

25 מרס 2020

מיטרוניקס מפרסמת את תוצאותיה לשנת 2019 בה שוב עקפה את היעדים השנתיים והגדילה את נתח השוק ל- 48%

מכירות החברה הסתכמו לכ- 846.5 מיליון שקלים צמיחה בשיעור 13.1%, ובנטרול השפעת מטבעות בשיעור של 16.2%

מכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 695 מיליון שקלים, צמיחה של 14.8%, ונתח השוק של החברה עלה ל- 48% לעומת 46% אשתקד

מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו לכ- 70.9 מיליון שקלים בדומה לאשתקד, והחברה שמרה על נתח שוק של 35%

המכירות באירופה הסתכמו בכ- 378 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 7% ובנטרול היחלשות האירו הגיעה הצמיחה ל- 11.8%

המכירות בארה"ב הסתכמו בכ- 330.2 מיליון שקלים, צמיחה בשיעור של 25%

המכירות באוקייאניה הסתכמו בכ- 94.4 מיליון שקלים, צמיחה של 12% ובנטרול היחלשות הדולר האוסטרלי הגיע הצמיחה ל- 20.6%

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 145.3 מיליון שקלים גידול של 9.1%, ושיעורו מהמכירות ירד לרמה של 17.2% לעומת 17.8% אשתקד

בנטרול השפעת מטבעות הרווח התפעולי צמח בשיעור של 22.2% ושיעורו מהמכירות עלה לרמה של 18.7%

ה EBITDA הסתכם ב- 185.8 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 20.5% ושיעורו מהמכירות עלה לרמה של 22% מהמכירות לעומת 20.6% אשתקד

הרווח הנקי הסתכם בכ- 118 מיליון שקלים, גידול של 11.2% ובנטרול השפעת מטבעות הרווח הנקי הסתכם בכ- 128 מיליון, גידול של 22.8%

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת הסתכם ב- 144.8 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 72.2% בהשוואה לאשתקד

דירקטוריון החברה החליט על חלוקת דיבידנד סופי לשנת 2019 בסך 28 מיליון ש"ח, בהמשך לחלוקה בסך 48 מיליון ש"ח בספטמבר 2019

יונתן בשיא, יו"ר: "ראשית, אני מברך את הנהלת החברה והעובדים על המאמץ בהשגת תוצאות כספיות מרשימות, ועל התמודדות אחראית ורצינית בתקופה המתגרת אותה. אנו חווים בימים אלה.

לאור צמיחתה המהירה של החברה בשנים האחרונות, וכחלק מיישום התוכנית האסטרטגית, החלה החברה ביישום תוכנית לשינוי ארגוני. מהותו התאמת התשתית הארגונית להמשך הצמיחה והעמידה ביעדים שהציבה לעצמה, כל אלה אגב שמירה על ערכי החברה הייחודיים במסגרת ארגון גדל. אנחנו מברכים את חברי הנהלה החדשים שהצטרפו אלינו, אורלי הוברמן, סמנכ"ל מערכת מידע ועמית כספי, סמנכ"ל טכנולוגיות ואת שרון גולדנברג שקודם לתפקיד סמנכ"ל החטיבה העסקית. המינויים החדשים יאפשרו מיקוד, חיזוק והתאמת יכולות הארגון להמשך צמיחה מואצת של החברה, בהתאם לתכנית האסטרטגית החדשה, ותוך שמירה על מובילות וחדשנות טכנולוגית.

אייל טריבר, מנכ"ל: "אנחנו מסכמים שנה נוספת של ביצועים מצוינים למרות תנאי שוק מאתגרים. הנוכחות החזקה שלנו בכל הטריטוריות העיקריות של שוק הבריכות, ההצלחה הייחודית שלנו באיזון בין ערוצי האונליין והחנויות, לצד קווי מוצר חזקים אפשרו לנו להתמודד עם שנה מאוד מאתגרת בה צמיחת השוק היתה נמוכה בעיקר כתוצאה מהשפעות מזג אוויר.

מכירות החברה משקפות גידול ביחס ליעדים הכמותיים שהצבנו בתחילת השנה ואנו שבעי רצון מהתקדמות בהשגת היעדים העסקיים והאסטרטגיים של הגדלת השוק והגדלת נתח השוק.

החברה ממשיכה להעצים את יכולותיה בתחום מערכות המידע, ובתחום השיווק הדיגיטלי התומכים במימוש האסטרטגיה. למרות הגידול בהשקעות ובהוצאות החברה, הצלחנו לנהל באופן מבוקר את עליית ההוצאות ולהציג מנוף תפעולי בפעילות.

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

במהלך שנת 2019 חלה התקדמות נוספת בפיתוח ה Insight מערכת הניטור של מי הבריכה, ואנו נערכים להתקנות ראשוניות של המערכת לקראת סוף שנת 2021 לתוך עונת 2022.

מבט לשנת 2020 והשפעת וירוס קורונה

משפחות הרובוטים לשוק הפרטי שהושקו בשנת 2015, יחד עם קו הרובוטים החדש שהושק בשנת 2019 והרובוטים החדשים לשוק הציבורי, כמו-גם המשך חיזוק ערוצי השיווק השונים, לרבות ערוצי האינטרנט, צפויים לתרום להמשך ביקוש למוצרי החברה, גם בשנים הקרובות, עקב יתרונותיהם הטכנולוגיים על-פני המוצרים המתחרים.

במהלך העסקים הרגיל, יעדה העיקרי של החברה הינו שמירה על קצב צמיחה של מעל ל-10% בשנה של עסקיה, ומכוונת לצמיחה של כ-12% במגזר בתחום הרובוטים. יחד עם זאת, בשל התפרצות מגיפת הקורונה, השוק ועימו החברה מתקשה לאמוד את הצמיחה הצפויה במכירות רובוטים לבריכות פרטיות בשנה הקרובה. לנוכח מאפייני הפעילות העסקית של החברה ברבעון הראשון של השנה, בו החלק המכריע של המכירות הן מכירות Early Buy ללקוחותיה באירופה ובארה"ב, ובשל ההיערכות המוקדמת של החברה, למועד זה נראה כי החברה עמדה ביעדים העסקיים שהציבה לעצמה לרבעון הראשון של שנת 2020.

מפעלי החברה, נכללים בקטגוריה של עסקים חיוניים, פועלים במתכונת הנותנת מענה לצרכים העסקיים של החברה, תוך שמירה על הנחיות משרד הבריאות ואף מעבר לכך, על מנת לוודא את בריאותם של העובדים והמשכיות תקינה של פעילות החברה.

החברה ממשיכה לעמוד בקשר רציף עם ספקיה בסין, אשר לפי שעה עומדים בהזמנות העבודה של החברה.

המשך התפשטות נגיף הקורונה הינו אירוע אשר אינו בשליטת החברה, והוא מושפע גם מהחלטות של מדינות ורשויות, להתמודדות עימו, הן בישראל והן בארצות הרבות בהן פזורים ספקיה ולקוחותיה של החברה, בכלל זה באירופה ובארה"ב המהווים את יעדי המכירות העיקריים, החלטות אשר יש בהם כדי לייצר אי וודאות באשר לרמות הביקוש, להיבטים לוגיסטיים ועוד. יחד עם זאת, עוצמת המותג, הנוכחות של החברה בערוצי האונליין שחווה ביקושים חזקים יחסית לנוכח מאפייני הצריכה בתקופה זו, והזדמנויות עסקיות נוספות המחדדות את יתרונות הפתרון הרובוטי בתקופה זו, מאפשרים גם מעט אופטימיות בתוך אי הוודאות.

תוצאות הפעילות בשנת 2019 -

בתחילת 2018 הציבה החברה יעד גידול בהכנסות של כ-12%, מיטרוניקס סיימה את שנת 2019 עם

גידול של 13.1% במכירות שהסתכמו בכ-846.5 מיליון ש"ח, לעומת כ-748.3 מיליון ש"ח אשתקד. השפעת השינויים בשערי החליפין של המטבעות בשנת 2019 היו מהותיים לתוצאות: האירו נחלש בממוצע בשיעור של כ-4.5% אל מול השקל, הדולר האמריקאי התחזק בממוצע בשיעור של כ-0.7% אל מול השקל והדולר האוסטרלי נחלש בשיעור של כ-6.9%.

השפעת השינויים בשערי החליפין מסתכמת בקיטון של כ-22.8 מיליון ש"ח במכירות, וקיטון של כ-17.5 מיליון ש"ח ברווח התפעולי בעיקר כתוצאה מירידה מהותית בשער האירו מכיוון שלחברה כאמור הכנסות גבוהות מעלויות במטבע זה.

ראוי לציין כי החברה רשמה בשנת 2019 הכנסות נאות מעסקאות גידור בסעיף הכנסות מימון בעיקר בגין ירידת שע"ח של האירו שהסתכמו בכ-17.8 מיליון ש"ח.

הכנסות החברה ממכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ-695 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של כ-14.8% לעומת אשתקד. העלייה נובעת מפעילות מאומצת ומוצלחת בכל הטריטוריות המרכזיות בהן פועלת החברה, והמשך תנופת המכירות של קו ה-S. בנטרול השפעת המטבעות צמח התחום בכ-17.5%.

מכירות החברה במגזר הרובוטים לבריכות הציבוריות הסתכמו בכ- 70.9 מיליון ש"ח, בדומה לאשתקד. היקף מכירות תחום הושפעה מהקדמת מכירות מרבעון ראשון לרבעון רביעי אשתקד, וכן השפעות מזג אוויר ושינוי במערך המכירות, בטריטוריה מסויימת, שלא נשא פרי כמצופה. כמו כן מותנה הצמיחה בעקבות ירידת שעי"ח כך שבנטרול מטבעות הצמיחה הינה כ- 3%.

החברה שמרה על נתח שוק של כ- 35%, ובשילוב עם קווי מוצר שהושקו בשנים האחרונות, המשך מיקוד אסטרטגי בתחום, וביצוע השינויים הנדרשים במערך המכירות, רואה לנגד עיניה יעדי צמיחה בתחום. ההכנסות ממוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות הסתכמו לכ- 80.6 מיליון ש"ח, עלייה של כ- 11.5% המיוחסת בעיקר לגידול במכירות של כל מוצרי הבטיחות, ובעיקר מוצר הפוסיידון והכיסויים האוטומטיים. סה"כ עלייה של כ- 15% במטבע המקור.

הרווח הגולמי הסתכם לכ- 352.7 מיליון ש"ח, עלייה של 10.5% לעומת אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 41.7% לעומת 42.7% אשתקד. הרווחיות הגולמית הושפעה בעיקרה משינויים בשערי החליפין של האירו, הדולר האמריקאי והדולר האוסטרלי למול השקל שגרמה לירידה של 130 נקודות בסיס ברווחיות הגולמית, זו קוזה כתוצאה מיתרונות לגודל בייצור כתוצאה מגידול בהיקף הפעילות, עלייה ברווחיות חברות הבת, והמשך שיפור הרווחיות תחום מוצרי הבטיחות.

הוצאות מו"פ הסתכמו לסך של 24.5 מיליון ש"ח, גידול של 9.3%. העלייה נובעת בעיקר מהמשך הפיתוח של קו רובוטים חדש M600 ו-IO ומעלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהסתכמו בתקופת הדוח בכ- 10.7 מיליון ש"ח. הוצאות המו"פ השנה הושפעו מגידול בהיקף כ"א. שיעור הוצאות המו"פ הינו - 2.9% מהמכירות לעומת 3% אשתקד.

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו לכ- 104.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 12.5% הנובע מהמשך מגמת העלייה שראינו בשנה החולפת לתמיכה בצמיחת הפעילות המסורתית של החברה וכחלק מתמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025" וכוללת בעיקר תוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות, עליית מקדמי מכירות ועלויות שיווק דיגיטלי שמוכוונות להגדלת המודעות של בעלי הבריכות לטכנולוגיות של החברה והכוונתם לביצוע רכישה בחנויות של הדילרים או דרך ערוצי האון ליין. מדובר במאמצים אפקטיביים שתמכו ביכולת של החברה לשמר צמיחה דו ספרתית למרות תנאי מזג האוויר. שיעור הוצאות המכירה והשיווק ירד ל 12.3% מהמכירות לעומת 12.4% אשתקד.

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו לסך של כ- 78.4 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 11.1%. העלייה נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות כוח אדם בכל מחלקות ההנהלה, התומכות, הן בגידול הפעילות של החברה והן באסטרטגיה החדשה. וכן המשך עלייה בהוצאות מערכות מידע והוצאות ייעוץ מקצועי.

שיעורן של הוצאות התפעול ירד לרמה של 24.5% לעומת 24.8% מהמכירות אשתקד. ירידה זו נובעת מהמחויבות להמשך יצירת מנוף תפעולי בפעילות החברה, בקרה אדוקה על גידול ההוצאות שכלל בין השאר מהלך ממוקד ומורכב של התאמת רמת ההוצאות לתנאי השוק המאתגרים שאפיינו את שוק הבריכות בשנת 2019. הפעולות שננקטו כתוצאה ממהלך זה, הובילו לרמת הוצאות נמוכה מהתקציב, כל זאת תוך המשך קידום תהליכים אסטרטגיים שתכליתם יצירת המשך צמיחה ארוכת טווח.

הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 145.3 מיליון ש"ח, עלייה בשיעור של 9.1%. והרווחיות התפעולית הינה של 17.2% מהמכירות לעומת 17.8% אשתקד. בנטרול השפעת מטבעות הרווח התפעולי הסתכם ב- 162.7 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 22.2% ושיעורו מהמכירות עלה לרמה של 18.7%

הוצאות מימון הסתכמו לסך של כ- 1.1 מיליון ש"ח, לעומת כ- 6.3 מיליון ש"ח אשתקד. בשנת 2019 נרשמו הכנסות מימון כתוצאה מעסקאות גידור, בעיקר מול האירו, בסך כ- 17.8 מיליון ש"ח. מנגד נרשמו

הוצאות מהפרשי שער עקב ירידת שער חליפין, הוצאות ריבית בגין הלוואות ז"ק והוצאות ריבית בגין יישום לראשונה של IFRS16 בסך כ-2.8 מיליון ש"ח. מגמת ההשפעה של שער החליפין הייתה הפוכה בתקופה המקבילה אשתקד בעיקר בשל עליית שער האירו.

מסים על הכנסה הסתכמו בכ- 25.9 מיליון ש"ח גידול של כ- 24.3% לעומת אשתקד. העלייה בהוצאות המס נובעת מהעלייה ברווח לצרכי מס. שיעור המס האפקטיבי עלה ל-18% לעומת 16.4% אשתקד, נובעת מכך שאשתקד נרשמו החזרי מס שהתקבלו בחברת הבת בארה"ב ומתמחיל ההכנסות בחברות הבת.

מיטרוניקס מסיימת את 2019 **ברווח נקי** של כ- 118 מיליון ש"ח, גידול של 11.2% בהשוואה לאשתקד.

התזרים התפעולי מפעילות שוטפת הסתכם ב- 144.8 מיליון שקלים בהשוואה לכ- 84.1 מיליון שקלים אשתקד, עלייה של 72.1%.

ההון החוזר התפעולי מושפע מהגידול בהיקף הפעילות.

- גידול של כ- 14 מיליון שקלים **ביתרת המלאי** מעלייה בפעילות, משילוח מלאי תוצ"ג לחברות הבת על מנת להיערך למכירות מוקדמות בתחילת העונה החל מחודש ינואר 2020 ולטובת הגברת הזמינות וגמישות המכירות ברבעון הראשון של 2020.
- גידול של כ- 8.1 מיליון שקלים **ביתרת הלקוחות** הנובע מעלייה במכירות ברבעון הרביעי של 2019 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2018. ממוצע ימי אשראי הלקוחות בשנת 2019 הגיעו ל- 71 ימים בהשוואה ל- 77 ימים בממוצע אשתקד.
- ירידה **בספקים** של 9 מיליון ש"ח.

ההון החוזר התפעולי גדל ב- 31.1 מיליון שקל ומימן גידול בהיקף של כ- 98.2 מיליון שקל במכירות.

יתרת **הרכוש הקבוע נטו** ליום 31 בדצמבר, 2019 גדלה ב-6.6 מיליון שקלים. העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתרי הייצור של החברה באתר דלתון ובאתר בקיבוץ יזרעאל כגון: השקעה בהרחבת שטחי התפעול, השקעות בקווי ייצור והשקעה במכונות וציוד, כתוצאה מהגידול בפעילות. בשנת 2019 השקיעה החברה כ- 45.2 מיליון ש"ח לרכישת רכוש קבוע והיוון נכסים לא מוחשיים, לעומת כ- 55.7 מיליון ש"ח ששימשו את החברה אשתקד.

עלויות הפיתוח בתחום ניטור ובקרה על מי הבריכה הסתכמו בשנת 2019 בכ-10.7 מיליון ש"ח הוצאות מו"פ, נטו וכ-5.8 מיליון ש"ח השקעות ועלויות שהונו. החברה צופה כי עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2020 על סך של כ-10.7 מיליון ש"ח הוצאות מו"פ נטו וכ-9.5 מיליון ש"ח השקעות ועלויות מהוונות (לא כולל רכישות ומיזוגים), תוך-כדי המשך השגת התקדמות ניכרת.

בשנת 2019 השקיעה החברה במאוחד בפעילות פיתוח סך של כ-44.5 מיליון ש"ח, מהם כ-24.5 מיליון ש"ח הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ-20 מיליון ש"ח הוכרו כנכס בלתי מוחשי.

בשנת 2020 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ-48.5 מיליון שקלים (סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי).

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה ליום 31 בדצמבר 2019 הסתכם לכ- 383.1 מיליון ש"ח, המהווים 49.3% מסך המאזן.