

16 אוגוסט 2022

במחצית הראשונה של שנת 2022 הסתכמו המכירות בכ- 1.136 מיליארד שקלים,

צמיחה בשיעור של 23.8%, ו- 27.6% בנטרול השפעת מטבעות

הרווח התפעולי הסתכם לסך של 272.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 9.1%-

19.7% בנטרול השפעת מטבעות, והרווח הנקי הסתכם בכ- 224.7 מיליון שקלים,

גידול בשיעור של 11.5% ו- 20.2% בנטרול השפעת מטבעות

מכירות רבעון שני הסתכמו לסך של 566.3 מיליון שקלים גידול בשיעור של 13.6%

ו- 16% בנטרול השפעת מטבעות

צמיחה משמעותית בכל הטריטוריות המרכזיות (במונחי מטבע מקור) –  
גידול של 19% באירופה, 15% צפון אמריקה, 42% באוקיאניה, ו- 24% בשאר העולם

מכירות רובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 493.8 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 15.1%

מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו בכ- 23.6 מיליון שקלים, עלייה בשיעור של 20%

וירידה בשיעור של 2.1% במכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות

הרווח הגולמי הסתכם לכ- 228.5 מיליון שקלים, גידול של 5% ושיעורו ירד ל- 40.3% ובנטרול

השפעת מטבעות ל- 41.9% בהשוואה ל- 43.8% ברבעון המקביל אשתקד

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 129.7 מיליון ש"ח ירידה בשיעור של 6%, ושיעורו מהמכירות ירד

ל- 22.9% ובנטרול השפעת מטבעות ל- 24.6% לעומת 27.6% אשתקד

הרווח הנקי הסתכם בכ- 109.5 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 0.6% ו- 4.8% בנטרול

השפעת מטבעות

צבר ההזמנות ליום 30.6.2022 המיועד להימכר במהלך 2022 הסתכם 399.4 מיליון שקלים,

גידול בשיעור של כ- 32.2% בהשוואה לצבר בתקופה המקבילה אשתקד

החברה מותירה את תחזית המכירות לשנת 2022 על טווח של 18% - 22% בנטרול רכישת

Backyard שהושלמה בסוף חודש יולי ותאוחד חלקית החל מהרבעון השלישי.

דירקטוריון החברה החליט על דיבידנד ביניים בסך 65 מיליון שקלים

**שרון גולדנברג, מנכ"ל:** אנחנו מסכמים מחצית שנה ורבעון עם צמיחה זו ספרתית במכירות בכל הטריטוריות המשקפת רמת ביקוש גבוהה בתנאי שוק מאתגרים - מזג אוויר קר וגשום שגרם לדחייה בפתחת העונה, וסביבת המאקרו הובילו לתנאי שוק מאוד תנודתיים. יחד עם זאת, מכירות הרובוטים של החברה מפגינות עמידות הנשענת על עצמת המותג, היכולות שנבנו בעולמות השיווק הדיגיטלי, והנוכחות הגלובאלית הן באונליין והן בערוץ המקצועי המאפשרים לחברה להמשיך לצמוח אורגנית גם בתנאי השוק הללו על בסיס המשך חדירה של טכנולוגיית הניקוי הרובוטית שמחליפה אמצעי ניקוי אחרים.

אם נסתכל על תחום הבריכות באופן כללי, לאחר שנתיים של צמיחה מואצת ביותר בתקופת הקורונה, שנת 2022 מתאפיינת כשנת מעבר בחזרה לדפוסי הביקוש מן העבר. ניתן לחוש בירידה בקצבי הביקוש לבניית בריכות חדשות, ובעיקר בקצב הביקוש לבריכות עיליות, ובנוסף, חלק מקטגוריות המוצרים בעולם הבריכות חוות ירידה משמעותית בביקוש. מגמות אלה, ביחד עם מלאים שקיימים בשרשרת ההפצה, כמו גם מגמות המאקרו ומזג האוויר שמתלוות אליהן יוצרות תנודתיות בביקוש בשרשרת ההפצה.

עם זאת, אנו מאוד מעודדים מכך שטכנולוגיית הניקוי הרובוטית ממשיכה לצבור תאוצה ולזכות לביקוש מצד בעלי הבריכות. מגמות אלה תומכות בהערכתנו לעמידה בטווח הצמיחה שניתן לשנת 2022 והמשך צמיחה בשנים הבאות.

בסוף חודש יולי השלמנו את רכישת חברת Backyard החברה מובילה בשוק הבריכות האמריקאי בתחום מכירות האונליין. זהו צעד אסטרטגי חשוב בטרנספורמציה הדיגיטלית של מיטרוניקס וביכולת להגיע לצרכן הסופי. להערכתנו, רכישה זו תאפשר לנו למנף את היכולות הללו להרחבת היצע מוצרים ושירותים ממוקדים ובעלי ערך מוסף ללקוח הסופי אשר תתרום למימוש פוטנציאל הצמיחה הגבוה בשוק האמריקאי.

לקראת עונת 2022 ואף במהלכה ביצענו העלאות מחירים שתכליתן הייתה מיתון ההשפעות השליליות הצפויות על מבנה העלויות, תוך שמירה מאוזנת על פוטנציאל הצמיחה. יחד עם זאת, ירידה חריפה בשערי המטבע שחקה את העלאת המחירים, וכמו כן, חווינו עלייה קיצונית בתעריפי השילוח בנוסף לעליות משמעותיות במחירי חומרי הגלם, שגרמו לירידה ברווחיות. אנו בוחנים התאמה נוספת של מחירי המכירה, אשר בשילוב עם מגמת ההתמתנות באתגרים הלוגיסטיים בשרשרת האספקה עשויים לסייע בשיפור הרווחיות. בנוסף, לאחר שנתיים של מיקוד בהיענות לביקוש הגבוה, יתאפשר לחברה להתמקד ביתר שאת בפרויקטים שיניבו התייעלות תפעולית על בסיס אוטומציה ובכלל.

## תוצאות הפעילות ברבעון השני 2022 -

**גידול של 13.6%** במכירות שהסתכמו בכ- 566.3 מיליון ש"ח, לעומת 498.5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. הכנסות החברה ממכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 493.8 מיליון ש"ח, גידול של כ- 15.1% לעומת הרבעון המקביל אשתקד, ובשיעור של 17.4% בנטרול השפעות מטבעות.

העלייה נובעת מהמשך ביקוש מוגבר לרובוטים לבריכות פרטיות בכל הטריטוריות המרכזיות בהן פועלת החברה, והעלאת מחיר אפקטיבית בשיעור של כ- 5.5% במונחי מטבע מקור.

מכירות החברה במגזר הרובוטים לבריכות הציבוריות הסתכמו בכ- 23.6 מיליון ש"ח, עלייה בשיעור של 20%. בתחום המנקים לבריכות ציבוריות הושפע מההתאוששות בתחום התיירות והמלונאות, שהובילה לעלייה בביקוש, יצוין כי בתחום זה החברה עדיין סובלת מקושי בזמינות של רכיבים אלקטרוניים ייחודיים אשר הובילו לחוסר יכולת לספק את כל הביקושים.

**הכנסות ממוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות** הסתכמו לכ- 48.9 מיליון ש"ח, ירידה בשיעור של 2.1% ועלייה בשיעור של 6% במונחי מטבע מקור. מרבית מכירות החברה בתחום זה הינן באירופה ונקובות באירו, אשר נחלש בשיעור ממוצע של 8.5% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. הקיטון היחסי בצמיחה מיוחס לתחום המוצרים הנלווים לבריכה, בתחום בניית הבריכות החדשות ומנגד חלה עלייה במכירות של המוצרים לטיפול במים.

המכירות באירופה הסתכמו לסך של כ- 260 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 8% ו- 19% במונחי מטבע מקור. המכירות בצפון אמריקה הסתכמו לסך של כ- 262.7 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 18% ו- 15% במונחי מטבע מקור. המכירות באוקיאניה הסתכמו לסך של 23.9 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 35%, ו- 42% במונחי מטבע מקור. המכירות בשאר העולם צמחו בשיעור של 24% והסתכמו לסך של 19.7 מיליון שקלים.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד מסתכמת בקיטון של כ- 11.7 מיליון ש"ח במכירות, בעיקר כתוצאה מירידה בשיעור של כ- 8.5% בשער האירו, שהיווה כ- 45% ממכירות, אל מול השקל. הדולר האמריקאי שהיווה כ- 49% ממכירות החברה התחזק במוצע בשיעור של כ- 3.8% והדולר האוסטרלי שהיווה כ- 4% ממכירות החברה נחלש בשיעור של 3.2% אל מול השקל.

**הרווח הגולמי** הסתכם לכ- 228.5 מיליון שקלים, עלייה של 4.6% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 40.3% ירידה בהשוואה לרווחיות גולמית בשיעור של 43.8% ברבעון המקביל לאשתקד. הירידה ברווחיות הגולמית נובעת מ-

1. עלייה במחירי חומרי הגלם ובתעריפי ההובלה בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
2. השפעת שערי החליפין ובעיקר שחיקת שער האירו בשיעור ממוצע של 8.5% והדולר האוסטרלי בשיעור ממוצע של 3.8% למול השקל, הקטינה את הרווח הגולמי ב 13.5 מיליון שקלים (130 נקודות בסיס).

אלה קוזזו בחלקן בשל העלאת מחירי המכירה ללקוחות החברה בשיעור של כ- 5.5% במטבע מקור והשפעות הגידול בכמויות ויעילות תפעולית בייצור.

**הוצאות מו"פ** הסתכמו לסך של 11.5 מיליון ש"ח, גידול של 5.8%. העלייה נובעת מהמשך פעילות ממוקדת של החברה בפיתוח רובוטים וטכנולוגיות מים. הוצאות המו"פ בגין מערכת הניטור ובקרה הסתכמו בכ- 4.1 מיליון ש"ח ברבעון השני, בהשוואה ל- 2.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

**הוצאות מכירה ושיווק** הסתכמו לכ- 52.4 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 25.3%. העלייה נובעת בעיקר מעליה ניכרת בהוצאות שילוח ללקוחות בשל התייקרות חדה שנעה בין 180%-250% (תלוי ביעד השילוח) במוצע בתעריפי השילוח הימי, שימוש גם בהובלות אוויריות, וגידול בעלויות ההובלה בתוך ארה"ב ואוסטרליה. כל אלה הובילו לעלייה של 105% בעלויות השילוח של החברה, גידול המשקף 66% מסך הגידול הכולל בהוצאות המכירה והשיווק ברבעון, היתרה, נובעת מתוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות לשם תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025" וגידול בהוצאות פרסום וקידום מכירות.

**הוצאות הנהלה וכלליות** הסתכמו לכ- 34.9 מיליון שקלים, עלייה בשיעור של כ- 23.9%. סה"כ עלייה של כ-6.7 מיליון ש"ח. הגידול מיוחס לעלייה בהוצאות ייעוץ לטובת עסקת רכישת Backyard. כמו כן, עלייה בכח אדם במחלקות הנהלה ובעיקר בתחום מערכות מידע בשל הגידול המואץ בפעילות החברה וכן לטובת תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025", וכן הוצאות כלליות המושפעות מהגידול בפעילות (כגון: מסים מקומיים ופחת).

**הרווח התפעולי** הסתכם לסך של כ- 129.7 מיליון ש"ח, ירידה בשיעור של 5.7% לעומת הרבעון המקביל. שיעור הרווחיות התפעולית ירדה לרמה של 22.9% מהמכירות לעומת 27.6% ברבעון המקביל אשתקד.

הירידה ברווח התפעולי נובעת בעיקר מ –

1. הירידה בשערי החליפין העיקריים מול השקל שהקטינו את הרווח התפעולי בכ- 12.4 מיליון שקלים.
2. השפעת העלייה החדה בעלויות השילוח שמהווה את עיקר הגידול בהוצאות המכירה והשיווק.
3. הכנסות המסתכמות בכמה עשרות מיליוני שקלים שלא הוכרו ברבעון כתוצאה מעיכובים לוגיסטיים בנמלי היעד בארה"ב, ואשר הכרתם צפויה ברבעון השלישי.

**הכנסות מימון** הסתכמו לכ- 757 אלף שקלים לעומת הוצאות מימון בסך כ- 1.9 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. ברבעון נרשמו הכנסות מימון, נטו בשל השפעות שערי מטבע בתקופה אשר קוזזו בשל עלייה בריבית על היקפי האשראי בקבוצה.

**מסים על הכנסה** הסתכמו בכ- 21 מיליון ש"ח ירידה של כ- 17.5% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. הירידה בהוצאות המס נובעת מהירידה ברווח לצרכי מס וכן בגין ההכרה באזור התעשייה יזרעאל כאזור פיתוח א' אשר השפיע גם על שיעור המס האפקטיבי שהינו 16.1% לעומת 18.7% אשתקד וכן משינוי בתמהיל הרווחים בקבוצה.

מיטרוניקס מסיימת את הרבעון השני לשנת 2022 **ברווח נקי** של כ- 109.5 מיליון ש"ח, ירידה בשיעור של 0.6% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

**תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת** הסתכם בכ- 139 מיליון ש"ח לעומת 238.1 מיליון ש"ח אשתקד, התזרים ברבעון הושפע מגבייה מלקוחות אשר קוזזה בעלייה ביתרות המלאי הנובעת מגידול בהיקף מלאי התוצרת הגמורה, מלאי בדרך ומעלייה במלאי חומרי הגלם הנובע בעיקר מעלייה בפעילות והחלטת החברה להקדים ולהגדיל את הצטיידות של רכיבים וחומרי גלם על מנת להבטיח מענה לביקוש ולשמר את הרצף בפעילות הייצור ככל הניתן.

### **תוצאות הפעילות במחצית הראשונה של שנת 2022 -**

**גידול בשיעור של 23.8% במכירות** שהסתכמו בכ- 1.136 מיליארד שקלים, לעומת 917.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

הכנסות החברה ממכירות **הרובוטים לבריכות פרטיות** הסתכמו ב- 1.01 מיליארד שקלים, גידול בשיעור של 26.5% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. העלייה במטבע המקור הינה כ-28.8% העלייה נובעת מביקוש מוגבר לרובוטים בכל הטריטוריות המרכזיות, העלאת מחיר בשיעור של כ- 6% במטבע מקור, מכירות Early-Buy מוצלחות והיערכות טובה לקראת העונה בכל השווקים בחצי הכדור הצפוני והמשך צמיחה גבוהה במכירות באוקיאניה.

מכירות החברה **במגזר הבריכות הציבוריות** הסתכמו בכ- 43.4 מיליון ש"ח, עלייה בשיעור של 0.5%. רמה דומה של היקף מכירות לאור התאוששות מסויימת של ענף התיירות והמלונאות בתקופה, מנגד השלכות של אתגרים בשרשרת אספקה, בכלל זה קושי בזמינות של רכיבים אלקטרוניים ייחודיים לרובוטים בסגמנט, אשר הובילו לחוסר יכולת לספק את כל הביקושים. זאת בנוסף להיחלשות המטבעות העיקריים למול השקל.

הכנסות **מוצרי בטיחות ומוצרי נלווים לבריכות** הסתכמו בכ- 82.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 8.6% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. העלייה במכירות נובעת בעיקר מעלייה במכירות הכיסויים האוטומטיים והמוצרים לטיפול במים.

המכירות באירופה הסתכמו לסך של 499.6 מיליון שקלים גידול בשיעור של 19%, ו- 32% במונחי מטבע מקור.  
המכירות בצפון אמריקה הסתכמו לסך של 532.8 מיליון שקלים גידול בשיעור של 27%.  
המכירות באוקיאניה הסתכמו לסך של 60.8 מיליון שקלים גידול בשיעור של 18%, ו- 26 במונחי מטבע מקור.  
המכירות בשאר העולם צמחו בשיעור של 48% והסתכמו לסך של 42.7 מיליון שקלים.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד מסתכמת בקיטון של כ- 35 מיליון ש"ח במכירות, בעיקר כתוצאה מהאירו שהיווה כ-43% ממכירות החברה ונחלש במוצע בשיעור של כ-7.7% אל מול השקל, הדולר האמריקאי שהיווה כ-49% ממכירות החברה התחזק במוצע בשיעור של כ-1.5% אל מול השקל והדולר האוסטרלי שהיווה כ-6% ממכירות החברה נחלש בשיעור ממוצע של כ-6%.

**הרווח הגולמי** הסתכם ב- 464.3 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 15.9% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 40.9% לעומת 43.7% בתקופה המקבילה אשתקד.  
הירידה ברווחיות הגולמית נובעת מ -

1. עלייה במחירי הגלם ובתעריפי ההובלה בהשוואה לתקופה המקבילה.
2. השפעת שערי חליפין ובעיקר שחיקת שער האירו בשיעור ממוצע של 7.7% והדולר האוסטרלי בשיעור ממוצע של 6% למול השקל, הקטינה את הרווח הגולמי ב 29.5 מיליון שקלים (150 נקודות בסיס).

אלה קוֹזֶזוּ בחלקן בשל העלאת מחירי המכירה ללקוחות החברה בשיעור של כ- 6% במטבע מקור והשפעות הגידול בכמויות ויעילות תפעולית בייצור.

**הוצאות מחקר ופיתוח** הסתכמו לכ- 26.4 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 25.7% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. החברה ממשיכה בתכנית הפיתוח, אשר במרכזה תרגום חזון החברה להיות המובילה בתחום, תוך המשך פיתוח דורות חדשים לרובוטים ולפיתוח מוצרים חדשים בטכנולוגיות מים. עלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה הסתכמו בתקופה בכ- 8.8 מיליון ש"ח.

**הוצאות מכירה ושיווק** הסתכמו לכ- 98.9 מיליון ש"ח גידול של 32.2% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. העלייה נובעת בעיקר מעלייה ניכרת בהוצאות שילוח ללקוחות בשל התייקרות חדה בתעריפי השילוח הימי, שימוש גם בהובלות אוויריות, וגידול בעלויות ההובלה בתוך ארה"ב ואוסטרליה. כל אלה הובילו לעלייה של 126% בעלויות השילוח של החברה, גידול המסתכם בכ- 16 מיליון שקלים המהווים 66% מסך הגידול הכולל בהוצאות המכירה והשיווק בתקופה, היתרה, נובעת מתוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות לשם תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025" וגידול בהוצאות פרסום וקידום מכירות.

**הוצאות הנהלה וכלליות** הסתכמו לסך של כ- 66.5 מיליון ש"ח, עלייה של כ- 20.8%. עיקר הגידול מיוחס לעלייה בתחום מערכות מידע בשל הגידול המואץ בפעילות החברה, בכח אדם במחלקות ההנהלה, בהוצאות ייעוץ לטובת עסקת Backyard, וכן הוצאות כלליות המושפעות מהגידול בפעילות (כגון: מסים מקומיים ופחת).

סך הוצאות התפעול בתקופה עלו לרמה של 16.9% של לעומת 16.4% מהמכירות בתקופה המקבילה אשתקד.

**הרווח התפעולי** הסתכם לסך של כ- 272.5 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 9.1% לעומת התקופה המקבילה. שיעור הרווחיות התפעולית ירדה לרמה של 24% מהמכירות לעומת 27.2% ברבעון המקביל אשתקד.

הירידה בשיעור הרווח התפעולי נובעת בעיקר מ -

1. הירידה בשערי החליפין העיקריים מול השקל שהקטינו את הרווח התפעולי בכ- 26.6 מיליון שקלים. בנטרול השפעות מטבע, הרווח התפעולי במחצית הראשונה עלה בשיעור של 19.8%.
2. השפעת העלייה החדה בעלויות השילוח שמהווה את עיקר הגידול בהוצאות המכירה והשיווק.
3. הכנסות בהיקף של כמה עשרות מיליוני שקלים שלא הוכרו ברבעון השני כתוצאה מעיכובים לוגיסטיים בנמלי היעד בארה"ב ואשר יוכרו ברבעון השלישי.

ה **EBITDA** הסתכם לסך של כ- 302.4 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 9.2%.

**הוצאות מימון** הסתכמו לכ- 2.3 מיליון ש"ח, בהשוואה להוצאות מימון בסך של כ- 4.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. בששת החודשים הראשונים של שנת 2022 נרשמו הוצאות מימון, נטו בשל עלייה בריבית על היקפי אשראי גדול יותר.

**מסים על הכנסה** הסתכמו בכ- 45.6 מיליון ש"ח גידול של כ- 3.6% לעומת התקופה המקבילה אשתקד

שיעור המס האפקטיבי הינו 16.9% לעומת 17.9% בתקופה המקבילה אשתקד, בעיקר לאור ההכרה באזור התעשייה יזרעאל כאזור פיתוח א' וכן משינוי בתמהיל הרווחים בקבוצה.

מיטרוניקס מסיימת את המחצית הראשונה של שנת 2022 **ברווח נקי** של כ- 224.7 מיליון ש"ח, גידול של 11.5%.

**תזרים המזומנים מפעילות שוטפת** הסתכם בכ- 81.9 מיליון ש"ח ששימשו את החברה, בהשוואה לתזרים בסך 122.1 שנבעו לחברה, בתקופה המקבילה אשתקד.

התזרים בתקופה הושפע מעלייה ברווחי החברה, אשר קוזזה כתוצאה מעלייה ביתרת הלקוחות וביתרות המלאי.

**ההון החוזר התפעולי** מושפע מהגידול בהיקף הפעילות.

- גידול של כ- 323.4 מיליון ש"ח **ביתרת המלאי** אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות החברה, מעלייה במלאי חומרי הגלם הנובע בעיקר מעלייה בפעילות והחלטת החברה להקדים ולהגדיל את הצטיידות של רכיבים וחומרי גלם על מנת להבטיח מענה לביקוש ולשמר את הרצף בפעילות הייצור ככל הניתן, ומגידול בהיקף מלאי התוצרת הגמורה בדרך. תמונת מצב כוללת זו מוצאת ביטויה גם בימי המלאי הממוצעים, שעלו ומסתכמים ל- 148 ימים בממוצע בתקופה בהשוואה ל- 108 ימים בתקופה המקבילה אשתקד. לאור מגמות השיפור הצפויה בשרשרת האפסקה ובזמינות חלק מחומרי הגלם, וחזרת הביקוש בשוק הבריכות למאפייניהם טרום תקופת הקורונה החברה תפעל ברבעונים הקרובים להתאים את היקפי מלאי חומרי הגלם.
- גידול של כ- 166.3 מיליון ש"ח **ביתרת הלקוחות** הנובע בעיקרו מעלייה במכירות ומתמהיל מועד התהוותן. ברבעון השני של 2022 תמהיל המכירות נטה יותר לחודש יוני בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. ימי הלקוחות הממוצעים עלו ל- 63 ימים לעומת 54 ימים, בתקופה המקבילה אשתקד.
- עלייה **ביתרת ספקים** של 84.5 מיליון ש"ח הנובעת מעלייה בהיקפי הפעילות והמלאי בתקופה. ימי הספקים הממוצעים עלו לרמה של 61 ימים בהשוואה ל- 51 ימים בתקופה המקבילה אשתקד.

**תזרים מפעילות השקעה** ששימש את החברה הסתכם בכ- 51.7 מיליון ש"ח לעומת כ- 42.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

בששת החודשים הראשונים של שנת 2022 השקיעה החברה יותר ברכישת רכוש קבוע כתוצאה מהשקעות באתרי החברה בדלתון ובקיבוץ יזרעאל - השקעה בהרחבת שטחי הייצור, התפעול ומבני משרדים, השקעות בקווי ייצור והשקעה במכונות וציוד, כתוצאה מהגידול בפעילות החברה. היוון נכסים בלתי מוחשיים, הסתכמו לכ- 24.3 מיליון שקלים (רובוטים - 16.7 מ' ש"ח, טכנולוגיות מים - 7.6 מ' ש"ח) בהשוואה לכ- 16.2 מיליון שקלים (רובוטים - 7.4 מ' ש"ח, טכנולוגיות מים - 8.8 מ' ש"ח)

**ההון העצמי** המיוחס לבעלי המניות של החברה עמד ב- 30.6.2022 על כ- 729 מיליון ש"ח, המהווים 37.8% מסך המאזן.

---

**Amiram Bracha**

Investor Relations

Mobile: + 972-52-302-7069

[AmiramBr@maytronics.com](mailto:AmiramBr@maytronics.com)