב
2-5	5	מחשבים וציוד היקפי

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות (המשך)

1. הקבוצה כחוכר (המשך)

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.

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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. נכסים בלתי מוחשיים (המשך)

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.

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:

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים (המשך)

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 14ב'.

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.

יד. 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 הוגן 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 הוגן 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 ידי 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.

זט. 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.

זי. 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.

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 נמדדת מחדש בכל תקופת דיווח לפי השווי ההוגן עד לסילוקה, כאשר שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. שינוי במדיניות חשבונאית – תיקונים לתקני חשבונאות קיימים

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 פיננסיות.

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 יושמו למפרע החל מתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2024

לתיקון לעיל לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות 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 שיהיון, 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.

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.

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

ב. אומדנים והנחות (המשך)

- 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. בדבר הפרשה לירידת ערך ראה באור 10.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תקן דיווח כספי בינלאומי 18, הצגה וגילוי בדוחות הכספיים

בחודש אפריל 2024 פרסם המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (IASB) את תקן דיווח כספי בינלאומי 18 (IFRS 18), הצגה וגילוי בדוחות כספיים (להלן - התקן החדש) אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 (IAS 1), הצגת דוחות כספיים (להלן - IAS 1).

מטרת התקן החדש הינה לשפר את יכולת ההשוואה והשקיפות בדוחות הכספיים.

התקן החדש יכלול דרישות קיימות של IAS 1 ודרישות חדשות להצגה בדוח רווח או הפסד לרבות הצגת סכומים וסיכומי משנה אשר נדרשים בהתאם לתקן החדש, מתן גילוי על מדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה (management-defined performance measures) ודרישות חדשות להקבצה ופיצול של מידע פיננסי.

התקן החדש אינו משנה את הוראות ההכרה והמדידה של פריטים בדוחות הכספיים. עם זאת, מאחר ופריטים בדוח רווח או הפסד יצטרכו להיות מסווגים לאחת מחמש קטגוריות (פעילות תפעולית, פעילות השקעה, פעילות מימון, מסים על הכנסה ופעילות שהופסקה) הוא עשוי לשנות את הרווח התפעולי של הישות. כמו כן, פרסום התקן החדש גרם לתיקונים בהיקף מצומצם לתקני חשבונאות נוספים אשר ביניהם IAS 7, דוח על תזרימי מזומנים ו-IAS 34, דיווח כספי לתקופות ביניים.

התקן החדש ייושם למפרע החל מתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2027 או לאחריו.

החברה בוחנת את השפעת התקן החדש, לרבות השפעת התיקונים לתקני חשבונאות נוספים כתוצאה מהתקן החדש, על הדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 5: - צירופי עסקים

ביום 31 באוקטובר, 2024 התקשרה חברת הבת האוסטרלית, MTAU, בהסכם לרכישת מלוא מניותיה של חברת Focus products PTY האוסטרלית, (להלן: "המוכרת"), לרכישת 100% מהונה ומהזכויות בה (להלן: "Focus"). Focus ספקית מובילה של כימיקלים ופתרונות תוכנה לניהול עסקי של חנויות לבריכות וספא בשוק האוסטרלי והחל מאותו מועד נכנס לתוקפו הסכם רכישת המניות.

באור 5: - צירופי עסקים (המשך)

התמורה בעסקה הוערכה לסך של כ- 28 מיליון דולר אוסטרלי (כ- 68.4 מיליון ש"ח). סך של כ- 12.5 מיליון דולר אוסטרלי (כ- 30.5 מיליון ש"ח) שולמו ביום הסגירה (מועד צירוף העסקים), סך של כ- 9.3 מיליון דולר אוסטרלי (כ- 22.7 מיליון ש"ח) ישולם שנה לאחר יום הסגירה, והיתרה בסך של כ- 5.1 מיליון דולר אוסטרלי (כ- 12.5 מיליון ש"ח) תשולם שנתיים לאחר יום הסגירה. כמו כן, עלות העסקה כוללת תמורה מותנית אשר הוערכה בסך של כ- 1.1 מיליון דולר אוסטרלי (כ- 2.7 מיליון ש"ח), לפי שוויה ההוגן ליום הרכישה, אשר תפרע בשלושה תשלומים שנתיים, בהתאם לתוצאות החברה בשנים 2025-2027 כמוגדר בהסכם. התשלומים הנדחים והמותנים הונו בשיעור ריבית שנתי של 5.6%.

החברה הכירה בשווי ההוגן של הנכסים שנרכשו וההתחייבויות שניטלו במסגרת צירוף העסקים על פי מדידה ארעית. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים טרם התקבלה הערכת שווי סופית על ידי מעריך שווי חיצוני ביחס לשווי ההוגן של הנכסים המזוהים שנרכשו וההתחייבויות שניטלו. תמורת הרכישה וכן השווי ההוגן של הנכסים וההתחייבויות שנרכשו ניתנים להתאמה סופית עד 12 חודשים ממועד הרכישה. במועד המדידה הסופית, ההתאמות מבוצעות בדרך של הצגה מחדש של מספרי ההשוואה שדווחו בעבר לפי המדידה הארעית.

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

שווי הוגן אלפי ש"ח	
5,922	מזומנים ושווי מזומנים
11,482	לקוחות, נטו
14,068	חייבים ויתרות חובה
9,341	מלאי
637	נכסי מסים נדחים
2,277	רכוש קבוע
2,815	נכסי זכות שימוש
26,676	נכסים בלתי מוחשיים
(3,947)	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(2,702)	התחייבות מסים נדחים
(20,253)	זכאים
(688)	הלוואות
(2,499)	התחייבויות בגין חכירה
43,129	נכסים מזוהים, נטו
25,283	מוניטין הנובע מהרכישה
68,412	סך עלות הרכישה

עלויות רכישה ישירות המיוחסות לעסקה בסך של כ- 848 אלפי ש"ח נזקפו כהוצאה ונכללו בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות.

באור 5: - צירופי עסקים (המשך)

אלפי ש"ח	עלות הרכישה
30,526	מזומן ששולם
35,163	התחייבות נדחית
2,723	תמורה מותנית
68,412	סך עלות הרכישה
אלפי ש"ח	מזומנים אשר נבעו מהרכישה
5,922	מזומנים ושווי מזומנים בחברה הנרכשת למועד הרכישה
(30,526)	מזומנים ששולמו תמורת הרכישה
(24,604)	מזומנים, נטו

החל ממועד הרכישה ועד לתאריך המאזן, חברת Focus תרמה רווח נקי בסך 2,880 אלפי ש"ח לרווח הנקי המאוחד ו- 15,420 אלפי ש"ח למחזור ההכנסות המאוחד.

המוניטין שנוצר ברכישה מיוחס להטבות החזיונות הנובעות מהסינרגיה של שילוב הפעילויות של החברה והחברה הנרכשת. לא חזוי שהמוניטין שהוכר יהיה מותר בניכוי לצורכי מס הכנסה.

באור 6: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
130,044	84,439

מזומנים ופקדונות למשיכה מיידית

באור 7: - השקעות לזמן קצר

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
894	957
1,816	2,014
16,010	17,265
18,720	20,236

ניירות ערך סחירים המוחזקים למסחר
מניות
תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
אגרות חוב ומלוות ממשלתיים

באור 8: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
230,252	217,545	חובות פתוחים (1)
5,093	4,488	המחאות לגבייה
235,345	222,033	לקוחות
(1,202)	(3,206)	בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
234,143	218,827	לקוחות, נטו

(1) חובות הלקוחות אינם נושאי ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות לשנת 2024 הינו 73 ימים.

ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	
588	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
677	הפרשה במשך השנה
-	הכרה בחובות אבודים
(83)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
20	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,202	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
2,221	הפרשה במשך השנה
-	הכרה בחובות אבודים
(129)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
(88)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
3,206	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

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					
218,827	19,975	5,941	6,086	30,581	156,244	31 בדצמבר, 2024
234,143	6,641	1,547	8,112	27,563	190,280	31 בדצמבר, 2023

ליום 31 בדצמבר, 2024 כל יתרת ההפרשה לחובות מסופקים מתייחסת ליתרת לקוחות שהינה בפיגור מעל 90 יום.

באור 9: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
15,374	14,723	מוסדות
383	511	עובדים
11,503	18,020	מסים לקבל
7,435	16,405	עסקאות הגנה
15,522	19,066	מקדמות לספקים
10,000	5,000	מענק לקבל
22,313	26,390	הוצאות מראש וחייבים אחרים
82,530	100,115	

באור 10: - מלאי

31 בדצמבר,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
269,887	144,279	חומרי גלם ועזר
93,185	64,796	תוצרת בעיבוד
608,752	628,721	תוצרת גמורה
971,824	837,796	

כולל יתרת הפרשה למלאי איטי ומת בסך של כ- 40,368 אלפי ש"ח (בשנת 2023 כ- 13,365 אלפי ש"ח).

באור 11: - יתרות חובה לזמן ארוך

כולל פקדונות בגין מבנים וכן פקדונות בבנקים בצרפת בסך 133 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 2024					
שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ	
<u>עלות</u>					
164,684	229,994	42,777	4,167	441,622	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
16,994	21,038	5,738	1,521	45,291	תוספות במשך השנה - רכישות
26	736	170	1,345	2,277	חברה שאוחדה לראשונה
(488)	(1,583)	(480)	(499)	(3,050)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
(825)	(61)	(363)	(1,021)	(2,270)	כספיים של פעילות חוץ
					גריעות במשך השנה - מימוש
180,391	250,124	47,842	5,513	483,870	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
<u>פחת שנצבר</u>					
42,645	139,584	27,349	2,480	212,058	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
9,405	23,017	4,464	745	37,631	תוספות במשך השנה - פחת
(406)	(953)	(374)	(129)	(1,862)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
(153)	(60)	(176)	(901)	(1,290)	כספיים של פעילות חוץ
(142)	(201)	-	-	(343)	גריעות במשך השנה - מימוש
					בניכוי - מענק השקעה
51,349	161,387	31,263	2,195	246,194	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
129,042	88,737	16,579	3,318	237,676	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2024</u>

(1) השיפורים בחלקם בישראל על קרקע חכורה של קיבוץ יזרעאל (ראה באור 13).

החברה בחנה את הסכום בר השבה של הרכוש הקבוע השייך ליחידה מניבת מזומנים של ייצור הרובוטים והגיעה למסקנה כי סכום בר ההשבה עולה על ערכו בספריה.

ב. באשר לשעבודים, ראה באור 26.

באור 12: - רכוש קבוע, נטו (המשך)

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>

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,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
4,265	6,384	7,520	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
187	622	629	הוצאות בגין חכירות לטווח קצר
(27,568)	(35,827)	(36,357)	סך תזרים מזומנים שלילי עבור חכירות

באור 13: - חכירות (המשך)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:

<u>עד 5 שנים</u>	<u>מעל 5 שנים</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>

ליום 31 בדצמבר 2024:

תשלומי חכירה שיחולו בתקופות תחת אופציות הארכה שלמועד הדוחות הכספיים החברה לא צופה כי ודאי באופן סביר שימומשו	
<u>5,940</u>	<u>2,098</u>

<u>עד 5 שנים</u>	<u>מעל 5 שנים</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>

ליום 31 בדצמבר 2023:

תשלומי חכירה שיחולו בתקופות תחת אופציות הארכה שלמועד הדוחות הכספיים החברה לא צופה כי ודאי באופן סביר שימומשו	
<u>4,793</u>	<u>3,990</u>

באור 13: - חכירות (המשך)

3. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

שנת 2024				
מקרקעין	כלי רכב אלפי ש"ח	מחשבים וציוד היקפי אלפי ש"ח	סה"כ	
<u>עלות</u>				
203,362	33,237	1,457	238,056	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
33,385	13,603	-	46,988	תוספות בגין חכירות חדשות
3,480	380	-	3,860	התאמות בגין הצמדה למדד
809	(2,645)	(35)	(1,871)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
2,815	-	-	2,815	חברה שאוחד לראשונה
(3,505)	(15,453)	(629)	(19,587)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
240,346	29,122	793	270,261	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
<u>פחת שנצבר</u>				
68,368	16,534	793	85,695	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
20,423	9,984	241	30,648	פחת
(1,025)	(49)	(12)	(1,086)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(4,273)	(13,208)	(626)	(18,107)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
83,493	13,261	396	97,150	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
156,853	15,861	397	173,111	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2024
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)	גריעות 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)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
68,368	16,534	793	85,695	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
134,994	16,703	664	152,361	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2023

א. הרכב

37

באור 14: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

ב. מתודולוגיה לבחינת ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים בשנת 2024

1. מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת ECCXI

המוניטין המיוחס לרכישת ECCXI הינו בסך של כ- 38,487 אלפי ש"ח, כמו כן, נכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת ECCXI הינם בסך של כ- 32,363 אלפי ש"ח.

הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים של פעילות ECCXI נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, אשר נקבעו בהתאם לתקציב היחידה מניבת המזומנים של פעילות ECCXI לשנת 2025, שאושר על ידי הנהלת החברה, וכן מתחזיות לשנים 2026-2029. שיעור ההיוון אחרי מס לפיו הונו תזרימי המזומנים הינו 15.93%. תחזיות תזרימי המזומנים לתקופה העולה על חמש שנים יאמדו תוך שימוש בשיעור צמיחה קבוע של 1.5% המשקף צפיות אינפלציה וצמיחת תוצר בטווח הארוך. בהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של היחידה מניבת המזומנים של פעילות ECCXI, עלייה בשיעור ההיוון של 1% תגרום ליתרה בדוחות הכספיים של היחידה לעלות על הסכום בר-ההשבה בסך של כ- 1 מיליון דולר.

2. מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת BF

המוניטין המיוחס לרכישת BF הינו בסך של כ- 28,276 אלפי ש"ח, כמו כן, נכסים בלתי מוחשיים אחרים המיוחסים לרכישת BF הינם בסך של כ- 4,670 אלפי ש"ח.

הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים של פעילות BF נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, אשר נקבעו בהתאם לתקציב היחידה מניבת המזומנים של פעילות BF לשנת 2025, שאושר על ידי הנהלת החברה, וכן מתחזיות לשנים 2026-2029. שיעור ההיוון אחרי מס לפיו הונו תזרימי המזומנים הינו 11.79%. 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 היחידה מניבת המזומנים של פעילות 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. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2024 עקב החלטה על הפסקת פיתוח של נכס ספציפי נוסף ביחידה מניבת המזומנים, בוצעה בו הפחתה של כ- 15.7 מיליון ש"ח. כמו כן, בשנת 2024 עקב החלטה על הפסקת פיתוח נכס בתחום הרובוטים בוצעה בו הפחתה של כ- 5 מיליון ש"ח. ירידות הערך הנכס נכללו 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 אחרי מס לפיו הונו תזרימי המזומנים הינו 16.2%. תחזיות תזרימי המזומנים מעבר לתקופת התחזית נאמדו בשיעור צמיחה קבוע של 1.5% המשקף צפיות אינפלציה וצמיחת תוצר בטווח הארוך.

באור 14: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

ג. מתודולוגיה לבחינת ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים בשנת 2024 (המשך)

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.

ג. הוצאות הפחתה

הוצאות הפחתת נכסים בלתי מוחשיים מסווגות ברווח או הפסד באופן הבא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
10,813	15,128	15,293	עלות המכירות
3,089	5,385	6,098	הוצאות מכירה ושיווק
2,776	4,239	4,641	הוצאות הנהלה וכלליות
-	10,600	20,741	הוצאות אחרות
16,678	35,352	46,773	

באור 15: - אשראי מתאגידים בנקאיים

סה"כ	ללא הצמדה אלפי ש"ח	במטבע חוץ או בצמוד לו	
			31 בדצמבר, 2024
522,764	210,761	312,003	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
86,442	68,753	17,689	חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
609,206	279,514	329,692	
			31 בדצמבר, 2023
577,902	246,559	331,343	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
66,800	59,549	7,251	חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
644,702	306,108	338,594	

ליום 31 בדצמבר, 2024, על ההלוואות השקליות לז"ק בסך 209 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הפריים בתוספת מרווח של -0.25% עד +0.7%, על ההלוואות הדולריות לז"ק בסך 288 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס ה-SOFR בתוספת מרווח של 1.6%-2.18%.

לחברה מספר אמות מידה פיננסיות על האשראי לזמן קצר בסך של כ- 15 מילין דולר 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,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
181,435	76,320	חובות פתוחים
1,270	585	שטרות לפרעון
182,705	76,905	

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים לשנת 2024 הינו 74 ימים.

באור 17: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
35,948	32,678	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
2,996	2,045	מקדמות מלקוחות והכנסות נדחות
2,036	3,240	מוסדות
14,128	60,385	ארגוני קניות (*)
1,086	1,688	בעל שליטה (1)
66,170	49,209	הוצאות לשלם
122,364	149,245	

(1) ראה באור 31.

(*) יתרה אשר בחלקה נושאת ריבית בשיעור של $P+2.25\%$.

באור 18: - הלוואות מתאגידים בנקאיים

31 בדצמבר,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
190,409	255,821	הלוואות מתאגידים בנקאיים (1), (2), (3), (4), (5), (6)

- (1) בחודש אפריל 2023, נטלה חברת הבת בצרפת, הלוואה בסך 3 מיליון אירו (כ- 12 מיליון ש"ח), מתאגיד בנקאי, לארבע שנים וזאת בריבית קבועה של 4.15%.
- (2) בשנת 2020 נטלה החברה מספר הלוואות בסכום כולל של 80 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, לחמש שנים בריבית שנתית של פריים בתוספת 0.9%.
- (3) בחודש ספטמבר 2021 נטלה החברה הלוואה בסך 10 מיליון דולר (כ- 23 מיליון ש"ח) מתאגיד בנקאי, לחמש שנים בריבית שנתית קבועה של 2.17%.
- (4) בחודש ינואר 2022 נטלה החברה מספר הלוואות בסכום כולל של 80 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים. ההלוואות הינן לתקופה של חמש שנים, בריבית קבועה של כ-2%. כמו כן, בחודש ספטמבר 2022 נטלה החברה מספר הלוואות בסכום כולל של 190 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, חלקן חלף אשראי לז"ק, לתקופה של בין חמש עד שמונה שנים, חלקן בריבית קבועה של כ- 5.5% וחלקן בריבית משתנה של פריים בתוספת 0.6%-0.8%.
- (5) בשנת 2024 נטלה החברה מספר הלוואות בסכום כולל של 97 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, לתקופה של חמש שנים, בריבית משתנה של פריים בתוספת 0.23%-0.3%. כמו כן, במהלך השנה נטלה החברה שתי הלוואות דולריות בסכום כולל של כ- 14 מיליון דולר (כ- 51.9 מיליון ש"ח), מתאגידים בנקאיים, לתקופה של חמש שנים, אחת בריבית משתנה של $SOFR+2.46\%$ והשנייה בריבית קבועה של 6.95%.

באור 18: - הלוואות מתאגידים בנקאיים (המשך)

(6) בחודש אוקטובר 2024 נטלה חברת הבת באוסטרליה הלוואה בסך 12.5 מיליון AUD (כ-31 מיליון ש"ח) מתאגיד בנקאי בריבית על בסיס ה-BBSY בתוספת מרווח של 0.63%. לחברה מספר אמות מידה פיננסיות על ההלוואה הכוללות דרישה לעמידה ביחס חוב ל-EBITDA ועמידה ביחס מינימלי של הון מסך המאזן.

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, פטורות 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,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
12,622	11,749	9,968

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 ההכנסה

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

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.

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.

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)

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 – 2017, 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 באיזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באיזור 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 ממפעל 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), 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 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").

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 251ב) 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 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.

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)

תיקון חוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 74) (המשך)

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 הוכרז בהוצאות 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 בשנים 2024, 2023 ו-2022 הינו 23%.

חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

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 2023. ל-MTUS הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2020. ל-MTAU הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית עד וכולל שנת המס 2018. ל-BF הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית לשנת המס 2021. ל-MTSP ואקסי יורופ טרם הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות.

ד. הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים אחרים

ליום 31 בדצמבר, 2024 לקבוצה הפסדים עסקיים בסך של כ- 117 מיליון ש"ח והפסדי הון בסך של כ- 23 מיליון ש"ח לצורכי מס המועברים לשנים הבאות. בגין הפסדים עסקיים ובגין הפרשים זמניים אחרים הוכרו בדוחות הכספיים נכסי מסים נדחים בסך של כ- 13.2 מיליון ש"ח.

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

ה. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

דוחות על המצב הכספי 31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
297	975
(12,033)	(14,419)
12,858	15,348
7,762	13,164
2,023	1,370
(7,059)	(9,501)
36,045	39,101
39,893	46,038

נכסי (התחייבויות) מסים נדחים

רכוש קבוע
נכסי זכות שימוש
התחייבות בגין חכירה
הפסדים מועברים לצורכי מס
הטבות לעובדים
נכסים בלתי מוחשיים (לרבות עודף עלות הקצאת רכישה)
אחרים (בעיקר בגין עסקאות בין חברתיות של מלאי)

דוח על הרווח (הפסד) כולל לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
41	318	743
(7,263)	(2,720)	5,721
270	165	(591)
20,451	1,689	(5,332)
13,499	(548)	541
(166)	(53)	(7)
13,333	(601)	534

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

רכוש קבוע ונכס זכות שימוש
הפסדים מועברים לצורכי מס
הטבות לעובדים
אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש)
סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח או הפסד

רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח כולל

(* בגין השפעת שערי חליפין של פעילויות חוץ על יתרות מסים נדחים נזקפה בשנת 2024 לקרן הפרשי תרגום, נטו, סך של כ- 112 אלפי ש"ח. (2023 - 698 אלפי ש"ח).

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
41,584	46,446
1,691	408

נכסים לא שוטפים

התחייבויות לא שוטפות

באור 20: - מסים על ההכנסה (המשך)

1. הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
43,303	28,111	12,120	מסים שוטפים
(13,499)	548	(541)	מסים נדחים, ראה גם ה' לעיל
6,182	(325)	4,158	מסים בגין שנים קודמות
<u>35,986</u>	<u>28,334</u>	<u>15,737</u>	

2. 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,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
<u>263,735</u>	<u>191,893</u>	<u>(13,730)</u>	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
<u>23%</u>	<u>23%</u>	<u>23%</u>	שיעור המס הסטטוטורי
60,659	44,135	(3,158)	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי:
			עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
			הטבת מס הנובעת משיעורי מס מוטבים מכוח חוק עידוד השקעות הון
(33,652)	(12,160)	13,813	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס והכנסות פטורות (כולל בין היתר עלות תשלום מבוסס מניות)
588	481	873	מסים הנובעים משיעורי מס שונים בחברות מאוחדות בחו"ל
(2,422)	919	1,021	עדכון יתרות מסים נדחים בגין שינויים בשיעורי המס
216	-	-	עדכון יתרות מסים נדחים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס
3,954	-	-	מס ששולם בגין רווחים כלואים
15,649	-	-	מסים בגין שנים קודמות
(9,467)	(4,474)	4,158	אחרים
461	(567)	(970)	
<u>35,986</u>	<u>28,334</u>	<u>15,737</u>	מסים על ההכנסה

באור 21: - התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. התחייבויות תלויות

נכון ליום 31 בדצמבר, 2024 לחברה אין התחייבויות תלויות מהותיות.

ב. התקשרויות

1. 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.

ביום 1 באוגוסט, 2024, החברה סיימה התקשרות בגין אחד מהמבנים בשטח של 1,079.2 מ"ר ששכרה ב- 2015, אשר שימש כמחסן.

(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 40 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 2033.

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- 86 אלפי דולר ועתידים להסתיים בין השנים 2025-2027.

ה) לחברה באוסטרליה קיימים 6 הסכמי שכירות לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 7,700 מ"ר. סך דמי השכירות החודשיים הינם כ- 83 אלפי דולר אוסטרלי ועתידים להסתיים בין השנים 2025 ל- 2029.

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 2024 הסכם השכירות הוארך לשנה נוספת ועתיד להסתיים בחודש דצמבר 2025, 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 2025, אך כולל אפשרות הארכה לתקופות של שנה.

2. לקבוצה הסכמים לחכירה של 244 רכבים לתקופות המסתיימות עד שנת 2027. סך דמי החכירה השנתיים בגין חכירת רכבים אלה הינן כ- 10,406 אלפי ש"ח.

3. ביום 2 במאי, 2024, התקשרה MTUS בהסכם לרכישת יתרת מניות ECCXI של ECCXI. כתוצאה מרכישה זו, הפכה MTUS לבעלים המלאים (100%) של מניות ECCXI.

בגין רכישת יתרת מניות ECCXI תשלם MTUS סך של 16.13 מיליון דולר ארה"ב, בארבעה תשלומים שנתיים (לא אחידים) החל מיום 31 במרס, 2025 תמורה אשר נקבעה במשא ומתן בין הצדדים ומבוססת על תוצאות הפעילות של הקבוצה (EBITDA) בשנת 2023. מתוך תמורה זו, התשלום האחרון בסך של 4 מיליון דולר ארה"ב מותנה בהמשך העסקתו של מנכ"ל ECCXI, בגין הישארותו בחברה עד ליום 31 במרס, 2028 ולכן יטופל כעסקה נפרדת.

בהמשך לאמור לעיל, החברה רשמה בדוחותיה התחייבות בגין תמורה נדחית בערך נוכחי של כ- 10.3 מיליון דולר (כ- 39.2 מיליון ש"ח) וכן, התחייבות בגין תמורה מותנית שירותי העסקה בסך של כ- 0.6 מיליון דולר.

באור 22: - התחייבויות אחרות

הרכב:

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
219	8
4,270	3,136
2,297	2,369
<u>6,786</u>	<u>5,513</u>

אופציות בגין חברי קיבוץ - ראה באור 24'
 הפרשות - ראה באור 25
 התחייבויות אחרות

באור 23: - הון

א. הרכב הון המניות

31 בדצמבר,		
2023	2024	2023 ו-2024
מונפק ונפרע		רשום
כמות מניות באלפים		
109,791	109,822	120,000

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. 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, 2024
2023 ו-
<u>80,372</u>
<u>0.07</u>
<u>500</u>

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".

באור 23: - הון (המשך)

ה. דיבידנד

1. ביום 21 במרס, 2023 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 44 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4015 ש"ח למניה.
2. ביום 15 באוגוסט, 2023 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 50 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4558 ש"ח למניה.
3. ביום 26 במרס, 2024 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 25 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.2278 ש"ח למניה.
4. ביום 20 באוגוסט, 2024 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 20 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1822 ש"ח למניה.

ו. התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים

הקדן משמשת לרישום שינויים בשערי חליפין של מטבעות חוץ הנובע מתרגום הדוחות הכספיים של חברות בנות המהוות פעילות חוץ.

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.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות

א. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים בעבור שירותים שהתקבלו מעובדים מוצגת בטבלה שלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
11,311	13,708	7,500	תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים
(1,147)	189	(211)	תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן
10,164	13,897	7,289	סך ההוצאה שהוכרה מעסקאות תשלום מבוסס מניות

- ב. ביום 27 בדצמבר, 2017 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 ההטבה 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 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%.

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.ג. 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%.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ג. תוכנית תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים למנכ"ל החברה ולמנהלים בכירים בחברה (המשך)

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%.

ביום 28 בנובמבר, 2022, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 85,000 אופציות לנושא משרה בכירה 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 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%.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ג. תוכנית תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים למנכ"ל החברה ולמנהלים בכירים בחברה (המשך)

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%.

ביום 21 במאי, 2024, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 35,000 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 33.05 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- 325 אלפי ש"ח. להלן הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות במועד ההענקה בהתאם למודל Black & Scholes לגבי התוכנית הנ"ל: מחיר המניה – 30.85 ש"ח, תנודתיות – 38.21%, אורך חיים חזוי של האופציה - ארבע שנים, שיעור ריבית חסרת סיכון – 4.32%, 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:

2023		2024		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	
54.45	2,619,559	54.61	3,104,374	אופציות למניות לתחילת השנה
41.10	1,215,000	33.05	35,000	אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה
56.00	(148,625)	56.56	(483,125)	אופציות למניות שחולטו במהלך השנה
25.28	(581,560)	24.67	(62,500)	אופציות למניות שמומשו במהלך השנה
54.61	3,104,374	54.68	2,593,749	אופציות למניות לסוף השנה
60.19	762,969	58.70	1,203,750	אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה

ה. בתקופת הדוח מימשו עובדי החברה, נותני שירותים ונושאי משרה בכירה בחברה, 62,500 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, תוך שימוש במנגנון מימוש ללא מזומן (Cashless Exercise). לעובדים, לנותני השירותים ולנושאי המשרה הבכירה הונפקו 31,099 מניות רגילות של החברה כתוצאה ממימוש האופציות.

ו. טווח מחירי המימוש של האופציות למניות ליום 31 בדצמבר, 2024 עומד על 18.47-74.02 ש"ח.

ז. עסקאות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן

1. 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.

2. 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.

באור 24: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

2. עסקאות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן (המשך)

3. 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.

4. 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.

5. בשנת 2020 מימש הקיבוץ, 83,750 אופציות פנטום בתמורה ל- 2,695 אלפי ש"ח.

6. בשנת 2021 מימש הקיבוץ, 93,750 אופציות פנטום בתמורה ל- 3,905 אלפי ש"ח.

7. בשנת 2022 מימש הקיבוץ, 32,500 אופציות פנטום בתמורה ל- 920 אלפי ש"ח.

8. בשנת 2023 מימש הקיבוץ, 20,000 אופציות פנטום בתמורה ל- 329 אלפי ש"ח.

9. 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 אלפי ש"ח	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2024	-	21,180
התאמות מהפרשי תרגום	222	(19)
סכומים ששולמו	(27)	(451)
סכומים שבוטלו	-	(6,888)
סכומים שהופרשו השנה	440	778
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024	635	14,600

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
16,910	11,464
4,270	3,136
21,180	14,600

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.
בחברת הבת בארה"ב שתי מסגרות האשראי מובטחות מול נכסי החברה, בין הבנקים ישנו הסכם בן נושי, המדרג את השעבודים על הנכסים באופן שווה ובעל עדיפות שווה.

באור 27: - פרטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,				
2022	2023	2024		
אלפי ש"ח				
			<u>הכנסות ממכירות</u>	א.
28,154	25,095	25,741	בארץ	
1,758,742	1,864,470	1,600,712	בחו"ל	
<u>1,786,896</u>	<u>1,889,565</u>	<u>1,626,453</u>		
			<u>עלות המכירות</u>	ב.
1,143,411	787,207	716,824	חומרים	
8,695	7,579	6,176	שירותי עבודה	
170,474	140,805	122,674	שכר עבודה ונלוות	
3,599	3,706	4,582	דמי שכירות מבנים	
33,375	27,287	24,246	אחזקת והפעלת ציוד ומכונות	
49,462	58,321	64,709	פחת והפחתות	
43,859	47,023	32,380	הוצאות חרושת אחרות	
1,452,875	1,071,928	971,591		
(384,288)	27,712	68,701	ירידה (עלייה) במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה	
<u>1,068,587</u>	<u>1,099,640</u>	<u>1,040,292</u>		
			<u>הוצאות מחקר ופיתוח</u>	ג.
1,846	937	856	שירותי עבודה	
33,712	39,086	30,498	שכר עבודה ונלוות	
2,317	2,932	4,684	פחת	
14,766	12,105	11,392	חומרים	
<u>52,641</u>	<u>55,060</u>	<u>47,430</u>		
			<u>הוצאות מכירה ושיווק</u>	ד.
2,394	2,712	2,227	שירותי עבודה	
86,096	95,416	92,171	שכר עבודה ונלוות	
76,766	159,624	166,697	פרסום וקידום מכירות	
66,477	63,112	58,951	משלוחים ללקוחות	
6,355	11,698	10,356	פחת והפחתות	
<u>238,088</u>	<u>332,562</u>	<u>330,402</u>		

באור 27: - פרטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,				
2022	2023	2024		
אלפי ש"ח				
			ה. הוצאות הנהלה וכלליות	
2,303	2,118	1,610	דמי ניהול	
2,489	2,783	1,481	שירותי עבודה	
62,865	65,561	67,890	שכר עבודה ונלוות	
13,786	10,770	13,808	יעוץ ומקצועיות	
22,431	27,011	29,955	משרדיות	
335	793	2,876	חובות אבודים ומסופקים	
11,544	15,475	14,752	פחת והפחתות	
1,626	2,018	2,200	נסיעות לחו"ל	
1,400	1,747	1,351	רכבים	
3,587	3,771	2,650	תרבות, כיבודים ורווחה	
12,553	12,292	11,503	אחרות	
134,919	144,339	150,076		
			ו. הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	
-	(10,000)	-	מענק ממשלתי	
-	10,600	20,741	ירידת ערך נכסים בלתי מוחשי	
-	(2,070)	-	שערוך תמורה מותנית	
(29)	1,202	270	אחרות	
(29)	(268)	21,011		
			ז. הכנסות מימון	
-	-	7,480	עסקאות מט"ח	
15,263	32,695	5,984	הכנסות בגין הפרשי שער חליפין, נטו	
302	331	291	הכנסות ריבית מהשקעות לזמן קצר	
124	140	56	הכנסות ריבית מפקדונות בתאגידים בנקאיים	
15,689	33,166	13,811		
			ח. הוצאות מימון	
16,487	49,495	54,472	הוצאות מימון בגין אשראי	
21,645	42,134	-	עסקאות מט"ח	
4,265	6,384	7,520	הוצאות מימון בגין חכירות	
2,247	1,492	2,791	הוצאות עמלות לתאגידים בנקאיים ואחרות	
44,644	99,505	64,783		

באור 28: - רווח נקי למניה

פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,					
2022		2023		2024	
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	הפסד המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים
218,296	109,317	148,249	109,637	(34,148)	109,737
-	364	-	42	-	-
218,296	109,681	148,249	109,679	(34,148)	109,737

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.
ברכות פרטיות
ייצור רובוטים לניקוי- מכשירים אלה מיועדים למכירה לבתי מלון, מרכזי ספורט וברכות
ברכות ציבוריות
מגזר מוצרי בטיחות - במגזר זה החברה מייצרת ומשווקת אזעקות לברכות פרטיות, מערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בברכות פרטיות וציבוריות, עוסקת בייצור ושיווק כיסויים לברכות שחיה פרטיות. המוצרים הנלווים כוללים מוצרים משלימים לברכות 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. חלק מהוצאות המחקר ופיתוח ומכירה ושיווק ישירות מוקצות למגזרי הפעילות. יתרת הוצאות מחקר ופיתוח, מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות, הוצאות אחרות ומימון הקבוצה (כולל הוצאות מימון והכנסות מימון) מנוהלת על בסיס קבוצתי, ואינה מיוחסת למגזרי פעילות.

חברת Focus שאוחדה מיום 1 בנובמבר, 2024 (ראה באור 5) נכללת במגזר מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לברכות.

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, 2024</u>
1,162,337	102,489	361,627	1,626,453	סה"כ הכנסות מחיצוניים
426,881	56,645	102,635	586,161	סה"כ רווח מגזרי הוצאות מחקר ופיתוח ומכירה ושיווק ישירות
(100,412)	(1,517)	(46,809)	(148,738)	הוצאות משותפות בלתי מוקצות הוצאות מימון, נטו
			(400,181) (50,972)	הפסד לפני מסים על ההכנסה
			(13,730)	
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 מחקר ופיתוח ומכירה ושיווק ישירות (*)
(111,018)	(1,530)	(37,618)	(150,166)	הוצאות משותפות בלתי מוקצות הוצאות מימון, נטו
			(381,527) (66,339)	רווח לפני מסים על ההכנסה
			191,893	

(*) סווג מחדש לאור ההחלטה של ה- IFRIC במהלך חודש יולי 2024 בקשר עם גילוי להכנסות והוצאות עבור מגזרים ברי דיווח.

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, 2022
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
(45,032)	-	(12,853)	(57,885)	הוצאות מחקר ופיתוח ומכירה ושיווק ישירות (*)
		(367,734)	(28,955)	הוצאות משותפות בלתי מוקצות הוצאות מימון, נטו
		263,735		רווח לפני מסים על ההכנסה

(*) סווג מחדש לאור ההחלטה של ה-IFRIC במהלך חודש יולי 2024 בקשר עם גילוי להכנסות והוצאות עבור מגזרים ברי דיווח.

ג. מידע גיאוגרפי

1. מכירות לפי שווקים גיאוגרפיים (על פי מיקום לקוחות):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
638,519	533,559	445,125	אירופה
900,258	1,108,255	930,952	צפון אמריקה
176,481	177,332	187,086	אוקייאניה
71,638	70,419	63,290	שאר העולם
1,786,896	1,889,565	1,626,453	

באור 29: - מגזרי פעילות (המשך)

ג. מידע גיאוגרפי (המשך)

2. נכסים קבועים (רכוש קבוע, נטו, נכסי זכות שימוש, נטו ונכסים בלתי מוחשיים, נטו) לפי מיקומם הגיאוגרפי:

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
534,043	571,410
58,191	54,056
91,038	80,967
15,824	70,831
<u>699,096</u>	<u>777,264</u>

ישראל
אירופה
צפון אמריקה
אוקייאניה

ד. לקוחות עיקריים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
<u>493,427</u>	<u>(*) 358,141</u>	<u>217,558</u>
אחוזים מסך המכירות		
<u>27.6%</u>	<u>(*) 18.9%</u>	<u>13.4%</u>

מחזור עם לקוח A

לקוח A

(*) סיווג מחדש

באור 30: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
130,044	84,439
7,435	16,405
18,720	20,236
26,155	36,641
291,012	267,291
644,702	609,206
644,702	609,206
463,682	582,978
190,409	255,821

נכסים פיננסיים

מזומנים ושווי מזומנים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי אקדמה על מטבע חוץ (*)

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:

הלוואה לזמן קצר מבנק ואחרים

סה"כ הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

התחייבויות פיננסיות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת

הלוואות נושאות ריבית ואשראים לא שוטפים:

הלוואה מתאגיד בנקאי

(*) רמה 2

(**) רמה 1

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.

באור 30: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים (המשך)

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, 2024 ו-2023.

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, 2024, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר לעומת השקל בסך של 232,222 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר, 2023 - 299,904 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2024, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר אוסטרלי לעומת השקל בסך של 25,259 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר, 2023 עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות - 42,772 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2024, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות באירו לעומת השקל בסך של 45,117 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר, 2023 - 71,362 אלפי ש"ח).

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, 2024 ו-2023 החברה גידרה 71% ו-65% מהחשיפה התזרימית הצפויה שלה במטבע חוץ בהתאמה. נכון לתאריך הדיווח עסקאות אלו צפויות ברמה גבוהה.

באור 30: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים (המשך)

2. סיכון מטבע חוץ (המשך)

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,	
2023	2024
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

רווח (הפסד) כולל אחר מהשינוי

עליית שע"ח של 10%

ירידת שע"ח של 10%

7,148	4,522
(7,148)	(4,522)

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

רווח (הפסד) כולל אחר מהשינוי

עליית שע"ח של 10%

ירידת שע"ח של 10%

(30,107)	(23,373)
30,107	23,373

31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר האוסטרלי

רווח (הפסד) כולל אחר מהשינוי

עליית שע"ח של 10%

ירידת שע"ח של 10%

4,303	957
(4,303)	(957)

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- 397 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 20,236 אלפי ש"ח. עלייה או ירידה של 10% בשערי הבורסה של ניירות ערך סחירים יכולה לגרום להשפעה של כ- 2,024 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.

7. סיכון נזילות

החברה העריכה כי ריכוזיות סיכון הנזילות היא נמוכה, וזאת בהתחשב באפשרות למחזור הלוואות. הגישה למקורות מימון הינה זמינה באופן מספק וניתן לגלגל את החובות שמועד פירעונם הוא עד שנה מול המלווים הקיימים. בנוסף, ליום 31 בדצמבר, 2024, לקבוצה סך של 232 אלפי ש"ח במסגרות אשראי שטרם נוצלו.

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

הרכב ליום 31 בדצמבר, 2024:

צדדים קשורים אחרים	אנשי מפתח ניהוליים	בעל שליטה	בדבר תנאים ראה באור	
אלפי ש"ח				
47	-	-		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
155	1,336	1,688	31ה'-ח'	זכאים ויתרות זכות
-	-	9,185	31'ז'	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
-	-	70,225	31'ז'	התחייבויות בגין חכירה

הרכב ליום 31 בדצמבר, 2023:

צדדים קשורים אחרים	אנשי מפתח ניהוליים	בעל שליטה	בדבר תנאים ראה באור	
אלפי ש"ח				
115	1,315	1,086	31ה'-ח'	זכאים ויתרות זכות
-	-	7,907	31'ז'	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
-	-	46,383	31'ז'	התחייבויות בגין חכירה

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ב. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
		שכר ונלוות למועסקים בחברה או מטעמה (כולל תשלום מבוסס מניות)
4,167	4,797	3,155
		שכר דירקטורים שאינם מועסקים בחברה או מטעמה
446	435	435

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
		דמי ניהול לדירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה (*)
2,303	2,118	1,610

מספר האנשים אליהם מתייחסים השכר
וההטבות

צדדים קשורים ובעלי העניין המועסקים בחברה או מטעמה		
1	1	1
3	3	3
		דירקטורים שאינם מועסקים בחברה
		דירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה
6	6	6
10	10	10

(*) 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.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

עסקאות עם בעל שליטה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2022	2023	2024	
אלפי ש"ח			
2,303	2,118	1,610	דמי ניהול (ראה 131')
9,405	9,373	7,392	שירותי עבודה (ראה 131')
7,150	7,398	9,081	הוצאות פחת בגין חכירות (ראה 131')
1,080	1,280	2,578	הוצאות מימון בגין חכירות (ראה 131')
2,819	2,311	2,531	שירותים שונים אחרים
582	582	582	אספקת שירותים (ראה 131'ח)
<u>23,339</u>	<u>23,062</u>	<u>23,774</u>	

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.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל (המשך)

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 שישפך הקיבוץ מוכפל בתעריף לשעת עבודה בהתאם ל- 3 קטגוריות: בגין שירותי עובדי יצור ותפעול- 63.9 ש"ח לשעה, בגין שירותי עובדי משרדים- 164.8 ש"ח לשעה ובגין שירותי מנהלים- 222.6 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).

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 חשבוננו פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ.

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.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

1. דמי ניהול ושימוש בידע (המשך)

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.

ביום 8 במאי, 2024, אישרה האספה הכללית את חידוש הסכם דמי הניהול עם הקיבוץ. עיקרי ההסכם המתחדש הינם - תשלום בהיקף כולל של עד 1,735,120 ש"ח לשנה בחלוקה הבאה: סך של 657,120 ש"ח ישולם בגין פעילות 5 דירקטורים מטעם הקיבוץ במסגרת עבודת הדירקטוריון; סך של 900,000 ש"ח ישולם בגין כהונת יו"ר הדירקטוריון כאשר מתוך תשלום זה, תשלום בסך של 450,000 ש"ח יותנה בעמידה ביעדים שיקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד; וסך של 178,000 ש"ח ישולם בגין הבטחת זמינות אמצעי ייצור.

2. 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 החדשיים 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 רשאת 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.

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 האספה 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.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

2. דמי שכירות מבנים (המשך)

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 – אשר אוכלס בספטמבר 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 שנתיית של 6% על עלויות התכנון והבניה של מעטפת המבנים, כפי שיאושרו על ידי החברה, כשתשלומים אלה צמודים למדד.

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 2024, שוכרת החברה שטח של 10,575 מ"ר כשטח בנוי, 19,225 מ"ר כשטח חצרים ו- 11,955 מ"ר כשטח מחסנים וסככות. כתוצאה מעליית מדד המחירים לצרכן מחודש מרס 2004, דמי השכירות החודשיים לשטח הבנוי, שטח החצרים ושטח המחסנים והסככות הינם 30.72 ש"ח, 4.88 ש"ח ו- 17.81 ש"ח למ"ר בהתאמה.

באור 31: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ז. דמי שכירות מבנים (המשך)

עבור מבנה הטכנולוגיות אשר נמסר לחברה ביוני 2023 ואוכלס באוקטובר 2023, משלמת החברה דמי שכירות חודשיים בסך אלפי ש"ח, אשר כוללים את דמי השכירות עבור המבנה, מגרשי החנייה הצמודים למבנה, ודמי השירותים עבור המבנה. עבור מבנה המטה אשר נמסר לחברה ואוכלס בספטמבר 2024, משלמת החברה דמי שכירות חודשיים בסך 200 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- 1,043 אלפי ש"ח.

הסכמי השכירות מול הקיבוץ מבוצעים במחירי שוק.

בעקבות יישום תקן חכירות IFRS16 בדוחות כספיים אלו, רשמה החברה בתקופת הדוח בגין הסכמי השכירות אלו הוצאות פחת והוצאות מימון בסך של כ-9,081 וכ-2,578 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 2024, לאחר הצמדה למדד, משלמת החברה כ-49 אלפי ש"ח לחודש עבור אספקת שירותים אלו.

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים
המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר, 2024

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים

המיוחסים לחברה ליום 31 בדצמבר, 2024

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, 2024 ו-2023 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 ואשר נכלל בדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה 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 114,589 אלפי ש"ח ו-293,388 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2024 ו-2023, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחי החברות הנ"ל הסתכם לסך של 1,962 אלפי ש"ח, 59,370 אלפי ש"ח ו-60,110 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2024, 2023 ו-2022, 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 וההנהלה 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,
25 במרס, 2025

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, 2024 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 1' בדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2023	2024		
אלפי ש"ח			
<u>נכסים שוטפים</u>			
42,846	26,518	1	מזומנים ושווי מזומנים
18,720	20,236	2	השקעות לזמן קצר
227,965	429,827	2	לקוחות, נטו
57,697	68,166	2	חייבים ויתרות חובה
54,405	-	2	הלוואות לחברות מוחזקות
374,322	254,074		מלאי
775,955	798,821		
<u>נכסים לא שוטפים</u>			
4	-		יתרות חובה לזמן ארוך
415,698	395,771		השקעות בחברות מוחזקות
212,988	217,883		רכוש קבוע, נטו
131,591	150,001		נכסי זכות שימוש, נטו
189,464	203,526		נכסים בלתי מוחשיים, נטו
27,831	20,318	4'ה	מסים נדחים, נטו
977,576	987,499		
1,753,531	1,786,320		

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2023	2024		
אלפי ש"ח			
התחייבויות שוטפות			
421,762	530,426	3	אשראי מתאגידים בנקאיים
19,691	20,645		חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
49,136	36,188		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
189,965	163,846		זכאים ויתרות זכות
7,196	5,265		הפרשות
687,750	756,370		
התחייבויות לא שוטפות			
182,193	225,791		הלוואות מתאגיד בנקאי
118,419	137,582		התחייבויות בגין חכירה
2,389	2,403		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
4,556	3,211		התחייבויות אחרות
307,557	368,987		
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
11,257	11,260		הון מניות
119,018	119,397		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
609,428	530,280		יתרת רווח
30,775	37,896		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
1,038	1,125		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(6,895)	(20,749)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(8,208)	(20,057)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
758,224	660,963		
1,753,531	1,786,320		סה"כ הון

25 במרס, 2025

איל יונה	שרון גולדנברג	רון כהן	תאריך אישור הדוחות
מ"מ סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	הכספיים

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			מידע נוסף
2022	2023	2024	
	אלפי ש"ח		
1,224,158	1,017,954	1,082,563	הכנסות ממכירות
843,536	698,949	897,314	עלות המכירות
380,622	319,005	185,249	רווח גולמי
49,652	51,649	43,846	הוצאות מחקר ופיתוח
93,184	78,276	68,137	הוצאות מכירה ושיווק
73,715	76,775	70,463	הוצאות הנהלה וכלליות
-	1,823	21,058	הוצאות אחרות, נטו
164,071	110,482	(18,255)	רווח (הפסד) תפעולי
(4)	54	-	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
(23,977)	(37,508)	(16,348)	הוצאות מימון, נטו
82,058	79,382	12,119	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו
222,148	152,410	(22,484)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
3,852	4,161	11,664	מסים על ההכנסה
			ה'4
218,296	148,249	(34,148)	רווח (הפסד) נקי המיוחס לחברה
			רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה:
			סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
20,361	15,512	(10,092)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
			סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
2,042	650	87	רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
22,403	16,162	(10,005)	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה
240,699	164,411	(44,153)	סה"כ רווח (הפסד) כולל המיוחס לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

218,296	148,249	(34,148)	רווח (הפסד) נקי מיוחס לחברה
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:
			התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה:
15,427	39,355	52,306	הוצאות מימון, נטו
(82,058)	(79,382)	(12,119)	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
52,124	61,981	66,740	פחת והפחתות
-	10,600	20,741	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
11,311	13,708	7,500	עלות תשלום מבוסס מניות
(2,068)	(140)	(211)	שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
645	207	108	עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
23,722	10,929	10,912	מסים על הכנסה
(18,161)	(1,051)	7,506	מסים נדחים, נטו
-	6,420	(5,082)	הפרשי שער בגין הלוואות
5	(54)	318	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
1,962	(663)	(1,126)	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נטו
47,185	(30,550)	7,435	שינוי בשווי הוגן של נגזרים פיננסיים, נטו
(6,098)	(25)	(5,802)	הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
43,996	31,335	149,226	
			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה:
(197,349)	127,228	(201,861)	ירידה (עלייה) בלקוחות, נטו
(28,930)	(4,777)	(10,467)	עלייה בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל (כולל זמן ארוך)
(94,495)	110,486	120,248	ירידה (עלייה) במלאי
(26,523)	(148,853)	(9,029)	ירידה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
109,591	9,863	(36,619)	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
3,949	928	52	עלייה בהתחייבויות אחרות
(233,757)	94,875	(137,676)	
			מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:
459	459	375	ריבית ודיבידנד שהתקבלו
(15,886)	(39,814)	(52,681)	ריבית ששולמה
(23,722)	(10,929)	(10,912)	מסים ששולמו
(39,149)	(50,284)	(63,218)	
(10,614)	224,175	(85,816)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת של החברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,

2022	2023	2024
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה:

(55,688)	(45,848)	(47,965)	רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
(51,619)	(56,806)	(35,146)	רכישת רכוש קבוע
-	-	(2,336)	השקעה בחברה מוחזקת
-	3,734	-	מענקי השקעה שתקבלו
(16,538)	-	-	פירעון התחייבות נדחית בגין רכישת חברה מוחזקת
100	221	541	תמורה מממוש רכוש קבוע
41	(440)	(390)	תמורה מממוש (רכישת) ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נטו
-	(60,825)	59,487	תנועה בהלוואות לחברות מוחזקות, נטו
34,721	9,747	2,469	דיבידנד שהתקבל מחברת בת
(88,983)	(150,217)	(23,340)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה של החברה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה:

19	28	3	מימוש כתבי אופציות
7,199	89,927	89,022	אשראי לזמן קצר, נטו
270,000	-	149,225	קבלת הלוואות לזמן ארוך
(43,361)	(65,265)	(86,038)	פרעון הלוואות לזמן ארוך
(125,010)	(94,000)	(45,000)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
(17,194)	(20,171)	(20,186)	פרעון התחייבויות בגין חכירה
91,653	(89,481)	87,026	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון של החברה
6,098	25	5,802	הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
(1,846)	(15,498)	(16,328)	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים של החברה
60,190	58,344	42,846	יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לתחילת השנה
58,344	42,846	26,518	יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לסוף השנה

לשנה שהסתיימה ביום

31 בדצמבר,

2022	2023	2024
אלפי ש"ח		

פעילות מהותית שלא במזומן (א)

18,059	3,368	2,291	רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
48,127	35,994	40,303	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
2,724	-	6,210	דיבידנד שהתקבל מחברת בת וטרם שולם

1. יתרת המזומנים ושווי מזומנים המיוחסת לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

31 בדצמבר, 2024:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי אלפי ש"ח	אירו	דולר
26,518	1,996	9,186	14,455	881

מזומנים ושווי מזומנים

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

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,	
2023	2024
אלפי ש"ח	

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

		חוזי אקדמה על מטבע חוץ
		נכסים פיננסיים שסווגו כמוחזקים למסחר
7,435	16,405	
18,720	20,236	
26,155	36,641	
		הלוואות וחייבים:
227,965	429,827	לקוחות, נטו
57,697	68,166	חייבים ויתרות חובה
54,505	-	הלוואות
340,167	497,993	

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,		
2023	2024	
אלפי ש"ח		
31,070	19,273	הוצאות לשלם
14,128	60,385	ארגוני קניות
1,086	1,688	בעל שליטה
29,416	23,416	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
113,663	58,869	רווחים שטרם מומשו
189,363	163,631	

ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (התחייבות לספקים ונותני שירותים 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, 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 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 2024, 2023 ו-2022 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.

ד. הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים אחרים

ליום 31 בדצמבר, 2024 לחברה הפסדים עסקיים מועברים בסך של כ-89.1 מיליון ש"ח והפסדי הון בסך של כ-23 מיליון ש"ח לצורכי מס המועברים לשנים הבאות. בגין הפסדים עסקיים אלה ובגין הפרשים זמניים אחרים הניתנים לניכוי בגין רכוש קבוע, הוצאות מ"פ, עתודות ונכסי זכות שימוש הוכרו בדוחות הכספיים נכסי מסים נדחים בסך של כ-6.2 מיליון ש"ח.

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 נדחים, נטו

הרכב ותנועה:

דוח על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
2,954	3,214
1,165	906
23,712	16,198
27,831	20,318

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,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
444	465	260
45	62	(252)
17,672	524	(7,514)
18,161	1,051	(7,506)
(166)	(53)	(7)
17,995	998	(7,513)

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,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
27,831	20,318

נכסים לא שוטפים

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס של 7.5% (ב-2023 - 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)

1. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
15,831	5,537	-
(18,161)	(1,051)	7,506
6,182	(325)	4,158
3,852	4,161	11,664

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,	
2023	2024
אלפי ש"ח	
197,827	403,401

לקוחות

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
1,220,715	737,486	513,627

מכירות

3. הכנסות מימון בגין עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2022	2023	2024
אלפי ש"ח		
-	5,841	23,512

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%.

לחברה אין יתרות בגין הלוואות לחברות מוחזקות ליום 31 בדצמבר, 2024.

חלק ד

פרטים נוספים על החברה



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	10
8.	תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה	10
9.	תקנה 24א) - החזקות בעלי עניין	13
10.	תקנה 24ד) - מניות רדומות	13
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 2024

שם החברה:	מיטרוניקס בע"מ
מס' חברה ברשם:	511527202
כתובת:	קיבוץ יזרעאל 1935000
טלפון:	04-6598111
פקסימיליה:	04-6522485
תאריך המאזן:	31/12/2024
תאריך הדוח:	25/03/2025

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:

<u>סעיף</u>	<u>רבעון 1</u>	<u>רבעון 2</u>	<u>רבעון 3</u>	<u>רבעון 4</u>	<u>סה"כ</u>
הכנסות ממכירות	455,962	607,170	320,698	242,623	1,626,453
עלות המכירות	278,611	359,593	198,832	203,256	1,040,292
רווח גולמי	177,351	247,577	121,866	39,367	586,161
הוצאות מחקר ופיתוח	12,373	11,925	11,991	11,141	47,430
הוצאות מכירה ושיווק	69,189	124,721	79,020	57,472	330,402
הוצאות הנהלה וכלליות	35,480	37,578	34,926	42,092	150,076
הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	101	49	99	20,762	21,011
רווח תפעולי	60,208	73,304	(4,170)	(92,100)	37,242
הוצאות מימון, נטו	(10,288)	(18,744)	(17,810)	(4,130)	(50,972)
רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה	49,920	54,560	(21,980)	(96,230)	(13,730)
מסים על הכנסה (הטבת מס)	10,237	11,283	(3,775)	(2,008)	15,737
רווח נקי (הפסד)	39,683	43,277	(18,205)	(94,222)	(29,467)
רווח (הפסד) כולל אחר (התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת)	2,279	7,119	5,895	(29,245)	(13,952)
סה"כ רווח (הפסד) כולל	41,962	50,396	(12,310)	(123,467)	(43,419)

2. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת

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)	שיעור ההחזקה של החברה		
						בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
Maytronics US Inc. *	רגילה	100	1\$ USD	214,716	-	100%	100%	100%
MG International S.A**	רגילה	3,768,365	€ 0.1	77,075	-	73.02%	82.4%***	75%
Maytronics Australia Pty. Ltd	רגילה	600,000	1\$ AUD	39,209	-	61.2%	61.2%	60%
Bünger & Frese GmbH	רגילה	1,050,000	€ 1	63,199	-	100%	100%	100%
Maytronics Spain and Portugal S.L	רגילה	3,423	€ 1	634	-	100%	100%	100%
אקסי אירופה בע"מ	רגילה	100	ללא	938	-	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 € 4.4 למניה.

לתאריך הדוח חייבת חברת הבת MTFR סך של כ- 2 מיליון € בגין הלוואה מבנק שהתקבלה בידה במהלך חמש השנים האחרונות, הצפויה להיפרע במלואה באפריל 2027; בקשר להלוואה זו סיפקה החברה לחברת הבת מכתב נוחות במסגרתו התחייבה שכל עוד הלוואה אינה מסולקת יהיו אחזקותיה בחברה מעל מחצית מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב-MTFR, והיא התחייבה לעשות כמיטב יכולתה ש-MTFR תעמוד בתנאי ההלוואות.

***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 2024 לא חלו שינויים בהשקעות בחברות-בת.

4. תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן (באלפי ש"ח)

שם החברה	רווח (הפסד) לתקופה ¹	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
Maytronics US Inc.	880	-	-	23,512
MG International S.A	5,371	4,759	-	-
Maytronics Australia Pty. Ltd.	11,632	*3,871	-	-
Bünger & Frese GmbH	1,439	-	-	-
Maytronics Spain and Portugal S.L.	203	-	-	-
אקסי אירופה בע"מ	(1,316)	-	-	-

*מתוך זה שולם סך של כ- 2,469 אלפי ש"ח בשנת הדוח.

5. תקנה 20 - מסחר בבורסה

במהלך שנת 2024 לא חלו הפסקות מסחר במניית החברה.

6. תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ש"ח)

תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ	אחר/תשלומי פרישה ****	עמלה	דמי ניהול / יעוץ	תשלום מבוסס מניות ***	מענק **	שכר * - עלות מעביד לשנת 2024	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
3,155	-	-	-	1,542	-	1,613	-	100%	מנכ"ל	שרון גולדנברג
2,645	297	-	-	781	-	1,567	-	100%	סמנכ"ל החטיבה העסקית, President of Americas , APAC & EMEA	פראנק דביק סוגארד

¹ הרווח השנתי הכולל של חברת הבת, לרבות החלק המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה.

תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ	אחר/תשלומי פרישה ****	עמלה	דמי ניהול / יעוץ	תשלום מבוסס מניות ***	מענק **	שכר * - עלות מעביד לשנת 2024	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
1,842	607	-	-	262	-	973	-	100%	סמנכ"ל בספים	מני מימון
1,283	-	-	-	286	-	997	-	100%	סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות	סתיו גיזונטרמן
1,190	-	-	-	388	-	802	-	100%	סמנכ"לית תוכניות ארגוניות	חגית מקדונסקי

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 שניהנו בה, או בתאגיד בשליטתה, שהינם חמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר.

* "שכר" - עלות מעביד לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכל הכנסה שנזקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד. תגמולו של מר סוגארד משולם בדולר ארה"ב על ידי חברת הבת MTUS.

** במהלך שנת 2024 שולמו לנושאי המשרה הנ"ל מענקים בגין שנת 2023 אשר הפרשה בגינם בוצעה בדוח השנתי של החברה לשנת 2023, ולכן תשלומים אלו לא נכללו בטבלה לעיל. בגין שנת 2024 לא שולמו מענקים.

*** 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-134 מיליון ש"ח, ולכן תנאי מקדמי זה מתקיים, ואולם בשנת 2024 לא עמדה החברה בתנאי הנוסף הקבוע במדיניות התגמול של רווח נקי מאוחד הגבוה מ-75 מיליון ש"ח - בשנת הפעילות בגינה מחולק המענק,

העומד בפועל על הפסד של 29 מיליון ש"ח, ולפיכך בגין שנת 2024 לא חולקו מענקי שנתיים לנושאי המשרה בחברה.

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 2024, 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' 2022-01-022987), 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 הזכויות 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, 2024, זכאי מר גולדנברג למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 12 משכורות.

כאמור לעיל, בשנת 2024 לא התקיים תנאי הרווח המינימלי לתשלום מענק ולכן לא שולם למנכ"ל מענק שנתי.

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 16 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 2024.

(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 הבת MTUS וכמנהל הגלובלי של טריטוריות 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, 2024, זכאי מר סוגארד למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 12 משכורות.

כאמור לעיל, בשנת 2024 לא התקיים תנאי הרווח המינימלי לתשלום מענק ולכן לא שולם למר סוגארד מענק שנתי. **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 מני מימון הועסק 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 מר מימון היה זכאי למענק שנתי בהיקף של עד 9 משכורות חודשיות. כאמור לעיל, בשנת 2024 לא התקיים תנאי הרווח המינימאלי לתשלום מענק ולכן לא שולם למר מימון מענק שנתי.

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.

ביום 20 בנובמבר, 2024, הסתיימה העסקתו של מר מימון בחברה ובהתאם להסדר פרישתו שולמו לו מענקי פרישה בסך של 607 אלפי ש"ח.

(4) 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. כאמור לעיל, בשנת 2024 לא התקיים תנאי הרווח המינימלי לתשלום מענק ולכן לא שולם למר גיזונטרמן מענק שנתי.

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.

גברת חגית מקדונסקי מועסקת כסמנכ"לית תוכניות ארגוניות בחברה החל מחודש נובמבר 2021, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכרה 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, זכאית גב' מקדונסקי למענק שנתי בהיקף של עד 9 משכורות חודשיות. כאמור לעיל, בשנת 2024 לא התקיים תנאי הרווח המינימלי לתשלום מענק ולכן לא שולם לגב' מקדונסקי מענק שנתי.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. גברת מקדונסקי נכללת במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות.

התנאים לקבלה - התקיימו. ראו האמור לעיל.

לגברת מקדונסקי הוקצו בשנת 2021 - 10,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 10,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן ביום ההענקה כ- 0.17 מיליון ש"ח. בשנת 2022 - 60,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 60,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן ביום ההענקה כ- 0.75 מיליון ש"ח. 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 בבעל 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 2024 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 8 במאי, 2024. התשלום בגין שנת 2024 הינו בהיקף כולל של 1,610 אלפי ש"ח. לעניין מתכונת הסכם הניהול שאושרה ראו בדיווח מיידי מיום 27 במרץ, 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-033462), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה וסעיף 3.14.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד.

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 לסיווגה ולהגדרתה 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 מלגוזת) 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 קטנה מ-1% מסך עלות המכר של החברה בדוחותיה הכספיים המבוקרים והמאוחזים 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.

² עסקה שאינה עסקה חריגה - עסקה הנעשית במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ושאיןנה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

ג. תוכנן של אמות המידה לניהולו 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 (מעריכי 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 2024 הסתכמו העסקאות הזניחות עם הקיבוץ בכ- 2.5 מיליון ש"ח וכללו בעיקר תשלום עבור מזון, רכישות מוצרים ממרכולית הקיבוץ ותיקון רכבי החברה במוסך.

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 3.14 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 שיכיהנו 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': 01-2016-025200). 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.

לאחר מועד הדוח, בימים 15 בינואר, 2025, ו- 25 במרץ, 2025, אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון, בהתאמה, מחדש הענקת כתבי שיפוי מראש לשיפוי דירקטורים ונושאי המשרה המכהנים ו/או שיכיהנו מעת לעת בחברה שהינם בעלי זיקה לקיבוץ בנוסח כתב

השיפוי אשר אושר באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 29 באפריל, 2013. בהתאם להוראות סעיף 275 (א1)(2) לחוק החברות, תשנ"ט-1999, קצבה ועדת הביקורת בישיבתה מיום 20 במרץ, 2025, 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 ביום 28 בדצמבר, 2028, (כנגזר מיתרת תקופת הכהונה המקסימאלית של הדח"צים המכהנים). החלטות ועדת התגמול והדירקטוריון האמורות יובאו לאישור האסיפה הכללית של החברה שתתכנס ביום 6 במאי, 2025.

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 כ- 100,000 \$ ארה"ב לשנה בתוקף עד ליום 8 במרץ, 2025. (להלן: "הפוליסה").

לאחר תאריך הדוח, ביום 20 במרץ, 2025, אישרה ועדת התגמול וביום 25 במרץ, 2025, 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, 2025 ועד ליום 7 במרץ, 2026, שתנאיה יהיו כתנאי הפוליסה הקודמת ובתמורה לפרמיה שנתית בסך של כ- 91,000 \$ 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, רכוש או התחייבויותיה, והיא תואמת למדיניות התגמול של החברה.

ב. **הסכם לאספקת כוח אדם** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה, ראו סעיף 3.8.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן באור 31 לדוחות הכספיים.

ג. **הסכמי שכירות עם של משרדי ומפעל החברה בקיבוץ** - לפרטים נוספים אודות זה ראו סעיפים 3.14.3 ו- 3.14.4 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן באור 31 בדוחות הכספיים.

9. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין

לעניין זה, ראו דיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2025 (אסמכתא מס' 002173-01-2025) (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 24 - 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 3 במרץ, 2025 (אסמכתא מס' 014234-01-2025) (דוח בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך של החברה והשינויים בה) ודיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2025 (אסמכתא מס' 01-002173) (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	109,822,134
סכום כולל של מניות רגילות					109,791,035

* נכון ל-31 בדצמבר, 2024 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 3 במרץ, 2025 (אסמכתא מס' 014234-01-2025).

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	יונתן בשיא	גרמי פרלינג	אריאל ברין דולינקו	מורן קופרמן
פרטים				
מס' ת.ז.	009201690	011132818	038226114	034554824
תאריך לידה	07/07/1948	19/05/1960	10/03/1976	08/03/1978
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ מעלה גלבע, 1914500	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
השכלה	תיכנית	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.	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.
תאריך תחילת כהונה	24/3/2010	מרץ 2002	08/05/2017	07/05/2020
חברות בוועדות דירקטוריות	לא	לא	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת, 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 תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל; אגודת חברים קיבוץ יזרעאל 2014; מנהל משק אנרגיה של קיבוץ יזרעאל.	ראו עיסוק כמנכ"ל קפרו תעשיות בע"מ להלן	לא
עיסוק בשנים 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.	מנכ"ל - קפרו תעשיות בע"מ (שבעל השליטה בחברה מחזיק ב- 45% ממנה); 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.	מנהלת מחוז צפון - סוכנות שחם אורלן בבעלות מגדל חברה לביטוח; מנהלת מכירות וריסק מרחב חיפה והצפון בכלל חברה לביטוח בע"מ.
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	לא	לא

שם הדירקטור	פרטים	חון כהן	שירית כשר	אריק שור	עידן זילס
מס' ת.ז.	032104051	022803332	53978557	033596479	
תאריך לידה	02/01/1975	10/07/1967	30/01/1956	24/11/1976	
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ יזרעאל 1935000	רח' הרימון ר"א 9, רמת גן 5253445	סמבורסקי 3 תל-אביב 6958403	קיבוץ יזרעאל, 1935000	
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	
השכלה	1. תואר שני MBA במנהל עסקים למנהלים, אוניברסיטת חיפה; 2. תואר ראשון B.Sc. בכלכלה וניהול חקלאי, האוניברסיטה העברית.	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. B.Sc. הנדסה אזרחית, הטכניון; 2. B.A. מדעי המחשב, הטכניון.	1. תואר ראשון בראיית חשבון, Macquarie University, סידני, אוסטרליה; 2. MBA התמחות בשיווק-מכללת נתניה	
תאריך תחילת כהונה	07/05/2020	25/01/2022	26/03/2024	24/12/2024	
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	לא	לא	
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא [כיהן עד 30.11.2024 כמנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל (2004) אגש"ח בע"מ, בעלת השליטה בחברה]	לא	לא	מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל (2004) אגש"ח בע"מ, בעלת השליטה בחברה	
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מנהל עסקי - קיבוץ שדה נחמיה; מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל; שימש כמרכז משק אגש"ח מושב בקעות.	ייעוץ אסטרטגי ועסקי - ש.א.א.ז. 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 פ2פ שותפות מוגבלת; אוטומקס מוטורס בע"מ; מיטב ד"ש השקעות בע"מ; צמח תערוכות אגש"ח, יסודות איתנים בע"מ וש.א.א.ז. יעוץ והשקעות בע"מ.	יו"ר דירקטוריון בחברת תדביק בע"מ; יו"ר דירקטוריון בקבוצת מוצרי מעברות; יו"ר דירקטוריון באפימלק אגודה שיתופית חקלאית בע"מ.	מנכ"ל דירקטור אחזקות קיבוץ יזרעאל (2024) אגש"ח בע"מ; מנהל מיזוגים ורכישות-מיטרוניקס בע"מ; מנהל כספים באקסי איחופה בע"מ (חברת בת של מיטרוניקס בע"מ); מנהל בקרה תקציבית – מיטרוניקס בע"מ; דירקטור בטלדור כבלים ומערכות בע"מ; דירקטור במעגן עדן (שותפות מוגבלת).	
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא	
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן	כן	כן	
דירקטור בלתי תלוי	לא	כן	לא	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' אשכנזי 48 תל אביב 6986912
נתינות	ישראלית	ישראלית
השכלה	1. תואר ראשון B.Sc במדעי הטבע, האוניברסיטה העברית; 2. תואר שני MBA במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית.	1. מהנדס תעשייה 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 ליזם 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 תאת; דירקטורית בקרן קמע.	"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 בבירה של התאגיד

שם	תחילת כהונה	מס' ת.ז.	תפקיד	שנת לידה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	תפקיד בחברת-בת, חברה 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 אירופה. דירקטור ב-MTSP. ודירקטור בחברה-נכדה.	לא
אייל יונה	02/2024	036040384	מ"מ סמנכ"ל כספים ואחראי ניהול סיכוני שוק	1979	תואר ראשון B.A. בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת תל אביב, רואה חשבון.	חשב קבוצה, מנהל בקורות פיננסיות.	דירקטור בחברות-הבת MTFR, MTAU, MTUS ואקסי אירופה. יו"ר הדירקטוריון בחברת הבת MTSP. ודירקטור בחברה-נכדה.	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 APAC, Americas, EMEA ו-חבר דירקטוריון בחברות-בנות ויו"ר דירקטוריון בחברה-נכדה.	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

³ לאחר תאריך הדוח הודיעה גברת אורלי הוברמן על רצונה לסיים את תפקידה כסמנכ"לית מערכות מידע.

שם	תחילת כהונה	מס' ת.ז.	תפקיד	שנת לידה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	תפקיד בחברת-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
סתיו גיזונטרמן	10/2022	308979582	סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות	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
אלעד וינשטיין	04/2024	042832857	סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי	1981	תואר ראשון בהנדסת תעשייה וניהול אוניברסיטת בן גוריון תואר שני במנהל עסקים אוניברסיטת תל אביב	Head of Product (WT), Maytronics Ltd סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי	-	לא
מיי דיאב בדיר	11/2024	200273225	חשבת קבוצה	1988	תואר ראשון B.A. בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה, רואת חשבון.	מנהלת ביקורת בכירה במשרד רואי חשבון EY קוסט פורר גבאי את קסירר	-	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 Economy, A.B University of Aix-en-Provence.	Deputy CEO at Oceasoft ; Board Member of Les Villages Clubs du Soleil.	מנכ"ל חברת-הבת MTFR.	לא
כריס פאפאגרגיו	1/2011	דרכון אוסטרלי 3919221N	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-בת.	1974	לימודי תעודה בחשבונאות.	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-הבת MTAU.	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-הבת MTAU.	לא
דניאל יוסף קוואזינסקי	1/2011	דרכון אוסטרלי L4146910	מנכ"ל משותף חברת-בת.	1973	תואר ראשון בעסקים ובהנדסה.	מנכ"ל משותף חברת-הבת MTAU.	מנכ"ל משותף חברת-הבת MTAU.	לא

16. תקנה 26 - מורשי חתימה עצמאים

לחברה שלושה מורשי חתימה עצמאיים, אשר חתימתם בתוספת חותמת החברה או שמה המודפס, תחייב את החברה בכל פעולה או התחייבות כספית ובלבד שסכום 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 26 במרץ, 2024, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 25 מיליון ש"ח ובסך של 0.2278 ₪ למניה, אשר שולם ביום 27 ביוני, 2024.
2. ביום 20 באוגוסט, 2024 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 20 מיליון ש"ח ובסך של 0.1822 ₪ למניה, אשר שולם ביום 15 באוקטובר, 2024.

20. תקנה 29(ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת

מובאות להלן החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

ביום 8 במאי, 2024, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש התקשרות החברה עם קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ, בעל השליטה בעקיפין בחברה, בהסכם ניהול לתקופה של שלוש שנים החל מיום 1 באפריל 2024, כמפורט בדוח זימון האסיפה מיום 27 במרץ, 2024, (אסמכתא מס': 01-033462-2024) אשר האמור בו 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.

25/03/2025

שרון גולדנברג,	רון כהן,	תאריך אישור הדוח
מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	

חלק ה

דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית
על הדיווח הכספי ועל הגילוי



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:

אייל יונה, מ"מ סמנכ"ל כספים;

אורלי הוברמן, סמנכ"לית מערכות מידע;

מיי בדיר דיאב, חשבת הקבוצה.

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, 2024 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 2024 (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.

25 במרץ, 2025

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, אייל יונה, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של מיטרוניקס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2024 (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 מתייחס 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 וההנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

25 במרץ, 2025

אייל יונה, מ"מ סמנכ"ל כספים