

מיטרוניקס בע"מ

דו"ח תקופתי לשנת 2017



maytronics | *Exceptional Experience*



דוחות תקופתיים לשנת 2017

תוכן העניינים

- חלק א' - תיאור עסקי התאגיד
- חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- חלק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2017
- חלק ד' - פרטים נוספים על החברה
- חלק ה' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

תוכן העניינים

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	4
1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	4
1.2 תחומי פעילות	5
1.3 עסקאות במניות החברה	6
1.4 חלוקת דיבידנדים	6
1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	6
1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	7
פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות	9
2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות	9
2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות	21
2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	28
פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו	34
3.1 לקוחות	34
3.2 שיווק והפצה	37
3.4 כושר יצור ובקרת הייצור	40
3.5 רכוש קבוע ומתקנים	41
3.6 מחקר ופיתוח	42
3.7 נכסים לא מוחשיים	42
3.8 הון אנושי	45
3.9 חומרי גלם וספקים	49
3.10 הון חוזר	49
3.11 השקעות	51
3.12 מימון	51
3.13 מיסוי	51
3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד	52
3.15 הסכמים מהותיים	52
3.16 הליכים משפטיים	55
3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית	55
3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה	56
3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים	56
3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים	56
3.21 דיון בגורמי סיכון	57

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקי

מיטרוניקס בע"מ (להלן: "החברה") נתאגדה כחברה בע"מ בחודש דצמבר 1990, על-ידי קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ") ועל-ידי תעשיות יזרעאל - שותפות מוגבלת בשליטת הקיבוץ. פעילותה של החברה מתרכזת בפיתוח, יצור, שיווק, הפצה ותמיכה טכנית בצידוד לבריכות שחייה וביניהם: רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות, כיסויים אוטומטיים לבריכות, אזעקות להגנת המשתמשים בבריכה מטביעה ומוצרים אחרים משלימים בתחום של טיפול במים לבריכות שחייה. החברה מייצרת בישראל ובאירופה ומשווקת את מוצריה בכל העולם. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ-98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות של מוצרים ושירותים בחו"ל. החברה נחשבת למובילה עולמית בתחום המנקים הרובוטיים לבריכות שחייה פרטיות, בו היא מחזיקה, להערכתה, בכ-44% מנתח השוק העולמי. תחום זה מהווה כ-22% אחוז מסך שוק המנקים האוטומטיים לבריכות שחייה הכולל גם מכשירים שאינם רובוטים. את מכירותיה מבצעת החברה באמצעות מפיצים בכל מדינה במספר מדינות אסטרטגיות. לחברה יש חברות-בת העוסקות בשיווק, בהפצה, בשירות ובמכירות של מוצרי החברה בערוצים השונים בכל טריטוריה (כמפורט להלן בסעיף 3.2.1). חברת-הבת בצרפת עוסקת אף בייצור של מוצרים נלווים לבריכה.

מכירותיה של החברה מתאפיינות בהטייה עונתית חזקה, שבה כ-69% מהמכירות ומרבית הרווח מרוכזים במחצית השנה הראשונה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני שבו נפתחות רוב הבריכות בחודשים אפריל-מאי ונסגרות בחודש ספטמבר. ניתן לציין כי הטייה זו מתמתנת מעט בשנים האחרונות עם הגדלת מכירותיה של החברה בחצי הכדור הדרומי, וכן עקב עליית נתח המכירות של חברות-הבת (המתבצעות בעיקר ברבעונים 2 ו-3) מתוך סך מכירות החברה. לקוחות החברה (מפיצים ברובם) באירופה ובאר"ב מצטיידים במרבית המוצרים החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יוני.

הפעילות המבוצעת כיום בחברה, מקורה בפעילות שבוצעה קודם לכן במסגרת תאגידיים בבעלות (חלקית) של הקיבוץ ואשר הועברה לידי החברה בשנת 1991.

בשנים האחרונות ביצעה החברה פריצת דרך משמעותית ביותר בהיקף מכירותיה ובהגדלת נתח השוק שלה בתחום מכירות הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, והיא נערכת להמשיך צמיחה מואצת בכל תחומי פעילותה כחברה גלובלית (כמפורט בדוח זה להלן). התפתחות זו, בשילוב עם דרישת הלקוחות לאספקת המוצרים בלוחות זמנים קצרים (just in time), חייבה את החברה להתארגנות מתאימה בתחומים שונים בהם: הקמת אתר יצור חדש, שיטוח הייצור, הגדלת המלאי, יכולת פיננסית ונזילות כספית (לצורך מימון המלאי וניהול ההון החוזר), יצירת תשתית ארגונית תהליכית ותרבותית וכיו"ב. אם כן, בד בבד עם המשך פעילותה השוטפת והתרחבותה של הקבוצה, מקיימת החברה את ההתארגנות הנדרשת, כאמור, להבטחת המשך צמיחתה המואצת ועמידה ביעדים שהציבה לעצמה.

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

(1) חברה-בת 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).

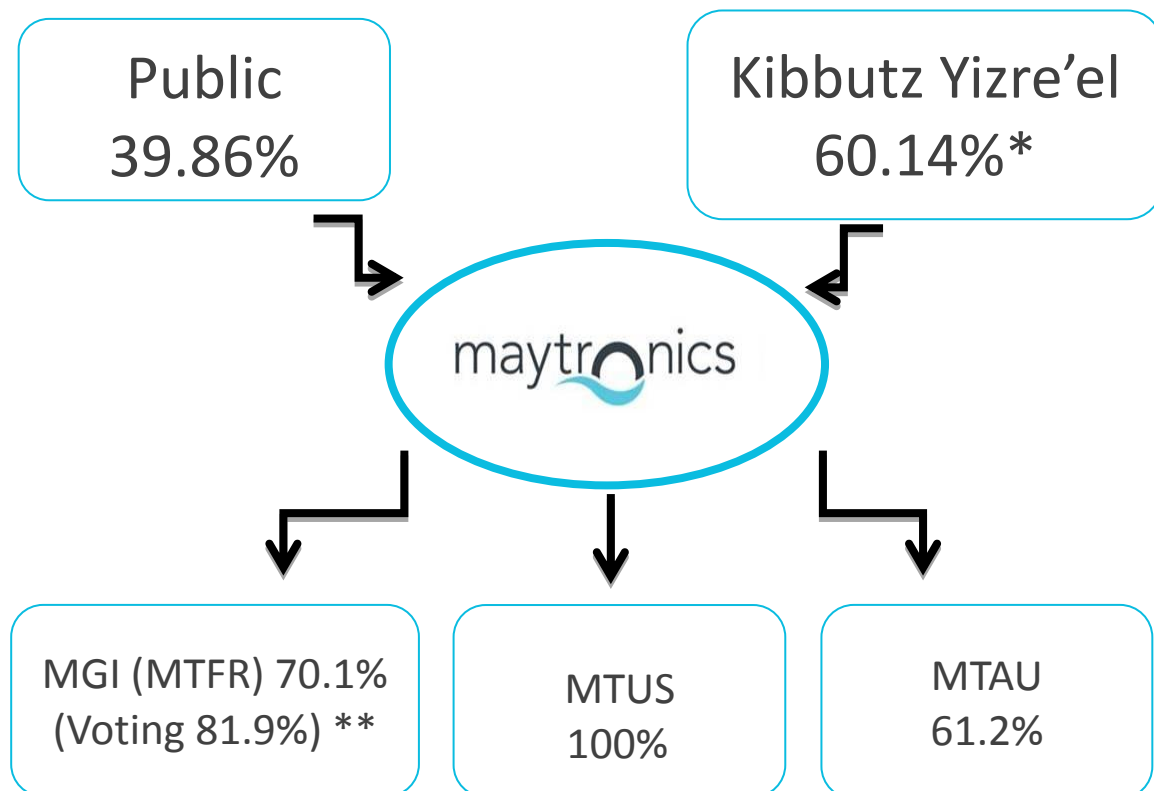
(2) חברה-בת בצרפת בשם: MG International S.A, ובשמה המסחרי: מיטרוניקס צרפת (Maytronics France) (להלן: "MTFR"). חברת-הבת MTFR נסחרת בבורסת Alternext בצרפת ועוסקת בשיווק, בהפצה ובשירות לאזעקות לבריכות פרטיות ולרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות; בפיתוח, בייצור, בשיווק ובשירות לכיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות; ובפיתוח, בייצור, בשיווק ובתמיכה במערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות ציבוריות. בדומה ל-MTUS, גם MTFR מגישה את החברה לשוק הבריכות בצרפת, תוך שליטה באופן השיווק, בהפצה

¹ חברה שהתאגדה במדינת דלאוור.

ובשירות הניתנים למוצריה. פרטים נוספים על MTFR, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן.

(3) חברה-בת באוסטרליה בשם: Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן: "MTAU"). חברה-בת MTAU הוקמה בשנת 2011 בהתאם לאסטרטגיית החברה להרחיב את פעילותה בחצי הכדור הדרומי בכלל ובאוסטרליה בפרט. MTAU עוסקת במכירה, בשיווק ובשירות של מוצרי החברה וכן במספר מועט של מוצרי בריכה נוספים. החברה מחזיקה ב-61.2% ממניות MTAU בעוד יתרת מניותיה (38.8%) מוחזקות בידי מנהלי החברה האוסטרלים, אשר להם היכרות מעמיקה וניסיון רב-שנים עם שוק בריכות השחייה באוסטרליה ובניו-זילנד בכלל, ועם רובוטים לניקוי בריכות מתוצרת החברה בפרט. פרטים נוספים על MTAU, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן.

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה נכון ל-31 לדצמבר 2017:



* למכירת 5% ממניות החברה שהוחזקו בידי הקיבוץ במהלך שנת הדוח ראו סעיף 1.3 להלן.
 ** 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-81.9% אחוזים מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

1.2 תחומי פעילות

ליום 31 בדצמבר, 2017 עוסקת החברה בשלושה תחומי פעילות עיקריים, המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

- (1) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות** - פיתוח, יצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות; פיתוח וייצור המוצרים בתחום פעילות זה, כמו גם בתחום פעילות הבריכות הציבוריות (ראו להלן), נעשה על-ידי החברה עצמה ושיווק ומכירת המוצרים מתבצע באמצעות מפיצי החברה ברחבי העולם וחברות-הבת שלה בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה.
- (2) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות** - פיתוח, יצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה ציבוריות;

- (3) **תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות** - תחום זה כולל שלושה תתי-תחומים :
- תת-תחום מוצרי הבטיחות המופעל על-ידי חברת MTFR וכולל את המוצרים הבאים :
אזעקות ומערכות אחרות לגילוי ולמניעת טביעה בבריכות שחייה פרטיות וציבוריות ;
 - תת-תחום כיסויי בריכה אוטומטיים המופעל אף הוא על-ידי חברת MTFR ;
 - ותת-תחום מוצרים נלווים לבקרה ניטור וטיפול במים לבריכות שחייה הכולל מוצרים אשר החברה מפיצה דרך חברות-הבת שלה, ומחקר ופיתוח של מערכות לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה באמצעות טכנולוגיות חדשות.

1.3 עסקאות במניות החברה

- 1.3.1 בימים 7-8 ביוני, 2017 מכרה אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, בעלת השליטה בחברה - 5,383,192 מניות החברה, המהוות כ-5% מהונה המונפק והנפרע של החברה ;
- 1.3.2 המניות נמכרו במסגרת עסקאות מחוץ לבורסה. 2,919,708 מהן בשער של 1,370 אגורות ו- 2,463,484 בשער של 1,381 אגורות.

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 (₪)
19 בספטמבר, 2016	במזומן	0.3409176	35 מיליון
23 באפריל, 2017	במזומן	0.1168860	12 מיליון
18 בספטמבר, 2017	במזומן	0.3436623	37 מיליון

- 1.4.2 יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח: 210,947 אש"ח.

1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

- 1.5.1 נתונים כספיים מעודכנים על מגזרי פעילות -
ראו באור 27 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 :
- ב. תחום מנקי בריכות פרטיות הינו המגזר העיקרי, כאשר מכירות למגזר זה מהוות בין השנים 2015-2017 כ-80% מסך המכירות. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2015-2017 הינו כ-40.8%.
- ג. בתקופה של השנים 2015-2017 מהווה מגזר מנקי בריכות ציבוריות כ-10% מכלל תמחיל מכירות החברה. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2015-2017 הינו כ-54.4%.
- ד. תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות בשנים 2015-2017 מהווה כ-10% מסך המכירות ושיעור הרווח הגולמי במגזר זה בשנים 2015-2017 הינו כ-34%.
- ראו באור 27 לדוחות הכספיים וכן דוח הדירקטוריון להסברים לגבי פילוח עלויות המיוחסות לכל תחום פעילות.
- הסבר באשר להתפתחויות שחלו בכל אחד מהמגזרים מפורט בסעיפים 4.1 ו-4.2 לדוח הדירקטוריון.

1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד

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

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 (בחלקן מתוקף חוק) מוחלפות כיום המשאבות של הבריכות בכאלה עם מהירויות משתנות לחסכון בחשמל. פילטרי החול מוחלפים במסנני קרטריג' ובמסננים עם מדיית זכוכית המפחיתים איבוד מים הנגרם ב"שטיפה חוזרת" (Back wash) של המסנן ובכך נחסך בזבוז של מים רבים. תחום האנרגיה הסולארית נכנס אף הוא לתעשייה ועוד סממנים המבשרים את מימושן בפועל של המגמות ה"ירוקות". הן הרובוטים והן הכיסויים האוטומטיים תורמים משמעותיות לקידום מגמות אלה ויש לצפות לצמיחה במוצרים אלה מעל לקצב צמיחת הענף בכל הטריטוריות. כמו-כן, החברה עושה מאמצים להוסיף לסל מוצריה מוצרים נלווים המשתלבים במגמות "ירוקות" אלו. החברה מפתחת מוצרים המבוססים על טכנולוגיות מתקדמות ויישומים המבוססים נתונים ואנליטיקה שיאפשרו לבעלי הבריכות לנהל את איכות המים של הבריכה והמערכות התומכות בצורה מיטבית. לפרטים נוספים ראו סעיף 2.3.1 להלן.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי מגמות עתידיות "ירוקות" ולאפשרות השתלבות החברה בהן - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה. יחד עם זאת, התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת במידה ויחוקקו חוקים שיחייבו סגירת בריכות ואי-הפעלתן, או שעלות יישומן תהיה לא כדאית לחברה, או אם ישתנו המגמות ה"ירוקות" האמורות, או ככל שהחברה תתקל בקשיים בהשלמת פיתוח מוצריה בתחום הטיפול באיכות המים ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

תנודות בשערי מטבע:

כ-98% ממכירות החברה וכ-50% מהתשומות של החברה הן במטבע חוץ. מטבעות החוץ העיקריים של החברה הינם האירו, הדולר ארה"ב והדולר אוסטרלי. עיקר חשיפת המט"ח של החברה נובע מתיסוף של ה-ש"ח אל מול האירו והדולר האוסטרלי. תנודות בשערי החליפין צפויות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה.

האירו, שהיווה כ-47% מהמכירות בשנת 2017 נחלש בממוצע בשיעור של כ-5.4% אל מול ה-ש"ח. הדולר האמריקאי שהיווה כ-39% ממכירות החברה בשנת 2017 נחלש בממוצע בשיעור אפקטיבי (בהתחשב בעונתיות) של כ-5% אל מול ה-ש"ח, ואילו הדולר האוסטרלי שהיווה כ-12% ממכירות החברה נחלש בממוצע (בהתחשב בעונתיות) בשיעור אפקטיבי של כ-3% אל מול ה-ש"ח. השפעת השינויים בשערי החליפין של המטבעות על המכירות ועל הרווח התפעולי בשנת 2017 מסתכמת בקיטון של כ-32 מיליון ש"ח ושל כ-14.5 מיליון ש"ח בהתאמה ביחס לשנה המקבילה אשתקד. הואיל ותנודות משמעותיות בשערי החליפין עשויות, כאמור, לפגוע בחברה - מדיניות החברה הינה להגן על חשיפה זו מעת לעת באמצעות עסקאות גידור פיננסיות. עד לשנת 2016, נהגה החברה לבצע הגנה על חשיפה תזרימית בלבד ולא ביצעה עסקאות הגנה "מאזניות" במט"ח, דבר שמשמעותו האפשרית היתה השפעה של שינויים בשערי החליפין על תוצאותיה הכספיות של החברה. במהלך שנת 2016, החליט דירקטוריון החברה על יישום צעדים לצמצום חשיפת המט"ח המאזנית האמורה וצמצום תנודות הפרשי השער בדוח רווח והפסד של החברה וזאת על-ידי הוספת גידור מאזני. לפרטים נוספים בדבר השפעת השינויים בשערי החליפין על הדוחות הכספיים ומדיניות ההגנה המטבעית, ראו סעיף ב' לדוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד ובדוחות הכספיים בבאור 28.

התנהגות אקלימית:

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

חורף קר וארוך באירופה ו/או בארה"ב, עלול להביא לעיכוב בביצוע הזמנות על-ידי מפיצי החברה ולירידה בשיעור ההזמנות המתקבלות ברבעון השני. וההיפך - קיץ ארוך וחם יכול להגדיל ביקושים. תופעה אקלימית זו, עשויה אפוא להשפיע על מכירות החברה ועל הכנסותיה (הן לשלילה והן לחיוב), בלי שתהיה בידי החברה יכולת להשפיע עליה.

בנוסף, אירועי אקלים קיצוניים כדוגמת הוריקנים, טיפונים ושיטפונות, משפיעים גם הם, לרוב באופן חיובי, על הביקוש למוצרי החברה בכך שבעקבות אירועים אלו בעלי הברכה רוכשים מחדש מוצרים ומערכות בריכה שניזוקו, כולל רובוטים.

החברה חותרת להקמת מערך תפעול גמיש ככל שניתן על-מנת להגיב בצורה מהירה לעלויות ו/או לירידות נקודתיות חדות בביקושים. לשם כך, בין היתר, השלימה החברה בשנת 2016 את הקמתו של אתר יצור חדש בגן התעשייה דלתון שבגליל העליון אשר יאפשר לחברה להגיב במהירות לעלויות בביקוש למוצריה והיא שוקדת על ניצול הולך וגדל של כושר הייצור שלו (לפרטים נוספים, ראו סעיף 3.4.1 להלן). חשוב לציין שהשפעת מזג האוויר על מוצרי החברה קטנה מהשפעתו על מוצרים אחרים בענף (כגון כימיקלים), שכן כיום בריכות השחייה נשארות מלאות במים לאורך כל השנה וניקויין נדרש גם בחורף.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי שינויים אקלימיים בעולם - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על תנודתיות האקלים בשנים האחרונות בטריטוריות מסוימות והשפעותיו על מכירות הענף ועל תוכניות החברה וכוונותיה נכון למועד דוח זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת אם יתייצב מזג האוויר באופן שניתן יהיה לחזות בבירור את התנהגותו ולחילופין, אם ישתנה באופן דרמטי כך שהשימוש בבריכות והביקוש למוצרים בתחום יושפעו באופן קיצוני משינויים אלה, או אם כוונותיה של החברה ותוכניותיה האמורות לא יתממשו, או יתממשו באופן שונה מזה שתוכנן ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

רכישת מוצרים באינטרנט:

קיימת מגמה עולמית של מעבר לרכישת מוצרים באינטרנט כתחליף לרכישת מוצרים מסורתית בחנויות. מגמה זו קיימת גם במוצרי הברכה לרבות מוצרי החברה (בעיקר רובוטים ואזעקות לבריכות פרטיות). מחד גיסא, רכישת הרובוטים באינטרנט מעידה על המודעות והביטחון שיש ללקוחות בטכנולוגיית הרובוטים ומנגישה את מוצרי החברה לכל בעל בריכה בעולם. מאידך גיסא, מגמה זו מגבירה את החשש מירידת מחירים בתחום, במצב בו כל רוכש יכול בלחיצת כפתור לבצע השוואת מוצרים ומחירים בין קמעונאים שונים המוכרים את מוצרי החברה והמוצרים המתחרים ברשת האינטרנט (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן).

מוצרי הבית החכם:

קיים ביקוש הולך וגדל למוצרי בית חכמים אשר מקנים רמת אוטומציה גבוהה ומאפשרים לצרכן שימוש יעיל ונוח במוצר. לדוגמא - מזגנים חכמים הניתנים לתפעול באמצעות אפליקציה בטלפון הנייד, או מערכת ההפעלה "אלקסה" של חברת אמאזון היודעת לזהות פקודות קוליות ולתרגם את הפקודות לתפעול מערכות שונות בסביבת הבית החכם. החברה פיתחה אפליקציה יעודית אשר מאפשרת לבעל הברכה לשלוט ברובוט דרך הטלפון הנייד ולקבל בזמן אמת נתונים רלוונטים על התפעול של הרובוט. בכך, הטכנולוגיה הרובוטית מקנה יתרונות נוספים לבעל הברכה על-פני מנקים אחרים - לא רובוטיים. התאמת מוצרי החברה למוצרי בית חכמים דורשת השקעה ניכרת במערכות מידע מתאימות כמו גם עמידה בתקנות ובחוקים הנוגעים להגנה על פרטיות (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן).

שינויים ברגולציה:

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.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי שינויים אפשריים בחקיקה בתחום של חסכון בחשמל ובמים כמו גם זה הנוגע לרכישות באינטרנט ולמוצרי הבית החכם, 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 ייזום והתקדמות הליכי החקיקה האמורים והערכות החברה לגבי השפעת חקיקה חדשה זו על עסקי החברה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט ומוצרי הבית החכם. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר התקנת החקיקה האמורה, או בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה, או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

שינויים בכלכלות העולם המשליכים על החברה :

מוצרי החברה הינם מוצרי נוחות/מותרות (להבדיל ממוצרי צריכה), אשר רכישתם עשויה להיות מושפעת ממצבם הכלכלי של השווקים בהם פועלת החברה. אמנם רוב מכשירי הניקוי של החברה נמכרים לבעלי בריכות קיימות (שלא היה להם מכשיר ניקוי רבובי או שהם מחליפים אותו בחדש), אך עדיין בשל טיבם, כמוצרי נוחות/מותרות, עשויים משברים כלכליים במדינות היעד להשפיע לרעה על מכירות מוצרי החברה באותם יעדים.

פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

2.1 תחום הרבובטים לניקוי הבריכות הפרטיות

2.1.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הפרטיות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

שוק הרבובטים לניקוי בריכות פרטיות, מהווה חלק ממגוון המוצרים לבריכות שחייה פרטיות (הכולל בין היתר: משאבות, פילטרים, מנקים, מחממי מים, בקרים, מערכות חיטוי, ציוד בטיחות, תאורה, כימיקלים ועוד) ומושפע מההתפתחות בו. בתוך כך, מוצרי החברה מכוונים לכל פלחי שוק הבריכות הפרטיות וביניהם כל סוגי הבריכות הטמונות בקרקע וכן כל סוגי הבריכות העיליות (אלו המותקנות על-פני הקרקע).

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

עליונותו של המנקה האלקטרוני על כל טכנולוגיות הניקוי האחרות נתמכת במאמרים המתפרסמים בעולם, המפרטים את יתרונות הרבובט בשמירה על בריכה צלולה ובריאה וזאת בשל יכולתו הבלעדית לסרוק באופן שיטתי את כל שטח הבריכה (כולל קירות וקו מים), להבריש את משטח החיפוי שלה ובתוך כך להסיר מושבות חיידקים המוגנות מהכלור על-ידי שכבת Bio-film. כמו-כן, הרבובט מונע התפתחות של אצות ובכך מאפשר שימוש מופחת בכימיקלים לצורך חיטוי הבריכה. הרבובט מצויד במערכת סינון עצמאית המסוגלת לסנן מרמת לכלוך של עלים ועד סינון חלקיקים מיקרוניים, שאחרת היו ממשיכים לרחף במים, לפגוע בצלילות המים ולהוות מצע לגידול חיידקים. יתרון מובהק נוסף שיש לרבובט על-פני כל שיטות הניקוי האחרות הוא חסכון במים ובחשמל. בתפעול רגיל של בריכה - ניקוי באמצעות רבובט יחסוך כמויות ניכרות של מים בכל שנה על-ידי הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריכה (במקרים של מסנני חול). בנוסף, הרבובט צורך זרם של 24 וולט ועלות החשמל בהפעלה אחת שלו מגיעה לכ-15 סנט אמריקאי בלבד. השיקולים המובילים את מירב הלקוחות לרכישת רבובט לניקוי הבריכה הפרטית הינם הצורך וההכרח באמצעי ניקוי אפקטיבי, הרצון לשמור על בריכה צלולה ובריאה במינימום מאמץ, יחס של מחיר מול תועלת המוצר, ביצועיו, אמינותו, תרומתו לחסכון במים, חשמל וכימיקלים, נוחות וקלות השימוש בו ועיצובו החיצוני.

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

מנקי הבריכות הפרטיות נתונים בעולם להליכי תקינה האופייניים למוצרי יבוא במדינות השונות (לתווי התקן שקיבלה החברה, ראו סעיף 3.14.2 להלן).

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

ככלל, שוק הרבובטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות גדל מעל לקצב הצמיחה בענף. כמות הבריכות המנוקות על-ידי טכנולוגיה זו בעולם עדיין קטנה באופן יחסי, אך גדלה משנה לשנה באופן עקבי, דבר המאפשר המשך קצב גידול מעל לענף לשנים רבות קדימה. החברה מעריכה כי סך הבריכות בעולם עומד על כ-24 מיליון, מהן רק כ-5 מיליון מנוקות על-ידי רבובטים לניקוי בריכות. יחד עם זאת, התחרות הגוברת בתחום המנקים הרבובטיים וזמינות המוצרים בכל ערוצי המכירה יוצרת מגמה מסויימת של הורדת מחירים המצמצמת בהדרגה את רווחיות המוצר. במהלך השנים האחרונות שוק הרבובטים לניקוי

בריכות פרטיות, בדומה למוצרים אוטומטיים אחרים לסביבת הבית והחצר, נמצא במגמת גידול. מגמה זו מתאפשרת תודות לשיפור באמינות המוצרים, ירידה ריאלית במחיריהם, חשיפתם בכל ערוצי המכירה ומודעות ליתרונות המנקה הרובוטי (בעיקר ביעילותו, באיכות הניקוי שלו ובחסכון בזמן ובטרדה) על-פני מוצרי ניקוי בריכה אחרים. כמו-כן, ניכרת מגמה ארוכת שנים של מעבר צרכנים ממנקה זול אותו רכשו תחילה (מסוג suction) למנקה יקר יותר ורובוטי, המשפר משמעותית את איכות ניקיון הבריכה ובריאותה. בשנים האחרונות גדל גם פלח הצרכנים שרכש בעבר רובוט, ולאחר תקופה של כשבע שנים בממוצע מעוניין להחליפו במכשיר חדש. רמת המחירים לצרכן בענף זה שונה במדינות שונות, אולם השפעת האינטרנט מקטינה עם הזמן את יכולת הבידול במחירים, בעיקר בתוך אירופה. כמו-כן, השינויים בהיקף הפעילות מושפעים מחידושים טכנולוגיים שמציגים החברה ומתחריה בשוק, כמפורט בסעיף ה' להלן.

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

כפי שתואר בסעיף 1.6 לעיל, ישנה מגמה כלל-עולמית של מעבר הדרגתי של לקוחות קצה לרכישת מוצרים באינטרנט. מגמה זו ניכרת בתחומים רבים בעולם הצרכנות ולא פוסחת על מוצרים לבריכת השחייה ועל הרובוטים של החברה.

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

מגמת הרכישה האינטרנטית מנגישה את מוצרי החברה לכל בעל בריכה ומהווה חלופה נוספת לרכישת רובוטים. בנוסף, מגמה זו מחייבת את החברה לחזק את המותג בקרב לקוחות הקצה בכדי להמשיך להוביל את שוק מנקי הבריכות, כל זאת בנוסף לשימור הקשרים הקיימים עם המפיצים והדילרים אשר ממשיכים להיות הגורם המרכזי בהפצת מוצרי החברה. החברה פועלת במישור זה במספר ערוצים, בין השאר בעזרת שיווק ברשתות החברתיות אשר מוכוון לבעלי בריכות.

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

מידע נוסף לגבי היערכות החברה בנוגע למגמות אלו מובא בסעיף 3.17 להלן.

בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בחלקה הדרומי של ארה"ב (מדינות כגון פלורידה, טקסס, אריזונה וקליפורניה) מתעורר בשנים האחרונות הביקוש למנקים אלקטרוניים. כמות הבריכות הפרטיות המוטמנות בקרקע בטרטוריות אלו מוערכת בכ-8-9 מיליון. שווקים אלו, שמרבית בריכותיהם עדיין מנוקות באופן ידני (על-ידי בעל הבריכה או חברות שירות), או על-ידי מנקי suction ו-Pressure מגלים את יתרונות הרובוט - דבר המעלה את קצב מכירות הרובוטים מעבר לצמיחה הממוצעת בענף. מגמה זו בכל הנוגע לחצי הכדור הדרומי, מסייעת גם בצמצום התנודתיות של מכירות החברה על פני עונות השנה (לעניין זה, ראו סעיף 3.3 להלן).

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, בדבר השינויים בשוק המנקים הרובוטים בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בחלקה הדרומי של ארה"ב, בדבר מגמת הרכישה באינטרנט, בדבר שימוש באסטרטגיית OMNI CHANNEL על-ידי מפיצים קמעונאיים והשפעתו על ערוצי ההפצה המסורתיים, ובדבר התפתחות מוצרי הבית החכם 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 שווקי המנקים הרובוטים לחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש, הערכת החברה לגבי יכולתה להמשיך

ולנצל שינויים אלו בכלל ובפרט לגבי יכולתה להמשיך ולשווק לשווקים אלו מוצרים מתאימים, כפי שהערכות אלו נעשו לתאריך דוח תקופתי זה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט ומוצרי הבית החכם. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר המשך התפתחות שווקים אלו ובדבר עוצמתה, ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה ועל יכולת מכירתם או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם 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 3.21 להלן.

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

כאמור לעיל, נתח השוק של החברה בתחום הרובוטים לניקוי בריכות הינו מהותי. הצלחתה של החברה ביצירת נתח השוק שלה והגנתה עליו מבוססת על פיתוח וייצור מוצרים בעלי ביצועים, אמינות ושירות מצוינים, תוך כדי חדשנות מתמדת ושמירה על מחיר תחרותי. פעילות זו יחד עם שמירה על קשר אמיץ והדוק עם לקוחותיה, קביעת אסטרטגיית מוצר ברורה, מערך הפצה, שירות ושיווק גלובלי ותרבות עיסקית המבוססת על בניית קשרים ארוכי טווח וחתימה להענקת חוויה יוצאת דופן לכל שותפיה מבדלים את החברה ממתחריה.

אחד האלמנטים החשובים שיישמה החברה בכל קווי מוצריה החדשים הינו טכנולוגיית ה-DIY. טכנולוגיה זו מאפשרת למרכזי השירות של רשת ההפצה ולדילרים (בונה הבריכה, חברות השירות או בעל החנות) לאבחן ולתקן את הרובוט בתוך דקות ולהחזירו לבעליו באותו היום. יתרון זה נותן ערך מוסף רב לכל שרשרת ההפצה (לפרטים נוספים על יחודיות מוצרי החברה, ראו סעיפים 2.1.2 ו-0 להלן; לנאמנות לקוחות החברה, ראו סעיף 3.1.3 להלן).

המידע המובא בסעיפים א', ג' ו-ה' לעיל - דהיינו, המידע לגבי השינויים במבנה התחום, בהיקף הפעילות בו וברווחיותו, ושינויים בגורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את התנהגות השווקים בהם היא פעילה, ובכלל זה מגמת המעבר המתוארת למנקים רובוטים, ותגובת הלקוחות של החברה ומתחריה למוצריה היחודיים, כפי שהם קיימים לתאריך דוח זה. 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 חידושים טכנולוגיים בתחום זה; או בשל השפעת שינויים לרעה בסביבה המאקרו כלכלית ו/או הרגולטורית בה פועלת החברה (כאמור בסעיף 1.6 לעיל); או בשל התחזקות לחצי השוק להוזלת מחירים ולהעדפת מוצרים פשוטים וזולים; או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה החדשניים; או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

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

כמות יצרני הרובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות יציבה מזה כעשר שנים, ובתקופה האמורה לא חל שינוי מהותי בהרכב התחרות, גם אם הבעלות במתחרים משתנה כמפורט בסעיף 0 להלן. יציבות זו נובעת, בין היתר, מהקושי בחדירת יצרנים חדשים, בשל העובדה שדרושים מומחיות וידע ספציפיים מאד בפיתוח מוצר מעין זה, הכוללים רף טכנולוגי גבוה לפיתוח מוצר אלקטרוני ומכני, שמבצע פעולות ניקוי חכמות ואיכותיות מתחת למים, וכן לנוכח העונתיות ואי-רציפות המכירות לאורך השנה, המקשים על יצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום ולנצל את יתרוןם היחסי, המתבטא בייצור המוני של סדרות אחידות. לחסמים אלה מתווספת המגמה של התרחבות הביקוש למיתוג פרטי על-ידי 'שחקנים' גדולים בשוק, אותם החברה ערוכה היטב לספק. מגמה זו מצמצמת אף היא את אטרקטיביות שוק המנקים האלקטרוניים בעיני יצרנים מהמזרח הרחוק. עם זאת, כמפורט בסעיף 0 קיימים יצרנים סינים של רובוטים לניקוי בריכות המתחרים בשווקים בהם פועלת החברה בעיקר על בסיס מחיר נמוך, ואשר ניכר שיפור מסוים ביכולות

הטכניות של כמה מהם. החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ולוקחת בחשבון אפשרות של כניסה מאסיבית יותר של יצרנים מהמזרח הרחוק ונערכת בהתאם במישור החדשנות, בצמצום עלויות המוצרים ובמישור השיווקי.

בנוסף לעיל, המפצים ברחבי העולם (לקוחות החברה) כבר מחזיקים מרכזי שירות (חלקי חילוף, ציוד אבחון, טכנאים מוסמכים ועוד) לתמיכה בבסיס הלקוחות הקיים, כך שמשמעות המעבר ליצרן חדש תהיה כרוכה למפיץ בתהליך יקר שיימשך לפחות שנתיים. חסם נוסף הינו הכוח של מכירת מוצר זה כחלק מסל מוצרים אחר לתחום. יצרן חדש של רובוטים בלבד יתקשה להתחרות עם חברות המציעות סל מוצרים מגוון ללקוחות. מזווית אחרת, אין כל ודאות שהדבר ימנע מגופים גדולים בתחום הבריכות, כגון: מפציצי/יצרני ציוד בריכות, או מיצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום יצור המנקים האלקטרוניים, במישורין או באמצעות רכישה ומיזוג של יצרנים קיימים בתחום, כפי שהדבר קרה בפועל (ראו סעיף 0 הז' להלן). כל אלה תרחישים אפשריים - בהתחשב באמור לעיל לגבי קשיי החדירה לתחום - היכולים להשפיע על התחרות שתיווצר בתחום פעילותה של החברה. שוק ההפצה באופן כללי מבוזר מאוד ברחבי העולם. עובדה זו מקטינה את הסיכון לאובדן נתח שוק מהיר כתוצאה מכניסת 'שחקנים' חדשים. להערכת החברה 'שחקן' כזה יצטרך לעבוד קשה ולאורך שנים על-מנת לנגוס בנתח שוק משמעותי.

כפי שתואר בסעיף 2.1.1 ד' ישנה מגמה של מעבר של לקוחות קצה לרכישת מוצרים באינטרנט. מגמה זו מאפשרת, באופן תיאורטי, ליצרן חדש להנגיש את מוצריו ללקוח הסופי דרך חנות אינטרנטית גלובלית כדוגמת אמאזון, מבלי להיעזר ברשת הפצה גלובלית כמו זו המפיצה את מוצרי החברה. עם זאת, יצרן שכזה עדיין יצטרך לגבור על שני חסמים מהותיים: האחד - מתן שירות למוצריו ברחבי העולם כפי שהחברה מבצעת בעזרת תחנות שירות בכל מדינה בה נמכרים מוצריה. השני - המוצר עצמו חייב להיות איכותי, אחרת הביקוש אליו יעלם במהרה. ערוץ ההפצה האינטרנטי אם כן, אף שהוא מאפשר למתחרה חדש להיכנס בצורה מהירה יותר לשוק, לא מהווה קיצור דרך בהיבט של איכות המוצר, בניית מותג אמין ומוכר ומתן שירות גלובלי.

ז. תחליפים למנקים אלקטרוניים המיועדים לבריכות פרטיות ושינויים החלים בהם

לרובוטים האלקטרוניים 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). התחליפים האמורים, בעיקר מכשירי Suction, מהווים את החלק העיקרי (בכמות יחידות) בשוק מנקי הבריכות הפרטיות, בשל מחירם הנמוך יחסית למנקי הבריכה הרובוטיים. ברם, יעילותם בכלל, ובבריכות בעלות תצורה מורכבת בפרט, נמוכה משמעותית לעומת הרובוטים של החברה הפועלים לפי לוגיקת סריקת בריכה מובנית, המבטיחה כיסוי מלא של שטח הבריכה בכל הפעלה לזמן מחזור מלא. בנוסף לכך, רק הרובוט מבטיח הברשה של חיפוי הבריכה, ניקוי משולב של רצפה-קירות וקו מים, תוך כדי סינון אוטונומי ברמה מיקרונית. בשנים האחרונות ניכרת מגמה של דחיקת מקומם של המנקים המופעלים בלחץ מים לטובת המנקים הרובוטיים. תופעה זו מוסברת הן בשל יעילותם של הרובוטים והעלאת אמינותם, הן בשל העובדה שהם בחזקת plug & play, כלומר - הלקוח מפעילם ללא כל הכנה ו/או התקנה מיוחדת, והן בשל חדירתם של הרובוטים החדשים, המנקים את תחתית הבריכה ומחירים דומה למנקים המופעלים בלחץ מים.

בנוסף, כאמור בשנים האחרונות, גוברת בעולם מגמה של חסכון במים ובחשמל וכן חיפוש דרכים להורדת כמות הכימיקלים בבריכה. ניקוי באמצעות רובוט עקב מכלול הסינון העדין שבתוכו, והעובדה שהכלוך נאגר במכשיר ולא נשלח למסנן הבריכה, מאפשר הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריכה (מסנן חול) לכדי שליש לעומת בריכה המנוקה על-ידי מכשירי suction או pressure. כמו-כן, הברשת הרובוט מונעת התפתחות אצות וחיידקים ועל-ידי כך ניתן להשתמש בפחות כלור ולשמור על בריכה צלולה ובריאה, וכל זאת בצריכת חשמל מזערית שעלותה כ-15 סנט אמריקאי למחזור עבודה. לעומת הרובוט - ניקוי בטכנולוגיית לחץ מים מחייב משאבה חיצונית נוספת הדורשת התקנת

תשתית מתאימה אשר צורכת חשמל רב בהפעלתה. החסכון לבעל הבריכה בניקוי באמצעות רובוט מגיע לכדי מאות דולרים אמריקאים בשנה. באשר לגודל שוק המנקים בכלל ולנתח השוק של החברה, ראו סעיף 0.

ח. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הפרטיות ושינויים החלים בו

החברה רואה לנגד עיניה תחרות בשני מימדים; מימד אחד הינו התחרות מול יצרני מנקי הבריכה הרובוטיים - שוק מסורתי בו פועלת החברה מאז הקמתה. מימד שני הינו זה של יצרני מנקי הבריכה הלא רובוטיים (ראו להלן סעיף 2.1.2), אשר מהווים מוצר חליפי למוצרים הרובוטיים, המהווים חלק ניכר משוק המנקים האוטומטיים של בריכות פרטיות בעולם כולו.

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם 7-10 יצרנים עיקריים המייצרים מנקים אוטומטיים לניקוי בריכות פרטיות. בנוסף, קיימים מספר יצרנים קטנים הפועלים בשווקים מקומיים. לפרטים נוספים על מתחרי החברה, ראו סעיף 0 להלן. ניתן להבדיל בין היצרנים השונים על-פי גודל החברה והיצע המוצרים לשוק הבריכות. החברות הגדולות והדומיננטיות בתעשייה:

- Pentair Ltd (להלן: "Pentair")
- Hayward Industries, Inc. (להלן: "Hayward")
- Fluidra S.A. (להלן: "Fluidra")
- Zodiac Pool Solutions (להלן: "Zodiac")

חברות אלו הינן יצרניות בעלות מגוון רחב של מוצרי בריכה (כולל לרוב משאבות, פילטרים, בקרים לאיזון מי הבריכה, ומנקים אוטומטיים לבריכות שחייה). לצד החברות הגדולות בתעשייה, בעלות היצע רחב של מוצרים, מצויות חברות נוספות המייצרות מנקים אוטומטיים לבריכות שחייה. יצרנים אלו מפיצים הן עצמאית והן דרך מפיצים.

בשנים האחרונות נמשכת מגמת המיזוגים והרכישות בענף בכלל ובתחום המנקים האוטומטיים בפרט. דוגמאות לכך הינן Fluidra שרכשה ב-2011 את Aquaproducts / Aquatron - יצרן רובוטים, ב-2015 רכשה את Waterlinx - מפיץ דומיננטי בדרום-אפריקה, וב-2013 רכשה את וייקו - יצרן בברזיל;

Zodiac נרכשה בשנת 2016 על-ידי קרן ההשקעות האמריקאית Rhône Group (להלן: "Rhône"), אשר רכשה את החברה מקרן ההשקעות Carlyle ומאגדת בתוכה גם את Polaris ו-Jandy.

חברת Hayward האמריקאית שהיתה בבעלות משפחתית למעלה מ-50 שנה נמכרה אף היא לשלוש קרנות משקיעים ביוני 2017.

בהמשך למגמת מיזוגים זו, בראשית חודש נובמבר 2017 הודיעו Fluidra ו-Zodiac על החלטתן למזג את עסקיהן. לפרטים על הודעת המיזוג וצפי השפעתו על החברה ראו סעיף 0 להלן.

בנוסף, 'שחקנים' משמעותיים במפת השוק, מפיצים ורשתות קמעונאים, מבצעים גם הם מהלכים של רכישות ומיזוגים.

בנוסף ליצרנים המובילים למנקים אוטומטיים, ישנו ניסיון של מספר יצרנים קטנים לחדור לשוק זה עם הצלחה מוגבלת לעת עתה. יחד עם זאת, מורגשת מגמה של הגברת התחרות ובכללה גם יצרנים סינים המייצרים רובוטים המיועדים בעיקרם למכירה ברשתות המוניות בארה"ב וצרפת, אך עדיין אינם מהווים איום משמעותי על ערוצי ההפצה המקצועיים, המהווים את מירב מכירות הרובוטים. בעבר היה התחום קטן ולכן מעט חברות התעניינו בו. כיום וגם בעתיד יש להניח שהתחום יעשה אטרקטיבי יותר ולכן צפוי שהתחרות בו תיגבר. מיטרוניקס עוקבת באופן מתמיד ובתשומת-לב רבה אחר התפתחות התחרות בשוק ומכינה עצמה למגוון תרחישים אפשריים. מוצרי החברה נהנים מתדמית ארוכת שנים של מובילות טכנולוגית ואיכותית על-פני המוצרים המתחרים. מותג ה-"Dolphin" של החברה נחשב לטוב מאוד בשוק והינו שם נרדף לאיכות, לאמינות, לחדשנות ולשירות - כך עולה מעדויות של חנויות רבות במדינות רבות המוכרות את המוצר.

2.1.2 מוצרים ושירותים

מאפיינים כלליים של מוצרי החברה

ככלל, רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות הינם מכשירים שתכליתם ניקוי בריכות שחייה על-פי תכנית 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.

פעולת הניקוי כוללת את הפעולות הבאות: טאטוא רצפת הבריכה (איסוף הלכלוך); הברשת הרצפה וקירות הבריכה (ניקוי אקטיבי, המוריד לכלוך ומסיר מושבות חיידקים ואצות שאינן יורדות ללא הברשה); שאיבת לכלוך תוך סינון מי הבריכה ברמה מיקרונית; וערבוב כימיקלים.

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, הכולל מנוע שאיבה ועוד אחד או שני מנועי הנעה), מכלול סינון לכלוך, מערכת הנעה (מברשות, זחלים, מיסבים), ספק-כוח וכבל העברת הזרם (למעט דגם ה-Liberty הפועל ללא כבל, אלא על-ידי סוללה). חלק מהדגמים מאובזרים בשלט רחוק או ניתנים להיגוי ולשליטה בפרמטרים תפעולים באמצעות הטלפון החכם, דבר המאפשר פיקוד על תנועת הרובוט ובחירת תוכניות ניקוי יעודיות.

א. מאפייני מנקי בריכות פרטיות לסוגיהן

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

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

לחברה מגוון רובוטים לניקוי בריכות פרטיות העונים על הצרכים של כל סוג בריכה וצרכן (בעיקר סוג החיפוי, גודל הבריכה ורמת השימוש) והמתאימים למגוון ערוצי ההפצה. החברה מבדלת את הרובוטים דרך פיצ'רים כגון: יכולת טיפוס על קירות הבריכה, הברשה אקטיבית של משטחי הבריכה, נפח ואיכות הסינון, מנועי הנעה ושאובה, מנגנון למניעת פיתול בכבל (Swivel) (להלן: "סוויבל"), 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, בידול הרובוטים השונים ופיתוח פיצ'רים מתקדמים כמתואר לעיל, מיישמת החברה בפועל את החזון להיות המותג המוביל בשוק הרובוטים, אשר מנחה את מאמצי הפיתוח, התפעול והשיווק של החברה (לעניין זה ראו האמור בסעיף 3.17 להלן).

ב. סוגי רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

לחברה ישנם עשרות דגמים שונים של רובוטים. ההבדלים בין הדגמים הינם בצורה חיצונית, ברמת אבזור (פיצ'רים), בתיפקוד, בתוכנה, בצבע ובשם.

ג. מותגים פרטיים

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

ד. חלקי חילוף

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

ה. שווקי המוצרים ושירות

ככלל וברוב המדינות, נמכרים המוצרים על-ידי החברה למפיצים המוכרים את מוצרי החברה בערוצי שיווק מקצועיים כולל חנויות, בוני בריכות וחברות שירות, וכן לערוצים ההמוניים הכוללים רשתות 'עשה זאת בעצמך' וערוצים אינטרנטיים במדינות בהן הם פועלים. המפיצים אחראים למתן שירות ללקוחות שרכשו באמצעותם את מוצרי החברה (להרחבה, ראו סעיף 3.2.1 להלן).

בשלוש 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 (MTUS) שבבעלותה המלאה.

בצרפת, משווקת החברה את מוצריה הן דרך חברת-הבת שלה - מיטרוניקס צרפת (MTRF) והן דרך מספר מפיצים.

באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות חברת-הבת שלה - מיטרוניקס אוסטרליה (MTAU).

בישראל מוכרת החברה את מוצריה בעיקר באמצעות מפיצים. כמו-כן, נותנת החברה את כל השירות והתמיכה לרובוטים הנמכרים בארץ.

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

להערכת החברה, בהסתכלות ארוכת טווח, הביקוש לרובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות נמצא במגמת עלייה מתמשכת, ושיעור הגידול הצפוי במספר המכשירים הנמכרים בתחום זה לשנים הקרובות (ברמה העולמית) הינו בין 8% ל-12% לשנה. העלייה המתמשכת מקורה בכמות הבריכות בעולם שעדיין אינן מצוידות ברובוטים (להערכת החברה כ-80% מהבריכות לא מצוידות ברובוטים) ובהעלאת רמת המודעות ליתרונות הרובוט על-פני שיטות ניקוי אחרות בקרב צרכנים פוטנציאליים.

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

החברה צופה כי בטווח הארוך פעילותה בתחום הרובוטים תמשיך לגדול עם ההתרחבות והצמיחה בשוק כולו, וזאת כתוצאה מהמשך ישום אגרסיבי של האסטרטגיה שלה הבא לידי ביטוי: בפיתוח מוצרים חדשים בעלי מובילות טכנולוגית; ביצירת אחיזה בשווקים אסטרטגיים באמצעות חברות-הבת והמפיצים שלה; ובהמשך הרחבת הפעילות בשווקים שונים - הן בחצי הכדור הצפוני והן בזה הדרומי.

שוק בריכות השחייה העולמי צופה שבשנת 2018 תהיה בו צמיחה של כ-6%-5% לעומת שנת 2017 וצמיחה של בין 8% ל-12% במכירת רובוטים לניקוי בריכות פרטיות.

בהתאם לאמור לעיל ובהתחשב ביתרונות התחרותיים של מוצריה, צופה החברה גידול של לפחות 12% בשנת 2018, שיגיע, בין היתר, גם מהביקוש למוצרי קו המוצרים שהחברה השיקה בשנת 2015, מהמשך מגמת הצמיחה במכירות בארה"ב, בשווקים המרכזיים באירופה, ומהמשך גידול נאה במכירות בחצי הכדור הדרומי.

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

מידע זה מבוסס על הצלבת תחזיות עם החברות המובילות בענף, הערכות החברה לגבי המשך גידול תעשיית הבריכות באופן כללי, אטרקטיביות המנקים הרובוטיים, שיעור חדירתם בשוק, הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשוק מוצרים זה, תרומת חדשניות מוצריה ליכולת שיווקם והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתתרחש בעולם המערבי או בחלקים מסוימים שלו האטה בתחום הצריכה הפרטית בכלל, ובתחום בניית הבריכות הפרטיות ו/או רכישת מוצרי הלוואי שלהן בפרט, מהלכים לא צפויים של מתחרים כגון: הורדת מחירים באופן קיצוני; היעלמות אחד המתחרים או

התווספות מתחרים חדשים; השלכות שינוי מבנה בענף (כולל מיזוגים ורכישות); 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 3.21 להלן.

2.1.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים - מנקים לבריכות פרטיות

תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווים כ-81% ממכירות החברה בשנת 2017.

2017		2016		2015		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
487,992	94.1%	421,987	94.2%	352,915	94.8%	רובוטים
30,373	5.9%	25,752	5.8%	19,397	5.2%	חלקי חילוף

2.1.4 מוצרים חדשים

בשנת 2015 השיקה החברה בהצלחה מנקים רובוטים חדשים: סדרת ה-S וסדרת ה-E, אשר מאופיינות במספר יתרונות טכנולוגיים ושיווקיים. החברה שוקדת בימים אלו על פיתוח קו רובוטים חדשני שיושק בשנים הקרובות. במקביל לפיתוח הרובוטים, מפתחת החברה אפליקציה חדשה אשר תכליתה להעצים את ממשק המשתמש לתפעול הרובוט ולחזק את תשתית הנתונים לטובת ערך מוסף ללקוח הסופי בהיבט של תפעול, בקרה ותחזוקת הרובוט.

2.1.5 צבר הזמנות

צבר ההזמנות של מנקי בריכות פרטיות ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכם לסך של 140,470 אש"ח, לעומת 120,603 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2016. המשקף גידול של כ-16% בצבר ההזמנות למוצרי החברה בתחום זה נכון ל-31 בדצמבר, 2017 לעומת אשתקד. צבר ההזמנות נכון ל-18 למרץ 2018 הסתכם לסך 71,755 אש"ח. התפלגות צבר ההזמנות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2017	צבר ההזמנות ליום 31.12.2016	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 18.3.2018
122,142	112,561	רבעון ראשון	26,936
18,018	8,042	רבעון שני	43,993
148	-	רבעון שלישי	826
162	-	רבעון רביעי	-
140,470	120,603	סך הכל	71,755

2.1.6 מאפייני התחרות

כאמור, החברה בוחנת את מפת התחרות בשני מימדים, אל מול יצרני רובוטים ואל מול יצרני מנקים אוטומטיים המהווים תחליף לרובוטים.

התחרות בתחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מאופיינת בשנים האחרונות במהלכים אגרסיביים יותר מצד המתחרים בכל הקשור למחירים ובמאמצי שיווק למיניהם. בנוסף, מתמשכת מגמת המיזוגים והרכישות בענף (ראו בסעיף 2.1.1 ח' לעיל ובסעיף זה להלן).

א. להערכת החברה, בתחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, נתח השוק שלה בשוק העולמי בשנת 2017 הינו כ-44%. אולם, בהתייחס למימד הנוסף של שוק המנקים האוטומטיים בכללותו (כולל מוצרים לא רובוטיים המהווים כ-78% משוק המנקים²), החברה מחזיקה בכ-10% משוק המנקים האוטומטיים בכלל (במונחי כמות מנקים).

ב. כמוסבר בסעיף 2.1.1 לעיל, תנאי התחרות בתחום זה, נגזרים גם מחלקה המהותי של החברה בשוק מנקי הבריכות הפרטיות העולמי, ומניסיונותיהם של מתחרי החברה לנגוס במכירותיה. הלחץ הגובר של כל השחקנים למקסם מכירות ולהגדיל נתח שוק, צפוי לגרור מגמה של המשך ירידת מחירים בשנים הבאות. החברה מקווה כי ירידה זו תתמתן במידת מה וזאת בזכות מובילות טכנולוגית של מוצריה, ואסטרטגיית מוצר ושיווק המאפשרת גביית פרמיה גבוהה יותר ביחס למתחרים.

ג. קיימים יצרנים סינים של רובוטים לניקוי בריכות המתחרים בשווקים בהם פועלת החברה בעיקר על בסיס מחיר נמוך, ואשר ניכר שיפור מסויים ביכולות הטכניות של כמה מהם. החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ולוקחת בחשבון אפשרות של כניסה מאסיבית יותר של יצרנים מהמזרח הרחוק.

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

ה. כמוסבר בסעיף 2.1.1 ז' לעיל, בשוק בו פועלת החברה, קיימים מוצרים תחליפיים (לא רובוטים), אשר מתחרים במוצרי החברה.

ו. החברה מעריכה כי המוצרים התחליפיים נמצאים היום מעבר לשיאם בהיבט אורך חיי הטכנולוגיה שלהם ומכירותיהם ממשיכות לרדת בשווקים. יתרונם היה במחירים ובאמינותם, ברם, זמינותם של רובוטים זולים יותר, יחד עם עלייה באמינותם, עצרה את התפתחותן של טכנולוגיות אלה. ניקוי בריכה המבוסס על מכשיר רובוטי הינה השיטה היעילה והאפקטיבית ביותר לניקוי בריכות.

ז. יצרנים עיקריים נוספים של רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם ארבעה מתחרים עיקריים למיטרוניקס המייצרים רובוטים לניקוי בריכות פרטיות כדלקמן:

1. Aqua Products, Inc. (להלן: "Aqua Products") וחברת האחות שלה בישראל אקוואטרון בע"מ (להלן: "Aquatron"), שנרכשו על-ידי Fluidra במהלך שנת 2011 ושמן אוחד ל-"Aqua-Group", הינן חברות המתחרות בחברה באופן ישיר. עיקר הייצור של Aqua Products מתבצע בניו-ג'רזי, ארה"ב, ואילו Aquatron מייצרת בישראל. מוצריה של Aqua-Group זולים בדרך-כלל ממוצרי החברה. לחברה זו נוכחות משמעותית בשוק הרובוטים בארה"ב ובצרפת, הן לבריכות שחייה פרטיות והן לבריכות שחייה ציבוריות, כאשר Aqua Products האמריקאית משווקת בעיקר לשוק האמריקאי ואילו Aquatron משווקת בעיקר לאירופה. Aqua-Group מהווה חלק מ-Fluidra הספרדית – חברת-האם של לקוח מהותי לשעבר של החברה, לאחר ש-Fluidra רכשה אותה ב-2011. Fluidra מייצרת ומשווקת מגוון רחב של פתרונות לבריכת השחייה, לטיפול במים ולהשקיה.

² האומדנים בנוגע לנתח השוק של כל אחד משיטות הניקוי האוטומטיות לבריכות שחייה מבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

2. Zodiac Pool Solutions הינה חברה צרפתית גלובלית הפועלת גם בארה"ב תחת המותג POLARIS ומייצרת גם מנקים זולים (Suction ו-Pressure) וגם רובוטים. פעילה גם בתחום מחממי מים, משאבות, פילטרים ומערכות לטיפול במים. Zodiac נרכשה בשנת 2016 על-ידי קרן ההשקעות Rhône אשר רכשה את החברה מקרן השקעות אמריקאית אחרת הנקראת The Carlyle Group. Zodiac משווקת ומוכרת את מוצריה ישירות לדילרים בכל הטריטוריות. במהלך שנת 2014 העתיקה Zodiac את יצור הרובוטים שלה למלזיה, ובשנים האחרונות מבצעת מהלכים במטרה להגדיל את נתח השוק שלה.

אסטרגיית חברה זו הינה למכור לכל ערוצי ההפצה ולהשקיע משאבים ניכרים במוצג. בשנת 2015 השיקה החברה מוצר חדש לשוק המקצועי ובשנת 2017 השיקה שני דגמי רובוטים חדשים המיועדים בעיקר לשוק ההמוני.

בראשית חודש נובמבר 2017 הודיעו Zodiac ו-Fluidra על החלטתן למזג את עסקיהן. כמפורט בסעיף זה להלן, חלקן של Fluidra ו-Zodiac בתחום מנקי הבריכות הרובוטים לבריכות השחייה הפרטיות העולמיות בשנת 2017 מוערך בכ-22% ו-24% בהתאמה (בהשוואה ל-44% חלקה של החברה). על-פי דיווח החברות המתמזגות - המיזוג כפוף לאישורים שונים, בהם: אישור בעלי המניות של Fluidra ואישורים בהיבטי הגבלים עסקיים וניירות ערך (מניות Fluidra נסחרות בבורסה הספרדית), כשהצדדים לעסקה העריכו שהיא תיסגר במחצית הראשונה של שנת 2018. החברה הביאה בחשבון בגורמי הסיכון שלה ובתרחישי עבודתה, אפשרות של צירוף עסקים כזה או אחר בענף בו היא פועלת והיא אינה צופה כי מיזוג זה ישפיע על עסקיה בטווח המיידי. ברם, החברה ממשיכה ללמוד את משמעות המיזוג והיא נמצאת בעיצומו של תהליך ניתוח מעמיק של השפעת המיזוג בשווקים המרכזיים ותעדכן את דרך פעולתה במידת הצורך. ראוי לציין שסל המוצרים של שתי החברות הינו רחב וכולל את מגוון הציוד לבריכות השחייה, מעבר למנקים רובוטיים לבריכות שחייה.

המידע אודות ההשפעה הצפויה של המיזוג על עסקי החברה בטווח המיידי הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הודעת החברות המתמזגות בדבר האישורים הנדרשים למיזוג וצפי סגירת העסקה, על הערכת החברה לגבי הקשיים הכרוכים בצירוף עסקים של חברות כה גדולות ולבסוף אחיזתה האיתנה של החברה בשווקים הרלוונטיים. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכת החברה לגבי משך הזמן הדרוש לאישור ויישום המיזוג תסתבר להיות שגויה, ובשל תגובת שוק בלתי נצפית כרגע להכרזת המיזוג.

3. Hayward Industries, Inc הינו אחד מיצרני-העל האמריקאים בתחום הבריכות, אך בתחום הרובוטים לניקוי בריכות שחייה מחזיק במגוון המוצרים הקטן ביותר מבין מתחרות החברה. המותג המרכזי שלו - ה-Tiger Shark הינו דגם הדומה לדגם ישן של החברה - ה-"Dolphin" מסוג 2001 (שאינו מיוצר יותר). חברה זו צפויה להשיק בשנת 2018 קו חדש של מוצרים רובוטיים חדשניים.

4. Smartpool LLC – חברה זו הפיצה את הרובוטים של מיטרוניקס בארה"ב עד סוף שנת 2007. בתוך-כך פיתחה מספר מודלים של רובוטים המיוצרים בסין. החברה נמצאת בקשיים ונוכחותה דועכת במפת התחרות.

בנוסף למתחרים המוזכרים לעיל, ישנם עוד מספר יצרנים נוספים המחזיקים (יחד עם Smartpool) בכ-5% מנתח השוק העולמי. חלקם מייצרים בסין וחלקם באירופה.

להלן פרטים על חלקה של החברה ושל מתחרותיה (אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן הינו אומדן פנימי של החברה לגבי חלוקת נתח השוק) בתחום הרובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות העולמי³:

³ האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

חברה	הערכת נתח השוק בתחום הרובוטים
מיטרוניקס	44%
Zodiac*	24%
Fluidra (Aqua Products + Aquatron)*	22%
Hayward (Aquavac)	5%
אחרים	5%

* למיזוג הצפוי של שתי החברות ראו סעיף 2.1.6 – ז' (2) לעיל.

כאמור, החברה בוחנת את מפת התחרות, גם אל מול יצרניות של מנקים אוטומטיים המהווים תחליף לרובוטים. הטבלה להלן מסכמת, במונחי מספר יחידות מכירה, את נתח השוק של כל שיטת ניקוי אוטומטית לבריכת שחייה פרטית. (אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן הינו אומדן פנימי של החברה לגבי נתח השוק של כל שיטת ניקוי)⁴

הערכת נתח השוק של שיטות ניקוי אוטומטיות - במספרי יחידות	נתח שוק מנקים אוטומטיים
22%	רובוטים
71%	מכשירי Suction
7%	מכשירי Pressure

ח. שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

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

על-מנת להתמודד עם התחרות המתוארת לעיל, החברה ממשיכה בפיתוח ובייצור מוצרים בעלי יתרונות טכנולוגיים, רמת איכות ואמינות, יחודיות ובידול - מנקודת המבט של הלקוח הסופי, הדילר והמפיץ. יחודיות מוצרי החברה באה לידי ביטוי במגוון המוצרים, בחלוקה לרמות מוצר, ביכולת הסריקה העדיפה של מכשיריה (המתאפשרת מכוח התכנון ההנדסי וחוכמת התוכנה), בביצועי המכשיר (סינון והברשה), באמינות המוצרים ובחדשנותם. בנוסף, גם התמיכה הטכנית והשירות המובטחים ללקוחות הקצה מבדלים את החברה ממתחריה. רובם המכריע של הרובוטים של החברה נמכרים תחת המותג "Dolphin", שהינו מותג המזוהה עם החברה ונחשב לחזק בשוק בשל ראשוניותו, איכותו וביצועיו. החברה מקדמת אסטרטגיית הפצה יחודית דרך הערוצים השונים כך שמפיצים באינטרנט מוכרים מודלים שונים מאלה הנמכרים בערוצים המקצועיים - אסטרטגיה אשר מוכיחה את עצמה היטב. בנוסף, עובדת החברה עם טובי המפיצים בשוק (בכל הטריטוריות) שנים רבות, עם רמת נאמנות גבוהה ביותר. הקשר מחוזק על-ידי מערכת יחסים ותרבות עסקית יחודית ומערך שירות ותמיכה ללקוחות מתקדמים מבחינה טכנולוגית, לרבות מבחינת תשתית מיחשובית. על אחיזתה זו של החברה בשוק ויכולתה להתמודד עם משברים, מעיד בין היתר האירוע בו נרכשה בראשית 2011 מתחרתה הגדולה ביותר של החברה - Aqua-Group על-ידי הלקוח הגדול ביותר שלה באותה עת - Astral)

⁴ אומדן המבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

Fluidra. בעקבות אירוע זה והיערכות נכונה של החברה אליו (הקמת חברות-הבת, חיזוק מפיצים וחיזוק המותג), בשנים 2013-2014 ועד היום לא רק שנתח השוק של החברה לא קטן, אלא להיפך - השוק גילה נאמנות גבוהה למותג "Dolphin" ולקוחות רבים אף ראו במהלך הזדמנות ומצאו את דרכם לרכוש את מוצרי החברה. הערכות החברה להתמודדות עם תחרות וליציאה ממשברים כדוגמת אירוע Astral, המתואר לעיל, תומכים בהערכתה, שלמיזוג העתידי של Fluidra ו-Zodiac לא צפויה השפעה על עסקיה בטווח הקצר. החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות ומקיימת ניתוח מעמיק על השפעת המיזוג בכל השווקים המרכזיים. במידה ותידרש התאמה של פעולות החברה בשווקים מסויימים, היא תעדכן את דרך פעולתה בהתאם.

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, 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 בכלל ואת משמעות המיזוג הצפוי בין Fluidra ו-Zodiac. 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, לרבות הגוף הממוזג Zodiac-Fluidra, תסתבר להיות בלתי נכונה, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות

2.2.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הציבוריות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

שוק הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה חלק מהשוק העולמי למוצרים הנלווים לבריכות שחייה ציבוריות ומושפע מההתפתחויות בו. שוק הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות נמצא אף הוא בהתרחבות מתמדת, אולם קצב הגידול בו נמוך מזה של תחום הבריכות הפרטיות ונאמד בכ-2% בשנה. את סוגי הבריכות בשוק זה ניתן לפלל לשתי אוכלוסיות שונות:

הראשונה - השוק המוסדי, דהיינו - בתי-ספר, אוניברסיטאות, בתי-חולים, מרכזי ספורט וכו'. פלח זה מאופיין מחד גיסא בתקציבים מועטים, אך מאידך 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 לעלויות של הרובוט באיכות ניקוי הבריכה.

בבריכות ציבוריות ישנן שתי אלטרנטיבות ניקוי בלבד: רובוטים אלקטרוניים או ניקוי ידני לרוב ע"י חברות שירות או ע"י צוות הבריכה. כמו-כן, בחלקו, שוק זה פעיל ופועל רוב ימי השנה ואף חלק ממכירות הרובוטים מתבצעות גם במחצית השנייה של השנה (דהיינו, לא רק בחודשים דצמבר עד יוני - שהם חודשי המכירות העיקריים של מנקי הבריכות הפרטיות) ובכך מסייעים 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 מפעלי 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 רבות לחפש חלופות אחרות - רובוטיות, מן הסתם.

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

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

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

שוק הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות הינו שוק בעל צמיחה איטית יותר יחסית לזה של מנקי הבריכות הפרטיות, אך מתאפיין בשיעור רווחיות גבוה יותר. להערכת החברה, בשנים האחרונות הצמיחה בשוק זה היתה בשיעור של בין 1% ל-3% לשנה, ומניסיון העבר הינו רגיש יותר למשברים כלכליים מאשר תחום הבריכות הפרטיות.

בדומה לתחום הבריכות הפרטיות, ניתן לחלק גם 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 (20-10 מ"ר). בהתאם לכך, מפותחים דגמי הרובוטים השונים באפיונים המתאימים לכל קטגוריה.

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

כמתואר להלן, נתח השוק של החברה בשוק הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות הוא כ-29%. כמוסבר לעיל, אמינות המכשיר, יכולת איסוף הכלוך והשירות הם המפתח להצלחה במכירת רובוטים לשוק זה. בשנים האחרונות ניכרת מגמה בשוק לפיה הלקוחות בוחנים את המוצרים גם במונחי עלות/תועלת.

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

בהתאם נערכת החברה באופן סדור, בכל הטריטוריות להפצה מתאימה לתחום זה.

בנוסף לכך, החברה משפרת באופן מתמיד את ביצועי הרובוטים שלה ואמינותם לשוק זה על-מנת לאפשר סריקת בריכות ביעילות מקסימלית, בזמן מינימלי ובמינימום תקלות. כך, למשל, צויידו רוב סוגי המנקים ברכיב הסוויבל הייחודי של החברה, למניעת פיתול הכבל תוך-כדי עבודת הרובוט, וכן במערכת ניווט מתקדמת המקנה לרובוטים ישירות נסיעה ודיוק רב בסיבובים לטובת סריקה אופטימלית, הן בהיבט כיסוי שטח הבריכה והן במהירות הניקוי.

בתחום מתן השירות, שוק זה דורש לעיתים תיקון מהיר של הרובוטים על שפת הבריכה. מיטרוניקס מקפידה בכל הפיתוחים החדשים לתחום הבריכות הציבוריות לאפשר מענה לדרישה זו.

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

מחסומי הכניסה לתחום זה הינם החסמים הבאים :

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

ו. תחליפים למנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בהם

התחליף היחידי לרובוט בתחום זה הינו ניקוי ידני. הניקוי הידני מתאפשר בבריכות שאורכן אינו עולה על 25 מטר. כמו-כן, איכות הניקוי הידני תלויה במיומנותו ובאופן התנהלותו של המנקה, שתדיר משאירה את הבריכה ברמת ניקיון נמוכה. אם אורך הבריכה גדול יותר, אזי מירב הסיכויים שירכש רובוט לביצוע המשימה. להערכת החברה קיימת מגמה חיובית אך איטית של גידול בשיעור הבריכות הציבוריות בכל הגדלים המנוקות על-ידי רובוטים.

ז. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי, קיימים בעולם שלושה 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")
 - Aqua Products בבעלות Fluidra בפלח הבינוני והנמוך שלו.
- בעבר, חברת Weda Poolcleaner AB השוודית - התחרתה בפלח העליון של שוק הבריכות הציבוריות, אך כיום הסיטה את פעולותיה אל מחוץ לשוק הבריכות. כאמור לעיל וכפי שיפורט בהמשך, לחברה מגוון דגמים המותאמים לכל פלח בשוק הבריכות הציבוריות.

2.2.2 מוצרים ושירותים

א. מאפיינים כלליים של המוצרים

החברה מייצרת רובוטים 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 פיתולו, תוכנת סריקה יעודית, מנועים המתאימים לעומס עבודה הנדרש בבריכות כאמור ומחזור עבודה ארוך יותר (שנועד לאפשר ניקוי יעיל של בריכות בגודל כאמור), ומערכת בקרת סריקה המאפשרת כיסוי אופטימלי של שטח הבריכה בזמן מינימלי. רובוטים אלה הינם בעלי יכולת טיפוס על הקיר וניקוי קו המים.

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

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

- רובוט W20: רובוט המיועד לבריכות ילדים רדודות עד 15 מטר אורך הנמצאות ברוב מתחמי הבריכות הציבוריות. רובוט זה הוא היחיד מסוגו בשוק הנותן פתרון לבריכות אלו.
- WAVE50, WAVE75: רובוטים לבריכות קטנות של בתי-מלון עד 15 מטר אורך.
- WAVE100, PRO-X: רובוטים המיועדים לבריכות בינוניות של בתי-מלון - עד 20 מטר אורך. בעלי כבל ארוך יותר, נפח מסנן גדול יותר ומנועים חזקים יותר.
- WAVE150, WAVE200: רובוטים המיועדים לבריכות עירוניות – בדרך כלל כ-25 מטר אורך, 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.
- WAVE300: רובוט המיועד לבריכות אולימפיות עד 60 מטר אורך, בעל מנועים וכוח שאיבה חזקים יותר ונפח סינון גדול יותר.

ג. חלקי חילוף וציוד בדיקה

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

ד. שווקי המוצרים ושירות

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

ה. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

להערכת החברה, הביקוש לרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות נמצא אף הוא במגמת עלייה נמשכת ומושפע בעיקר מההקפדה על הניקיון במקומות הציבוריים, עליית עלות כוח העבודה ומעבר רב יותר של בריכות לניקוי אוטומטי. בניית מוניטין בפלח שוק זה אורכת זמן, אך החברה מאמינה שהטכנולוגיה הנוכחית ושיפור בערוצי ההפצה יביאו את הצמיחה המצופה.

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 האסטרטגייה השיווקית ולפתח מוצרים חדשניים בכדי להתמודד עם האתגרים של השוק. החברה צופה בשנים הקרובות גידול חד-ספרתי בתחום זה, אך יחד עם זאת רואה בתחום זה פוטנציאל להיקף צמיחה משמעותי בשל מגוון המוצרים הרחב שלה הנותן מענה לכל סוג בריכה ציבורית, והשקת מוצרים חדשים כגון ה-WAVE200 וה-WAVE150. למידע נוסף על שני מוצרים אלו ראו סעיף 2.2.4 ו-2.2.2 ב'.

המידע המובא בסעיפים ה' ו-ו' לעיל - דהיינו, המידע לגבי השינויים הצפויים בביקוש ובהיצע בתחום, לרבות מאמצי החברה לשיפור ערוצי ההפצה ופיתוח דגמים נוספים ובאשר ליתר השינויים הצפויים בחלקה של החברה בתחום - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה.

מידע זה מבוסס על איסוף ידע מהשוק (שיחות, פגישות, תערוכות) וחומר מקצועי המתפרסם מעת לעת, הערכות החברה לגבי יחודיות מוצריה בתחום, חלקה הצפוי בשוק והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה להציג דגמים הנתפשים כעדיפים, קשיים בהחדרתם של מוצריה החדשים בתחום, עקב תקלות, או מכל סיבה אחרת, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

2.2.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה כ-10% ממכירות החברה בשנים 2015-2017. הכנסות מכל קבוצת מוצרים - מנקים לבריכות ציבוריות:

2017		2016		2015		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
49,690	85%	48,751	86.1%	43,990	86.5%	רובוטים
8,603	15%	7,847	13.9%	6,865	13.5%	חלקי חילוף

2.2.4 מוצרים חדשים

החברה השיקה לקראת סוף שנת 2017 רובוט חדש המכונה "WAVE 150" המיועד בעיקר לבריכות בגודל 20-25 מטר, המהוות את נתח השוק המרכזי בתחום הציבורי-מוניציפלי. רובוט זה יושב על מרכב זהה לרובוט WAVE 200 שהושק בשנת 2016, אך כולל מספר מועט יותר של פיצ'רים ומכלולים אשר מאפשרים לחברה למכור את הרובוט החדש במחיר זול יותר ובכך לפנות לקהל לקוחות רחב יותר בסגמנט שוק משמעותי זה. בשלב זה הרובוט הושק בשוק האמריקאי וניכר שיש לו ביקוש. רובוט זה מיועד להחליף באופן הדרגתי את דגם ה-2X2 שנמצא בשוק משנת 2000.

2.2.5 צבר ההזמנות

א. צבר ההזמנות של מנקי בריכות ציבוריות ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכם לסך של 6,410 אש"ח, לעומת 3,073 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2016, דהיינו - עלייה של 108%. נכון ליום 18 למרץ, 2018 הסתכם צבר ההזמנות לסך של 5,763 אש"ח. יש לציין כי העלייה ליום 31 בדצמבר, 2017 מקורה בהזמנות למוצר החדש - WAVE150 ומפער עיתוי של משלוחי רובוטים בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. בנוסף, יש לציין כי הצבר משקף הזמנות למספר שבועות ואינו מעיד בדרך כלל על מגמה לשנה הקרובה.

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

התפלגות צבר ההזמנות למנקי בריכות ציבוריות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום	צבר ההזמנות ליום	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום
31.12.2017	31.12.2016		18.03.2018
6,008	3,073	רבעון ראשון	2,498
402		רבעון שני	3,253
		רבעון שלישי	12
	-	רבעון רביעי	
6,410	3,073	סך הכל	5,763

2.2.6 תחרות

א. להערכת החברה, חלקה בשוק העולמי בשנת 2017 עומד על כ-29% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות שחייה ציבוריות⁵, ללא שינוי משנה שעברה.

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 נוספים:

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

1. Aqua-Group - בבעלות Fluidra הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח והיא דומיננטית בשוק של צפון-אמריקה ופעילה גם בשאר שווקי העולם. מחירי המוצרים של חברה זו נמוכים בדרך-כלל, בהשוואה למוצרי מיטרוניקס, אך כאמור בסעיף 2.2.1 ז' לעיל, היא מוכרת מוצריה לפלח הבינוני-נמוך של שוק הרובוטים לניקוי בריכות שחייה ציבוריות, בלבד.

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

⁵ האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

של רובוטים המתאימים לבריכות ציבוריות בגודל שונה. בשנת 2016 השיקה Mariner את רובוט ה-PROLINER. רובוט זה מתאים לבריכות בגודל שבין 25 ל-50 מטרים אורך והינו יקר בצורה משמעותית מהרובוטים של החברה.

בשנת 2016 הגיעה החברה להסכם פשרה עם חברת Mariner בנוגע לתביעה שהגישה Mariner כנגד החברה בגין טענה להפרת פטנט. במסגרת הסכם הפשרה ניתנה לחברה זכות בלתי מוגבלת וכלל-עולמית להשתמש בפטנט של Mariner לכל מטרה שהיא בתמורה לתשלום של 500,000 אירו.

3. Hexagone - חברה צרפתית ותיקה בשוק, המתמחה בעיקר בתחום מנקים לשוק הציבורי המוניציפלי. Hexagone מוכרת מספר דגמי מנקים לבריכות ציבוריות ובשנים האחרונות התחזק מעמדה בעיקר בשוק הצרפתי והגרמני. בנוסף פתחה Hexagone ערוצי הפצה בין היתר בארה"ב, באיטליה, בגרמניה ובאוסטרליה, על-מנת למכור ולתמוך במוצר ישירות בטרטוריות אלו. מהלך זה מלמד על אגרסיביות השיווק של Hexagone בכל העולם.

4. בנוסף לחברות הנ"ל קיימות מספר חברות נוספות מקומיות כמו FANOR הספרדית ו-PIRAYA השוודית, 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:

<u>נתח השוק בתחום</u>	<u>החברה</u>
29%	מיטרוניקס
23%	Fluidra (Aqua Group)
22%	Mariner
14%	Hexagone
12%	אחרים

2.2.7 שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

בתחום מנקי הבריכות הציבוריות מתמודדת החברה עם התחרות על-ידי מיקוד בייצור מוצרים בעלי יחודיות, הן מנקודת המבט של הלקוח והן מנקודות המבט של המפיצים ויצרנים מתחרים, 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.

הטבלה הבאה מציגה את המודלים העיקריים של הרובוטים הציבוריים והסגמנטים אותם הם משרתים בשוק:

ברכות מוסדיות אולימפיות Wave 300 XL	ברכות מוסדיות 25 מ' Wave 200 XL Wave 150	ברכות בית מלון Wave 100 PRO X	ברכות ילדים רדודות W20
 	   	   PRO X	 

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 אידוי מים ואיבוד כימיקלים.
- (3) **מוצרים נלווים לבקרה ניטור וטיפול במים לבריכות שחייה הכוללים מוצרים** המשווקים על-ידי חברות-הבת של החברה אשר לא פותחו ולא מיוצרים ע"י מיטרוניקס.
כמו כן, במסגרת אסטרטגיית החברה כמפורט בסעיף 3.17 להלן החליטה החברה להתמקד ולפתח מערכות ופתרונות מתקדמים לבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח.

(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). ככאלו, הם נתונים לאסדרה שלטונית רבה והם היוו את מנוע הצמיחה של MTFR בתחילת דרכה. בשנים הקרובות החברה לא מתכננת להשקיע בפיתוח מוצרים חדשים לתחום זה ותתמקד במכירות של המוצרים הקיימים בצרפת בעיקר.
- **מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות;** מערכות אלו הנמכרות תחת מותג Poseidon (להלן: "Poseidon") - הינן מערכות משולבות מערך מצלמות ומערכות מחשב, המותאמות לבריכה ספציפית ומסייעות בידי שירותי ההצלה בבריכה ציבורית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 ב' להלן). ככאלה, הן נמכרות ברובן לגופים מוניציפליים בתהליך מכירה ארוך המחייב צוות מכירה יעודי. החברה (באמצעות חברת-הבת MTFR) היתה הראשונה בעולם לפתח ולמכור מוצר מעין זה, שהינו עתיר בטכנולוגיות משולבות תוכנה וראייה מלאכותית המוגנות במספר פטנטים. לחברה יש כיום נתח שוק של כ-80% בתחום זה, והיא צופה שתחרות בה תסייע לה להרחיב את השוק. בארה"ב, בה מופעלות בריכות ציבוריות גם על-ידי ארגונים פרטיים - נמכר המוצר גם לגופים כגון YMCA. הגם שמדובר בשוק קטן יחסית, החברה פועלת להרחבתו באמצעים שונים - חדירה לטריטוריות חדשות דוגמת יפן, אוסטרליה, הונג-קונג וסינגפור; הוספת כוח מכירות ישיר בטריטוריות דוגמת גרמניה וסקנדינביה; הסדרי מימון; היצע של מוצרים בשתי רמות אבזור; קידום חקיקה וסטנדרטים בטיחותיים; שילוב חברות ביטוח להפחתת פרמיה; בחינה של מודלים עסקיים ושיווקיים חדשים ועוד. עלותן של מערכות אלו גבוהה והן נמכרות במחיר ממוצע של כ-120,000 דולר אמריקאי/אירו וזאת בשל התקנתן הייעודית, המורכבת והשונה בין בריכה לבריכה. עיקר מאמצי השיווק והמכירה של החברה עד היום התמקדו בבריכות חדשות. החברה בוחנת מודלים עסקיים נוספים ואסטרטגיה שיווקית שתאפשר לה לחדור גם לשוק הבריכות הקיימות, המהווה את עיקר פוטנציאל הגדילה בתת-תחום זה. שוק זה רגיש יותר למחיר ולכן תדרש התאמה של אסטרטגיית השיווק.
- החברה נמצאת בתהליך של מספר מכרזים להתקנת המערכת בעשרות בריכות שחייה. החברה זכתה במכרז להתקנת מערכת פיילוט בפרוייקט גדול באסיה - אבן דרך בתהליך המכרז להתקנת המערכת במספר בריכות. במידה והחברה תיזכה במכרזים אלו, מדובר בפרויקטים של התקנות ותחזוקה משמעותיים שיפרסו על-פני מספר שנים.

עוד יצויין שבנוסף להכנסות ממכירת המערכת, לחברה הכנסות משירותי תחזוקה למערכות הקיימות.

(2) כיסויים אוטומטיים

מוצרים אלו מיוצרים ומשווקים על-ידי חברת-הבת בצרפת MTRF. זהו תחום הגדל ברחבי אירופה ובעל שיעור חדירה נמוך יחסית בארה"ב. מוצרים אלו משלבים בטיחות מניעתית, שמירת חום המים, מניעת חדירת לכלוך, חסכון בשימוש בכימיקלים ונוחות המושגת באמצעות התקנת כיסוי על-פני הבריכה. התחרות בצרפת בתחום גבוהה יחסית ומאופיינת בכ-4-5 'שחקנים' גדולים ובעוד כ-8-9 'שחקנים' קטנים. רמת החדשנות במוצר זה נמוכה יחסית. מוצר זה מחייב התקנה על-ידי מתקין מקצועי בבריכה עצמה, כאשר מחיר קנייה ללקוח אירופאי ינוע מ-7,500 אירו ועד 15,000 אירו. פעילות זו נהנית מהחיבור למותג "Dolphin" של מיטרוניקס ומיכולת המכירה של מספר מוצרים, לרבות רובוטים, בחבילה אחת לאותו הלקוח.

לחברה מנוע יחודי לכיסויים המבוסס על הנעת מים שמקורה בצנרת הביתית ולא על הנעה חשמלית. למנוע זה יתרונות על-פני המנוע החשמלי המסורתי, הן בהיבט האמינות וההתקנה הפשוטה והבטוחה והן בהיותו פתרון "ירוק".

ב-2015 רכשה חברת-הבת MTRF מכונה אוטומטית לחיתוך והדבקה של רכיבי הכיסוי. המכונה החלה לייצר בצרפת בינואר 2016. במהלך שנת 2016 נתקלה החברה במספר קשיים בתפעול המכונה החדשה, אך בשנת הדוח ונכון להיום, לאחר שהחברה צברה ידע משמעותי בתפעול נכון של המכונה, המכונה עובדת בצורה שוטפת ותפוקותיה משתפרות באופן מתמיד. המכונה משפרת באופן ניכר את איכות המוצר המוגמר, מפחיתה בעלויות כוח-אדם ומגדילה את כושר הייצור.

בתחילת שנת 2016 העבירה חברת-הבת בצרפת את פעילות יצור הכיסויים שלה לאתר חדש וגדול יותר בסמוך לאתר הייצור הקודם. החלטתה של מיטרוניקס להשקיע במיכון מתקדם ובאתר יצור חדש משפר את מעמדה בשוק וממצב אותה כאחת החברות המובילות בתחום, המשקיעה וחותרת לשיפור מתמיד. יש לציין כי מוצר הכיסויים האוטומטיים צמח בשנתיים האחרונות מעל ל-20% לשנה.

(3) מוצרים נלווים לבקרה ניטור וטיפול במים לבריכות שחייה

המוצרים הנלווים הינם מוצרים לתחום בריכות השחייה אותם החברה אינה מפתחת ומייצרת אלא מפיצה בלבד, באמצעות חברות-הבת שלה. בין מוצרים אלה נמנים כיום:

- מערכת חימום מים סולארית DIY לבריכות עיליות.
- תערובת זכוכית אקטיבית לפילטרים.
- תאורות LED צבעוניות לבריכה.

החברה שוקדת על פיתוח מוצרים בעצמה בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה ולשם כך הקימה פעילות הזנק פנימית. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח. מחקרי השוק שהחברה עורכת יחד עם ניתוח מגמות וצרכים עתידיים בשוק תומכים בכדאיות פיתוח המוצרים.

פתרונות אלו, ככל שתהליך הפיתוח יבשיל ויצלח, יכללו מספר מרכיבים עיקריים:

- מערכת חישה ובקרה המבוססת על טכנולוגיה יחודית אשר לא נמצאת כיום בשימוש במוצרים הקיימים בתעשיית הבריכות. מערכת זו תדע לאסוף מגוון רחב מאוד של פרמטרים ולשדר אותם בזמן אמת על כל מערך הבריכה והמים בצורה מדויקת. המערכת נמצאת בתהליך פיתוח מתקדם, אך ידרשו עוד מספר שנים כדי להשלים את פיתוחה והשקתה.
- מערכת ניהול ובקרה מבוססת תוכנה ואפליקציה שתאפשר ניהול אופטימלי של בריכת השחייה על-ידי כל המשתמשים - בעלי הבריכות ואנשי המקצוע. מספר מערכות של תוכנה זו הותקנו לצורך פיילוט. השקה של הדור הראשון של מערכת התוכנה בלבד צפויה במהלך שנת 2019. לפני ההשקה הצפויה, יותקנו מערכות נוספות לצורך "בטא" בחינה אצל לקוחות.

החברה בוחרת בדקדקנות את המוצרים בתת-תחום המוצרים הנלווים אותם היא שוקלת להפיץ, 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 חברת MTFR בתחום האזעקות לבריכות פרטיות כפופה כיום לתקני בטיחות בצרפת ובארה"ב - בהם מחויבת החברה לעמוד. גם תחום הכיסויים האוטומטיים כפוף לתקני בטיחות דומים בצרפת.

נכון לסוף שנת 2017 עומדת MTFR בדרישות ובתקנים בצרפת לגבי כל סוגי האזעקות והכיסויים שלה.

בנוגע למערכת ה-Poseidon, לאחרונה יצא תקן ISO בינלאומי מספר 20380 המגדיר את הדרישות ומבחני האיכות הנדרשות למערכות ממוחשבות מבוססות תוכנה וחומרה, המיועדות לאיתור מקרי טביעה בבריכות ציבוריות. תקן זה מצטט ומתייחס למספר פטנטים של מיטרוניקס.

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

החברה פועלת להרחבת היקף פעילותה בתחום זה על-ידי החדרת מוצרים נלווים לשוק הבריכות וכן הפצת מוצרי בטיחות לבריכות (בעיקר את מערכת ה-Poseidon) לשווקים חדשים, כמפורט בסעיף זה.

כמו-כן, ובהתאם להחלטה שהתקבלה בשנת 2015, ממקדת החברה את פעילות הפיתוח שלה בתחום זה בפיתוח טכנולוגיות מים (בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה) כמפורט לעיל. עלויות הפיתוח בתחום זה הסתכמו בשנת 2017 בכ-6 מיליון ₪ הוצאות מו"פ וכ-5.5 מיליון ₪ השקעות ועלויות שהונו. החברה צופה כי עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2018 על סך של כ-8.5 מיליון ₪ הוצאות מו"פ וכ-4.5 מיליון ₪ השקעות ועלויות מהוונות (לא כולל רכישות ומיזוגים), תוך כדי המשך השגת התקדמות ניכרת.

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. לעומת זאת, לקוחות הרוכשים את מערכת ה-Poseidon הינם בעלי בריכות ציבוריות. 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 וחיסכון באנרגיה, שמירה על ניקיון הבריכה והאטת קצב אידוי הכימיקלים. כיוון שהכיסוי האוטומטי יעודי לכל בריכה (בניגוד לרובוט שהינו מוצר "plug & play") נוח יותר לשווקו ברדיוס מוגבל ממקום יצורו. בשל כך, יש לצפות שהצמיחה של מוצר זה תהיה בעיקר בצרפת.

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

כאמור בסעיף 2.3.1 א. (33), החברה שוקדת בימים אלו על פיתוח מערכות וטכנולוגיות חדשות בתחום הניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה. להערכת החברה קיים פוטנציאל רב בתחום זה, הצפוי להוות מנוע צמיחה משמעותי בעתיד.

המידע האמור לעיל, דהיינו, המידע המתייחס לפוטנציאל הגלום בתחום הניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה.

מידע זה מבוסס על איסוף ידע מהשוק (מחקרי שוק, שיחות ופגישות עם 'שחקנים' בתחום הרלוונטי, תערוכות וכו'), הערכות החברה לגבי יחודיות המערכת שהיא מפתחת והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה בפיתוח מערכת הנותנת מענה ראוי לצרכי התחום האמור. חבלי לידה ותקלות בלתי צפויות במערכת, פערים לא צפויים בין צורכי השוק המצופים לבין התייחסות השוק למערכת בפועל, הופעת מתחרים בתחום, שינויים ביעדי החברה ובדרכי מימושם, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

ו. 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 מאוד מהשינויים החלים בה, בהיבט הצורך של MTFR להתמודד עם דרישות אלו, המשתנות מפעם לפעם, על-מנת שתאימות המוצר לתקן תישמר.

חדשנות בפיתוח ובייצור, המובילה לאיכות ויעילות - כאמור לעיל, MTFR רכשה מכונה חדשה לייצור הכיסויים אשר מייעלת ומשפרת את איכות המוצר. בנוסף, מספר שיפורים הנדסיים המביאים ערך מוסף ללקוח. שיפורים אלו (ושיפורים נוספים אחרים) תרמו לגידול בנתח השוק של MTFR והפיכתה לאחד מחמשת יצרני הכיסויים המובילים בצרפת.

בשאר המוצרים הנלווים, גורם ההצלחה המרכזי הינו בידולם מחד גיסא, והבאת ערך חדש לשוק תוך שימור הסינרגיה השיווקית והתפעולית לרובוטים מאידך גיסא. בשל כך, משקיעה החברה בפיתוח ובחיפוש אחר מוצרים יחודיים שגלומים בהם פוטנציאל צמיחה ואשר יקנו לחברה יתרון תחרותי.

החברה שוקדת כאמור על פיתוח מוצרים טכנולוגיים חדשניים וייחודיים בתחום הבקרה והטיפול במי הבריכה. להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים הינם ישום מוצלח של פיתוח המוצרים ברף טכנולוגי גבוה, רמת חדשנות גבוהה ובמחיר תחרותי לצרכן הסופי.

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

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד כתוצאה משינוי כיוון בתמהיל המוצרים של החברה, עליהם תחליט החברה. 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 וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

ז. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של התחום ושינויים החלים בהם

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

בכל הנוגע למערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות, מדובר במוצרים יחודיים לחברה, המחייבים השקעה טכנולוגית ניכרת (ב-Poseidon הושקעו עשרות שנות אדם בפיתוח) בכל הקשור לראייה ממוחשבת, מערכות vision, אלגוריתמיקה וגם השקעה ניכרת בהכרת השוק והחדירה אליו, יחד עם מערך שירות ותמיכה. לפיכך, מחסום הכניסה בתת-תחום מערכות לגילוי טובעים הינו גבוה יחסית. ברם, ישנם מתחרים בעלי מערכות פחות מדויקות וזולות יותר המתחרות ב-Poseidon, אך מערכת ה-Poseidon עדיין מחזיקה למעלה מ-80% מהשוק בתת-תחום זה.

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

ה. תחליפים למוצרים בתחום ושינויים החלים בהם

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

לעניין מערכת לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות - החלופות בבריכות ציבוריות הן תוספת מצילים שעלותם (עלות ההשקעה) עשויה להיות נמוכה, אך עלות תפעולית גבוהה יותר לאורך זמן, ובוודאי שגם יעילותם מוגבלת לאור הקושי לעקוב אחר המתרחצים באופן שוטף לאורך זמן תפעול הבריכה. בנוסף, ישנן טכנולוגיות המבוססות על אביזרים דמויי שעון אותם עונדים המתרחצים והמתרעעים במקרים בהם השוהה יורד לעומק נתון ושוהה שם פרק זמן מסוים. חסרון נעוץ בכך שהן אפקטיביות רק למי שעונד שעון זה. טכנולוגיה זו הושקה לשוק בשנים האחרונות, אך בפועל אינה תופסת תאוצה בגלל עלות התפעול והניהול הלוגיסטי המורכב של השכרת האביזרים למתרחצים.

ט. מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו

בעוד שבתחום האזהקות קיימים מתחרים בודדים, כמו גם בתחום איתור טובעים בבריכות ציבוריות, הרי שבתחום הכיסויים ישנם מתחרים רבים. תחום הכיסויים מאופיין ב'שחקנים' 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 (בעזרת מכונת הייצור האוטומטית), חדשנות ושירות מצוין והיא מצליחה להגדיל את נתח השוק שלה באופן עקבי בשנים האחרונות. בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה ובמערכות הבריכה - ישנם מספר מתחרים, כולל ארבע החברות הדומיננטיות בשוק הבריכות ויצרנים נוספים. למרות זאת, הרוב המכריע של בריכות השחייה הפרטיות בעולם מטופלות ללא מערכות בקרה אוטומטיות, לרוב בצורה ידנית. לכן החברה מעריכה כי הפוטנציאל הגלום בתת-תחום זה הינו משמעותי. ומשכך פועלת החברה לפתח טכנולוגיות ופתרונות יחודיים אשר יאפשרו לה להציע ערך מוסף משמעותי מול הפוטנציאל הגלום בשוק.

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

2.3.2 מוצרים ושירותים

א. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות שחייה פרטיות לסוגיהן

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

ב. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות שחייה ציבוריות לסוגיהן

מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות: מערכות אלו, הנמכרות תחת המותג Poseidon מפותחות ומיוצרות על-ידי MTRF. ה-Poseidon משלב מערכות מחשב הכוללות תוכנה מתקדמת לניתוח תמונה, עם מערכת מצלמות משוכללת, מעל ומתחת לפני המים, הממוקמות בנקודות בבריכה, באופן המקיף ויוצר חפיפה בכיסוי כל נפח מי הבריכה. המערכת מאפשרת לזהות אדם ששקע לתחתית הבריכה, אשר לא נמצא במגמת תנועה למשך למעלה מ-10 שניות, להפעיל התרעה ולכוון את המציל אל מיקום הטובע. המוצר הינו יחודי ומוביל בשוק. התקנות מסחריות שלו החלו בשנת 2002 והוא מותקן כיום בכ-278 בריכות ברחבי העולם. המערכת זיהתה עד כה עשרות אירועים של טביעה בהם ניצלו חיי אדם / אותר אדם שטבע, תודות להתרעה שהופעלה באזור הבריכה.

ג. מאפייני כיסויים לבריכות שחייה

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

ד. מוצרים נלווים

1. מדיית זכוכית לסינון מי הבריכה: מדובר בזכוכית ממוחזרת הנגרסת לגודל של גרגרי חול, עוברת תהליך אקטיבציה יחודי ומהווה תווך סינון בתוך המסנן. למדיית הזכוכית יתרונות מובהקים על החול המסורתי בכך שהיא מפחיתה משמעותית את תופעת היווצרות ביו-פילם (מושבות חיידקים עמידות לכלור) בתוך הפילטר. מדיית הזכוכית שהחברה מפיצה - מיוצרת בסקוטלנד על-ידי Dryden-Aqua והינה יחודית ובעלת כושר סינון גבוה בהרבה מכל מדיית זכוכית אחרת בשוק. כמו-כן, טכנולוגיית יצור הגרגרים מוגנת בפטנט.

2. חימום סולארי לבריכות עיליות: מערכת יחודית בעלת אפקטיביות חימום מוגברת לעומת מערכות דומות הקיימות בשוק. יתרון המערכת הינו בגודלה הקטן ובהיותה DIY - כלומר, הרכבתה נעשית על-ידי הלקוח הסופי. המערכת מיועדת בעיקר לחימום בריכות עיליות.

3. תאורת LED לבריכות שחייה: מוצר זה מופץ על-ידי החברה האוסטרלית ואין לו יתרונות מובהקים על-פני המתחרים.

ה. שווקי המוצרים (שווקים עיקריים)

האזעקות לבריכות שחייה פרטיות נמכרות בעיקר בצרפת, שם קיימת חקיקה לבטיחות בריכות פרטיות. מערכות לגילוי טביעה נמכרות בעיקר באירופה, אך החברה שוקדת בימים אלו על פיתוח שווקים חדשים. כיסויי בריכה נמכרים בצרפת ובישראל. המוצרים הנלווים משווקים באוסטרליה, צרפת ובארה"ב - מדינות בהן יש לחברה חברות-בת.

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

רגישות בתחום זה קיימת בעיקר לאזעקות לבריכות פרטיות החשופות לשינויים ברגולציה של כל מדינה. כמו-כן, יכולת הצמיחה בתחום האזעקות לבריכות ציבוריות (ה-Poseidon) מוגבלת בשל חסם המחיר.

כאמור, החברה בוחנת אפשרות למודלים שונים לשימוש במערכת ה-Poseidon, כולל השכרה של המערכת לתקופה מוגדרת. החברה נמצאת בתהליך של מספר מכרזים להתקנת המערכת בעשרות בריכות שחייה. במידה והחברה תזכה במכרזים אלו, מדובר בפרויקטים של התקנות ותחזוקה שיפרסו על-פני מספר שנים.

בהיות מוצרי תת-תחום זה חלק מהמוצרים הכלליים לבריכות שחייה, מושפע הביקוש להם גם משינויי אקלים עליהם עמדנו. כמו-כן, חשופים מוצרי התחום ליתר הסיכונים שהחברה חשופה להם כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

מידע זה המתייחס להתפתחות מכירות החברה בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים 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, מאמציה לפתח מוצרים חדשים ולשפר את המוצרים הקיימים ובכלל זה תגובת הלקוחות של MTRF ומתחריה למוצריה הייחודיים, למאמצי השיווק של הקבוצה כולה והשפעת הרגולציה החלה בתחום. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתגובת השוק למוצרי החברה תהיה אחרת, ככל שלא יעלה בידי החברה להציג מוצרים משופרים כאמור לעיל,

עקב שינוי טעמי הלקוחות או בשל השפעת משבר עולמי או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה החדשניים ולפעילות השיווק שלה או בשל השלכות אחרות של הרגולציה החלה בתחום, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

2.3.3 צבר הזמנות:

צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות ליום 31 בדצמבר, 2017 עמד על סך של 14,621 אש"ח בגין מכירות שנת 2018, לעומת סך של 13,628 אש"ח בגין מכירות שנת 2017. עלייה של כ-7% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. ההזמנות המתקבלות הינן לעונת הפעילות ומתקבלות בזמן אמיתי. בתאריך 18 למרץ, 2018, סמוך למועד פרסום דוח זה, צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים עמד על סך של 12,818 אש"ח. להלן נתונים אודות מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות (באש"ח), בחלוקה עפ"י רבעונים:

שנה	רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	סה"כ
2016	11,488	18,013	16,803	9,542	55,846
2017	13,305	20,176	17,522	11,264	62,267

פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו

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

3.1 לקוחות

3.1.1 מאפייני הלקוחות וטיב ההתקשרויות עימם

א. בעולם כולו (ראו סעיף 3.2.1 להלן) החברה אינה משווקת ואינה מוכרת מוצרים למשתמש הסופי, אלא מרבית המכירות נעשות למפיצים הפועלים בערוצים הבאים:

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

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

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

ב. בצפון אמריקה, כמפורט בסעיף 3.2.1 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. הסיבה לכך נעוצה הן בעליית המכירות של רובוטים בכלל על-ידי מפיץ זה והן בשל לקיחת נתח גדול יותר של מכירות החברה בכלל מכירותיו על חשבון המתחרים.

ג. בנוסף, מונהגת מדיניות של הקצאת קווי מוצר שונים לערוצי ההפצה המקצועיים וערוצי ההפצה ההמוניים המאפשרת גידול מקסימלי בשני הערוצים.

ד. בתחום הרובוטים לבריכות ציבוריות החברה עובדת ברוב המקרים מול אותם לקוחות הרוכשים את הרובוטים לבריכות פרטיות, קרי, מפיצים הפועלים בטריטוריות שונות וחברות-בת. ברם בתחום זה, החברה נהנית מגידול משמעותי יותר בטריטוריות שבהן המפיץ/חברת-הבת מקצה משאבים המיועדים למיקוד במכירת רובוטים לשוק הציבורי (לאופי המכירה המיוחד לתחום זה, ראו סעיף 2.2.1 לעיל).

ה. הלקוחות בתחום מוצרי בטיחות לבריכות והמוצרים הנלווים הינם מגוונים וכוללים: חברות הפצה, בוני בריכות, רשתות, קבוצות קנייה ודילרים (סוכנים) עצמאיים. כ-81% מסך המכירות בתחום זה מבוצעות על-ידי MTFR.

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

3.1.2 לקוחות מהותיים

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

מיום הקמת MTUS בארה"ב ב-2007, דרך רכישת MTFR בצרפת ב-2009 ועד הקמת MTAU באוסטרליה ב-2011, פחתה באופן ניכר התלות במפיץ כלשהו.

בשנת הדוח, לחברה לקוח מהותי אחד - SCP Distributors LLC, אשר סך המכירות אליו בשנת הדוח הסתכמו בכ-148 מיליון \$, אשר היוו כ-23.2% מסך מכירות החברה. SCP הינה חלק מקבוצת PoolCorp העולמית - מפיץ סיטונאי עם מעל ל-300 אתרים בכל רחבי העולם של ציוד לבריכות שחייה. מטה הקבוצה של הלקוח ממוקם בארה"ב והמכירות ממיטרוניקס ישראל (MTIL) מתבצעות ישירות מול שבעה סניפים בכל רחבי אירופה: צרפת, גרמניה, איטליה, ספרד, פורטוגל, אנגליה ובנלוקס. כמו-כן, MTUS מוכרת ישירות ל-SCP USA. לקבוצת מיטרוניקס מספר התקשרויות בהסכמי הפצה מול קבוצת SCP. למיטרוניקס ישראל הסכם התקשרות אחד הכולל את כל הסניפים באירופה שהוזכרו לעיל, ול-MTUS הסכם התקשרות נוסף מול SCP USA. ההתקשרות מול קבוצת SCP החלה בשנת 2012 ומתחדשת מדי שנה תחת חוזה הפצה סטנדרטי, התקף עבור כל הסניפים שהוזכרו לעיל.

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

החברה החלה את התקשרותה עם הלקוח בשנת 2012 כאמור, והיא צופה המשך התקשרות עימו גם בשנים הבאות. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח זה תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה להקטין את ההשפעה בטווח הארוך יותר, כך שהחברה אינה צופה השפעה מהותית לטווח הארוך. החברה מבססת הערכתה זו על ההנחה שלאור איכות ונוכחות מוצריה בשוק העולמי, ההתקשרות בין הצדדים הינה אינטרס משותף, לאור ניסיון העבר של החברה לאחר היפרדות מלקוח מהותי אחר (Astral) בשנת 2011 ולאור פעילותה לניהול סיכון זה, בין היתר, על-ידי פיתוח ערוצי הפצה נוספים בכל טריטוריה. בהקשר זה יצוין כי החברה זכתה בתואר ספק מצטיין לשנת 2015 של SCP. מוסר התשלומים של הלקוח והיחסים העסקיים עימו טובים מאוד וכן צפוי המשך גידול במכירות אליו גם בשנת 2018.

מידע זה המתייחס להתפתחות מכירות החברה ל-SCP בשנת 2018 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 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, או בשל השפעת משבר עולמי, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה הנמכרים ל-SCP, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 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 שהינם אבני יסוד בערכי החברה. בנוסף, לכל מפיץ ישנו מאגר לקוחות המשתמשים במוצרי החברה, הדורשים תחזוקה ושמירה, וכן מאגר חלקי חילוף המאפשר מתן שירות ללקוחות הקצה.

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

2017		מספר לקוחות	מיקום גיאוגרפי של הלקוח ⁶
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
209,539	36%	33	צפון אמריקה
256,215	44%	46	אירופה
10,056	2%	12	ישראל
68,226	12%	19	אוקיאניה
32,622	6%	8	שאר העולם
576,658	100%	118	סה"כ

⁶ יוזכר כי בעוד שמרבית לקוחות החברה ברחבי העולם הינם מפיצים, הרי שבשראל, בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה ישנם לחברה גם לקוחות סופיים קטנים יותר וכאלה המשתמשים במרכזי השירות (המספר המופיע בטבלה הוא מספר הלקוחות שהם מפיצים וכן רשתות לצידוד בריכות).

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

2017		מספר לקוחות	ותק הלקוח
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
131,760	23%	40	10 שנים ומעלה
410,105	71%	65	בין 5-10 שנים*
34,793	6%	13	בין 1-5 שנים*
576,658	100%	118	סה"כ

לאור ההתקדמות בשנת הדוח יש לציין מעבר של מספר לקוחות לקטגוריה של בין 5-10 שנים. כמו כן, בעקבות הצמיחה של החברה, מספר משמעותי של לקוחות חברות-הבת נכנסו לטבלה כלקוחות עיקריים, רובם בין 5-10 שנים. מספר לקוחות עיקריים של MTUS שהוקמה בשנת 2007 עברו לקטגוריה של 10 שנים ומעלה. נכון למועד זה, פילוח לקוחות הרוכשים מוצרי בטיחות (אזעקות לבריכות פרטיות, מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות וכיסויי בריכה) בעיקר מחברת MTFR הינו כדלקמן:

2017		מספר לקוחות	מיקום גיאוגרפי של הלקוח
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
2,239	5%	13	ארה"ב
48,226	93%	1,115	אירופה (בעיקר צרפת)
1,261	2%	5	שאר העולם
51,726	100%	1,133	סה"כ

המוצרים הנלווים, המהווים כ-17% מהמכירות בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים (ופחות מ-2% מסך מכירות החברה), נמכרים על-ידי חברות-הבת בארה"ב ובאוסטרליה לכל ערוצי ההפצה הקיימים במדינות בהן הן פועלות. סך המכירות של המוצרים הנלווים הסתכם בשנת 2017 לכ-10.5 מיליון ₪.

3.2 שיווק והפצה

3.2.1 דרכי השיווק וההפצה

החברה משווקת ומפיצה את מוצריה באמצעות מפיצים ובטריטוריות מסוימות באמצעות חברות-בת. גורמים אלו מצידם פועלים בערוצי הפצה שונים לרבות חנויות / בוני בריכה / חברות שירות / חברות אינטרנט. דפוס הפעולה במדינות בהן אין לחברה חברת-בת להפצה הינו התקשרות עם הגורמים המובילים בתחומם (קרי, הפצה של מוצרים לבניית בריכות ו/או תחזוקה ואספקה של מוצרים נלווים לבריכה, לספא ולג'קוזי), בכל שוק בו החברה פועלת או מתכוונת לפעול, ואשר הינם בעלי יכולת תמיכה טכנית בלקוחותיהם ובעלי איתנות פיננסית. המפיצים מסייעים בהיבט השיווקי ובהיבט הלוגיסטי גם יחד. ישנם אזורים בהם פועלים במקביל מספר מפיצים שונים. במקרים כאלה מבודלים מוצרי המפיצים בצורתם, בתכונותיהם, בצבעם ובשםם. התקשרות החברה עם לקוחותיה/מפיצה על-פי רוב היא על בסיס קשרי מסחר ארוכי טווח, אך בחוזים שנתיים.

בנוסף לשיווק באמצעות מפיצים, החברה משתתפת באופן קבוע בתערוכות בינלאומיות בתחום המוצרים לבריכות שחייה לצורך פרסום וקידום מוצריה. כמו-כן, מפרסמת החברה את מוצריה במגזינים העוסקים בטיפול בבריכות שחייה ובמגזינים העוסקים באיכות החיים ובמוצרים לבית ולחצר. החברה מקדמת את מוצריה באינטרנט באמצעות קידום מודעות למותג באמצעים דיגיטליים הכוללים קמפיינים שיווקיים, אתרים ממוקדים לקידום מוצרים, פעילות ברשתות החברתיות ועוד. בנוסף החברה משקיעה באמצעים לקידום המכירות בתוך החנויות על-ידי הצבה של נקודות מכירה איכותיות. הוצאות מכירה ושיווק בשנת 2017 הסתכמו לכ-73,576 אש"ח והיוו שיעור של כ-11.5% ממחזור המכירות. בשנת 2016 הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק לכ-68,562 אש"ח והיוו שיעור של כ-12.2% ממחזור

המכירות. כלומר, הוצאות מכירה ושיווק פחתו ביחס לרמת ההכנסות בכ-0.7%. העלייה בהוצאות המכירה והשיווק בשנת 2017 נובעת בעיקרה מעלייה של הוצאות משתנות בשל עליית ההכנסות, עלייה באנשי מכירות ומקדמי מכירות לתמיכה בצמיחתה של החברה, כמו גם קמפיינים שיווקיים לחיזוק המותג.

כאמור, בכל הנוגע לארה"ב, פועלת החברה מאז שנת 2007 באמצעות חברת-הבת MTUS, אשר לה מערך הפצה ושיווק, הכולל אנשי מכירות ישירים. ל-MTUS מרכז שירות לקוחות באטלנטה יחד עם מרכז תמיכה ושירות טלפוני. כמו-כן, מחזיקה החברה מלאי ביטחון שנועד לתת מענה לביקושים שלא נצפו מראש. בנוסף לתחנת השירות באתר החברה באטלנטה, פרוסים על-פני ארה"ב עוד כארבעה מרכזי שירות הקשורים חוזית ל-MTUS ועוזרים במלאכת השירות.

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

באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות חברת-בת שלה MTAU. המכירות בטריטוריה זו צמחו בקצב דו-ספרתי מיום הקמתה (2011). עיקר לקוחות החברה באוסטרליה הינם דילרים פרטיים וכן רשתות.

בהתאם לאסטרטגיה ארוכת הטווח שלה מיקמה החברה עוגנים בטריטוריות אסטרטגיות כגון צרפת, ארה"ב ואוסטרליה. עוגנים אלה מעניקים לחברה יכולת לפעול באורח עצמאי בטריטוריות בהן פעלה בעבר אך ורק באמצעות מפיצים, ובדרך זו להוריד סיכונים ולחזק את יכולת התמודדותה עם שינויים לא צפויים בפעילות המפיצים באותן טריטוריות.

מידע זה המתייחס להמשך שיווק והפצת מוצרי החברה באמצעות חברות-בת שלה כתחליף למפיציה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה מבוסס על ניסיון החברה בשוק המוצרים שלה, הערכתה לגבי יכולות מערכי השיווק החלופיים שלה, והערכת מעמדה ומהלכיה בשווקי המוצרים הרלבנטיים שלה. ככאלה, הערכות אלו אינן ודאיות, ועלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או שתתממשה באופן שונה מכפי שנצפה, בין היתר, אם הערכות החברה לגבי שוק המוצרים תתבררנה כשגויות ו/או מערכי השיווק החלופיים שלה לא יתנו את המענה המצופה מהם ו/או בשל פעילות מתחריה בשווקים אלו, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 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 מפיצים מקומיים, בוני בריכות וחברות שירות. כמו-כן מספקת החברה שירות לכל הרובוטים הנמכרים בארץ.

החברה גם מוכרת כיסויים אוטומטיים מתוצרת MTFR לשוק הישראלי ועוסקת בהתקנתם ובמתן שירות תחזוקה שלהם בישראל. בשנת 2017 חלה עלייה במכירות הכיסויים בארץ ביחס לשנת 2016. מיטרוניקס גאה מאוד להוביל את שוק הבריכות בישראל.

3.2.2 תלות בצינורות שיווק

כאמור, מפיציה העיקריים של החברה מהווים את לקוחותיה, ואולם בשנים האחרונות החברה יסדה צינורות שיווק ישירים באמצעות חברות-הבת בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח מהותי תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה להקטין את ההשפעה בטווח הארוך יותר, כך שהחברה אינה צופה השפעה מהותית לטווח הארוך.

מידע זה המתייחס להשפעה החזויה של אובדן לקוח מהותי על עסקי החברה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את עסקי לקוחותיה וזיקתם האמיצה לעסקי החברה, צרכי הלקוחות הסופיים שלהם, האופן בו נתפסים מוצריה כמוצרים איכותיים ונוכחותם האיתנה בשוק העולמי, ניסיון העבר של החברה לאחר היפרדות מלקוח מהותי אחר (Astral) בשנת 2011 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, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

3.3 עונתיות

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

החברה פועלת להרחבת עסקיה בחלקו הדרומי של כדור הארץ וברצועת השמש בארה"ב, דבר אשר עשוי לאפשר לה צמצום היבט העונתיות של מכירותיה ושל המערך התפעולי של החברה. בפועל, בשנתיים האחרונות, על-אף הצמיחה הדו-סיפרתית בחצי הכדור הדרומי, החברה צמחה גם באופן משמעותי בחצי הכדור הצפוני, גורם ששימר את הפער בין שתי זירות עסקים אלו ואת העונתיות של החברה. החברה מאזנת את העונתיות התפעולית דרך יצור מוגבר (שיטוח) בחצי השנה השנייה המיועד בעיקר לצפון אמריקה ועל-מנת לספק בזמן את הביקושים בטריטוריה זו.

בנובמבר 2016 השיקה החברה אתר יצור חדש בגן התעשייה דלתון בגליל העליון, אשר מספק פתרון נוסף להתמודדות עם תופעת העונתיות, שעה שהוא מאפשר אספקה מהירה של מוצרים כשמגיע ביקוש מיידי בעונות האביב והקיץ (לפרטים, ראו סעיפים 3.4.1 ו-3.5 להלן).

המידע המובא לעיל - דהיינו, המידע לגבי אפשרות הרחבת עסקי החברה בחצי הכדור הדרומי וצמצום בדרך זו של היבט העונתיות במכירותיה, הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה.

מידע זה מבוסס על היכרותה של החברה עם גורמי השיווק בטריטוריות אלו, ועם השווקים הרלבנטיים, ניסיון פעילות החברה בטריטוריות אלו, הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשווקים אלו, והנחות עבודה והכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש, או להתממש בחלקן בלבד, בשל אי-התממשות הערכת החברה את יכולות השיווק שלה ושל הפועלים מטעמה בזירות אלו, מבנה התחרות שתתפתח בשווקים אלו והשפעתה על רמות המחירים וכדאיות השיווק שם, גורמים חיצוניים אחרים (כגון: רגולציה, שינויי אקלים, משברים כלכליים וכו') וכל יתר הסיכונים להם נתונה החברה, כמתואר בסעיף 3.20 להלן.

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

סה"כ	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I	
638,925	64,843	134,498	229,977	209,607	2017
560,183	61,630	119,120	187,482	191,951	2016
471,520	54,004	96,005	179,664	141,847	2015

3.4 כושר יצור ובקרת הייצור

3.4.1 תחום רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות

על רקע הגידול המואץ בפעילות החברה בשנים האחרונות וזה הצפוי בשנים הקרובות, ולאחר שנים רבות שהחברה פעלה באמצעות אתר יצור אחד בקיבוץ יזרעאל – חנכה החברה, בסוף 2016, אתר יצור חדש בגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ (אזור פיתוח א') (להלן: "מפעל דלתון"). אתר זה תומך וצפוי להמשיך ולתמוך בהמשך צמיחת החברה בשנים הבאות ולהגדיל באופן משמעותי את כושר הייצור לרובוטים לבריכות פרטיות. החברה פועלת אם כן כיום בשני אתרי יצור: בקיבוץ יזרעאל ובאזור התעשייה דלתון. כושר הייצור המקסימלי של שני האתרים לרובוטים לניקוי בריכות השחייה הפרטיות (כשהוא נמדד במונחי שתי משמרות עבודה) הינו כ-540,000 רובוטים בשנה (בהתאם לתמהיל המוצרים הנוכחי) (להלן: "כושר הייצור המקסימלי"). ככלל, כמות עובדי הייצור משתנה ומותאמת לביקוש לאורך השנה. קווי יצור הרובוטים במפעלי החברה הינם קווים תהליכיים אשר פעלו בשנת הדוח במשמרת אחת או שתיים, במשך 5-6 ימים בשבוע (תלוי בקו הייצור ובעונה).

3.4.2 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

האזעקות לבריכות פרטיות מיוצרות באתר הייצור בקיבוץ יזרעאל. בתחום המוצרים לבטיחות (למעט תת-תחום הכיסויים) אין מגבלה אפקטיבית של כושר הייצור, וצוואר הבקבוק הינו קצב המכירות. בינואר 2016, הופעלה ב-MTFR מכונה חדשה לייצור כיסויים, אשר לאחר חבלי לידה שתוארו לעיל (סעיף 2.3.1 א' לעיל) פועלת למועד הדוח ללא תקלות משמעותיות ומשפרת את יצור הכיסויים בהיבט התפוקות והאיכויות. עם שילוב המכונה האוטומטית החדשה ב-MTFR והכניסה לאתר החדש, גדלה קיבולת הייצור של הכיסויים לכ-6,000 כיסויים בשנה, בשילוב עבודה בשתי משמרות, לפי הצורך.

3.4.3 בקרת איכות

מזה מספר שנים וגם לאחר תקופת הדוח, מקיימת החברה מאמצים מתמשכים לשיפור איכות המוצרים שלה, בין היתר ככלי לבידולה ממתחריה ושימור עמדתה כמובילת שוק. בתוך כך, פעלה ופועלת החברה למיגור כשלים שהופיעו 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, כולל אלה 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, מוטמעים בתהליך הייצור שיטות יצור מתקדמות כגון LEAN, 5S, KANBAN (מתודולוגיית יצור רזה), ביקורות איכות מדגמיות, MOS (ביקורת איכות בתהליך), העצמת עובדים ועוד. בשנת הדוח, יישמה החברה פרויקט LEAN רחב היקף באתרי הייצור שבעקבותיו יישמה מספר שיפורים בתהליכים התפעוליים. מטרת הפרוייקט ליישם תרבות של שיפור מתמיד בתהליכי החברה. החברה רואה באיכות מוצריה מרכיב מרכזי וחשוב וכן גורם סיכון משמעותי להמשך צמיחתה, ולכן מינתה סמנכ"ל איכות, אשר מדווח ישירות למנכ"ל החברה ופועל יחד עם צוות האיכות להשגת יעדי החברה החשובים בתחום זה של אבטחת 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. כמו-כן, הוקם צוות ייעודי לאבטחת איכות מוצרי החברה אשר מיוצרים במפעל דלתון, ובמפעל בקיבוץ יזרעאל מאורגנים מחדש (נכון למועד דוח זה) קווי הייצור, בין היתר כדי לתת מענה טוב יותר לאבטחת איכות המוצרים, היוצאים מקו יצור זה.

3.5 רכוש קבוע ומתקנים

3.5.1 מתקני החברה ממוקמים בחצרי הקיבוץ, שהינו בעל השליטה בחברה, בעקיפין, ואתר יצור נוסף בגן התעשייה דלתון.

(א) מתקני החברה בקיבוץ מופעלים על קרקע שנשכרה מהקיבוץ. פרטי הסכם השכירות בין החברה לקיבוץ מובאים בסעיף 3.15.3 להלן. בבעלות החברה נכסים המוגדרים כשיפורים במושכר, המצויים בשטחים האמורים. בשנת 2017 ונכון למועד דוח זה, מרחיבה החברה את השטחים התפעוליים של אתר הייצור בקיבוץ, כמפורט בסעיף 3.15.3 להלן.

(ב) כאמור בסעיף 3.4.1 לעיל, בסוף שנת 2016 חנכה החברה את אתר הייצור השני שלה בגן התעשייה דלתון.

מפעל דלתון פועל במבנה שכור, על-פי הסכם שכירות מיום 6 בדצמבר, 2015. מכוח הסכם השכירות, שוכרת החברה מבנים המשתרעים על שטח של כ-4,000 מ"ר בנוי, הכוללים כ-2,650 מ"ר אולם יצור, כ-1,000 מ"ר מחסנים וכ-350 מ"ר משרדים. תקופת השכירות הינה חמש-עשרה שנים והיא ניתנת להפסקה במועדים שונים במהלך תקופת השכירות במתן התראה מראש. כמו-כן, לחברה זכויות לשכור שטחים נוספים בגן התעשייה (במקרה של פינוי שטחים או בניית מבנים נוספים בגן התעשייה, בתנאים שסוכמו). דמי השכירות הכוללים (כולל אגרת שירותים) שתשלם החברה בגין אתר זה מדי שנה מסתכמים ב-1,487 אש"ח. כמו-כן שכרה החברה בתקופת הדוח מחסן נוסף, שלא במסגרת ההתקשרות האמורה ובהיקף כספי של 360 אש"ח לשנה.

החברה השקיעה במפעל דלתון, מיום הקמתו כ-14.9 מיליון ₪, כולל שיפורים במושכר; מתקני יצור ותבניות; ציוד לוגיסטי; ציוד מחשוב; ריהוט וציוד משרדי. בשנה הקרובה תמשיך להשקיע החברה במפעל דלתון במטרה להגדיל את קיבולת היצור. לחברה תוכנית השקעות מאושרת לקבלת מענקי השקעה ממרכז ההשקעות - משרד הכלכלה והתעשייה בהיקף של 20% מההשקעה המאושרת. ההשקעות שבוצעו באתר דלתון במהלך 2016 בסך 12.3 מיליון ₪ הוגשו למרכז השקעות וההטבה לגביהם אושרה לאחר תקופת הדוח.

3.5.2 מתקני הייצור של החברה כוללים קו יצור כרטיסי אלקטרוניקה, קווי יצור לכבלים, וקווי יצור חצי-אוטומטיים לייצור רובוטים ויחידות הנעה. לגבי ניצול כושר הייצור של המתקנים, ראו סעיף 3.4 לעיל. כמו-כן, בבעלות החברה בישראל תבניות לייצור חלקי רובוט בהזרקה פלסטית, ציוד ומכונות לתפעול ולפיתוח, ריהוט וציוד משרדי וכלי-רכב / משאיות.

3.5.3 מפעלה של החברה בישראל כולל גם קו לייצור כל סוגי האזעקות לבריכות פרטיות של MTRF.

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

3.5.5 חברת-הבת MTRF שוכרת 2 מבנים הממוקמים באזור תעשייה בקרבת מרסיי בצרפת, בעיירה La Ciotat. מבנה אחד משמש כמטה החברה, מחלקת שיווק ומכירות, תחנת השירות, מחלקת הכספים וההנהלה. המבנה השני נמצא בסמוך למבנה הראשון ומשמש לייצור ואחסון הכיסויים. בנוסף, החברה שוכרת אתר פעילות בפריז שמשמש את מוצר ה-Poseidon.

3.5.6 לעניין מכונה אוטומטית לייצור כיסויים אשר הפעלתה הושלמה על-ידי חברת-הבת MTRF במהלך שנת 2016, ראו סעיף 2.3.1 א' לעיל.

חברות-הבת MTUS ו-MTAU שוכרות שטחים לצורך פעילותן ומלבד לשיפורים במושכר, מלגזות ורכבים, אין בבעלותן רכוש קבוע מהותי.

3.6 מחקר ופיתוח

החברה עוסקת באופן מתמיד בפיתוח מוצרים חדשים ובפיתוח שיפורים למוצרים קיימים. הפיתוח נעשה ביוזמת החברה, על-פי תכנית פיתוח רב-שנתית. במהלך הפיתוח נלקחות בחשבון, בין היתר, הערות והצעות המתקבלות מעובדי החברה ומלקוחותיה ומשיקוליה האסטרטגיים של החברה. הפיתוח נעשה על-ידי החברה בלבד. עם זאת, ככל שדרושה התמחות מיוחדת בפיתוח מערכת משנה או אפליקציה יחודית - עבודת הפיתוח נעשית אצל קבלן משנה.

בשנת הדוח השקיעה החברה בפעילות פיתוח בישראל כ-29.9 מיליון ₪ שמתוכם כ-13.7 מיליון ₪ בהוצאות מחקר ופיתוח שוטפות וכ-16.2 מיליון ₪ הוונו לרכוש אחר. דהיינו, החברה שמרה על תוכנית הפיתוח, אשר במרכזה תרגום חזון החברה להיות המובילה בתחום, תוך המשך פיתוח דורות חדשים לרובוטים וכיסויים ולפיתוח מוצרים חדשים בטכנולוגיות מים. 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 2017 השקיעה החברה במאחד בפעילות פיתוח סך של כ-32.1 מיליון ₪, מהם כ-15.9 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ-16.2 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. יש לציין שעלויות מחקר ופיתוח בתת-תחום טכנולוגיות מים מהוות כ-11.5 מיליון ₪ מסך ההוצאות לעיל (לפני ההיוון). ראו גם סעיף 2.3.1 ג' לעיל.

בשנת 2018 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בהיקף מוערך של כ-38 מיליון ₪ (סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי).

בשנת 2017 השקיעה MTFR בפעילות הנדסת המשך לשיפור איכות המוצרים הקיימים בתחומי האזעקות, הכיסויים וה-Poseidon סך של כ-2.2 מיליון ₪, אשר הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה. לעניין מענקים ממשלתיים שקיבלה MTFR בעבר מממשלת צרפת, ראו באור 21 לדוחות הכספיים.

3.7 נכסים לא מוחשיים

א. לחברה מגוון בקשות פטנט ופטנטים על תחומים טכנולוגיים שונים הקשורים ברובוטים לניקוי בריכה, בשיטות לניקוי בריכה ולניטור מי הבריכה. בקשות פטנט ופטנטים אלו מעניקות לחברה יתרון תחרותי ומשקפים את החדשנות של החברה.

ב. לחברה פטנט ישראלי ופטנט צרפתי שעניינם מחבר כבל מסתובב (Swivel) - מחבר זה נועד לאפשר לכבל ההזנה של הרובוט לנוע בחופשיות, לא להסתלסל כתוצאה מתמרוני הרובוט וגם לא להפעיל כוחות לא רצויים על הרובוט, שישפיעו על יעילות סריקתו. מנגנון יחודי זה מקנה יתרון משמעותי בזמן מחזור ארוך, בבריכות גדולות ובכלל. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כארבע שנים נכון ליום הדוח.

ג. לחברה פטנטים בארה"ב, ישראל וצרפת שעניינם מנגנון הברשה אקטיבית הנמצא במרחב גחון הרובוט וממוקם בין גלגלי/מברשות הרובוט ובסמיכות לפתחי הניקה 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 חייו של הפטנט צפוי להיות כשתיים-עשרה שנים, נכון ליום הדוח.

ד. 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 שבע שנים, נכון ליום הדוח.

ה. לחברה פטנט רשום בישראל שעניינו מכלול סינון בעל פתח יניקה יחודי. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-300 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כתשע שנים נכון ליום הדוח.

ו. לחברה פטנט ישראלי ושתי בקשות פטנט בארה"ב ובאירופה שעניינן רובוט לבריכות ביולוגיות. עיקר הפטנט מדבר על פינוי הלכלוך הנאסף על-ידי הרובוט אל צינור המחובר לפילטר חיצוני. עלויות פיתוח פטנט זה נאמדו בכ-200 אש"ח. אורך חייו של הפטנט צפוי להיות שלוש-עשרה שנים נכון ליום הדוח.

- ז. לחברה פטנט ובקשת פטנט המשך בארה"ב ובקשות לפטנטים בישראל ובצרפת הקשורים למספר מערכות של ה"דולפין היברידי", ובכללם, פטנט שעניינו מנגנון בקרה לרובוט חדשני מסוג Suction - ההופך אנרגיית שאיבת מים של הבריקה לאנרגיה חשמלית המבקרת את תנועת הרובוט, וכן, מנגנון "למידה עצמית" של המנקה. מנגנון זה מאפשר לראשונה סריקה שיטתית ומבוקרת של הבריקה במנקי הבריקות מסוג Suction (בטכנולוגיה מבוססת שאיבה). עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-4 מיליון ₪. החברה מעריכה כי אורך חייו הכלכלי צפוי להיות כשלוש-עשרה שנים נכון ליום הדוח.
- ח. לחברה פטנטים ובקשות רישום פטנטים הנוגעים לכיסוי אוטומטי לבריקות שחייה. עניינו של הפטנט הראשון (אשר בקשות שלו הוגשו בארה"ב ובאירופה) הינו מנוע גלילת ופריסת כיסוי הבריקה המונע בכוח מים (כתחליף למנוע חשמלי). לעניין מנוע המים, ראו סעיף 2.3.1 לעיל. הפטנט השני (אשר רשום בארה"ב ובקשת רישום שלו הוגשה גם באירופה) עוסק בשיפור האלמנט הבטיחותי של כיסוי הבריקה בדרך של נעילה אוטומטית של כיסוי הבריקה לדופן הבריקה כשהכיסוי פרוס על-פני מי הבריקה. הפטנט השלישי (אשר בקשות שלו הוגשו בארה"ב ובאירופה) עוסק במנגנון גריפת עלים אינטגרלי וכן בהנעה סולארית. עלות פיתוח הפטנטים מוערכת בכ-3 מיליון ₪ ואורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בין ארבע-עשרה לחמש-עשרה שנים.
- ט. לחברה פטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה ושתי בקשות לפטנטים בישראל ובארה"ב בדבר רובוט לניקוי בריכות בעל יכולת לניקוי עצמי של הפילטר ואשר מאופיין במנגנון סינון ספירלי המאיץ את תנועת המים הנשאבים ומייעל בכך את פעולת הסינון.
- י. לחברה שלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר מברשות רובוט שמכנסות את הלכלוך בקרקעית הבריקה כלפי מרכז הבריקה. עלויות הפיתוח בגין סעיפים ט' ו-י' הסתכמו בכ-5.2 מיליון ₪.
- יא. לחברה בקשות פטנט בישראל, בארה"ב ובאירופה ופטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר מגוון רחב של טכנולוגיות בנוגע לרובוטים לניקוי בריכה, כולל מבנה אסימטרי של רובוט לניקוי בריכה, הנעה באמצעות זרמי מים, מערכות מסננים, דלת אחורית לניקוז, מנגנון לעקיפת מיכלול הסינון ברובוט ויכולת ניווט על-פני המים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כחמש-עשרה שנים. עלויות הפיתוח בגין פטנטים אלו הסתכמו בכ-11.9 מיליון ₪.
- יב. לחברה בקשות פטנטים שפורסמו ופטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר אוטומציה ופעולות אוטונומיות של מגוון התנהלויות אשר קשורות לרובוטים במהלך שהות הרובוטים במי הבריקה, מחוצה לה ובהתניידות מהבריקה החוצה. דגש הושם על טכנולוגיות של מנקי בריכה ממונעי סוללות, אך לא בלבד.
- יג. לחברה בקשות פטנטים שפורסמו ופטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר אוטומציה ופעולות אוטונומיות של טיפול במנגנוני סינון שונים במהלך שהות הרובוטים במי הבריקה או מחוצה לה, בשימת לב על הגברת נוחיות המשתמש הסופי ולהארכת המועדים בהם המשתמש נדרש לטפל במערכת הסינון של הרובוט כשהיא מלאה או סתומה.
- יד. לחברה בקשות פטנטים, אשר טרם פורסמו במועד הכתיבה, בדבר רובוטים עתידיים בשימת לב לתנועת הרובוטים על ובקירות הבריקה, מערכות ניווטים משוכללות וחייוש חיווי.
- טו. ל-MTFR טכנולוגיות יחודיות המוגנות בפטנטים בתחומי האזעקות לבריקות פרטיות והמערכות להתרעת המציל מפני טביעות מתרחצים בבריקות ציבוריות מסוג Poseidon. המערכת האחרונה משקללת תוצאות של צילומי וידאו תת-מימיים, צילומי וידאו עיליים, יחד עם תוכנה מתקדמת לזיהוי מחוות ותנועות מתרחצים. הפטנטים רשומים באירופה וחלקם גם בארה"ב. אורך חייהם הכלכלי של הפטנטים צפוי להיות כשנתיים.
- טז. לחברה מספר בקשות פטנטים שעיקרן טכנולוגיה לניטור, בקרה וטיפול במים.
- יז. לחברה מספר פטנטים רשומים ובקשות פטנטים בנוגע למאפיינים של רובוטים עתידיים.

3.7.1 סימני מסחר

בבעלות החברה סימני מסחר רשומים על שמות מותגיה :

Clever Clean ,My Dolphin ,Platinum Hybrid ,Eco Clear ,Dolphin
(באוסטרליה, בארה"ב, בקנדה, בסין, ביפן, בקוריאה, בארגנטינה, בברזיל, בישראל, במדינות
שונות באירופה ועוד).

בנוסף, שם החברה "Maytronics" רשום כסימן מסחר במספר מדינות.

סימן המסחר "Dolphin" הינו המותג המזוהה ביותר עם החברה והחזק ביותר בשוק
המנקים האלקטרוניים בעולם. בנוסף, נרשם גם סימן מסחר על הלוגו של מוצר הדגל של
החברה "Dolphin".



ל- MTFR מספר סימני מסחר הרשומים על שמה : Espio, Aqualarm, Premium.

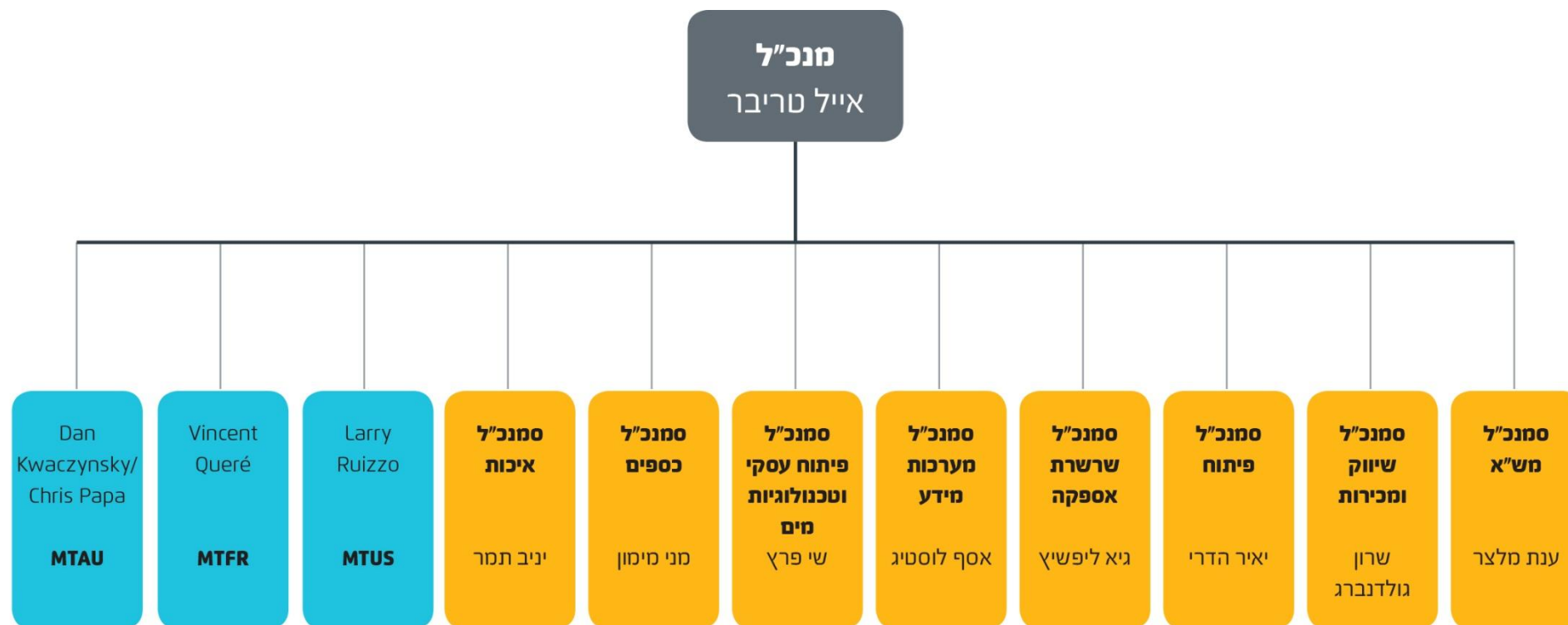
3.7.2 הגנה ותביעות

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. להסכם פשרה במסגרת תביעה שהוגשה על-ידי Mariner כנגד החברה,
בטענה להפרת פטנט שלה, ראו סעיף 2.2.6 לעיל.

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

3.8 הון אנושי

3.8.1 תרשים מבנה ארגוני



הנהלת מטה החברה כוללת את מנכ"ל החברה, אליו מדווחים מנכ"לי חברות-הבת וחברי ההנהלה במיטרוניקס ישראל - סמנכ"לים.

3.8.2 מצבת העובדים

נכון ליום 31 בדצמבר, 2017 הועסקו בחברה 381 עובדים קבועים (מתוכם 331 עובדים שכירים ו-50 חברי קיבוץ [חלקם בחלקיות משרה], אשר העסקתם מוסדרת במסגרת הסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לקיבוץ, המתואר להלן), 99 עובדים שכירים זמניים, 153 עובדים של חברות כוח-אדם ו-2 עובדים חברי קיבוץ זמניים. לגבי 430 מועסקים (עובדים שכירים, קבועים וזמניים) מתקיימים יחסי עובד-מעביד עם החברה.

בחברת-הבת MTUS 51 עובדים, בחברת-הבת MTAU 37 עובדים ובחברת-הבת MTFR 74 עובדים.

להלן פירוט מצבת העובדים הקבועים בהתאם למבנה הארגוני של החברה ליום 31 בדצמבר, 2017:

עובדי קיבוץ (מיטרוניקס ישראל)*	שכירים				תחום פעילות
	MTFR	MTAU	MTUS	מיטרוניקס ישראל	
4	3	2	3	22	הנהלה (לרבות משאבי אנוש ומערכות מידע)
4	7	6	5	14	רכש, כספים והנה"ח
10	25	8	14	220	יצור ותפעול
				16	אבטחת איכות
6	5	-	-	37	פיתוח
9	34	21	29	22	שיווק, מכירות ותמיכה טכנית
*33	74	37	51	331	סה"כ

* מוצג כמספר משרות מלאות (בפועל עובדים בחברה 50 חברי קיבוץ).

העסקת עובדי הקיבוץ, כאמור לעיל, נעשית בהתאם להסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לבין הקיבוץ מיום 1 בינואר, 2004 אשר חודש בראשית שנת 2017 לתקופה נוספת בת חמש שנים (להלן: "ההסכם המתחדש").

במסגרת ההסכם המתחדש מספק הקיבוץ עובדים בהיקף של 39 משרות (186 שעות עבודה חודשיות למשרה), בתעריף קבוע, בגובה של 117 ₪ לשעת עבודה, צמוד 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-ידיה באותו תעריף, על-פי צרכיה ויכולתו של הקיבוץ להעמיד כוח-אדם מתאים נוסף.

כמו-כן מעמיד הקיבוץ לפי ההסכם המתחדש עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% מהעובדים הזמניים המועסקים בחברה בכל עת, באותו תעריף קבוע.

הקיבוץ מספק את שירותי כוח האדם לחברה כקבלן עצמאי ולא חלים יחסי עובד-מעביד בין החברה לעובדי הקיבוץ. בנוסף התחייב הקיבוץ להיות אחראי בלעדית כלפי עובדי, וכן לרכוש על חשבונו פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ.

3.8.3 שינויים מהותיים במצבת העובדים בשנתיים האחרונות

בשנת הכספים שאליה מתייחס דוח זה נרשם גידול של כ-18% במצבת העובדים הקבועים של החברה בישראל. עיקר הגידול כתוצאה מהתפעול של מפעל דלתון שהושק בסוף שנת 2016, וכולל מחלקות יצור, מחסנים ומחלקות תומכות יצור. כמו-כן, ישנו גידול בכל מחלקות החברה, כתוצאה מהעלייה בהיקף הפעילות ומחזוק התשתית הארגונית.

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 ראוייה ולהעמיק ולשמר את הידע המקצועי והניהולי בחברה. החברה מנהלת הדרכה מקיפה כללית, המשולבת עם הדרכה בנושאים ספציפיים בהתאם להגדרת תפקיד העובד ותכנית ההדרכה.

3.8.6 תוכניות תגמול לעובדים

לעתים החברה מבצעת העלאת שכר במסגרת כוללת שמאושרת על-ידי דירקטוריון החברה וממומשת על-ידי ההנהלה בהתאם להישגיו של כל עובד ועובד. העלאה זו נועדה לשמור על כוח האדם בחברה וגם לשתפו בהצלחותיה. בנוסף, שותפים כל העובדים, לרבות נושאי המשרה (המתוגמלים לפי מדיניות התגמול של החברה), במענק הצלחה שנתי העומד על סך כולל של כ-10% מהרווח הנקי של החברה. חלק ממענק זה מחולק באופן שווה המשתף את כל העובדים בהצלחת החברה, ושארית המענק מתגמל בהתאם לביצועי העובד.

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 ברובם עובדים על-פי שכר עבודה שעתי הכולל זכאות לתוספת בגין שעות עבודה נוספות ולתוספת משמרות בהתאם לדין. לעומתם, תנאי ההעסקה של רוב עובדי המטה והמנהלים קבועים בחוזה גלובלי.

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

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

עובדי חברת-הבת MTAU באוסטרליה 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

לאור צמיחתה המהירה של החברה בשנים האחרונות והפיכתה לחברה גלובלית, ישמה החברה בהצלחה מספר שינויים במבנה הארגוני שלה. מהות השינויים הינם התאמת התשתית הארגונית של החברה להמשך הצמיחה והעמידה ביעדים שהציבה לעצמה כחברה; יצירת תשתית ארגונית, תהליכית ותרבותית כחברה גלובלית, הכוללת ביסוס מיטרוניקס ישראל כמטה החברה ובניית יכולת ניהול גלובלי, העצמת מנהלים, בניית יכולות יצור ואספקה גלובליות, שיפור יעילות ארגונית, עדכון המבנים הארגוניים בישראל ובחברות-הבת וכו'. כל אלה אגב שמירה על ערכי החברה הייחודיים במסגרת ארגון גדל.

3.8.10 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

א. להלן הרכב ההנהלה הבכירה ליום 31 בדצמבר, 2017:

שכירים	עובדי קיבוץ			
	MTUS	MTRF	MTAU	
ישראל				
1	1	1	*2	מנכ"ל
8	4	4	6	נושאי משרה וחברי הנהלה בכירה
9	5	5	8	סה"כ

* ב-MTAU מכהנים שני מנכ"לים משותפים.

ב. חוזי ההעסקה של נושאי המישרה הבכירים כוללים זכות לקבלת מענקים שנתיים המותנים בביצועי החברה ובעמידה ביעדים אישיים, בהתאם למדיניות התגמול של החברה. לנתונים נוספים אודות שכר והטבות לחמש מקבלי השכר הגבוה ביותר בקבוצה, ראו סעיף 5 לחלק ד' שבדוח התקופתי לשנה זו.

בתום שנת הדוח וביום 27 בדצמבר, 2017 אימצה החברה תוכנית להענקת אופציות לעובדים, יועצים, מנהלים, דירקטורים ונותני שירותים, בהיקף של עד 4,000,000 אופציות. לפרטים נוספים אודות אימוץ תכנית האופציות ראו דיווח מיום 28 בדצמבר, 2017 (מספר אסמכתא: 2017-01-118420) אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפנייה.

בהמשך לכך, ביום 13 בפברואר, 2018 החליט דירקטוריון החברה על פרסום מתאר להענקת האופציות במלוא המסגרת האמורה ועל הענקה בפועל של 2,995,000 אופציות מכוחו לעובדים ולמנהלים בחברה. הענקת האופציות כאמור כוללת 313,000 אופציות למנכ"ל החברה, ו-2,443,000 אופציות לעובדים ולמנהלים, 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"), ו-239,000 אופציות המוענקות למנהלים שההתקשרות עימם נעשית בהתאם להוראות סעיף 5 למדיניות התגמול של החברה, באמצעות תאגיד בשליטתם (כנגד חשבונית מס), חלף התקשרות בהסכם העסקה כיתר המנהלים, מכוח הצעה פרטית שהתפרסמה ביום 20 במרץ, 2018 (להלן: "דוח ההצעה הפרטית") ואשר על הקצאת האופציות להם יחולו הוראות סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה.

לפרטים נוספים אודות המתאר ודוח ההצעה הפרטית, ראו מתאר מיום 26 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-019252), תיקון למתאר מיום 15 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-025342) ודוח הצעה פרטית מיום 20 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-026608) אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה. לעניין זימון אסיפה כללית לאישור הקצאת אופציות למנכ"ל (כולל תיקון לזימון זה) ואישור האסיפה להקצאה כאמור, ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 14 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-015151) (ותיקון לו מיום 19 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-026077)) (להלן: "דוח האסיפה הכללית האחרונה") ודיווח תוצאות אסיפה כללית מיום 21 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-027334) (להלן: "דוח תוצאות האסיפה"), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

ג. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה הבכירה מועסקים בחוזים אישיים. עלות שכרם של חמשת מקבלי השכר הגבוה בקבוצה בשנת 2017 הסתכמה ב- 5.7 מיליון ₪ וסכום זה כולל את עלות שכרם של מנכ"לי חברות-הבת MTUS ו-MTFR.

ביום 26 לדצמבר, 2013 אימצה החברה מדיניות תגמול לנושאי המשרה בחברה (להלן: "מדיניות התגמול"), אשר בראשית שנת הדוח עברה בחינה מחדש, עודכנה בהתאם לתוצאות בחינה זו ואושרה מחדש על-ידי האסיפה הכללית של החברה לתקופה נוספת בת שלוש שנים. לאחר שנת הדוח הביאה החברה לאישור האסיפה הכללית עדכונים נוספים למדיניות התגמול, אשר נועדו לאפשר את מימוש תכנית האופציות האמורה לעיל. ביום 20 במרץ, 2018 אישרה האסיפה הכללית את העדכונים האמורים. לפרטים נוספים אודות העדכונים האחרונים במדיניות התגמול וכן אודות תוצאות האסיפה ראו דוח זימון האסיפה הכללית האחרונה ודוח תוצאות האסיפה (דלעיל). במסגרת מדיניות התגמול קבועים הכללים והמסגרת לתגמול נושאי המשרה בחברה, לרבות שכר קבוע, מענקים שנתיים, תגמול הוני ותשלומים נוספים כחלק מיחסי עובד-מעביד. ביום 8 במאי, 2017 אישרה האסיפה הכללית של החברה תקרה ויעדי מענק שנתי משתנה בגין שנת 2017 עבור מנכ"ל החברה - מר אייל טריבר, בהתאם למדיניות התגמול. פרטים נוספים בדבר החלטה זו ניתן למצוא בדוח זימון האסיפה מיום 30 במרץ, 2017 (מספר אסמכתא: 2017-01-034602) ובדיווח המידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 8 במאי, 2017 (מספר אסמכתא: 2017-01-046611), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

3.9 חומרי גלם וספקים

3.9.1 חומרי גלם עיקריים

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

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

החברה רוכשת את חומרי הגלם הדרושים לייצור מוצריה בעיקר מספקים בישראל, בארה"ב, בצרפת, באנגליה ובדרום מזרח אסיה.

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	7.15%
ספק ב'	כבלים	5.95%
ספק ג'	פלסטיקה	6.27%
ספק ד'	ספקי כוח	6.20%

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

למועד דוח זה, ישנם לחברה לפחות שני ספקים למרבית חומרי הגלם העיקריים לתחומי הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות, האזעקות והכיסויים, אך היא ממשיכה במאמצים להסמך ספקים נוספים במטרה להנמיך את הסיכון שבספק יחיד ובמטרה להוריד עלויות. להערכת הנהלת החברה, אין לה תלות בספק מסוים של חומרי גלם. במקרים בודדים, הספק החלופי יקר יותר, ובמקרה של הכרח בהפניית ההזמנות אליו, יתייקר המוצר ובהכרח תפגע רווחיותו. אולם אין באף רכיב בודד להשפיע מהותית על הרווחיות.

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

ביחס לספקי הכוח והמנועים, מתקשרת החברה בהסכמים לתקופות של כשנה. עם שלושה מתוכם קיימים קשרי מסחר של מספר שנים.

למידע בדבר תביעת ספק מנועים (לשעבר), ערעור החברה לבית המשפט העליון על פסק הדין שניתן כנגדה בתביעה זו ופסק הדין בערעור, ראו באור 20 א' לדוחות הכספיים.

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-ספטמבר בכל שנה, ורמת מלאי חומרי הגלם מגיעה לשיאה בחודשים אוקטובר-פברואר - תחילת עונת הייצור העיקרית של החברה. מרבית לקוחות החברה מעבירים תחזית הצטיידות לתחומי הרובוטים לבריכות הפרטיות

והציבוריות והאזעקות, או הזמנות פרוסות במהלך החודשים נובמבר ודצמבר, והחברה מזמינה חומרי גלם נוספים ככל שעולה הצורך מצפי ההזמנות.

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

מדיניות החברה הינה להחזיק חומרי גלם המאפשרים יצור מוצרים לתקופה של שלושה חודשים, תוך שמירת מלאי בטחון להזמנות בלתי צפויות. החברה מחוייבת ללקוחותיה לזמן אספקה של כשלושה שבועות מיום אישור ההזמנה.

3.10.2 מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

בעבר, הייצור בחברה נעשה על בסיס הזמנות בלבד. 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, גדל ההון החוזר של החברה כתוצאה ממלאי תוצרת גמורה (להלן: "תוצ"ג") בחברות אלה. כמו-כן, חלק מהותי מהייצור עבור ארה"ב הוקדם לרבעון 4 בכל שנה, על-מנת שיוכל להישלח בדרכי הים ולהגיע למחסנים בארה"ב לקראת הרבעון 1 של השנה העוקבת ובמהלכו. גם העלייה במכירות MTAU ובשל המרחק הרב ליבשת זו, הביאו לעליית המלאים של התוצרת הגמורה שם באופן משמעותי.

החברה פועלת בשיטת JIT (just in time) המאפשרת ללקוחות החברה להוריד את רמת המלאים. מגמה זו מצריכה התארגנות של החברה בהתאם, והיא מבטיחה גמישות מירבית אצל הלקוח מחד גיסא ומיזעור לקיחת סיכונים מלאים מאידך גיסא.

לשם כך נוקטת החברה במדיניות שיטוח הייצור, קרי, פריסת הייצור על פני השנה כולה באופן שמאפשר קיום שיטת ה-JIT.

ביום 31 בדצמבר, 2017 החזיקה החברה מלאי מוצרים גמורים באתרי הייצור בארץ, בחברת-הבת MTUS, בחברת-הבת MTAU ובחברת-הבת MTFR, בסך של כ-137.8 מיליון ש"ח המיועדים להימכר בעיקרם במהלך רבעון 1, 2018. לחברה כ-222 ימי מלאי (הכולל מלאי תוצרת גמורה כאמור וחומרי גלם) במוצע. יש לציין כי ימי מלאי חומרי הגלם מסתכמים בכ-81 ימים.

3.10.3 מדיניות החזרת סחורות

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

3.10.4 מדיניות מתן אחריות למוצרים

החברה נושאת באחריות לטיב מוצריה ולפגמים בהם מכוח הדין, וכמו-כן היא אחראית כלפי לקוחותיה לעמידה בהגדרות ומפרטי המוצר שסוכמו ספציפית עימם, בהתאם להוראות הסכמיה עם לקוחות אלו. החברה מעניקה ללקוחותיה אחריות של שנה עד שלוש 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 שלוש 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 2017 עמדה תקופת האשראי הממוצעת במאוחד על כ-70 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי ללקוחות החברה במאוחד בשנת 2017 הסתכם ב-122,675 אש"ח.

החברה נוהגת בדרך-כלל שלא לבצע מכירה בהיקף מהותי ללקוחות בארץ ובחול לא ביטוח אשראי או בטוחה אחרת, כדוגמת מכתב אשראי מבנק, או תשלום מראש. בכל חברות הקבוצה קיימת 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 המבטיח את פרעון החובות שלהם לחברה. אשראי הלקוחות למוצרים המיועדים לבריכות פרטיות דומה לאשראי למוצרים המיועדים לבריכות ציבוריות.

ב. אשראי ספקים

החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה שבין 1 עד 105 ימים. בשנת 2017 עמדה תקופת האשראי הממוצעת שהעניקו לחברה ספקיה על 74 ימים. ההיקף הממוצע של חובות החברה לספקים ונותני שירותים במהלך שנת 2017 הסתכם בכ-74,803 אש"ח.

3.11 השקעות

בשנת 2017 העמידה החברה לחברת-הבת MTAU הלוואות לזמן קצר בסך של כחצי מיליון דולר אוסטרלי למימון פעילותה של MTAU, בעיקר לצורך ניהול ההון החוזר שלה. במהלך 2017 פרעה MTAU כ-1.9 מיליון דולר אוסטרלי הלוואות לזמן קצר. במהלך השנתיים האחרונות לא העמידה החברה הלוואות לחברת-הבת MTUS.

3.12 מימון

3.12.1 לפרטים אודות מימון רכישת חברת-הבת MTFR, ראו סעיף 3.15.5 להלן.

3.12.2 מסגרות אשראי

לחברה מסגרות אשראי שהסתכמו ליום 31 בדצמבר, 2017 בכ-140 מיליון ₪. החברה ניצלה לאורך השנה כ-77 מיליון ₪ במהלך החציון הראשון וכ-11 מיליון ₪ במהלך החציון השני.

מסגרות האשראי שניתנו הן שקליות ומט"חיות ונושאות ריבית בטווח של בין פריים מינוס 0.4% לפריים פלוס 0.4% ובין ליבור פלוס 1.25% לליבור פלוס 1.95%.

חברת MTUS הגדילה את קו האשראי שהעמיד לטובתה בנק לאומי בארה"ב, עד גובה של 7.5 מיליון דולר אמריקאי (להלן: "קו האשראי"). בדצמבר 2017 חתמה החברה על מכתב נוחות עבור בנק לאומי בארה"ב בגין קו אשראי זה, והוא כולל גם התחייבות להמשיך להחזיק ב-51% או יותר מאמצעי השליטה בחברת MTUS ולא לשעבדם. הגדלת האשראי ב-2.5 מיליון דולר נוצלה ע"י חברת-הבת.

כמו כן במהלך שנת הדוח העניקה החברה ל-MTFR מכתב נוחות בגין הלוואה בסך 2 מיליון אירו שנטלה חברה זו לתקופה של חמש שנים בריבית קבועה של 1.45%, במסגרתו התחייבה החברה להמשיך ולהחזיק יותר ממחצית הון המניות וזכויות ההצבעה ב-MTFR כל עוד ההלוואה לא נפרעה ולפעול כמיטב היכולת לכך ש-MTFR תעמוד בכל התחייבויותיה לפי הסכם ההלוואה.

3.12.3 גיוס מקורות נוספים

מסגרות האשראי הקיימות המתוארות לעיל צפויות להספיק לחברה לממן את המשך פעילותה כפי שזו מוצגת בדוח זה.

3.13 מיסוי

לפרטים בדבר מיסוי החברה והחברות-הבת, ראו באור 19 לדוחות הכספים.

3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד

3.14.1 רישיון עסק

לחברה רישיון עסק לאתר הייצור והמטה הנמצאים בקיבוץ יזרעאל.

3.14.2 תקינה

א. מערכת ניהול האיכות של החברה הוסמכה על-ידי מכון התקנים הישראלי כעומדת בדרישות התקן הישראלי ת"י והבינלאומי ISO 9001: 2015. תוקפו של האישור הוא עד ליום 12 ינואר, 2019.

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

ג. מוצרים המשווקים לארה"ב נבדקו במעבדת INTERTEK, והחברה הוסמכה לסמן את המוצרים בסמל ETL Listed Mark וב-FCC. המוצרים נבדקו לעמידתם בדרישות תקני UL הרלוונטיים. תקנים אלה הינם לספק 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.

ד. תקן UL1081 האמריקאי עוסק ברובוטים לניקוי בריכות שחייה (ולא רק בספק הכוח). במהלך שנת 2014 החליטה החברה לעמוד בתקן זה (אף כי איננה חייבת לעשות כן) בכדי לבדל את מוצריה בהשוואה למתחרים בטריטוריה חשובה זו. חלק ממוצרי החברה כבר עומדים בתקן ומוצרים נוספים של החברה נמצאים בשלבי הסמכה.

ה. 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.

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

ז. רוב מוצרי החברה המשווקים ליפן נבדקו בהתאם לדרישות הרלוונטיות ע"י הגוף המסמך PSE ונמצאו מתאימים לדרישות. האישורים יעמדו בתוקפם כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכונם.

3.15 הסכמים מהותיים

3.15.1 הסכם בין החברה לקיבוץ לאספקת שירותים

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם לאספקת שירותים על-ידי הקיבוץ לחברה. ההסכם הסתיים ביום 1 בינואר, 2017 (לאחר שתקופתו נקצבה על-פי הוראות תיקון מס' 16 לחוק החברות כפי שפורש בעמדת סגל הרשות) והוא חודש לתקופה נוספת בת חמש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2017 בהמלצת ועדת ביקורת מיום 29 בספטמבר, 2016 (אשר סיווגה את ההתקשרות כאמור כעסקה זניחה) ובאישור דירקטוריון החברה מיום 29 בנובמבר, 2016.

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, 2017 החברה משלמת כ-48.5 אלף ₪ עבור שירותים אלו.

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

3.15.2 הסכם ניהול ושימוש בידע בין החברה לקיבוץ

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם להספקת שירותי ניהול ושימוש בידע על-ידי הקיבוץ לחברה, אשר במהלך השנים האחרונות הובא לאישור מחודש על-פי הוראות תיקון 16 לחוק החברות, תוקן ועודכן במסגרת אישורים אלו (בין היתר אגב הפחתה מהותית של התמורה המשולמת לקיבוץ בגין הסכם זה) ותוקפו הוארך עד ליום 1 בינואר, 2018 (להלן: "**הסכם הניהול**").

על-פי הסכם הניהול, הקיבוץ מספק לחברה שירותי ניהול וייעוץ בתחומים שיהיו דרושים לחברה ושהינם בתחום המומחיות, הידע והניסיון של הקיבוץ וזאת בתמורה לתשלום דמי ניהול כדלקמן:

(1) סכום קבוע בסך של 1.122 מיליון ₪ לשנה (כמפורט בדוח העסקה, שפרסמה החברה ביום 7 באוקטובר, 2014, (מספר אסמכתא: 2014-01-172620), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה [להלן: "**דוח העסקה**"]), כשסכום קבוע זה צמוד למדד המחירים לצרכן ומשולם בתחילת כל רבעון.

(2) דמי ניהול משתנים בשיעור פרוגרסיבי שנוע בין 8% ל-13% מהרווח הנקי השנתי המיוחס לבעלי המניות של החברה (כמפורט בדוח העסקה), החל מרווח שנתי של 15 מיליון ₪ ובכל מקרה לא יותר מדמי ניהול משתנים בסך של 6 מיליון ₪ בשנה, המחושבים והמשולמים בתום כל שנה. בנוסף, כולל רכיב דמי הניהול המשתנים מנגנון קיזוז הפסדים רב-שנתי (כמפורט בדוח העסקה).

השירותים שמספק הקיבוץ לחברה על-פי ההסכם כוללים, כהונת דירקטורים ותשלום שכר יו"ר הדירקטוריון; התחייבות הקיבוץ להעמדת שירותי כוח-אדם כאמור בהסכם אספקת כוח האדם בין החברה לקיבוץ (ראו סעיף 3.8.2 לעיל) והעמדת הידע שנצבר בקיבוץ ובתאגידים השייכים לו בקשר עם פעילות החברה בתחום המנקים האלקטרוניים לבריכות שחייה לרשות החברה, על-ידי דירקטורים מטעם; ופעילות מקצועית מיוחדת של דירקטורים מסויימים מטעם הקיבוץ, מעבר להשתתפותם ביישובות הדירקטוריון וועדותיו (כמפורט בדוח העסקה).

לאחר שנת הדוח הביאה החברה לאישור האסיפה הכללית (לאחר קבלת אישורי ועדת הביקורת והדירקטוריון) את הארכת הסכם הניהול, לתקופה נוספת בת שלוש שנים, כשהוא כולל הפחתה נוספת בדמי הניהול המשתנים ועדכון דמי הניהול הקבועים. האסיפה דחתה את אישור העסקה והחברה בוחנת את משמעות ההחלטה.

3.15.3 הסכם עם הקיבוץ לשכירת המבנים והשטחים המשמשים את החברה

החברה שוכרת מהקיבוץ שטח כולל של 31,452 מ"ר, מתוכם כ-7,101 מ"ר מבני משרדים ומבנה יצור, 5,633 מ"ר מחסנים וסככות ו-18,718 מ"ר חצרים. השכרת השטחים כאמור נעשית על בסיס הסכם שכירות מיום 12 ביוני, 2004 שהורחב מספר פעמים ותקף לעשרים וארבע שנים עד ליום 31 בדצמבר, 2027 (לאחר שתקופה זו אושרה בהתאם להוראות סעיף 16 לחוק החברות [להלן: "**הסכם השכירות**"]). החברה רשאית להביא הסכם זה לכלל סיום בהתראה מוקדמת של שנים-עשר חודשים מראש.

בהרחבה של הסכם השכירות בשנת 2014 (להלן: "**התוספת השניה**") - שעניינה הוספת מחסן חדש - ניתנה לחברה אופציה להרחיב במהלך תקופת השכירות את המחסן החדש בעוד 1,800 מ"ר (הרצופים למחסן החדש) וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת של החברה (אופציה שנוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן החדש ב-236 מ"ר נוספים).

בנוסף, התוספת השנייה כוללת עסקת מסגרת להשכרת שטחים נוספים והקמת מבנים נוספים לשימוש החברה בסמוך למבנה המפעל, באותם התנאים כמפורט בהסכם השכירות (לרבות דמי השכירות המפורטים להלן) ובמשך תקופה המסתיימת ביום 29 באפריל, 2019

לכל המאוחר. פרטים נוספים בדבר התוספת השניה ניתן למצוא בדוח העסקה המתוקן מיום 29 באפריל, 2014 (מספר אסמכתא: 2014-01-052419) ובדיווח המידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 8 במאי, 2014 (מספר אסמכתא: 2014-01-059664), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפנייה.

במהלך שנת 2017 מימשה החברה את עסקת המסגרת האמורה שעה שהתקשרה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות, במסגרתה הוסכם על השכרת שטח נוסף לחברה של 1,400 מ"ר לשם הרחבת המחסן הלוגיסטי ועל הסבת 940 מ"ר שטחי סככות לשטח יצור ו-1,905 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה להקמת מבנה תלת קומתי בשטח 2,000 מ"ר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי יצור ומשרדים. נכון למועד סיום כתיבת דו"ח זה, הושלמה הסבת שטחי סככות לאולם יצור, והקמת שתי סככות תפעוליות צפויה להסתיים במהלך אפריל 2018. טרם החלה הרחבת המחסן הלוגיסטי והקמת מבנה תלת קומתי.

על-פי הסכם השכירות ונכון לחודש דצמבר 2017 משלמת החברה לקיבוץ דמי שכירות חודשיים כדלקמן: 26.40 ₪ למ"ר שטח בנוי, 4.20 ₪ למ"ר חצרים ו-15.30 ₪ למ"ר מחסנים וסככות, והכל בנוסף לסכום קבוע של כ-31 אש"ח לחודש. דמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן לסוף שנת 2017, ומשולמים ביום הראשון של כל רבעון תמורת הרבעון העוקב.

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ (כולל המחסן החדש והסכום הקבוע) עומדים על סכום של כ-384 אש"ח.

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

3.15.4 הסכם להשכרת אתר יצור בגן התעשייה דלתון

לעניין הסכם שכירות אתר יצור החברה בגן התעשייה דלתון ומחסן סמוך, ראו סעיף 3.15.5 לעיל.

3.15.5 הסכם עם מייסדי MTFR ועם הבנקים הנושים לשעבר של MTFR

במסגרת רכישת MTFR רכשה החברה את חובותיה של MTFR לבנקים, אשר הגיעו אותה עת לסך של 6,150,000 אירו, בתמורה לתשלום במזומן של 2,200,000 אירו. עם רכישת החוב הפכה החברה נושה מובטח של MTFR לעניין חוב MTFR לבנקים, ובאה בנעליהם לעניין חוב זה, כשהיא פורסת מחדש את החזר ההלוואה (לתשלומים רבעוניים בסך 300 אלפי אירו) ודוחה את תשלום הקרן בשנתיים. מתוך חובות אלו סך של כ-2.2 מיליון אירו הומרו למניות MTFR. בשלב זה, טרם החלה MTFR בהשבת קרן החוב, למעט בדרך של המרת חוב למניות, אך תשלומי הריבית נמשכים כסדרם. דחיית השבת קרן החוב נעשית משיקולים עסקיים וכלכליים של הקבוצה.

3.15.6 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 ובזכות 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 מסויימות למנהלי MTAU; מדיניות דיבידנד מותנית והסדרי בעלי מניות אחרים. נכון לתאריך הדוח, מחזיקים מנהלי MTAU ב-38.8% ממניות MTAU, בעוד החברה מחזיקה ב-61.2%.

3.16 הליכים משפטיים

ראו באור 20 א' בדוחות הכספיים.

3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית

חזון החברה הינו "הובלת שוק בריכות השחייה עם מוצרים טכנולוגיים ידידותיים לסביבה תוך הקניית 'חווייה יוצאת דופן' של בריכה נקייה, צלולה, בטוחה ומהנה ללקוחותיה".

יעדה העיקרי של החברה הינו שמירה על קצב צמיחה של מעל ל-10% בשנה של עסקיה, באמצעות פיתוח ושיווק מוצרים טכנולוגיים חדשניים בתחום עסקי הליבה של החברה, קרי בתחום מנקי הבריכות האוטומטיים, בסגמנטים השונים של השוק, כמו גם צמיחה במוצרים הנלווים, ואיתור ערוצי שיווק ומכירה או שיתוף פעולה עם חברות ורשתות הפצה על-מנת לבסס את כוחה בשווקים. בתוך כך, פועלת החברה בין היתר כדלקמן: המשך מאמצים לפיתוח שוק המנקים האלקטרוניים לבריכות שחייה ציבוריות ופרטיות; המשך העמקת הפעילות העסקית להגדלת השוק בשווקים העיקריים (אירופה וצפון-אמריקה) והמשך מיקוד בטרטוריות מתפתחות (בעיקר חצי כדור דרומי ורצועת השמש בארה"ב); המשך השקעה בפיתוח טכנולוגיות חדשות בתחום מנקים אוטומטיים לשוק הבריכות הפרטיות והציבוריות, בטווח פתרונות רחב תוך ניצול המותג, ערוצי השיווק, הידע והטכנולוגיה העומדים לרשות החברה. כמו-כן, פועלת החברה במאמצי מחקר ופיתוח של טכנולוגיה חדשה בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה במטרה לפתח מנוע צמיחה משמעותי נוסף. השקעות אלו צפויות להתגבר בשנים הקרובות יחד עם המשך השקעות בהקמת מערכות מידע תומכות. בנוסף בוחנת החברה הזדמנויות להפצת מוצרים חדשים סינרגטיים לפעילותה.

במהלך 2017 ערכה החברה תהליך מיפוי וניתוח אסטרטגי עד שנת 2025 לאור מצבה הנוכחי והמגמות הדומיננטיות הקיימות והחזויות בעתיד בשווקים בהם היא פועלת. בתהליך המיפוי זוהו מספר מגמות אשר להערכת החברה צפויות להשפיע על עסקי החברה, ובהן:

- התפתחות ערוצי האינטרנט: התעצמות מגמת הרכישה באינטרנט והשפעת הרשתות החברתיות על הרגלי הצריכה של הלקוחות. אם בעבר רוב הלקוחות התבססו בעיקר על החנויות הפיזיות, היום מסע הלקוח מורכב יותר והלקוחות נעים בחיפוש אחר מוצר בין הערוצים השונים ומרחב האפשרויות שלהם גדל באופן משמעותי. הרובוט לניקוי בריכות משתלב היטב במגמה זו ונמכר היום בכל הערוצים.
- כמענה למגמת הרכישה באינטרנט, קמעונאים רבים מפתחים אסטרטגיית Omni Channel בה יכול הלקוח הסופי לרכוש מוצרים מאותו קמעונאי בחנות הפיזית, באפליקציה או באתר האינטרנט, תוך חוויית רכישה דומה בכל הערוצים בהיבט של התקשורת השיווקית, העיצוב, שירות ללקוח וביטחון ברכישה. בכך משמר ומחזק הקמעונאי את מעמדו בשרשרת ההפצה.
- התפתחות הפתרונות הדיגיטליים, IOT ובית חכם: ישנו ביקוש הולך וגדל למוצרי בית חכמים ודיגיטליים אשר מקנים רמת אוטומאציה גבוהה וחיבור IOT המאפשרים לצרכן שימוש יעיל וחכם במוצר כולל שליטה מרחוק, לרוב דרך הסמארטפון, המשפרים את איכות החיים.

לאור מגמות אלו, אסטרטגיית החברה הינה למצב את עצמה להיות **המותג הנבחר בכל ערוץ הפצה ובעיני הלקוח הסופי**, ולהיות **הרובוט הנבחר בקרב המנקים הרובוטים** בפרט ובקרב מנקי הבריכות בכלל. כמו כן, אסטרטגיית החברה כוללת פיתוח יכולות שיאפשרו הקניית פתרונות דיגיטליים חכמים במוצרי החברה כגון פיתוח טכנולוגיות יחודיות, חיבוריות IOT, תוכנות ואפליקציות יעודיות אשר יאפשרו לנותני השירות ומנהלי החנויות לנהל את העסקים שלהם בצורה מיטבית תוך שיפור הצעות הערך לבעלי הבריכות והגברת הלואיליות. בנוסף, החברה שואפת לכך שהפתרונות הטכנולוגיים והמוצרים שהיא מפתחת יאפשרו לבעלי הבריכה לשלוט ולנהל את מערכות הבריכה ואיכות המים שלהם בצורה אפקטיבית דרך הטלפון הנייד ולקבל בזמן אמת נתונים איכותיים על מצב הבריכה והמלצות לטיפול.

החברה הציבה לעצמה יעד מכירות של 650 מיליון ₪ בשנת 2018 עם רווחיות תפעולית של 16%-18%. מעשית החברה עומדת ביעד זה כבר בשנת 2017, ולכן מציבה לעצמה יעד מכירות חדש של 1 מיליארד ₪ ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 16% עד 18% בשנת 2021. יש לציין שיעד זה מתבסס בעיקר על הצמיחה בתחום הרובוטים. בשנים הקרובות, עם התקדמות הפיתוחים בתחומים החדשים ובסמוך להשלמתם, החברה תיבחן ותעדכן את היעדים ארוכי הטווח שלה.

3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

החברה צופה בשנה הקרובה גידול של לפחות 10% בהכנסותיה, המתבסס בעיקרו בגידול בתחום הרובוטים לניקוי בריכות.

החברה מאמינה כי משפחות הרובוטים לשוק הפרטי שהושקו בשנת 2015, יחד עם הרובוטים החדשים לשוק הציבורי, יגבירו את הביקוש למוצרי החברה גם בשנים הקרובות עקב יתרונותיהם הטכנולוגיים על-פני המוצרים המתחרים. תוצאות הפעילות בשנים 2016-2017 מהוות עדות ברורה לכך.

בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים מצפה החברה להמשיך במאמצי שיפור תהליכים להוזלת מוצר הכיסויים האוטומטיים, תוך פעילות שיווקית אגרסיבית ללקיחת נתח שוק. המכונה האוטומטית לייצור כיסויים אשר נכנסה לעבודה בשנת 2016 תמשיך לשפר, הן את איכות המוצר והן את חזותו, עובדה שתקל על שיווק הכיסויים ותתרום להמשך לקיחת נתח שוק.

כאמור בדוח זה, החברה שוקדת על פיתוח מערכת יחודית לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, שחלקה יפותח בפיתוח עצמי וחלקה יתבסס על מערכות ומוצרים משלימים. החברה צופה עלויות של כ-13 מיליון ₪ בפיתוח מערכת זו בשנה הקרובה, לא כולל רכישות ומיזוגים. הדור הראשון של המערכת צפוי להיות מושק בשנים הקרובות.

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

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

מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש בחלקו בלבד, אם יופיעו ליקויים רוחביים בלתי צפויים במוצרי הקבוצה, במידה ומי ממתחרי החברה ישיק מוצר מתחרה בתחום מנקי הבריכות בעל יכולות דומות או עדיפות ו/או בעל עלויות עדיפות, ככל שהמיזוג הצפוי בין Fluidra לבין Zodiac (כאמור בסעיף 2.1.6 ז' לעיל) יעניק לחברות המתמזגות יתרונות משמעותיים על פני החברה כבר בטווח הקצר וכן בעטיין של הנסיבות והעניינים המתוארים בסעיפים האמורים לעיל, ביכולת מימוש אפשרות ודרכי החדירה לשווקים האמורים ובשל שאר גורמי הסיכון הנקובים בסעיף 3.21 להלן. כמו-כן, קשיים בלתי צפויים בפיתוח המערכת לניטור וטיפול במים עלולים לגרום לעיכוב בסיום פיתוח והשקת המערכת ו/או להביא לעלויות גבוהות יותר הכרוכות בפיתוח המערכת.

3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר המגזרים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה, ראו באור 27 ג' בדוחות הכספיים.

3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

לא ידוע לחברה על אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים בשנת הדוח.

3.21 דיון בגורמי סיכון

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים :

סיכוני מאקרו

3.21.1 האטה בשוק העולמי / משבר כלכלי

משבר כלכלי עמוק בשווקי אירופה ו/או ארה"ב עלולים לפגוע בענף הבריכות ולדחות קניות של לקוחות קצה כפי שראינו במהלך שנת 2008 ו-2009.

3.21.2 סיכוני שינויים בערכי המטבעות

כ-98% מהכנסות החברה מקורן במכירות בחו"ל, ואף חלק ניכר מחומרי הגלם שלה נרכשים בחו"ל או ב-ש צמוד דולר. לפיכך, החברה נוהגת לבצע עסקאות הגנה במט"ח. עם זאת, תנודות בשערי החליפין של הדולר, הדולר האוסטרלי והאירו, כמתואר בסעיף 1.6 לעיל, עלולות להשפיע לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה ומצבה הכספי.

סיכונים ענפיים

3.21.3 שינויים אקלימיים

מכירות החברה תלויות באופן ישיר במזג האויר, בעיקר בתחילת הקיץ, בכל הטריטוריות בהן היא פועלת. קיץ המגיע באיחור ישפיע לרעה על המכירות באותה שנה ואף יגרור יתר זehירות בהצטיידות בשנה שלאחריה.

3.21.4 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 מזה כשני עשורים. החברה נותנת דגש על נושא החדשנות, מקיימת קירבה לשוק ועירנית להתפתחויות בו (בין היתר לשוק הסיני).

סיכונים מיוחדים לחברה ולחברות-הבת שלה

3.21.5 כניסתו של יצרן נוסף לשוק ו/או רכישות ומיזוגים בתחום

קיים סיכון לכניסתו של יצרן נוסף לשוק, שיצליח לחדור ולנגוס נתח שוק, בין במישרין ובין בדרך של ביצוע רכישות ומיזוגים עם יצרנים קיימים. בהיות החברה - היצרן המחזיק בנתח השוק הגדול ביותר כיום בתחום הרובוטים, צפוי יצרן נוסף, אם יכנס לשוק, לנסות לפגוע בנתח השוק של החברה ו/או לגרום לירידת מחירים ולשחיקת רווחיות, אף כי כניסה שכזו, אם וכאשר תתבצע, צפויה להיות מדורגת על-פני מספר שנים. החברה פועלת כבר כיום לשימור מעמדה בשוק ואף לחיזוקו, בין היתר כהכנה לכניסת מתחרים נוספים לשוק כאמור. לעניין זה, ראו גם סעיף 2.1.1 ה' לעיל, וכן אירוע מיזוג פלואידרה-זודיאק כאמור בסעיף 0 לעיל.

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

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

להערכת החברה, אובדן של מפיץ גדול עלול להוות פגיעה בטווח של השנה בה האירוע מתרחש וכי ניתן יהיה להקטין את ההשפעה בטווח הארוך יותר. לאחר ההיפרדות מלקוח מהותי - Astral - בשנת 2011, החברה מעריכה כי סיכון זה מותן.

3.21.7 הורדת מחירים

הורדת מחירים בשוק מסיבות מגוונות עלולה לפגוע ברווחיות החברה. החברה נוקטת פעולות לצמצום סיכון זה, בין היתר על-ידי פיתוח טכנולוגיות חדשות, חדשנות מתמדת, אסטרטגייה שיווקית והורדת עלויות.

3.21.8 כשל סדרתי במוצרי החברה

כשל מהותי באיכות מוצרי החברה הינו גורם סיכון לעסקי החברה ולמותג. החברה נוקטת בפעולות על-מנת לצמצם סיכון זה, כולל בין היתר, מינוי סמנכ"ל איכות, התוויית תכנית איכות רב-שנתית, הטמעת מערכות ותהליכים.

3.21.9 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.

3.21.10 עמידת מוצרי החברה בתקנים וברגולציות

מוצרי החברה נתונים לרגולציות ותקנים בטריטוריות השונות בהן המוצרים נמכרים. התקנים והרגולציות הינם דינמיים. שינויים בתקנים וברגולציות, בעיקר בטריטוריות מרכזיות, עשויים לחייב את החברה בהתאמת מוצריה כדי שיהיו מאושרים למכירה. החברה משקיעה מאמצים להתאמת מוצריה לתקנים ולרגולציות השונות בכל הטריטוריות בכדי לצמצם סיכון זה.

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

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

3.21.12 סיכוני אבטחת מידע וסייבר

לחברה תשתיות נרחבות של מערכות מידע התומכות בכל תחומי הפעילות של האירגון. בנוסף, הפעילות הדיגיטלית (האפליקציה לרובוטים הפרטיים, לדוגמא) מביאה לאימוצם של טכנולוגיות רבות ומוצרים חדשים המעלים את מידת החשיפה לאיומים ולסיכונים באבטחת המידע ולסיכוני מרחב הסייבר. אי לכך, חשופה החברה לפגיעה אפשרית בפעילותה העסקית, שמקורה באמצעים אלו. החברה עוקבת אחר הסיכונים ומגנה על המידע במספר מישורים כולל מערכות לאבטחת מאגרי המידע ומערכות המידע, מתן הרשאות גישה למערכות וניהולן השוטף, אמצעי אבטחה פיזיים והעלאת המודעות בקרב כלל עובדיה.

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

טיב הסיכון/גורם הסיכון			מידת ההשפעה של גורם הסיכון על עסקי החברה
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
<u>סיכוני מאקרו</u>			
	+		האטה/ משבר בכלכלה העולמית
+			סיכוני שינויים בערכי מטבעות
<u>סיכונים ענפיים</u>			
	+		קיץ קצר ומאוחר באירופה ו/או ארה"ב
+			קריאה לא נכונה של מפת השוק
<u>סיכונים מיוחדים לחברה</u>			
	+		כניסתו של יצרן נוסף לשוק ו/או רכישות ומיזוגים בתחום
	+		אובדן נתח שוק ו/או אובדן לקוח מהותי ו/או מפיץ מהותי
	+		הורדת מחירים
+			כשל סדרתי במוצרים
		+	תביעות מתחרים
		+	עמידת מוצרי החברה בתקנים ורגולציות
	+		אירוע טביעה בבריכה שבה מותקנת אזעקה לבריכה פרטית או מערכת לאיתור טובע בבריכה ציבורית
	+		סיכוני אבטחת מידע וסייבר

מיטרוניקס בע"מ

דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לתקופה שנסתיימה ב-31 בדצמבר, 2017

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

1. נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

מיטרוניקס בע"מ וחברות-הבת שלה ("החברה") מתמחות בפיתוח, ייצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות וכן גם בפיתוח, ייצור ושיווק של כיסויים אוטומטיים לבריכות, אזעקות להגנת המשתמשים בבריכה מטביעה וכן בשיווק מוצרים נלווים נוספים לבריכות שחייה. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ-98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות ושירותים בחו"ל. פעילות ההפצה של מוצרי החברה בעולם נעשית הן על-ידי מפיצים חיצוניים והן באמצעות חברות-בת. ההפצה בארה"ב נעשית באמצעות חברת-בת הממוקמת באטלנטה-ג'ורג'יה ("MTUS"), בצרפת על-ידי חברת-הבת מיטרוניקס צרפת ("MTFR") ובאוסטרליה, באמצעות חברת-הבת, מיטרוניקס אוסטרליה ("MTAU"). לחברה הטיה עונתית חזקה וכ-69% מהמכירות בשנת 2017, ומרבית הרווח, מרוכזים במחצית השנה הראשונה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני שבו נפתחות הבריכות הפרטיות בסביבות חודשים אפריל-מאי ונסגרות בסביבות חודש ספטמבר. לפיכך, מפיצי החברה, רוכשים את מרבית המוצרים למלאי החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יוני. המפיצים עצמם מוכרים את מרבית המוצרים מאפריל ועד סגירת העונה בסוף הקיץ.

החברה הינה מובילה עולמית בתחום פעילותה העיקרי שהינו רובוטים לבריכות פרטיות ולהערכתה מחזיקה בכ-44% מנתח השוק העולמי בתחום זה. החברה משקיעה בפיתוחם ושיפורם של מוצריה על-מנת לשמר את מובילותה הטכנולוגית וכן על-מנת לחדור לפלחי שוק חדשים.

2. אירועים עיקריים בתקופת הדו"ח ולאחריה

2.1 מצב החברה והשוק:

החברה מסכמת שנה מוצלחת בכל הפרמטרים הפיננסיים עם צמיחה כוללת של 14.1% בש"ח וכ-19.8% בניטרול השפעות המטבע. גם השנה ראינו המשך מגמת צמיחה דו ספרתית והמשך מגמה של הגדלת נתחי שוק בכל הטריטוריות החשובות. הצמיחה משקפת את הפעילות הממוקדת והמוכוונת אסטרטגיה של החברה בכל הטריטוריות, עמידה בזמני אספקה של מוצרים אמינים ואיכותיים, מערך שירות לקוחות זמין ומקצועי ותמיכה שיווקית ממוקדת בכל ערוצי המכירה.

השנה התארכה העונה לתוך הרבעון השלישי שאופיין בהמשך ביקושים מהחצי הכדור הצפוני ומפתיחה מרשימה של העונה בחצי הכדור הדרומי, בעיקר באוסטרליה וארגנטינה.

בתחום השוק הציבורי, מסכמת החברה צמיחה נמוכה ממה שצפתה ומצפה להמשך התקדמות חיובית וזאת בעקבות ההשקה המוצלחת של מוצרי ה-W20 וה-WAVE200.

מבנה השחקנים בשוק: כאמור בדיווח מיידי של החברה מיום 5 בנובמבר 2017 אסמכתא מס' 2017-01-096652, המובאת על דרך ההפניה, ב-3 בנובמבר, 2017 הודיעו חברות פלואידרה וזודיאק, שתי חברות גדולות בשוק בריכות השחייה העולמי, על החלטתן למזג את עסקיהן במהלך שנת 2018. סל המוצרים של החברות המתמזגות כולל מוצרים רבים בתחום הציוד לבריכות השחייה לרבות מגוון מנקים לבריכות פרטיות וציבוריות, ובתחום המנקים האלקטרוניים (רובוטים) הן מהוות את מתחרותיה העיקריות של החברה. על פי דיווח החברות המתמזגות, המיזוג כפוף לאישורים שונים. החברה אינה צופה השפעה על עסקיה בטווח המיידי והיא ממשיכה ללמוד את משמעות המיזוג כולל תהליך ניתוח מעמיק של השפעת המיזוג בשווקים המרכזיים.

המידע אודות ההשפעה הצפויה של המיזוג על עסקי החברה בטווח המיידי הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו וודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הודעת החברות המתמזגות בדבר האישורים הנדרשים למיזוג וצפי סגירת העסקה, על הערכת החברה לגבי הקשיים הכרוכים בצירוף עסקים של חברות כה גדולות ולבסוף אחיזתה האיתנה של החברה בשווקים הרלוונטיים. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכת החברה לגבי משך הזמן הדרוש לאישור ויישום המיזוג תסתבר להיות שגויה, ובשל תגובת שוק בלתי נצפית כרגע להכרזת המיזוג.

2.2 צבר ההזמנות של החברה ליום 31.12.2017 המיועדות להימכר במהלך שנת 2018 מסתכם בכ- 161.5 מיליון ש"ח לעומת צבר הזמנות של כ- 137.3 מיליון ש"ח ביום 31.12.2016. עלייה של 17.6% לעומת שנה קודמת. העלייה נרשמה בעיקר במגזר הרובוטים לבריכות פרטיות אך גם ביתר המגזרים.

2.3 השפעת שערי המטבע ב-2017 לעומת התקופה המקבילה אשתקד: ברבעון הרביעי נמשכה המגמה של ירידת שערי החליפין בממוצע לרבעון. בתקופה של שנה נרשמה ירידה חדה של שערי החליפין שהשפיעה על תוצאות החברה בעיקר בחציון הראשון. האירו שהיווה כ-47% ממכירות החברה נחלש בממוצע בשיעור של כ-5.4% אל מול השקל והדולר האמריקאי שהיווה כ-39% ממכירות החברה נחלש בממוצע בשיעור של כ-5% אל מול השקל. השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות ועל הרווח התפעולי בהשוואה לשנה המקבילה אשתקד מסתכמת בקיטון של כ- 32 מיליון ש"ח במכירות וקיטון של כ- 14.5 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

2.4 חלוקת דיבידנד – לאחר תקופת הדוח ביום 28 במרץ, 2018 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2017 בסך כולל של 18 מיליון ש"ח ובסך של 0.1672 ש"ח למניה. הדיבידנד ישולם ב- 25 באפריל, 2018. זאת בנוסף לדיבידנד ביניים בסך 37 מיליון ש"ח ובסך 0.3436 ש"ח למניה, ששולם ב- 18 בספטמבר, 2017.

2.5 לאחר תאריך הדוח, ביום 13 בפברואר 2018 הקצתה החברה לעובדים ומנהלים בחברה 2,995,000 אופציות הניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.נ. כ"א של החברה (בכלל זה הקצאת 313,000 אופציות למנכ"ל החברה), במנגנון Cashless Exercise. ההקצאה נעשתה בהתאם למיתאר הצעת ניירות ערך לעובדים ודוח הצעה פרטית שפרסמה החברה ביום 26 בפברואר 2018 (לרבות תיקון מיתאר מיום 15 במרץ 2018) וביום 20 במרץ 2018 בהתאמה, מכח תוכנית אופציות בהיקף כולל של 4,000,000 אופציות שאימץ דירקטוריון החברה בהמשך לאישור ועדת התגמול שלה (מהימים 27 בדצמבר 2017 ו- 25 בדצמבר 2017, בהתאמה).

3. המצב הכספי

3.1 הרכוש השוטף של החברה ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכם לסך של 376,113 אלפי ש"ח המהווה כ-74% מסך המאזן, בהשוואה לרכוש השוטף ליום 31 בדצמבר, 2016 שהסתכם לסך של 331,290 אלפי ש"ח והיווה כ-75% מסך המאזן. השינויים בסעיפי הרכוש השוטף הינם:

א. סה"כ יתרות מזומנים ושווי מזומנים והשקעות לזמן קצר מסתכמים בתום תקופת הדוח בכ- 61.1 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 59.8 מיליון ש"ח בתום התקופה המקבילה אשתקד, עלייה של כ- 1.4 מיליון ש"ח. עלייה קלה הנובעת בעיקרה משינוי בתמהיל ההון החוזר.

ב. גידול של כ- 54.5 מיליון ש"ח ביתרת המלאי אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות, מתפעול שני אתרי ייצור (סוף שנה קודמת מלאי שאוחסן בדלתון היה נמוך יחסית) ומשילוח מלאי תוצ"ג

לחברות הבת, על מנת להגביר את הזמינות והגמישות במכירות החברה בתחילת העונה ברבעון הראשון של שנת 2018.

ג. גידול של כ- 0.4 מיליון ש"ח ביתרת הלקוחות הנובע מעלייה במכירות ברבעון הרביעי של 2017 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2016. במדידה על בסיס שנתי ימי הלקוחות נשמרו ברמה הדומה לזו בתקופה המקבילה אשתקד.

ד. יתרת החייבים ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכמה בסך 27.3 מיליון ש"ח לעומת 38.8 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2016. עיקר הירידה נובעת מירידה ביתרת מע"מ לקבל, קיטון בשערוך עסקאות ההגנה בעיקר לאור עליית שער האירו וכן קיטון בפיקדון שהופקד בחודש אפריל 2016 בבית המשפט העליון, לאור סיום הטיפול בהתחייבות התלויה כאמור בבאור 20'א' לדוחות הכספיים השנתיים.

3.2 השקעות לזמן ארוך - הפקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכמו לכ- 4.4 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 3.8 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2016, ללא שינוי מהותי.

3.3 רכוש קבוע - יתרת הרכוש הקבוע נטו ליום 31 בדצמבר, 2017 הינה 63.5 מיליון ש"ח לעומת כ- 54.2 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2016. העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתרי הייצור של החברה.

3.4 נכסים בלתי מוחשיים - יתרת הנכסים הבלתי מוחשיים נטו ב-31 בדצמבר, 2017 הינה 42.5 מיליון ש"ח לעומת 33.6 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2016. בשנת 2017 רשמה החברה השקעות בתחום הבקרה על מי הברכה בסך של כ- 5.8 מיליון ש"ח וכן השקעות בתחום הרובוטים.

3.5 נכסי מסים נדחים - יתרת נכסי המסים הנדחים ליום 31 בדצמבר, 2017 הינה כ- 22.2 מיליון ש"ח לעומת כ- 19.7 מיליון ש"ח ב-31 בדצמבר, 2016. מקור נכס המס הוא בהפרשי עיתוי בחברה ובהפסדים הצבורים לצרכי מס בחברת הבת בצרפת שצפוי שניתן יהיה לנצלם בעתיד כנגד הכנסה חייבת.

3.6 ההתחייבויות השוטפות של החברה ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכמו לסך של כ- 180 מיליון ש"ח המהווים כ-35% מסך המאזן, לעומת 152.5 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2016 המהווים כ-34% מסך המאזן. השינויים המהותיים בסעיפי ההתחייבויות השוטפות הם:

א. עלייה בספקים של כ- 12.8 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מעליית המלאים לסוף שנה.

ב. עלייה בזכאים ויתרות זכות של כ- 15.1 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מעלייה בהתחייבות לעובדים ומוסדות, עלייה במקדמות מלקוחות והכנסות נדחות ועלייה בהוצאות לשלם.

ג. ירידה בסעיף הפרשות של כ- 1.6 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מתשלום תביעות משפטיות. ראה באורים 20 א' ו- 23 לדוחות השנתיים.

3.7 התחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכמו בכ- 11.8 מיליון ש"ח לעומת כ- 4.4 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2016. עיקר העלייה נובעת מהלוואה לז"א שלקחה חברת הבת בצרפת מתאגיד בנקאי.

3.8 יחסי נזילות :

31/12/2016	31/12/2017	
178,783	196,068	הון חוזר (באלפי ש"ח)
2.17	2.09	יחס שוטף
1.00	0.80	יחס מהיר

ההון החוזר של החברה גדל בכ-10% לעומת 31 בדצמבר, 2016. הירידה ביחס המהיר נובעת מעליית המלאי בתום שנת 2017.

4. תוצאות הפעולות באלפי ש"ח

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים 2015-2017 :

<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>סעיף</u>
471,520	560,183	638,925	הכנסות ממכירות
198,454	232,021	262,715	רווח גולמי
42.1%	41.4%	41.1%	% רווח גולמי
73,064	93,485	110,512	רווח תפעולי
15.5%	16.7%	17.3%	% רווח תפעולי
61,011	70,731	84,787	רווח נקי
12.9%	12.6%	13.3%	% רווח נקי

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי						
הסברים	%	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017		1. הכנסות המגזר:
		מסד הכנסות %	באלפי ש"ח	מסד הכנסות %	באלפי ש"ח	
השפעות מרכזיות על היקף ההכנסות בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד: 1. העלייה מקורה בהמשך צמיחה בטרטוריות מרכזיות בהן פועלת החברה. 2. המשך מכירות מוגברות של קו הרובוטים S שהושק לראשונה בשנת 2015. 3. קיץ חם בעונה בעיקר באירופה. 4. העלייה במכירות מותנה בשל השפעה שלילית של ירידת שערי החליפין. בניטרול השפעת המטבעות הצמיחה בתחום היא כ-21%.	15.8%	79.9%	447,739	81.1%	518,365	רובוטים לניקוי בריכות פרטיות
המשך צמיחה בטרטוריות מרכזיות. הצמיחה מותנה בשל ירידת שע"ח. בניטרול השפעת המטבעות הצמיחה היא כ-8.5%.	3.0%	10.1%	56,598	9.1%	58,293	רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות
עלייה במכירות בכל המוצרים העיקריים בתחום הבטיחות ובעיקר במכירות הכיסויים האוטומטיים.	11.5%	10%	55,846	9.8%	62,267	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	14.1%	100.0%	560,183	100.0%	638,925	סה"כ הכנסות
2. תוצאות המגזר:	% שינוי	רווח גולמי %	באלפי ש"ח	רווח גולמי %	באלפי ש"ח	
העלייה ברווח הגולמי נובעת מהעלייה בהיקף המכירות. נרשמה ירידה בשיעור הרווחיות הגולמית בעיקר בשל השפעת שערי החליפין ומהשפעות ברבעון 1 שכללו בעיקר תפעול שני אתרי ייצור לראשונה. מנגד נהנתה החברה מעליית רווח גולמי כתוצאה מהמשך מגמת הוזלת רכיבים ב-BOM.	14.6%	40.9%	182,997	40.5%	209,765	רובוטים לניקוי בריכות פרטיות
העלייה ברווח הגולמי מותנה בעיקרה בשל תמחיל מכירות וירידת שערי החליפין.	-	54.9%	31,071	53.3%	31,077	רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות
עלייה ברווחיות הגולמית הנובעת בעיקר משיפור הרווחיות בייצור הכיסויים האוטומטיים, וכן מעלייה קלה ברווחיות ובמכירות של מוצרי האזעקה לבריכות הפרטיות ומוצר הפוסיידון.	21.8%	32.1%	17,953	35.1%	21,873	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	13.2%	41.4%	232,021	41.1%	262,715	רווח גולמי

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

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	15,878	12,564	26.4%	העלייה נובעת בעיקרה מעלויות מחקר ופיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה והמשך פיתוח תחום הרובוטים.
הוצאות מכירה ושיווק	73,576	68,562	7.3%	הוצאות אלו תמכו בעלייה של 14% בהכנסות. העלייה מקורה בעיקר מחברות הבת הפועלות בטריטוריות המרכזיות שצמחו וכוללות בעיקר עלויות כוח אדם וקידום מכירות. יש לציין כי שנה קודמת (ברבעון הרביעי בעיקר) כללו העלויות את השתתפות החברה בתערוכת הבריכות בליאון- צרפת המתקיימת כל שנתיים.
הוצאות הנהלה וכלליות	62,749	57,410	9.3%	עלייה נובעת בעיקר מעלויות בגין שכר עבודה, מערכות מידע ועליה בדמי ניהול.
רווח תפעולי	110,512	93,485	18.2%	עלייה ברווח התפעולי בשל עליית ההכנסות והרווח הגולמי. ביטוי למינוף התפעולי.
הוצאות מימון	6,480	5,963	8.7%	בשתי התקופות כוללות עלויות המימון ריבית על אשראי ועמלות, כמו כן אשתקד נרשמו הוצאות הפרשי שער מהותית גבוהות יותר עקב ירידת שערי חליפין, והשנה הוצאות גבוהות יותר בגין שיערוך עסקאות מט"ח בעיקר על האירו כיוון שלסוף רבעון 3 ובתום השנה עלה שער האירו מעבר לשערי ההגנה.
הוצאות אחרות	433	129	235%	-
רווח לפני מס	103,599	87,393	18.5%	עלייה ברווח לפני מס בשל עליית הרווח התפעולי כאמור לעיל ובקיצוז עלויות המימון.
מסים על הכנסה	18,812	16,662	12.9%	העלייה בהוצאות המס נובעת מהעלייה ברווח לצרכי מס. הירידה בשיעור המס האפקטיבי מ- 19.1% ל- 18.2% נובעת בעיקרה מפעילות לראשונה של אתר הייצור בדלתון המקנה לחברה שיעור מס של אזור מועדף - 7.5%.
רווח נקי	84,787	70,731	19.9%	עלייה ברווח הנקי בשל עלייה ברווח התפעולי ותרומת המס המועדף.

5. הון עצמי

ההון העצמי של החברה לפני זכויות המיעוט הסתכם ביום 31 בדצמבר, 2017 לכ- 306,528 אלפי ש"ח, המהווים כ-60% מהמאזן, לעומת 278,674 אלפי ש"ח, שהיו כ- 63% מהמאזן אשתקד. העלייה בהון העצמי נובעת בעיקרה מרווחי החברה בשנת הדוח בקיזון דיבידנד שחולק בשנת הדוח בסך 49 מיליון ש"ח.

זכויות המיעוט - יתרה זו מייצגת את הזכויות של המיעוט ב-MTFR וב-MTAU. ליום 31 בדצמבר, 2017 הסתכמה היתרה בכ- 10,372 אלפי ש"ח לעומת 6,903 אלפי ש"ח אשתקד. העלייה בזכויות המיעוט נובעת מעלייה ברווחי חברות הבת.

6. תזרים מזומנים

תמצית תזרים המזומנים - ביום 31 בדצמבר, 2017, הסתכמה יתרת המזומנים ושווי מזומנים בסך 43,739 אלפי ש"ח לעומת 39,637 אלפי ש"ח בתום שנת 2016. סה"כ בשנת 2017 חלה עלייה של כ- 4,102 אלפי ש"ח ביתרות המזומנים לתקופה לעומת עלייה של כ- 391 אלפי ש"ח בשנת 2016.

השינויים נובעים מהגורמים הבאים :

תזרים מפעילות שוטפת - בשנת 2017 נבע לחברה תזרים מפעילות שוטפת בסך כ- 85.6 מיליון ש"ח ביחס לתזרים שנבע בסך של כ- 64.2 מיליון ש"ח אשתקד. העלייה במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בתקופת הדוח נובעת בעיקרה מעלייה ברווחי החברה לעומת אשתקד.

תזרים מפעילות השקעה - בשנת 2017 שימשו את החברה כ- 32.2 מיליון ש"ח מזומנים לפעילות השקעה לעומת כ- 7.5 מיליון ש"ח אשתקד. בתקופת הדוח השקיעה החברה כ- 4.4 מיליון ש"ח יותר בנכסים לא מוחשיים כולל בעיקר השקעה בתחום בקרת מי הבריכה. כמו כן אשתקד מימשה החברה ניירות ערך נטו בסך 23.3 מיליון ש"ח לטובת ההון החוזר ואילו בתקופת הדוח מימשה החברה רק כ- 3 מיליון ש"ח.

תזרים מפעילות מימון - כ- 42.5 מיליון ש"ח מזומנים שימשו לפעילות מימון בשנת 2017 לעומת כ- 56.4 מיליון ש"ח ששימשו לפעילות מימון בשנה קודמת. המזומנים ששימשו בתקופת הדוח והן בשנה קודמת הינם ברובם בגין חלוקת דיבידנד בסך 49 מיליון ש"ח ו- 35 מיליון ש"ח בהתאמה. בנוסף בשנת 2016 פרעה החברה אשראי לזמן קצר בסך 20.4 מיליון ש"ח.

ב. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

1. האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה:

המנכ"ל, מר אייל טריבר וסמנכ"ל הכספים, רו"ח מני מימון אחראים לניהול סיכוני השוק בחברה (לפרטים אודות מנהלים אלו ראו תקנה 26א' לפרק ד' של הדוחות התקופתיים לשנת 2017).

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, בנוסף, החברה רגישה גם לתיסוף של השקל אל מול הדולר האמריקאי בעיקר בהיבט החשיפה המאזנית, וכן לאחר הקמת חברת-הבת באוסטרליה, החברה חשופה גם לתיסוף 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 יש פיקדונות בריבית קבועה וכן השקעות באגרות חוב. שינויים בריבית השוק משנים את השווי ההוגן של הפיקדונות ואת שווי האג"ח.

2.3 **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).

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 וכן על ההשקעות הפיננסיות של הרזרבות. כמו כן, מדווחת ועדת המאזן לדירקטוריון מעת לעת על ביצוע המדיניות שקבע הדירקטוריון בתחום.

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2017

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה לאחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
43,739	-	8,674	-	4,848	11,458	18,759	מזומנים ושווי מזומנים
17,384	-	10,526	6,671	-	-	187	השקעות לזמן קצר
55,082	-	1,859	-	29,546	13,113	10,564	לקוחות, נטו
27,295	5,083	16,449	-	1,928	2,746	1,089	חייבים ויתרות חובה
232,613	232,613	-	-	-	-	-	מלאי
4,425	-	556	-	187	3,491	191	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
63,512	63,512	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
42,458	42,458	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
22,234	22,234	-	-	-	-	-	מסים נדחים
508,742	365,900	38,064	6,671	36,509	30,808	30,790	סך הנכסים
התחייבויות							
27,301	-	-	-	-	9,933	17,368	אשראי לזמן קצר
84,335	-	59,502	-	3,259	6,479	15,095	ספקים ונותני שירות
68,409	6,877	34,271	-	5,378	15,975	5,908	זכאים ויתרות זכות
67	-	-	-	-	67	-	התחייבות מותנית בגין רכישת חברה מאוחדת
3,715	3,715	-	-	-	-	-	מסים נדחים
2,003	2,003	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
6,012	-	-	-	162	5,739	111	התחייבויות אחרות
191,842	12,595	93,773	-	8,799	38,193	38,482	סך ההתחייבויות
316,900	353,305	(55,709)	6,671	27,710	(7,385)	(7,692)	יתרה מאזנית נטו

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2016

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
39,637	-	3,713	-	3,370	12,862	19,692	מזומנים ושווי מזומנים
20,118	-	11,876	8,070	-	-	172	השקעות לזמן קצר
54,656	-	2,345	-	22,400	11,682	18,229	לקוחות, נטו
38,809	1,938	31,406	-	608	3,519	1,338	חייבים ויתרות חובה
178,070	178,070	-	-	-	-	-	מלאי
3,752	-	440	-	153	3,159	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
54,188	54,188	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
33,611	33,611	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
19,666	19,666	-	-	-	-	-	מסים נדחים
442,507	287,473	49,780	8,070	26,531	31,222	39,431	סך הנכסים
התחייבויות							
26,866	-	-	-	-	4	26,862	אשראי לזמן קצר
71,580	-	53,892	-	1,211	4,523	11,954	ספקים ונותני שירות
54,061	6,666	26,783	-	3,751	12,120	4,741	זכאים ויתרות זכות
67	-	-	-	-	67	-	התחייבות מותנית בגין רכישת חברה מאוחדת
2,925	2,925	-	-	-	-	-	מסים נדחים
1,377	1,377	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
54	-	-	-	8	-	46	התחייבויות אחרות
156,930	10,968	80,675	-	4,970	16,714	43,603	סך ההתחייבויות
285,577	276,505	(30,895)	8,070	21,561	14,508	(4,172)	יתרה מאזנית נטו

מכשירים פיננסיים נגזרים:

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

ליום 31.12.2017:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
-1,989	40,500	43,500	1-11/2018	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
174	3,400		1-5/2018	AUD/ILS	
-175	1,250		1-3/2018	AUD/USD	
434	5,000		1-5/2018	USD/ILS	

ליום 31.12.2016:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
3,341	19,050	16,000	1-11/2017	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
245	5,500		1-6/2017	AUD/ILS	
-76	2,800		1-7/2017	USD/ILS	

מבחני רגישות למכשירים פיננסים: נכון ל-31.12.17

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

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

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן ₪ 3.467	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-5%	-10%		+5%	+10%
	₪ 3.294	₪ 3.120	₪ 3.467	₪ 3.640	₪ 3.814
מזומנים ושווי מזומנים	-938	-1,876	18,759	938	1,876
השקעות לזמן קצר	-9	-19	187	9	19
לקוחות וחייבים	-583	-1,165	11,653	583	1,165
אשראי ז"ק	868	1,737	-17,368	-868	-1,737
ספקים וזכאים	1,050	2,100	-21,003	-1,050	-2,100
סה"כ	388	777	-7,772	-388	-777

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

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן ₪ 4.153	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-5%	-10%		+5%	+10%
	₪ 3.945	₪ 3.738	₪ 4.153	₪ 4.361	₪ 4.568
מזומנים ושווי מזומנים	-573	-1,146	11,458	573	1,146
לקוחות וחייבים	-793	-1,586	15,859	793	1,586
אשראי ז"ק	497	993	-9,933	-497	-993
ספקים וזכאים	1,123	2,245	-22,454	-1,123	-2,245
הלוואה ז"א	287	574	-5,739	-287	-574
סה"כ	541	1,080	-10,809	-541	-1,080

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 2.708 ₪ ל- AUD	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-5% 2.573 ₪ ל- AUD	-10% 2.437 ₪ ל- AUD		+5% 2.843 ₪ ל- AUD	+10% 2.979 ₪ ל- AUD
מזומנים ושווי מזומנים	-242	-485	4,848	242	485
לקוחות וחייבים	-1,574	-3,147	31,474	1,574	3,147
ספקים וזכאים	432	864	-8,637	-432	-864
סה"כ	-1,384	-2,768	27,685	1,384	2,768

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

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן 100.4 נק' 100.4	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-5% 95.4 נק'	-10% 90.4 נק'		+5% 105.4 נק'	+10% 110.4 נק'
השקעות לזמן קצר	-334	-667	6,671	334	667
סה"כ	-334	-667	6,671	334	667

ג. היבטי ממשל תאגידי

גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

המבקר הפנימי בתאגיד הינו רו"ח דניאל שפירא.

- א. רואה חשבון, בעל ניסיון של 25 שנה בביקורת פנים בחברות ציבוריות.
- ב. המבקר הפנימי אינו עובד של החברה אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים במסגרת מיקור חוץ.
- ג. למיטב ידיעת החברה, מבקר הפנים עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 (ב) לחוק החברות תשנ"ט - 1999, ובתנאי סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
- ד. המבקר החל את כהונתו בנובמבר 2004, מינויו אושר על-ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה ביום 9 לנובמבר, 2004, בשל הכשרתו וניסיונו המקצועי.
- ה. היקף העסקתו המשוער הינו כ-430 שעות שנתיות, היקף זה משקף להערכת ועדת הביקורת את הנדרש למימוש תוכנית הביקורת.
- ו. בשנת 2017 שולם למבקר הפנימי שכר טרחה בסך של כ-93 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 2017 מתייחסת לחברה ולחברות הבת שלה, היא גובשה ואושרה על-ידי ועדת הביקורת של הדירקטוריון בהמלצת המבקר הפנימי ובשיתוף עם הנהלת החברה כך 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 2017 נערכו 5 ביקורות על-ידי המבקר הפנימי. הדוחות הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל ולועדת 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:
 - יישום המלצות הביקורת בנושא כוח אדם ושכר במיטרוניקס ישראל.
 - תהליך קניינות ורכש במיטרוניקס ישראל.
 - יישום המלצות הביקורת בנושא נהלי מכירות וגבייה ובנושא נהלי רכש ותשלומים בחברת-הבת מיטרוניקס ארה"ב.
 - נוהל שרות ואחריות בחברת-הבת מיטרוניקס ארה"ב.
 - נוהל החזר הוצאות לעובדים בחברת-הבת מיטרוניקס ארה"ב.
- יא. היקף, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי:
לדעת הדירקטוריון היקף, אופי, רציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היקף הביקורת תישקל מידי שנה על-ידי המבקר הפנימי בשיתוף עם ועדת ביקורת והנהלת החברה.
- יב. למבקר הפנימי ניתנה גישה מתמדת ובלתי אמצעית לכל מידע שחפץ לרבות נתונים כספיים, כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992.

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 2017 ו-2016 בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכמו לסך של 520 אלפי ש"ח ו-490 אלפי ש"ח בשנה בהתאמה. השעות שהושקעו בשנים 2017 ו-2016 בגין שירותים אלו הינם כ- 3,060 שעות ו-3,370 שעות בהתאמה. בנוסף, שילמה החברה בשנים 2017 ו-2016 סך של 230 אלפי ש"ח ו-340 אלפי ש"ח, בהתאמה בגין שירותי יעוץ בנושאים שונים שעיקרם הגשת בקשה למענקי השקעה, מדען ראשי, ייעוץ אסטרטגי ועבודה לבחינת מחירי העברה. בגין שירותים אלו הושקעו סך של כ- 680 שעות בשנת 2017 וכ-1,180 שעות בשנת 2016. שכר הטרחה נקבע בין החברה לרואי החשבון בהתאם להיקף העבודה הנדרש ודווח באסיפת בעלי המניות.

דירקטורים בעלי מיומנויות חשבונאיות ופיננסיות

בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, ולהוראות חוק החברות, התשנ"ט-1999 והתקנות שהותקנו מכח חוק זה, נדרשה החברה לקבוע את המספר המזערי הראוי של דירקטורים שהינם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית. דירקטוריון החברה החליט כי בשים לב להיקף פעילות החברה, גודלה ותחום פעילותה, המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על לפחות שני דירקטורים. למועד דוח זה ישנם 3 דירקטורים בעלי מיומנות החשבונאית והפיננסית: מר דן ללוז, מר איצ'ה לידור, הגברת עירית מור ומר אריאל ברין-דולינקו. לפרטים אודות השכלתם וניסיונם הרלוונטיים ראה סעיף 13 בחלק ד' (פרטים נוספים) לדוח תקופתי זה.

דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד דוח זה החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר המספר המינימאלי של דירקטורים בלתי תלויים (כהגדרת מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט-1999), אשר יכהנו מעת לעת בדירקטוריון החברה. יצוין, כי נכון למועד דוח זה, מכהנים בדירקטוריון החברה שלושה דירקטורים בלתי תלויים - שני דירקטורים חיצוניים ודירקטור בלתי תלוי דן ללוז, כמפורט בתקנה 26(א) בחלק ד' לדוח תקופתי זה.

תרומות

מדיניות החברה הינה לתרום לארגונים ועמותות שמטרותיהם פעילות למען הקהילה, קידום ענייני בריאות ותמיכה באוכלוסיות נזקקות. בשנת 2017 תרמה החברה כ- 150 אלפי ש"ח.

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 הכספיים.

28 במרץ, 2018

תאריך אישור דוח
הדירקטוריון

אייל טריבר
מנכ"ל

יונתן בשיא
יו"ר הדירקטוריון

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2017

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2017

תוכן העניינים

עמוד

3	דוח רואה החשבון המבקר – בקרה פנימית על הדיווח הכספי
4	דוח רואה החשבון המבקר
5-6	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
7-8	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
9-11	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
12-13	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
14-60	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 2017. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר 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 104 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", על תיקוניו (להלן "תקן ביקורת 104"). 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 תמחור המלאי; (4) בקורות על תהליך כניסה ויציאה של מלאי (כל אלה יחד מכונים להלן "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת 104. על-פי תקן זה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו 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 2017.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2017 ו-2016 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017 והדוח שלנו, מיום 28 במרס 2018 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים.

חיפה,
28 במרס, 2018

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

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 2017 ו-2016 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברה שאוחדה, אשר נכסיה הכלולים באיחוד מהווים כ-21% וכ-21% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2017 ו-2016, בהתאמה, והכנסותיה הכלולות באיחוד מהוות כ-34%, כ-34% וכ-34% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2017, 2016 ו-2015 בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותה חברה בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותה חברה, 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 והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2017 ו-2016 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת 104 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2017, והדוח שלנו מיום 28 במרס 2018 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

ליום 31 בדצמבר,			
2016	2017		
אלפי ש"ח		באור	
נכסים שוטפים			
39,637	43,739	5	מזומנים ושווי מזומנים
20,118	17,384	6	השקעות לזמן קצר
54,656	55,082	7	לקוחות, נטו
38,809	27,295	8	חייבים ויתרות חובה
178,070	232,613	9	מלאי
331,290	376,113		
נכסים לא שוטפים			
3,541	4,223		יתרות חובה לזמן ארוך
211	202	10	פקדונות לזמן ארוך
54,188	63,512	12	רכוש קבוע
33,611	42,458	13	נכסים בלתי מוחשיים
19,666	22,234	19ד'	מסים נדחים
111,217	132,629		
442,507	508,742		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר,		באור	
2016	2017		
אלפי ש"ח			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
26,866	27,301	14	אשראי מתאגידים בנקאיים
71,580	84,335	15	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
1,824	2,671	19	מסים לשלם
42,311	57,362	16	זכאים ויתרות זכות
9,926	8,376	23	הפרשות
152,507	180,045		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
1,377	2,003	18	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
67	67	11	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
-	5,739	17	הלוואה מתאגיד בנקאי
54	273	21	התחייבויות אחרות
2,925	3,715	19	מסים נדחים
4,423	11,797		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
10,552	11,052		הון מניות
96,718	102,891		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
185,685	210,947		יתרת רווח
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
(79)	(448)		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(5,875)	(5,997)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(10,138)	(13,728)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
278,674	306,528		
6,903	10,372		<u>זכויות שאינן מקנות שליטה</u>
285,577	316,900		<u>סה"כ הון</u>
442,507	508,742		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

28 במרס, 2018			
תאריך אישור הדוחות הכספיים	יונתן בשיא יו"ר הדירקטוריון	אייל טריבר מנכ"ל	מני מימון סמנכ"ל כספים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור	
2015	2016 אלפי ש"ח	2017		
471,520	560,183	638,925	'א25	הכנסות ממכירות
273,066	328,162	376,210	'ב25	עלות המכירות
198,454	232,021	262,715		רווח גולמי
8,372	12,564	15,878	'ג25	הוצאות מחקר ופיתוח
60,483	68,562	73,576	'ד25	הוצאות מכירה ושיווק
51,435	57,410	62,749	'ה25	הוצאות הנהלה וכלליות
5,100	-	-	'א20	הוצאות בגין תביעה משפטית
73,064	93,485	110,512		רווח תפעולי
(183)	(129)	(433)		הוצאות אחרות, נטו
10,570	3,822	845	'ו25	הכנסות מימון
(9,192)	(9,785)	(7,325)	'ז25	הוצאות מימון
74,259	87,393	103,599		רווח לפני מסים על ההכנסה
13,248	16,662	18,812	19	מסים על ההכנסה
61,011	70,731	84,787		רווח נקי
רווח (הפסד) כולל אחר:				
סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:				
(2,186)	(2,480)	(3,442)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:				
285	85	(369)		רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
(1,901)	(2,395)	(3,811)		סה"כ הפסד כולל אחר
59,110	68,336	80,976		סה"כ רווח כולל
רווח נקי מיוחס ל:				
59,008	68,729	80,935		בעלי המניות של החברה
2,003	2,002	3,852		זכויות שאינן מקנות שליטה
61,011	70,731	84,787		
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:				
57,318	65,868	76,956		בעלי המניות של החברה
1,792	2,468	4,020		זכויות שאינן מקנות שליטה
59,110	68,336	80,976		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור
2015	2016	2017	
	ש"ח		

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

26

רווח נקי למניה בסיסי ומדולל (*)

<u>0.55</u>	<u>0.64</u>	<u>0.75</u>
-------------	-------------	-------------

(*) תואם בשל הנפקת מניות הטבה – ראה באור 22ח'.

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 עם בעל שליטה	קרן בתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הערכה מחדש	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון	
אלפי ש"ח												
10,552	96,718	(500)	185,685	164	(10,138)	(79)	2,147	(5,875)	278,674	6,903	285,577	יתרה ליום 1 בינואר, 2017
-	-	-	80,935	-	-	-	-	-	80,935	3,852	84,787	רווח נקי
-	-	-	-	-	(3,610)	-	-	-	(3,610)	168	(3,442)	רווח (הפסד) כולל אחר –
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	-	-	-	-	-	(369)	-	-	(369)	-	(369)	הפסד ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
-	-	-	-	-	(3,610)	(369)	-	-	(3,979)	168	(3,811)	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
-	-	-	80,935	-	(3,610)	(369)	-	-	76,956	4,020	80,976	סה"כ רווח (הפסד) כולל רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	-	(49,000)	-	-	-	-	(122)	(102)	(15)	(117)	דיבידנד ששולם
500	6,173	-	(6,673)	-	-	-	-	-	-	-	-	חלוקת מניות הטבה
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(536)	(536)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
11,052	102,891	(500)	210,947	164	(13,728)	(448)	2,147	(5,997)	306,528	10,372	316,900	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן עסקאות עם בעל שליטה	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הערכה מחדש	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון
אלפי ש"ח												
10,552	96,718	(500)	151,956	164	(7,252)	(164)	2,147	(5,482)	248,139	4,822	252,961	יתרה ליום 1 בינואר, 2016
-	-	-	68,729	-	-	-	-	-	68,729	2,002	70,731	רווח נקי רווח (הפסד) כולל אחר - התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	-	-	-	-	(2,946)	-	-	-	(2,946)	466	(2,480)	רווח ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
-	-	-	-	-	-	85	-	-	85	-	85	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
-	-	-	-	-	(2,946)	85	-	-	(2,861)	466	(2,395)	סה"כ רווח (הפסד) כולל
-	-	-	68,729	-	(2,946)	85	-	-	65,868	2,468	68,336	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	-	-	-	60	-	-	(393)	(333)	(94)	(427)	דיבידנד ששולם
-	-	-	(35,000)	-	-	-	-	-	(35,000)	-	(35,000)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(293)	(293)	
10,552	96,718	(500)	185,685	164	(10,138)	(79)	2,147	(5,875)	278,674	6,903	285,577	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

מיוחס לבעלי מניות של החברה											
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן עסקאות עם בעל שליטה	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ אלפי ש"ח	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן מעסקאות עם בעל זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הערכה מחדש	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה
סה"כ הון	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ	סה"כ
10,552	96,718	(500)	152,948	164	(5,277)	(449)	2,147	(5,482)	250,821	3,147	253,968
-	-	-	59,008	-	-	-	-	-	59,008	2,003	61,011
-	-	-	-	-	(1,975)	-	-	-	(1,975)	(211)	(2,186)
-	-	-	-	-	-	285	-	-	285	-	285
-	-	-	-	-	(1,975)	285	-	-	(1,690)	(211)	(1,901)
-	-	-	59,008	-	(1,975)	285	-	-	57,318	1,792	59,110
-	-	-	(60,000)	-	-	-	-	-	(60,000)	-	(60,000)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(117)	(117)
10,552	96,718	(500)	151,956	164	(7,252)	(164)	2,147	(5,482)	248,139	4,822	252,961

יתרה ליום 1 בינואר, 2015

רווח נקי
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

דיבידנד ששולם
דיבידנד ששולם לבעלי זכויות
שאינן מקנות שליטה

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

61,011	70,731	84,787
--------	--------	--------

רווח נקי

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

12,510	19,695	19,526
(2,154)	(2,172)	(1,627)
(1,059)	22	693
14,438	16,889	20,075
160	158	187
(79)	(228)	(528)
26	48	(31)
562	1,293	(302)
(1,194)	(2,118)	5,066
(20)	-	-
1,594	(600)	4,660
24,784	32,987	47,719

מסים על הכנסה
מסים נדחים, נטו
הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
פחת והפחתות
עלייה 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
והפסד, נטו
פרעון ושינוי בשווי הוגן של נגזרים פיננסיים, נטו
שינוי בהתחייבות מותנית לרכישת MTR, נטו
הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

234	(10,650)	(1,866)
(557)	(14,509)	7,627
(74,858)	(10,345)	(61,309)
13,507	11,740	15,460
11,871	4,041	12,985
(31)	(43)	420
(49,834)	(19,766)	(26,683)

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

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

1,613	903	519
(554)	(925)	(1,212)
(12,510)	(19,695)	(19,526)
(11,451)	(19,717)	(20,219)
24,510	64,235	85,604

ריבית ודיבידנד שהתקבלו
ריבית ששולמה
מסים ששולמו

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה

(7,441)	(10,856)	(15,239)
(12,953)	(20,508)	(20,076)
164	546	31
12,208	23,263	3,036
(8,022)	(7,555)	(32,248)

רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
רכישת רכוש קבוע
תמורה מממוש רכוש קבוע
תמורה מממוש ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון

(242)	(215)	(4)
47,506	(20,438)	84
-	-	7,960
-	-	(914)
(117)	(293)	(536)
(60,000)	(35,000)	(49,000)
-	(427)	(117)

תשלום תמלוגים בגין מענקים ממשלתיים בצרפת
אשראי לזמן קצר, נטו
קבלת הלוואה לזמן ארוך
פרעון הלוואה לזמן ארוך
דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
רכישת מניות מבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

(12,853)	(56,373)	(42,527)
(1,594)	600	(4,660)
374	(516)	(2,067)
2,415	391	4,102
36,831	39,246	39,637
39,246	39,637	43,739

הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומניםהפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץעלייה במזומנים ושווי מזומניםיתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנהיתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

-	2,554	2,594
---	-------	-------

רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי

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, אצטקות לבריכות פרטיות, מערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות פרטיות וציבוריות וכיסויים לבריכות שחיה פרטיות.

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 Alternext 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, 2017 מחזיקה החברה ב- 70.1% מהונה המונפק והנפרע של MTFR ו- 81.9% מזכויות ההצבעה שלה.

ד. בשנת 2011 הקימה החברה באוסטרליה בשיתוף עם מנהלים בכירים, את חברת Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן - "MTAU" או "חברה מאוחדת באוסטרליה"). החברה משווקת את מוצרי החברה בעיקר באוסטרליה ובניו-זילנד, וכן נותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות. נכון ליום 31 בדצמבר, 2017 מחזיקה החברה ב- 61.2% מהונה המונפק והנפרע של MTAU.

ה. 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.
- ו. פעילות הקבוצה מתאפיינת בעונתיות. מרבית מכירות ורווח הקבוצה הינם במהלך שני הרבעונים הראשונים של השנה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

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

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: נכסים והתחייבויות פיננסיות המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. 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.

שינוי בשיעור ההחזקה בחברת הבת, ללא איבוד שליטה, מוכר כשינוי בהון.

ג. צירופי עסקים

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.

עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח רווח או הפסד.

תמורה מותנית מוכרת בשוויה ההוגן במועד הרכישה. תמורה מותנית מסווגת כנכס או כהתחייבות פיננסית בהתאם ל- IAS 39. שינויים עוקבים בשווי ההוגן של התמורה המותנית מוכרים בדוח רווח או הפסד או בדוח על הרווח הכולל האחר.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו ש"ח.

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

מטבע הפעילות של החברה הינו ש"ח.

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

נכסים והתחייבויות של חברה מוחזקות המהווה פעילות חוץ לרבות עודפי עלות שנוצרו מתורגמים לפי שער סגירה בכל תאריך דיווח. פריטי דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שערי חליפין ממוצעים בכל התקופות המוצגות. הפרשי התרגום שנוצרו נזקפים לרווח (הפסד) כולל אחר.

בעת מימוש פעילות חוץ, או בעת מימוש חלקי של פעילות חוץ, תוך איבוד שליטה, הרווח (הפסד) המצטבר המתייחס לאותה פעילות, שהוכר ברווח כולל אחר נזקף לרווח או הפסד. בעת מימוש חלקי של פעילות חוץ תוך שימור השליטה בחברה המאוחדת, חלק יחסי של הסכום שהוכר ברווח הכולל האחר מיוחס מחדש לזכויות שאינן מקנות שליטה.

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דיווח למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. הפרשי שער, למעט אלה המהוונים לנכסים כשירים או נזקפים להון בעסקאות גידור, נזקפים לרווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן.

3. פריטים כספיים צמודי מדד

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינויים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן - המדד) מותאמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך דיווח, בהתאם לתנאי ההסכם.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. שווי מזומנים

שווי מזומנים נחשבים השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים בשעבוד, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה או שעולה על שלושה חודשים אך הם ניתנים למשיכה מיידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

ו. השקעות לזמן קצר

השקעות לזמן קצר כוללות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר שתקופתם המקורית עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה ושאינם עונים להגדרת שווי מזומנים וכן השקעות בניירות ערך סחירים אשר מוצגות לפי שוין ההוגן. הפקדונות מוצגים בהתאם לתנאי הפקדתם.

ז. הפרשה לחובות מסופקים

ההפרשה לחובות מסופקים נקבעת באופן ספציפי בגין חובות שלהערכת הנהלת החברה גבייתם מוטלת בספק. כמו כן, בגין יתרות לקוחות שבגינן לא הוכרה הפרשה ספציפית, החברה מכירה בהפרשה לירידת ערך בגין אותן יתרות לקוחות המוערכות באופן קבוצתי בהתבסס על מאפייני סיכון האשראי שלהם. חובות לקוחות שחלה ירידה בערכם, נגרעים במועד בו נקבע שחובות אלה אינם ניתנים לגבייה.

ח. 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. הכרה בהכנסה

הכנסות מוכרות ברווח או הפסד כאשר הן ניתנות למדידה באופן מהימן, צפוי שההטבות הכלכליות הקשורות לעסקה יזרמו לחברה וכן העלויות שהתהוו או שיתהוו בגין העסקה ניתנות למדידה באופן מהימן. ההכנסות נמדדות על פי שוויה ההוגן של התמורה בעסקה בניכוי הנחות מסחריות, הנחות כמות והחזרות.

להלן הקריטריונים הספציפיים בדבר הכרה בהכנסה אשר נדרש שיתקיימו לפני ההכרה בהכנסה:

הכנסות ממכירת סחורות

הכנסות ממכירות סחורות מוכרות כאשר הועברו כל הסיכונים והתשואות המשמעותיים הנגזרים מהבעלות על הסחורות לקונה והמוכרת אינה שומרת מעורבות ניהולית נמשכת. בדרך כלל, מועד המסירה הינו המועד שבו הועברה הבעלות.

הנחות ללקוחות

הנחות הניתנות ללקוחות בתום השנה אשר לגביהן לא מחוייב הלקוח לעמוד ביעדים מסויימים, נכללות בדוחות הכספיים עם ביצוע המכירות היחסיות המזכות את הלקוח בהנחות האמורות, ומנוכות מסעיף המכירות.

הנחות ללקוחות שהזכות בקבלתן מותנית בעמידת הלקוח ביעדים מסויימים, כגון עמידה בהיקף רכישות שנתי (כמותי או כספי) מינימלי, גידול בהיקף הרכישות לעומת תקופות קודמות ועוד, נכללות בדוחות הכספיים, באופן יחסי, בהתאם להיקף הרכישות שביצע הלקוח בתקופה המדווחת המקדמות אותו לקראת העמידה ביעדים, וזאת רק כאשר צפוי שהיעדים יושגו וניתן לאמוד את סכומי ההנחות באופן סביר.

י. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים לקבלת המענק.

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מהמדען הראשי בישראל, מוכרים במועד קבלתם כהתחייבות אם קיים בטחון סביר כתוצאה מפעילות המחקר שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים.

ההתחייבות מוכרת לראשונה לפי שווי הוגן תוך היוון לפי ריבית השוק. ההפרש בין סכום המענק שהתקבל לבין השווי ההוגן של ההתחייבות מטופל כמענק ממשלתי, ומקוזז מהוצאות המחקר והפיתוח. לאחר הכרה לראשונה, ההתחייבות נמדדת בעלותה המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות. כאשר לא צפויות הטבות כלכליות כאמור מפעילות המחקר, תקבולי המענק מוכרים כקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח המתייחסות. במקרה כזה, ההתחייבות לתשלום תמלוגים מטופלת כהתחייבות תלויה בהתאם ל- IAS 37.

בכל תאריך דיווח בוחנת החברה האם קיים בטחון סביר שההתחייבות שהוכרה, כולה או חלקה, לא תסולק (מאחר שהחברה לא תידרש לשלם תמלוגים) בהתבסס על האומדן הטוב ביותר של מכירות עתידיות תוך שימוש בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, ואם קיים, נגרעת ההתחייבות המתאימה כנגד קיטון הוצאות מחקר ופיתוח. ראה באור 21.

סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. מסים על ההכנסה

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או הון.

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

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס.

יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך הדיווח.

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

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

מסים נדחים מקוזזים אם קיימת זכות חוקית לקיזוז נכס שוטף כנגד התחייבות מס שוטפת והמסים הנדחים מתייחסים לאותה ישות החייבת במס ולאותה רשות מס.

יב. חכירות

המבחנים לסיווג חכירה כמימונית או כתפעולית מבוססים על מהות ההסכמים והם נבחנים במועד ההתקשרות על-פי הכללים להלן שנקבעו ב-IAS 17:

הקבוצה כחוכר

חכירה תפעולית

נכסים אשר לא מועברים באופן ממשי כל הסיכונים וההטבות הגלומים בבעלות על הנכס החכור, מסווגים כחכירה תפעולית. תשלומי החכירה מוכרים כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ואינם כוללים הוצאות תחזוקה שוטפת. העלות כוללת חלקי חילוף וציוד עזר המשמשים את הרכוש הקבוע.

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	7-33	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-ולפהא. הפחתת נכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

יד. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. 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 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)

יד. נכסים בלתי מוחשיים (המשך)

עלויות מחקר ופיתוח

עלויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן. נכס בלתי מוחשי הנובע מפרוייקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכר כנכס, 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 ההוצאות בגינו במהלך פיתוחו.

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.

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

5-7	מותגים
10-14	טכנולוגיה
3	תוכנות מחשב
5	עלויות פיתוח

טו. 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 ברת-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 הוא הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למכירה ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע סכום בר-השבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

הפסד מירידת ערך של נכס, למעט מוניטין, מבוטל רק כאשר חלו שינויים באומדנים ששימשו בקביעת הסכום בר-ההשבה של הנכס מהמועד בו הוכר לאחרונה ההפסד מירידת הערך. ביטול ההפסד כאמור מוגבל לנמוך מבין סכום ירידת הערך של הנכס שהוכר בעבר (בניכוי פחת או הפחתה) או סכום בר-ההשבה של הנכס. לגבי נכס הנמדד לפי העלות, ביטול ההפסד כאמור נזקף לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים בתחולת IAS 39 מוכרים במועד ההכרה הראשונית בהם לפי שווי הוגן ובתוספת עלויות עסקה ישירות, למעט לגבי נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, אשר לגביהם עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

לאחר ההכרה הראשונית, הטיפול החשבונאי בנכסים פיננסיים מבוסס על סיווגם כמפורט שלהלן:

א. נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד

בקבוצה זו נכללים נכסים פיננסיים המוחזקים למסחר ונכסים פיננסיים אשר יועדו עם ההכרה הראשונית בהם להיות מוצגים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

ב. הלוואות וחייבים

הלוואות וחייבים הינן השקעות המוחזרות בתשלומים קבועים או הניתנים לקביעה שאינם נסחרים בשוק פעיל. לאחר ההכרה הראשונית, הלוואות מוצגות על פי תנאיהן לפי העלות בתוספת עלויות עסקה ישירות, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, ובניכוי הפרשה לירידת ערך. חייבים לזמן קצר מוצגים לפי תנאיהם, בדרך כלל בערכם הנומינלי.

2. התחייבויות פיננסיות

התחייבויות מוכרות לראשונה בשווי הוגן. הלוואות והתחייבויות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת מוצגות בניכוי עלויות עסקה ישירות. לאחר ההכרה הראשונית, הטיפול החשבונאי בהתחייבויות פיננסיות מבוסס על סיווגם כמפורט להלן:

א. התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת

לאחר ההכרה הראשונית, הלוואות והתחייבויות אחרות, מוצגות על פי תנאיהן לפי העלות בניכוי עלויות עסקה ישירות תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

ב. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כוללות התחייבויות פיננסיות המוחזקות למסחר והתחייבויות פיננסיות המיועדות עם ההכרה הראשונית בהן להיות מוצגות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

התחייבויות פיננסיות מסווגות כמוחזקות למסחר אם הן נרכשו לצורכי מכירה בתקופה הקרובה. רווחים או הפסדים בגין התחייבויות המוחזקות למסחר נזקפים לרווח או הפסד.

ניתן לייעד התחייבות במועד ההכרה לראשונה לשווי הוגן דרך רווח או הפסד, בכפוף לתנאים שנקבעו ב- IAS 39.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. מכשירים פיננסיים (המשך)

3. גריעת מכשירים פיננסיים

א. נכסים פיננסיים

נכס פיננסי נגרע כאשר פקעו הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או כאשר החברה העבירה את הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי או כאשר נטלה על עצמה מחויבות לשלם את תזרימי המזומנים שהתקבלו במלואם לצד השלישי, ללא עיכוב משמעותי. בנוסף העבירה באופן ממשי את כל הסיכונים וההטבות הקשורים לנכס או לא העבירה ואף לא הותירה באופן ממשי את כל הסיכונים וההטבות הקשורים לנכס אך העבירה את השליטה על הנכס.

ב. התחייבויות פיננסיות

התחייבות פיננסית נגרעת כאשר היא מסולקת, דהיינו ההתחייבות נפרעה, בוטלה או פקעה. התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב (הקבוצה) פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.

4. ירידת ערך נכסים פיננסיים

הקבוצה בוחנת בכל תאריך דיווח האם קיימת ראייה אובייקטיבית לירידת ערך בגין נכס פיננסי או קבוצה של נכסים פיננסיים.

נכסים פיננסיים המוצגים בעלות מופחתת

ראייה אובייקטיבית לירידת ערך קיימת כאשר אירוע אחד או יותר השפיעו באופן שלילי על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים מהנכס לאחר מועד ההכרה. סכום ההפסד הנזקף לרווח או הפסד נמדד כהפרש בין יתרת הנכס בדוחות הכספיים לבין הערך הנוכחי של אומדן תזרימי המזומנים העתידיים (שאינם כוללים הפסדי אשראי עתידיים שטרם התהוו), המהוונים בהתאם לשיעור הריבית האפקטיבית המקורית של הנכס הפיננסי. אם הנכס הפיננסי נושא ריבית משתנה, ההיוון נעשה בהתאם לשיעור הריבית האפקטיבית הנוכחית. בתקופות עוקבות הפסד מירידת ערך מבוטל כאשר ניתן לייחס באופן אובייקטיבי את השבת ערכו של הנכס לאירוע שהתרחש לאחר ההכרה בהפסד. ביטול כאמור נזקף לרווח או הפסד עד לגובה ההפסד שהוכר.

יז. מכשירים פיננסיים נגזרים לצורכי גידור (הגנה)

הקבוצה מבצעת לעתים התקשרויות במכשירים פיננסיים נגזרים כגון חוזי אקדמה (Forward) בגין מטבע חוץ כדי להגן על עצמה מפני הסיכונים הכרוכים בתנודות בשערי החליפין של מטבע חוץ.

רווחים או הפסדים הנובעים משינויים בשווי ההוגן של נגזרים שאינם משמשים למטרות גידור חשבונאי נזקפים מיידית לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. מניות אוצר

מניות החברה המוחזקות על ידי החברה ו/או חברות מאוחדות נמדדות לפי עלות רכישתן ומוצגות בקיזוז מהון החברה. כל רווח או הפסד הנובע מרכישה, מכירה, הנפקה או ביטול של מניות אוצר נזקף ישירות להון.

יט. 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. האחריות מוגבלת לתקלות טכניות המוגדרות על ידה ואינה כוללת אחריות כתוצאה מנזקי הלקוח.

תביעות משפטיות

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

כ. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

בקבוצה קיימות מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. הטבות לעובדים לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כ. התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

2. הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות הטבה 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.

הפקדות לתוכנית הפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרת כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

בנוסף לקבוצה תוכנית להטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד נמדדת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית בהתאם לתשואה במועד הדיווח של אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה, אשר מועד פרעון דומה לתקופת ההתחייבות המתייחסת לפיצויי הפרישה.

החברה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - נכסי התוכנית). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלםם ישירות לקבוצה.

ההתחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת במאזן מייצגת את הערך הנוכחי של התחייבות ההטבות המוגדרת בניכוי השווי ההוגן של נכסי התוכנית.

מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

כא. רווח (הפסד) למניה

רווח למניה מחושב על ידי חלוקה של הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוקלל הקיים בפועל במהלך התקופה. מניות רגילות פוטנציאליות נכללות בחישוב הרווח המדולל למניה במידה שהשפעתן מדללת את הרווח למניה מפעילויות נמשכות. מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות ברווח המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות ברווח הבסיסי למניה. חלקה של החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות מחושב לפי חלקה ברווח (הפסד) למניה של אותן חברות מוחזקות מוכפל במספר המניות שבידי החברה.

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

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

א. השיקולים

סיווג חכירה

לצורך הבחינה האם יש לסווג חכירה כמימונית או תפעולית, בוחנת החברה האם החכירה מעבירה במהותה את כל הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות בנכס. בכלל זאת בוחנת החברה, בין היתר, את קיומה של אופציית רכישה במחיר הזדמנותי, את תקופת החכירה ביחס לאורך החיים הכלכלי של הנכס ואת הערך הנוכחי של תשלומי החכירה המינימליים ביחס לשווי ההוגן של הנכס.

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. 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:

- תביעות משפטיות

בהערכות סיכויי תוצאות התביעות המשפטיות שהוגשו נגד החברה וחברות מוחזקות שלה, הסתמכו החברות על חוות דעת יועציהן המשפטיים. הערכות אלה של היועצים המשפטיים מתבססות על מיטב שיפוטם המקצועי, בהתחשב בשלב בו מצויים ההליכים, וכן על הניסיון המשפטי שנצבר בנושאים השונים. מאחר שתוצאות התביעות תקבענה בבתי המשפט, עלולות תוצאות אלה להיות שונות מהערכות אלה.

- 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.

- הטבות בגין פנסיה והטבות אחרות לאחר סיום העסקה

התחייבות בגין תוכניות להטבה מוגדרת לאחר סיום העסקה נקבעת תוך שימוש בטכניקות הערכה אקטואריות. חישוב ההתחייבות כרוך בקביעת הנחות בין השאר לגבי שיעורי היוון, שיעור עליית השכר ושיעורי תחלופת עובדים. יתרת ההתחייבות עשויה להיות מושפעת בצורה משמעותית בגין שינויים באומדנים אלו.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

IFRS 15 - הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות

IFRS 15 (להלן - התקן) פורסם על ידי ה-IASB במאי 2014.

התקן מחליף את IAS 18 הכנסות, IAS 11 חוזי הקמה ואת IFRIC 13 תכניות נאמנות לקוחות, IFRIC 15 הסכמים להקמת מבנים, IFRIC 18 העברות של נכסים מלקוחות ו-SIC 31 הכנסות - עסקאות חליפין הכוללות שירותי פרסום.

התקן מציג מודל בן חמישה שלבים שיחול על הכנסות הנובעות מחוזים עם לקוחות:

- שלב 1 - זיהוי החוזה עם הלקוח, לרבות התייחסות לקיבוצי חוזים וטיפול בשינויים (modifications) בחוזים.
- שלב 2 - זיהוי מספר מחויבויות ביצוע נפרדות (distinct) בחוזה.
- שלב 3 - קביעת מחיר העסקה, לרבות התייחסות לתמורה משתנה, רכיב מימון משמעותי, תמורות שאינן במזומן ותמורה שתשולם ללקוח.
- שלב 4 - הקצאת מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע נפרדת על בסיס מחיר המכירה היחסי הנפרד תוך שימוש במחירים נצפים אם הם זמינים, או באומדנים והערכות.
- שלב 5 - הכרה בהכנסה בעת עמידה במחויבות ביצוע, תוך הבחנה בין קיום מחויבות במועד מסוים לבין קיום מחויבות לאורך זמן.

התקן החדש ייושם למפרע החל מהדוחות הכספיים לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2018.

התקן מאפשר לבחור ביישום למפרע חלקי עם הקלות מסוימות, שלפיו התקן ייושם על חוזים קיימים החל מתקופת היישום לראשונה ואילך, ולא תידרש הצגה מחדש של מספרי ההשוואה. במקרה זה, על החברה להכיר בהשפעה המצטברת של יישום לראשונה של התקן החדש כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, כפי שמתאים) למועד היישום לראשונה. לחלופין, התקן החדש מאפשר יישום למפרע מלא עם הקלות מסוימות.

בחוזים עם לקוחות בהם מכירת סחורה צפויה להיות מחויבות הביצוע היחידה בחוזה, החברה צופה כי ההכנסה תוכר בנקודת זמן שבה הבעלות על הסחורה תעבור לקונה, בדרך כלל בעת אספקת הסחורה לקונה בדומה למועד ההכרה בהכנסה תחת התקנים הנוכחיים.

להערכת החברה, לאחר בחינת השלכות יישום התקן החדש, ליישומו לא צפויה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

IFRS 9 - מכשירים פיננסיים

בחודש יולי 2014 ה-IASB פירסם את הנוסח המלא והסופי של IFRS 9 - מכשירים פיננסיים, המחליף את IAS 39 - מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה. IFRS 9 (להלן - התקן החדש) מטפל בכל שלושת האספקטים הקשורים למכשירים פיננסיים: סיווג ומדידה, ירידת ערך וחשבונאות גידור.

התקן ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2018.

להערכת החברה, ליישום התקן לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם (המשך)

IFRS 16 - חכירות

בינואר 2016 פרסם ה- IASB את תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 16 בדבר חכירות (להלן - התקן החדש).

בהתאם לתקן החדש, חכירה מוגדרת כחווה, או חלק מחווה, אשר מעביר בתמורה לתשלום את זכות השימוש בנכס לתקופת זמן מוגדרת.

להלן עיקרי התקן החדש:

- התקן החדש דורש מחוכרים להכיר בכל החכירות בנכס מול התחייבות בדוח על המצב הכספי (פרט למקרים מסוימים) באופן דומה לטיפול החשבונאי בחכירה מימונית בהתאם לתקן הקיים- IAS 17 חכירות.
- חוכרים יכירו בהתחייבות בגין תשלומי החכירה ומנגד יכירו בנכס זכות-שימוש. כמו כן, החוכרים יכירו בהוצאות ריבית ובהוצאות פחת בנפרד.
- תשלומי חכירה משתנים שאינם תלויים במדד או בריבית אשר מבוססים על ביצוע או שימוש (לדוגמה, אחוז מהפדיון) יוכרו כהוצאה מצד החוכרים או כהכנסה מצד המחכירים במועד היווצרותם.
- במקרה של שינוי בתשלומי חכירה משתנים הצמודים למדד, על החוכר להעריך מחדש את ההתחייבות בגין החכירה כאשר השפעת השינוי תיזקף לנכס זכות-שימוש.
- התקן החדש כולל שני חריגים שבהם החוכרים רשאים לטפל בחכירות בהתאם לטיפול החשבונאי הקיים בהתייחס לחכירות תפעוליות וזאת במקרה של חכירות נכסים בעלי ערך כספי נמוך או במקרה של חכירות לתקופה של עד שנה.
- הטיפול החשבונאי מצד המחכיר נותר ללא שינוי מהותי לעומת התקן הקיים, קרי, סיווג כחכירה מימונית או כחכירה תפעולית.

התקן החדש ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2019, או לאחריו. אימוץ מוקדם אפשרי. בשלב זה אין בכוונת החברה לאמץ את התקן החדש באימוץ מוקדם.

התקן החדש מאפשר לחוכרים לבחור בגישת יישום למפרע מלאה או בגישת יישום למפרע חלקי עם הקלות מסוימות בגין החכירות שיהיו קיימות במועד המעבר, אשר לפיה לא תידרש הצגה מחדש של מספרי ההשוואה.

החברה בוחנת את ההשפעה של התקן, אך אין ביכולתה, בשלב זה, לאמוד את היקפו על הדוחות הכספיים.

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 5: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
39,637	43,739

מזומנים ופקדונות למשיכה מיידית

המזומנים בתאגידים הבנקאיים נושאים ליום המאזן ריבית שוטפת המבוססת על שעורי ריבית שנתיים בגין הפקדות בנקאיות יומיות.

באור 6: - השקעות לזמן קצר

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
1,657	1,480
1,289	1,154
17,172	14,750
20,118	17,384

ניירות ערך סחירים המוחזקים למסחר

מניות
תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
אגרות חוב ומלוות ממשלתיים

באור 7: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
52,625	53,109
2,031	1,973
54,656	55,082

חובות פתוחים (1)
המחאות לגבייה

לקוחות, נטו

(1) חובות הלקוחות אינם נושאי ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות לשנת 2017 הינו 70 ימים.

ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

באור 7: - לקוחות, נטו (המשך)

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	
1,136	יתרה ליום 1 בינואר, 2016
200	הפרשה במשך השנה
(207)	הכרה בחובות אבודים
(3)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
(7)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,119	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016
327	הפרשה במשך השנה
(140)	הכרה בחובות אבודים
(40)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
3	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,269	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

להלן ניתוח יתרת הלקוחות שלא הוכרה בגינם ירידת ערך (הפרשה לחובות מסופקים), 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						
55,082	1,347	835	1,710	11,980	39,210	31 בדצמבר, 2017
54,656	918	1,469	1,440	9,910	40,919	31 בדצמבר, 2016

באור 8: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר,		
2016	2017	
אלפי ש"ח		
18,422	16,248	מוסדות
275	247	עובדים
1,585	-	מסים לקבל
6,814	5,282	ארגוני קניות ומקדמות לספקים
3,510	-	עסקאות הגנה
4,813	-	פקדון בבית המשפט (1)
3,390	5,518	הוצאות מראש וחייבים אחרים
38,809	27,295	

(1) ראה באור 20'א.

באור 9: - מלאי

31 בדצמבר,		
2016	2017	
אלפי ש"ח		
61,533	74,996	חומרי גלם ועזר
20,007	19,818	תוצרת בעיבוד
96,530	137,799	תוצרת גמורה
178,070	232,613	

כולל יתרת הפרשה למלאי איטי ומת בסך של כ- 4,409 אלפי ש"ח (בשנת 2016 כ- 5,183 אלפי ש"ח).

באור 10: - פקדונות לזמן ארוך

כולל פקדונות בבנקים בצרפת בסך 202 אלפי ש"ח לתקופה של 1-3 שנים, לא נושאים ריבית, משמשים כבטוחות לפעילויות של החברה המאוחדת בצרפת.

באור 11: - רכישת חברת MTFR

ביום 10 באפריל, 2013, השלימה החברה רכישת 433,866 מניות בנות 0.1 אירו ערך נקוב של חברת הבת, בעסקה שבוצעה מחוץ לבורסה בתמורה כוללת של 433,866 אירו (כ- 2,060 אלפי ש"ח). כתוצאה מכך עלו החזקותיה של החברה ב-MTFR מ- 58.12% מהונה המונפק והנפרע של MTFR ו- 68.99% מזכויות ההצבעה שלה ל- 68.2% ו- 76.67% בהתאמה.

במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2016, רכשה החברה מניות של MTFR. כתוצאה מכך עלו החזקותיה של החברה ב-MTFR לכ- 69.7% מהונה המונפק והנפרע של MTFR וכ- 81.4% מזכויות ההצבעה שלה.

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2017, רכשה החברה מניות של MTFR. כתוצאה מכך עלו החזקותיה של החברה ב-MTFR לכ- 70.1% מהונה המונפק והנפרע של MTFR וכ- 81.9% מזכויות ההצבעה שלה.

סכומה הכולל של ההתחייבויות המותנית הופחת לפיכך בכ- 1 מיליון ש"ח. ליום 31 בדצמבר, 2017 סכומה הכולל של ההתחייבויות המותנית הסתכם בכ- 67 אלפי ש"ח.

באור 12: - רכוש קבוע

ביום 29 בנובמבר, 2016 חנכה החברה אתר ייצור חדש בגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ, אשר במסגרתו השקיעה החברה ברכישת מתקני ייצור בתבניות, בשיפורים במושכר, בציוד מחשוב ובריהוט וציוד משרדי.

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 12: - רכוש קבוע (המשך)

א. הרכב ותנועה

שנת 2017

שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ
-----------------------	----------------------------	----------------------------------	------------	------

עלות

35,374	90,581	14,001	2,119	142,075
7,532	11,119	1,533	447	20,631
50	203	(296)	(19)	(62)
-	(37)	(16)	(111)	(164)

יתרה ליום 1 בינואר, 2017
תוספות במשך השנה - רכישות
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של פעילות חוץ
גרועות במשך השנה - מימוש

42,956	101,866	15,222	2,436	162,480
--------	---------	--------	-------	---------

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

פחת שנצבר

10,982	65,131	10,538	1,236	87,887
2,192	7,449	1,324	335	11,300
47	146	(240)	(8)	(55)
-	(37)	(16)	(111)	(164)

יתרה ליום 1 בינואר, 2017
תוספות במשך השנה - פחת
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של פעילות חוץ
גרועות במשך השנה - מימוש

13,221	72,689	11,606	1,452	98,968
--------	--------	--------	-------	--------

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2017

29,735	29,177	3,616	984	63,512
--------	--------	-------	-----	--------

שנת 2016

שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ
-----------------------	----------------------------	----------------------------------	------------	------

עלות

25,908	80,071	12,589	2,220	120,788
9,582	11,229	1,794	457	23,062
(116)	(399)	(165)	(41)	(721)
-	(320)	(217)	(517)	(1,054)

יתרה ליום 1 בינואר, 2016
תוספות במשך השנה - רכישות
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של פעילות חוץ
גרועות במשך השנה - מימוש

35,374	90,581	14,001	2,119	142,075
--------	--------	--------	-------	---------

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016

פחת שנצבר

9,373	59,393	9,626	1,157	79,549
1,681	6,133	1,104	371	9,289
(72)	(271)	(136)	(12)	(491)
-	(124)	(56)	(280)	(460)

יתרה ליום 1 בינואר, 2016
תוספות במשך השנה - פחת
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של פעילות חוץ
גרועות במשך השנה - מימוש

10,982	65,131	10,538	1,236	87,887
--------	--------	--------	-------	--------

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2016

24,392	25,450	3,463	883	54,188
--------	--------	-------	-----	--------

(1) השיפורים בחלקם בישראל על קרקע חכורה של קיבוץ יזרעאל (ראה באור 129).

ב. באשר לשעבודים, ראה באור 24.

באור 13: - נכסים בלתי מוחשיים

קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	סה"כ	
אלפי ש"ח						עלות
889	5,485	8,629	3,489	51,540	70,032	יתרה ליום 1 בינואר, 2016
-	-	-	-	9,117	9,117	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	-	-	1,739	-	1,739	תוספות - נרכשו בנפרד
						התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(43)	(292)	(464)	(55)	(497)	(1,351)	
846	5,193	8,165	5,173	60,160	79,537	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016
-	-	-	-	16,177	16,177	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	-	-	1,101	-	1,101	תוספות - נרכשו בנפרד
						התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
22	139	296	78	403	938	
868	5,332	8,461	6,352	76,740	97,753	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017
קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	סה"כ	
אלפי ש"ח						הפחתה שנצברה
808	4,772	4,669	2,780	25,940	38,969	יתרה ליום 1 בינואר, 2016
(41)	(157)	(195)	(30)	(220)	(643)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
79	459	781	563	5,718	7,600	הפחתה שהוכרה במהלך השנה
846	5,074	5,255	3,313	31,438	45,926	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016
22	139	159	40	234	594	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	119	799	1,036	6,821	8,775	הפחתה שהוכרה במהלך השנה
868	5,332	6,213	4,389	38,493	55,295	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017
						יתרה, נטו
-	-	2,248	1,963	38,247	42,458	ליום 31 בדצמבר, 2017
-	119	2,910	1,860	28,722	33,611	ליום 31 בדצמבר, 2016

הוצאות הפחתה

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

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר,

2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
6,036	6,542	7,666
689	538	173
351	520	936
7,076	7,600	8,775

עלות המכירות
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות

באור 14: - אשראי מתאגידים בנקאיים

במטבע חוץ או
בצמוד לו
אלפי ש"ח

31 בדצמבר, 2017

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך

25,674

1,627

27,301

31 בדצמבר, 2016

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים

26,866

ליום 31 בדצמבר, 2017 לקבוצה סך של 149 מיליוני ש"ח במסגרות אשראי שטרם נוצלו.

באור 15: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

31 בדצמבר,

2016

2017

אלפי ש"ח

70,817

83,247

763

1,088

71,580

84,335

חובות פתוחים

שטרות לפרעון

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים לשנת 2017 הינו 79 ימים.

באור 16: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר,

2016

2017

אלפי ש"ח

13,808

18,219

6,376

10,408

351

403

-

1,556

6,591

7,396

15,185

19,380

42,311

57,362

התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
מקדמות מלקוחות והכנסות נדחות
מוסדות
עסקאות הגנה
בעל שליטה (1)
הוצאות לשלם

(1) ראה באור 29.

באור 17: - התחייבויות לא שוטפות

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
-	5,739

הלוואה מתאגיד בנקאי

במהלך חודש מאי 2017, לקחה חברת הבת בצרפת, הלוואה בסך 2 מיליון אירו, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים וזאת בריבית קבועה של 1.45%.

באור 18: - 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,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
1,995	2,518	3,069

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.

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצהחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות שינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצורכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2007. תיאומים המתייחסים לרווחי הון, כגון בגין מימוש נדל"ן (שבח) וניירות ערך, ממשיכים לחול עד למועד המימוש. התיקון לחוק כולל, בין היתר, את ביטול תיאום התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת (לנכסים בני פחת שנרכשו לאחר שנת המס 2007) החל משנת 2008.

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 מכוונות 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.

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 68)

בחדש 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 71)

בחדש אוגוסט 2013 פורסם החוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-2013 הכולל את תיקון 71 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס על ההכנסה המועדפת מהמפעל המועדף בשנים 2014 ואילך הוא 16%. בקשר לשינויים בשיעורי המס הנובעים מתיקון 73 לחוק, ראה להלן.

כמו כן, קובע התיקון כי במידה שיחולק דיבידנד ליחיד או לתושב חוץ מרווחי המפעל המועדף כאמור לעיל, יחול מס בשיעור של 20%.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 73)

בחדש 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 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.

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.

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

ב. שיעורי המס החלים על חברות בקבוצה

1. בדצמבר 2016 אושר חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז - 2016, אשר כולל הפחתת שיעור מס החברות החל מיום 1 בינואר, 2017 לשיעור של 24% (במקום 25%) והחל מיום 1 בינואר, 2018 לשיעור של 23%.

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2017 הינו 24%, בשנת 2016 הינו 25% ובשנת 2015 הינו 26.5%.

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 שערך וזאת החל מיום 1 באוגוסט, 2013, אולם כניסתו לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.

2. שיעורי המס העיקריים החלים על החברות המאוחדות שמקום התאגדותן מחוץ לישראל הינם:

חברה המאוגדת בארה"ב - שיעור מס משוקלל של כ-40% (מס פדרלי, מס של המדינה והעיר בה פועלת החברה).

ביום 22 בדצמבר, 2017, נחקקה רפורמת מס בארה"ב, אשר כוללת הפחתה של שיעור מס החברות הפדרלי לשיעור של 21% (במקום 35%) ולהכנסות מסוימות מייצוא לשיעור של 13.125%. יתרות המסים הנדחים ליום 31 בדצמבר, 2017 חושבו לפי שיעורי המס המעודכנים. בעקבות שינוי שיעור מס זה, חל קיטון בסך של כ-2.4 מיליוני ש"ח ביתרת נכסי המיסים הנדחים.

חברה המאוגדת בצרפת - שיעור מס של 33%.

חברה המאוגדת באוסטרליה - שיעור מס של 30%.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015. ל-MTFR הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2013. ל-MTUS הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2013. ל-MTAU הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית לשנת המס 2011 (שנת היווסדה של חברת הבת).

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

ד. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

דוחות על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
1,962	2,074
8,116	7,907
1,199	1,297
(1,857)	(1,728)
7,321	8,969
16,741	18,519

נכסי (התחייבויות) מסים נדחים

רכוש קבוע
 הפסדים מועברים לצורכי מס
 הטבות לעובדים
 נכסים בלתי מוחשיים
 אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש)

דוח על הרווח (הפסד) כולל		
לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

רכוש קבוע
 הפסדים מועברים לצורכי מס
 הטבות לעובדים
 אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש)

(189)	170	79
(1,599)	-	-
131	208	175
3,811	1,794	1,373
2,154	2,172	1,627

סה"כ הכנסות מסים נדחים בדוח רווח או הפסד

הפסד ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה
 מוגדרת

-	-	70
---	---	----

סה"כ הכנסות מסים נדחים בדוח רווח כולל

2,154	2,172	1,697
-------	-------	-------

(*) בגין השפעת שערי חליפין של פעילויות חוץ על יתרות מסים נדחים נזקפה בשנת 2017 לקרן הפרשי תרגום, נטו, סך של כ- 81 אלפי ש"ח. (2016 - 698) אלפי ש"ח.

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
19,666	22,234
2,925	3,715

נכסים לא שוטפים

התחייבויות לא שוטפות

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2015	2016	2017	
אלפי ש"ח			
15,402	18,834	20,439	מסים שוטפים
(2,154)	(2,172)	(1,627)	מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל
<u>13,248</u>	<u>16,662</u>	<u>18,812</u>	

המסים השוטפים בישראל מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 14% מהרווח לצרכי מס.

1. מס תיאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים בדוחות על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנקף ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2015	2016	2017	
אלפי ש"ח			
<u>74,259</u>	<u>87,393</u>	<u>103,599</u>	רווח לפני מסים על ההכנסה
<u>26.5%</u>	<u>25%</u>	<u>24%</u>	שיעור המס הסטטוטורי
19,679	21,848	24,864	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי:
ירידה במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:			
הטבת מס הנובעת ממעבר לתחולת התיקון לחוק עידוד השקעות הון			
(7,070)	(6,151)	(8,666)	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס והכנסות פטורות
144	164	141	מסים הנובעים משיעורי מס שונים בחברות מאוחדות בחו"ל
729	1,016	(286)	הפרשים זמניים בגינם לא נזקפו מסים נדחים
(189)	-	-	עדכון יתרות מסים נדחים בגין שינויים בשיעורי המס
-	-	2,373	אחרים
<u>(45)</u>	<u>(215)</u>	<u>386</u>	
<u>13,248</u>	<u>16,662</u>	<u>18,812</u>	מסים על ההכנסה

בשנת 2017, שיעור המס הממוצע עומד על 18.2% ובשנים 2016 ו-2015, שיעור המס הממוצע עמד על 19.1% ו-17.8% בהתאמה.

באור 20: - התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. התחייבויות תלויות

ביום 26 במאי, 2009 הוגשה כנגד החברה תביעה בבית המשפט המחוזי בתל אביב על ידי הספק הגרמני GEFEG-NEKAR Antriebssysteme GmbH (להלן - "גפג") אשר סיפק בעבר מנועים לחברה, בדרישה לתשלום סך של 1 מיליון אירו בגין הפרה כביכול של התחייבות לרכישת מנועים מאת הספק. ביום 23 ביולי, 2009 הגישה החברה כתב הגנה וכתב תביעה שכנגד בסך 600 אלפי דולר ארה"ב בגין הפרה יסודית של ההסכם בין החברה לספק.

ביום 11 בינואר, 2016 ניתן פסק דינו של בית המשפט המחוזי בתל אביב. במסגרת פסק הדין התקבלה התביעה הראשית שהגישה גפג, נדחתה התביעה שכנגד שהגישה החברה, והחברה חויבה לשלם לגפג את מלוא סכום התביעה ואף למעלה מזה.

על התביעה הוגש ערעור ובקשה לעיכוב ביצוע לבית המשפט העליון ביום 24 בפברואר, 2016. ביום 11 ביולי, 2017, התקבל פסק דינו של בית המשפט העליון בערעור שהגישה החברה על פסק דינו של בית המשפט המחוזי בת"א, שקיבל את תביעת גפג, וחייב את החברה לשלם לגפג סך של כ- 6.3 מיליון ש"ח ודחה את תביעתה הנגדית של החברה. בית המשפט העליון קיבל את ערעור החברה רק בחלקו שעה שהורה על תיקון שער החליפין לחישוב הסכום שנפסק, על הפחתת ההוצאות בהן חויבה החברה (כנגזרת של הפחתת סכום הפיצוי), קבע את זכותה של החברה לקבל בחזרה מלאי שיוצר עבורה ומצוי ברשות גפג, אך דחה את יתר טענות החברה. בסך הכל הופחת פסק הדין של בית המשפט המחוזי על ידי ערכאת הערעור בסך של כ- 1.8 מיליון ש"ח. להחלטה זו אין השפעה מהותית נוספת על תוצאות פעילותה של החברה לאור היקף ההפרשה שלכתחילה נכללה בספרים.

ב. התקשרויות

1. הסכמי שכירות מבנים

א. בדבר הסכם שכירות מבנים בין הקיבוץ לחברה ראה באור 29'.

ב. בחודש דצמבר 2015, נחתם הסכם להשכרת מבנים בהם הוקם והופעל אתר הייצור הנוסף באזור התעשייה דלתון. אתר הייצור משתרע 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 יולי 2016, נחתם הסכם להשכרת מחסן בסמוך לאתר הייצור באזור התעשייה דלתון על שטח בנוי של 1,000 מ"ר ו- 3,500 מ"ר חצרים. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 30 אלפי ש"ח. תקופת השכירות הינה 5 שנים עם אופציה לסיום מוקדם תוך תשלום פיצוי קבוע בהסכם ומתן הודעה בכתב לפחות 6 חודשים מראש.

בחודש דצמבר 2017, נחתם הסכם להשכרת מחסן בסמוך לאתר הייצור באזור התעשייה דלתון על שטח בנוי של 1,570 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 42 אלפי ש"ח. הסכם השכירות עתיד להסתיים בדצמבר 2019.

באור 20: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

1. הסכמי שכירות מבנים (המשך)

ג. בחודש בספטמבר 2009, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 356 מ"ר ושטח מחסנים וחניה שגודלו 2,035 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 15 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים באוקטובר 2018. הסכם השכירות מאפשר סיום התקשרות החל מאוקטובר 2016, תוך פיצוי תשלום מוסכם בגובה שישה חודשי שכירות.

בחודש ינואר 2015, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח מחסן שגודלו 800 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 4 אלפי אירו. בחודש נובמבר 2015, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח מפעל שגודלו 2,700 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 10 אלפי אירו. ביום 20 בדצמבר, 2016 חתמה החברה על חידוש שני הסכמי השכירות משנת 2015 לתקופה של 9 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017 תמורת דמי שכירות חודשיים של כ- 19 אלפי אירו. כמו כן, ביום 20 בדצמבר, 2016 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על שני הסכמי שכירות נוספים לשטחי מחסן ומשרדים שגודלם מסתכם לכ- 1,400 מ"ר ותמורת דמי שכירות חודשיים של כ- 8 אלפי אירו. הסכמי השכירות מאפשרים סיום התקשרות מלא או חלקי החל מינואר 2019, תוך פיצוי תשלום מוסכם הנע בין 60 אלפי אירו ל- 120 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- 7 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים במרס 2024.

בחודש יולי 2016, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 110 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 1 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים ביולי 2025.

ד. בחודש ספטמבר 2012, חתמה החברה המאוחדת בארה"ב על הסכם שכירות לשטח משרדים ומחסנים שגודלו כ- 2,100 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 11 אלפי דולר. הסכם השכירות עתיד להסתיים ביום 31 במאי, 2018.

בחודש דצמבר 2017, חתמה החברה המאוחדת בארה"ב על הסכם שכירות לשטח משרדים ומחסנים שגודלו כ- 4,000 מ"ר, חלק הסכם השכירות הקיים העתיד להסתיים ביום 31 במאי, 2018. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 20 אלפי דולר. הסכם השכירות עתיד להסתיים באפריל 2028.

ה. במהלך השנים 2012-2013, חתמה החברה באוסטרליה על שני הסכמי שכירות לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 780 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 11 אלפי דולר אוסטרלי. הסכמי השכירות הסתיימו במהלך 2016 ונמצאים בתהליכי חידוש.

בחודש מאי 2016 חתמה החברה באוסטרליה על שני הסכמי שכירות נוספים לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 1,575 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 12 אלפי דולר אוסטרלי ועתידים להסתיים בשנת 2019 ובשנת 2021.

באור 20: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

1. הסכמי שכירות מבנים (המשך)

תשלומי החכירה המינימליים בגין הסכמי שכירות מבנים העתידיים לשלם, ליום 31 בדצמבר, 2017 הינם:

אלפי ש"ח	
11,277	שנה ראשונה
38,770	שנה שנייה עד שנה חמישית
50,606	לאחר שנה חמישית
100,653	

2. לקבוצה הסכמים לחכירה תפעולית של 132 רכבים לתקופות המסתיימות עד שנת 2020. סך הוצאות החכירה השנתיות בגין חכירת רכבים אלה הינן כ- 3,856 אלפי ש"ח.

באור 21: - התחייבויות אחרות

הרכב:

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
4	-
50	273
54	273

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
התחייבויות אחרות

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים

חברה מאוחדת בצרפת קיבלה מענקים מקרן ממשלתית בגין תמיכה בפעילות מחקר ופיתוח הכוללת התחייבות לתשלומי תמלוגים למדינה המותנים בביצוע מכירות הנובעות מהפיתוח הנתמך.

להלן התנועה בהתחייבות בגין תמלוגים כאמור:

2016	2017	
אלפי ש"ח		
221	4	יתרה ליום 1 בינואר
(215)	(4)	תמלוגים ששולמו
(2)	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
4	-	יתרה ליום 31 בדצמבר

באור 22: - הון

א. הרכב הון המניות

31 בדצמבר,		
2016	2017	2017 ו-2016
מונפק ונפרע	מונפק ונפרע	רשום
באלפים		
102,744	107,744	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, 2016
ו-2017

80,372
0.08
500

מניות

שיעור מההון המונפק (ב- %)

עלות (באלפי ש"ח)

ד. קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה

נכסים והתחייבויות שלגביהם בוצעה עסקה בין החברה לבין בעל השליטה בה או בין חברות תחת אותה שליטה מוכרים במועד העסקה לפי שווי הוגן. ההפרש בין השווי ההוגן לבין התמורה שנקבעה בעסקה נזקף להון. הפרש בחובה מהווה במהותו דיבידנד ולכן הקטין את יתרת העודפים. הפרש בזכות מהווה במהותו השקעת בעלים ולכן הוצג בסעיף נפרד בהון "קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה".

ה. דיבידנד

1. ביום 19 בספטמבר, 2016 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 35 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.3409 ש"ח למניה.
2. ביום 23 באפריל, 2017 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 12 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1169 ש"ח למניה.
3. ביום 18 בספטמבר, 2017 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 37 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.3436 ש"ח למניה.

ו. התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים

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

באור 22: - הון (המשך)

ז. ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון שלה הינה:

לשמר את יכולת הקבוצה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים.

החברה פועלת להשגת תשואה על ההון ברמה המקובלת בענף ובתחום הפעילות בשווקים בהם פועלת החברה. תשואה זו נתונה לשינויים בהתאם לגורמי השוק בענף הפעילות ובסביבה העסקית של החברה. החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להון מינימלי נדרש או להשגת רמה מסוימת של תשואה על ההון.

ח. מניות הטבה

ביום 30 במרס, 2017, החליט דירקטוריון החברה על חלוקה של 5 מליון מניות הטבה בנות 0.1 ש"ח ע.ג כל אחת לצורך עמידה בתנאי כתב האישור של מרכז ההשקעות. חלוקת מניות הטבה הינה בשיעור של 4.87% מההון המונפק והנפרע. מניות הטבה חולקו ביום 19 באפריל, 2017.

באור 23: - הפרשות

הפרשה לאחריות	תביעות משפטיות	אחר אלפי ש"ח	סה"כ	
5,132	3,764	1,030	9,926	<u>יתרה ליום 1 בינואר, 2017</u>
(169)	14	32	(123)	התאמות מהפרשי תרגום
-	-	(114)	(114)	סכומים שבוטלו
-	(3,047)	-	(3,047)	סכומים ששולמו
1,187	241	306	1,734	סכומים שהופרשו השנה
<u>6,150</u>	<u>972</u>	<u>1,254</u>	<u>8,376</u>	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017</u>

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 לשנתיים שניתנת על כל המוצרים שנמכרים.

תביעות משפטיות

ראה באור 20'א.

באור 24: - שעבודים

להבטחת עמידה בתנאי האישור של מפעל מאושר שהוצא לחברה על פי החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, נרשם שעבוד שוטף ללא הגבלה לטובת מדינת ישראל על כל המכונות, הציוד, הכלים המכשירים והמתקנים של החברה.

באור 25: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

א. הכנסות ממכירות

9,279	11,399	12,570
462,241	548,784	626,355
471,520	560,183	638,925

בארץ
בחו"ל

ב. עלות המכירות

251,163	236,075	297,319
4,629	4,563	4,732
36,371	43,533	51,255
6,190	7,326	10,798
9,056	10,428	15,105
11,764	14,644	17,107
12,713	12,922	15,363
331,886	329,491	411,679
(58,820)	(1,329)	(35,469)
273,066	328,162	376,210

חומרים
שירותי עבודה
שכר עבודה ונלוות
דמי שכירות מבנים
אחזקת והפעלת ציוד ומכונות
פחת והפחתות
הוצאות חרושת אחרות

עלייה במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה

ג. הוצאות מחקר ופיתוח

971	840	947
5,998	7,235	9,283
1,403	4,489	5,648
8,372	12,564	15,878

שירותי עבודה
שכר עבודה ונלוות
חומרים

ד. הוצאות מכירה ושיווק

2,221	2,045	2,171
30,503	34,971	35,559
20,863	25,235	28,084
6,173	5,773	7,468
723	538	294
60,483	68,562	73,576

שירותי עבודה
שכר עבודה ונלוות
פרסום וקידום מכירות
משלוחים
פחת והפחתות

באור 25: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

			ה. הוצאות הנהלה וכלליות
5,256	6,510	7,122	דמי ניהול
1,243	1,612	1,291	שירותי עבודה
22,618	22,490	25,194	שכר עבודה ונלוות
4,231	5,381	5,569	יעוץ ומקצועיות
5,096	6,436	6,403	משרדיות
275	317	327	חובות אבודים ומסופקים
1,946	2,180	2,674	פחת
1,695	1,611	1,613	נסיעות לחו"ל
2,536	2,834	2,592	רכבים
2,304	2,192	3,291	תרבות, כיבודים ורווחה
4,235	5,847	6,673	אחרות
<u>51,435</u>	<u>57,410</u>	<u>62,749</u>	

			ו. הכנסות מימון
8,779	2,849	-	עסקאות מט"ח
1,468	852	766	הכנסות ריבית מהשקעות לזמן קצר
323	121	79	הכנסות ריבית מפקדונות בתאגידים בנקאיים
<u>10,570</u>	<u>3,822</u>	<u>845</u>	

			ז. הוצאות מימון
469	851	1,061	הוצאות מימון בגין אשראי לזמן קצר
6,436	6,572	741	הוצאות בגין הפרשי שער חליפין, נטו
-	-	3,277	עסקאות מט"ח
2,287	2,362	2,246	הוצאות עמלות לתאגידים בנקאיים ואחרות
<u>9,192</u>	<u>9,785</u>	<u>7,325</u>	

באור 26: - רווח נקי למניה

פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,					
2015		2016		2017	
רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה	כמות מניות משוקללת אלפים
59,008	(* 107,664)	68,729	(* 107,664)	80,935	107,664
כמות המניות והרווח לצורך חישוב רווח נקי בסיסי ומדולל					

(*) תואם בשל הנפקת מניות הטבה, ראה באור 22'ח.

באור 27: - מגזרי פעילות

א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. בהתאם לזאת, למטרות ניהול, הקבוצה בנויה לפי מגזרי פעילות בהתבסס על המוצרים והשירותים של היחידות העסקיות ולה שלושה מגזרי פעילות כדלקמן:

ייצור רובוטים לניקוי - מכשירים אלה מיועדים לצרכנים בעלי בריכות פרטיות.
בריכות פרטיות

ייצור רובוטים לניקוי - מכשירים אלה מיועדים למכירה לבתי מלון, מרכזי ספורט ובריכות בריכות ציבוריות.
אולימפיות.

מגזר מוצרי בטיחות - במגזר זה החברה מייצרת ומשווקת אזעקות לבריכות פרטיות, מוצרים נלווים מערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות פרטיות וציבוריות, עוסקת בייצור ושיווק כיסויים לבריכות שחיה פרטיות. המוצרים הנלווים כוללים מוצרים משלימים לבריכות שחיה המיוצרים על ידי יצרנים שונים, כגון: מערכות חימום סולאריות, מדיית זכוכית לפילטרים ומחממי מים.

ההנהלה עוקבת אחר תוצאות הפעילות של היחידות העסקיות שלה בנפרד לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים.

ביצועי המגזרים מוערכים בהתבסס על רווח גולמי. הוצאות מחקר ופיתוח, מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות, הוצאות אחרות, מימון הקבוצה (כולל הוצאות מימון והכנסות מימון) ומסים על ההכנסה מנוהלים על בסיס קבוצתי, ואינם מיוחסים למגזרי פעילות.

באור 27: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

ס"כ	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	
אלפי ש"ח				
				<u>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2017</u>
638,925	62,267	58,293	518,365	ס"כ הכנסות מחיצוניים
262,715	21,873	31,077	209,765	ס"כ רווח מגזרי
(152,203)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
(433)				הוצאות אחרות
(6,480)				הוצאות מימון, נטו
103,599				רווח לפני מסים על ההכנסה

ס"כ	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	
אלפי ש"ח				
				<u>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2016</u>
560,183	55,846	56,598	447,739	ס"כ הכנסות מחיצוניים
232,021	17,953	31,071	182,997	ס"כ רווח מגזרי
(138,536)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
(129)				הוצאות אחרות
(5,963)				הוצאות מימון, נטו
87,393				רווח לפני מסים על ההכנסה

באור 27: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות (המשך)

מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	סה"כ	
אלפי ש"ח				
				לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2015
471,520	48,353	50,855	372,312	סה"כ הכנסות מחיצוניים
198,454	16,959	27,989	153,506	סה"כ רווח מגזרי
(125,390)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
(183)				הוצאות אחרות
1,378				הכנסות מימון, נטו
74,259				רווח לפני מסים על ההכנסה

ג. מידע גיאוגרפי

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2015	2016	2017	
אלפי ש"ח			
221,678	263,982	305,215	אירופה
161,042	192,424	217,991	ארה"ב
55,828	65,116	73,867	אוקייאניה
32,972	38,661	41,852	שאר העולם
471,520	560,183	638,925	

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

31 בדצמבר,		
2016	2017	
אלפי ש"ח		
77,709	96,448	ישראל
7,874	7,705	אירופה
1,150	926	ארה"ב
1,066	891	אוקייאניה
87,799	105,970	

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 27: - מגזרי פעילות (המשך)

ד. לקוחות עיקריים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
108,545	132,397	148,050
אחוזים מסך המכירות		
23%	23.6%	23.2%

מחזור עם לקוח A

לקוח A

באור 28: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
39,637	43,739
3,510	-
20,118	17,384
23,628	17,384
78,690	76,002
7,637	-
19,229	27,301
26,866	27,301
-	1,556
107,525	129,725
-	5,739

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:

משיכות יתר בבנק

הלוואה לזמן קצר מבנק

סה"כ הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי אקדמה על מטבע חוץ

התחייבויות פיננסיות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת

הלוואות נושאות ריבית ואשראים לא שוטפים:

הלוואה מתאגיד בנקאי

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

עיקרי ההתחייבויות הפיננסיות של החברה מורכבות מהלוואות ואשראים. התחייבויות פיננסיות אלה מיועדות בעיקר לממן את פעילות החברה ולספק ערבויות התומכות בפעילותה. הנכסים העיקריים של החברה כוללים חייבים ויתרות חובה ומזומנים, אשר נובעים ישירות מפעילותה של החברה.

החברה חשופה לסיכון שוק וסיכון אשראי. ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על ניהול סיכונים אלו. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם למדיניות שאושרה על ידי הדירקטוריון. הדירקטוריון מספק עקרונות לניהול הסיכונים הכולל, כמו גם את המדיניות הספציפית לחשיפות מסוימות לסיכונים, כגון סיכון שער חליפין, סיכון אשראי, וכן שימוש במכשירים פיננסיים והשקעות עודפי נזילות.

1. סיכון שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן של תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנה כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל שלושה סוגי סיכון: סיכון שיעור הריבית, סיכון מטבע, וסיכונים מחיר אחרים כגון, סיכון מחיר מניה וסיכון מחיר סחורות. מכשירים פיננסיים המושפעים מסיכון שוק כוללים בין היתר, הלוואות ואשראים ופיקדונות.

ניתוח הרגישות בחלק המובא בהמשך מתייחס לפוזיציות ביום 31 בדצמבר, 2017 ו-2016.

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, 2017, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר לעומת השקל בסך של 6,579 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2016 - 2,934 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2017, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בדולר אוסטרלי לעומת השקל בסך של 28,624 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2016 - 22,841 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2017, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות באירו לעומת השקל בסך של 1,814 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2016 - 21,818 אלפי ש"ח).

החברה מנהלת את סיכון מטבע החוץ שלה באמצעות עסקאות גידור 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, 2017 ו-2016 החברה גידרה 58% ו-72% מהחשיפה התזרימית הצפויה שלה במטבע חוץ בהתאמה. נכון לתאריך הדיווח עסקאות אלו צפויות ברמה גבוהה.

באור 28: - 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,	
2016	2017
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

		רווח (הפסד) מהשינוי
1,142	(1,080)	עליית ש"ח של 10%
(1,142)	1,080	ירידת ש"ח של 10%

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

		רווח (הפסד) מהשינוי
(413)	(777)	עליית ש"ח של 10%
413	777	ירידת ש"ח של 10%

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר האוסטרלי

		רווח (הפסד) מהשינוי
2,142	2,768	עליית ש"ח של 10%
(2,142)	(2,768)	ירידת ש"ח של 10%

3. 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 17,384 אלפי ש"ח. עלייה או ירידה של 10% בשערי הבורסה של ניירות ערך סחירים יכולה לגרום להשפעה של כ- 1,738 אלפי ש"ח על הרווח או הפסד.

באור 28: - מכשירים פיננסיים (המשך)

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

4. 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.

5. 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.

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 29: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשוריםא. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		בדבר תנאים ראה באור
2016	2017	
אלפי ש"ח		
בעל שליטה		
6,591	7,396	29ה'-ח'

זכאים ויתרות זכות

ב. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
2,811 (*)	1,344	1,343
257	254	331

שכר ונלוות למועסקים בחברה או מטעמה
(כולל תשלום מבוסס מניות)שכר דירקטורים שאינם מועסקים בחברה או
מטעמה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
5,256	6,510	7,122

דמי ניהול לדירקטורים מטעם בעל השליטה
שאינם מועסקים בחברה או מטעמה (**)

(**) 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 29.

מספר האנשים אליהם מתייחסים השכר וההטבות

צדדים קשורים ובעלי עניין המועסקים בחברה או מטעמה			דירקטורים שאינם מועסקים בחברה	דירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה
2 (*)	1	1		
3	3	3		
6	6	6		
11	10	10		

(*) מתייחס למנכ"ל החברה הפורש ולמנכ"ל החברה המכהן.

באור 29: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

עסקאות עם בעל שליטה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2015	2016	2017	
אלפי ש"ח			
5,256	6,510	7,122	דמי ניהול
8,883	8,362	8,516	שירותי עבודה
4,010	4,578	4,690	דמי שכירות מבנים
1,620	1,512	1,690	שירותים שונים אחרים
587	582	582	אספקת שירותים
<u>20,356</u>	<u>21,544</u>	<u>22,600</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 הופחת התעריף הקבוע לסך של 117 ש"ח לשעה.

באור 29: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל (המשך)

לפי הסכם כוח אדם הקיבוץ יספק לחברה, על פי דרישתה, שירותי כוח אדם של חברי הקיבוץ (ומועמדים לחברות) בהיקף של 39 משרות (בנות 186 שעות עבודה חודשיות למשרה) ובתעריף לשעה כאמור לעיל. במידה ועובדי הקיבוץ יועסקו בפועל שעות נוספות מעבר להיקף 39 המשרות האמורות, תשלם החברה לקיבוץ תמורה נוספת על-פי אותו תעריף לשעת עבודה, ועד למקסימום של 10% מהתשלום בגין 39 משרות. החברה רשאית להגדיל מעת לעת את מספר עובדי הקיבוץ המועסקים על ידי באותו תעריף, על-פי צרכיה ויכולתו של הקיבוץ להעמיד כוח אדם מתאים נוסף (לקיבוץ זכות קדימה להעמדת כוח אדם מתאים כאמור, ולחברה זכות לסרב לכך מטעמים סבירים).

כמו כן, יספק הקיבוץ שירותי עבודה של עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה, כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% ממספר העובדים הזמניים המועסקים באותה עת, באותו תעריף. הקיבוץ מספק את שירותי כוח האדם לחברה כקבלן עצמאי ולא חלים יחסי עובד-מעביד בין החברה לעובדי הקיבוץ (הקיבוץ מחויב לשפות את החברה במקרה של טענה לקיומם של יחסי עובד-מעביד עם החברה). בנוסף, התחייב הקיבוץ להיות אחראי בלעדית כלפי עובדיו, ולרכוש על 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. עיקרי ההסכם החדש הינם:

- א. תמורת מתן השירותים וקיום כל יתר התחייבויות הקיבוץ לחברה על פי ההסכם החדש, תשלם החברה לקיבוץ דמי ניהול קבועים בסך כולל של 1.122 מיליון ש"ח, הצמודים למדד, אשר ישולמו בארבעה תשלומים שווים בתחילת כל רבעון.
- ב. בנוסף על דמי הניהול הקבועים, תשלם החברה לקיבוץ דמי ניהול משתנים בשיעורים משתנים (בהתאם למדרגות הרווח המפורטות להלן) מהרווח הנקי השנתי המיוחס לבעלי המניות של החברה (להלן - "הרווח השנתי"), אך לא יותר מדמי ניהול משתנים בסך של 6 מיליון ש"ח לשנה, המחושבים ומשולמים בתום כל שנה:

באור 29: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ו. דמי ניהול ושימוש בידע (המשך)

מדרגת הרווח לחישוב דמי הניהול	שיעור דמי הניהול למדרגה
עד 15 מיליון ש"ח	0%
בין 15-35 מיליון ש"ח	8%
בין 35-55 מיליון ש"ח	10%
בין 55-73.5 מיליון ש"ח	13%

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 החלים עם סיומו שעיקריהם הובאו לעיל.

ביום 28 במרס, 2018, לאחר תאריך המאזן, הביאה החברה לאישור האסיפה הכללית (לאחר קבלת אישורי ועדת הביקורת והדירקטוריון) את הארכת הסכם הניהול, לתקופה נוספת בת שלוש שנים. האסיפה דחתה את אישור העסקה והחברה בוחנת את משמעות ההחלטה.

ז. דמי שכירות מבנים

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם שכירות בין הקיבוץ לחברה (להלן - "הסכם השכירות") לפיו משכיר הקיבוץ לחברה שטחי חצרים, ומבנים לתקופה של 24 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2004 עד ליום 31 בדצמבר, 2027. דמי השכירות החודשיים נקבעו לסכום של 3.42 ש"ח בגין כל מ"ר משטח החצרים 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 מרץ 2004 עד מועד התשלום בפועל. בנוסף, כתוצאה משיפוצים ושינויים שנעשו בשטח המושכר מאז חתימת ההסכם, הוסכם כי דמי השכירות החודשיים על שטחים מסויימים המשמשים את החברה למחסנים וסככות יהיו 12.47 ש"ח ליום חתימת ההסכם.

החל מיום 1 בינואר, 2010 החברה רשאית להביא את הסכם השכירות לידי סיום בכל עת בהודעה מוקדמת של 12 חודשים מראש, ובלבד שהחלטה על סיום הסכם זה התקבלה בדירקטוריון החברה ובהתאם להוראות כל דין.

החברה התחייבה לבטח את המושכר על חשבונה ולהוסיף את הקיבוץ כמוטב על פי הפוליסה.

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.

באור 29: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ז. דמי שכירות מבנים (המשך)

לאור התרחבות פעילות החברה במהלך השנים, ביום 8 במאי, 2014 אישרה האסיפה הכללית של החברה תוספת להסכם השכירות (להלן - "תוספת 2014 להסכם השכירות") אשר במסגרתה החברה תשכור מהקיבוץ שטח נוסף, עליו הוקם על ידי הקיבוץ מבנה בשטח של כ-2,330 מ"ר אשר משמש את החברה כמחסן הכולל משרדים (להלן - "המחסן החדש") וכן שטחים תפעולים 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 החדש בעד 1,800 מ"ר נוספים במהלך תקופת השכירות וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת של החברה - אופציה שנוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן החדש ב- 236 מ"ר נוספים.

תוספת 2014 להסכם השכירות 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).

במהלך תקופת הדוח אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות (להלן - "התוספת החדשה להסכם השכירות"). על פי התוספת החדשה להסכם השכירות הוסכם על השכרת שטח נוסף של 1,400 מ"ר מחסנים, הסבת 940 מ"ר שטחי סככות לשטחי יצור והסבת 1,905 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. העבודות להסבת השטחים החלו במהלך 2017 וצפויות להסתיים בחציון הראשון של 2018. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה להקמת מבנה תלת קומתי בשטח 2,000 מ"ר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי יצור ומשרדים.

נכון לחודש דצמבר 2017, שוכרת החברה שטח של 7,101 מ"ר כשטח בנוי, 18,718 מ"ר כשטח חצרים ו- 5,633 מ"ר כשטח מחסנים וסככות. כתוצאה מעליית מדד המחירים לצרכן מחודש מרץ 2004, דמי השכירות החודשיים לשטח הבנוי, שטח החצרים ושטח המחסנים והסככות הינם 26.4 ש"ח, 4.2 ש"ח ו- 15.3 ש"ח למ"ר בהתאמה.

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ (כולל הסכום הקבוע) עומדים על סכום של כ- 384 אלפי ש"ח.

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.

נכון לחודש דצמבר 2017, לאחר הצמדה למדד, משלמת החברה כ- 49 אלפי ש"ח לחודש עבור אספקת שירותים אלו.

באור 30: - ארועים לאחר תקופת הדוח

א. ביום 28 במרס, 2018, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 18 מיליון ש"ח ברוטו. הדיבידנד ישולם ביום 25 באפריל, 2018, לאחר תאריך המאזן, כאשר היום הקובע נקבע ליום 12 באפריל, 2018.

ב. ביום 13 בפברואר, 2018, לאחר תאריך המאזן, הקצתה החברה לעובדים ומנהלים בחברה 2,995,000 אופציות הניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה (בכלל זה הקצאת 313,000 אופציות למנכ"ל החברה), במנגנון Cashless Exercise.

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים
המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר, 2017

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה ליום 31 בדצמבר, 2017

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970
3	דוח מיוחד לפי תקנה ג'
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
9-16	מידע נוסף

לכבוד
בעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ
קיבוץ יזרעאל

**הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2017 ו-2016 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2017 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 חברה מוחזקת, אשר הנכסים בניכוי ההתחייבויות המיוחסים לה, נטו הסתכמו לסך של 27,986 אלפי ש"ח ו-19,018 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2017 ו-2016, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחי החברה הנ"ל הסתכם לסך של 13,324 אלפי ש"ח, 8,038 אלפי ש"ח ו-6,276 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2017, 2016 ו-2015, בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותה חברה בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים אלה שנכללו בגין אותה חברה, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע 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 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

בכבוד רב,

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

חיפה,
28 במרס, 2018

דוח מיוחד לפי תקנה 9ג'

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, 2017 המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים (להלן - דוחות מאוחדים), המוצגים בהתאם לתקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמה לצורך הצגת נתונים כספיים אלה פורטו בבאור 2 לדוחות המאוחדים.

חברות מוחזקות כהגדרתן בבאור 1ה' בדוחות המאוחדים.

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחדים לחברה

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2016	2017		
אלפי ש"ח			
נכסים שוטפים			
9,433	20,537	1	מזומנים ושווי מזומנים
20,118	17,384	2	השקעות לזמן קצר
91,998	106,557	2	לקוחות, נטו
39,991	27,140	2	חייבים ויתרות חובה
5,915	1,351	2	הלוואות לחברות מוחזקות
102,338	120,993		מלאי
269,793	293,962		
נכסים לא שוטפים			
440	747		יתרות חובה לזמן ארוך
44,719	60,546		השקעות בחברות מוחזקות
48,591	57,892		רכוש קבוע, נטו
29,118	38,556		נכסים בלתי מוחשיים, נטו
10,021	11,480	'ד5	מסים נדחים
132,889	169,221		
402,682	463,183		

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2016	2017		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
7,637	10,406	3	אשראי מתאגידים בנקאיים
64,582	73,619		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
-	258		מסים לשלם
44,159	66,736		זכאים ויתרות זכות
6,186	3,566		הפרשות
122,564	154,585		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
1,377	2,003		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
67	67		התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
1,444	2,070		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
10,552	11,052		הון מניות
96,718	102,891		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
185,685	210,947		יתרת רווח
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
(79)	(448)		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(5,875)	(5,997)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(10,138)	(13,728)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
278,674	306,528		<u>סה"כ הון</u>
402,682	463,183		

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

28 במרס, 2018

מני מימון סמנכ"ל כספים	אייל טריבר מנכ"ל	יונתן בשיא יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים
---------------------------	---------------------	--------------------------------	-------------------------------

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			מידע נוסף	
2015	2016	2017		
אלפי ש"ח				
365,444	425,588	461,204		הכנסות ממכירות
255,590	296,306	317,386		עלות המכירות
109,854	129,282	143,818		רווח גולמי
6,053	9,937	13,740		הוצאות מחקר ופיתוח
17,327	17,583	20,406		הוצאות מכירה ושיווק
27,179	30,703	34,883		הוצאות הנהלה וכלליות
5,100	-	-		הוצאות בגין תביעה משפטית
54,195	71,059	74,789		רווח תפעולי
66	118	43		הכנסות אחרות, נטו
2,458	(4,452)	(4,622)		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
9,709	15,250	20,267		חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו
66,428	81,975	90,477		רווח לפני מסים על ההכנסה
7,420	13,246	9,542	5ה'	מסים על ההכנסה
59,008	68,729	80,935		רווח נקי המיוחס לחברה
רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה:				
סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:				
(1,975)	(2,946)	(3,610)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:				
285	85	(369)		רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
(1,690)	(2,861)	(3,979)		סה"כ הפסד כולל אחר המיוחס לחברה
57,318	65,868	76,956		סה"כ רווח כולל המיוחס לחברה

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

59,008	68,729	80,935	רווח נקי מיוחס לחברה
--------	--------	--------	----------------------

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה:

(1,500)	(543)	114	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
(9,709)	(15,250)	(20,267)	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
10,870	13,156	16,771	פחת והפחתות
160	158	187	עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
8,146	11,802	10,955	מסים על הכנסה
(3,650)	2,846	(1,389)	מסים נדחים, נטו
543	223	529	הפרשי שער בגין הלוואות
32	(42)	(31)	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
562	1,293	(302)	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן
(20)	-	-	דרך רווח והפסד, נטו
1,594	(600)	4,660	שינוי בהתחייבות מותנית לרכישת MTFR, נטו
			הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
7,028	13,043	11,227	

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה:

(14,048)	(3,089)	(14,559)	עלייה בלקוחות, נטו
(433)	(16,027)	12,544	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל (כולל זמן ארוך)
(38,101)	3,129	(18,655)	ירידה (עלייה) במלאי
12,358	7,563	6,443	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
15,112	1,942	20,215	עלייה בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
(25,112)	(6,482)	5,988	

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

1,613	903	519	ריבית ודיבידנד שהתקבלו
(113)	(360)	(633)	ריבית ששולמה
(8,146)	(11,802)	(10,955)	מסים ששולמו
(6,646)	(11,259)	(11,069)	
34,278	64,031	87,081	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת של החברה

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה:

(6,368)	(9,117)	(14,138)
(530)	(1,554)	(647)
(10,134)	(17,938)	(18,131)
76	359	31
12,208	23,263	3,036
5,601	13,328	5,450
(7,953)	(11,377)	(1,415)
190	445	845
(6,910)	(2,591)	(24,969)

השקעה בעלויות פיתוח
רכישת נכסים בלתי מוחשיים
רכישת רכוש קבוע
תמורה מממוש רכוש קבוע
תמורה מממוש ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נטו
גביית הלוואות לזמן קצר מחברות מוחזקות
מתן הלוואות לזמן קצר לחברות מוחזקות
דיבידנד שהתקבל מחברת בת

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה של החברה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה:

28,029	(20,392)	2,769
-	(427)	(117)
(60,000)	(35,000)	(49,000)
(31,971)	(55,819)	(46,348)
(1,594)	600	(4,660)
(6,197)	6,221	11,104
9,409	3,212	9,433
3,212	9,433	20,537

אשראי לזמן קצר נטו
רכישת מניות מבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון של החברה

הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים של החברה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לתחילת השנה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לסוף השנה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

-	2,554	2,594
---	-------	-------

רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי

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

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

31 בדצמבר, 2017:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי אלפי ש"ח	אירו	דולר
20,537	8,674	3,467	2,517	5,879

מזומנים

31 בדצמבר, 2016:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי אלפי ש"ח	אירו	דולר
9,433	3,712	1,112	4,553	56

מזומנים

2. גילוי בדבר הנכסים הפיננסיים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

פירוט ההשקעות המהותיות בקבוצות הנכסים הפיננסיים בהתאם ל- IAS 39 המיוחסים לחברה:

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

		מניות
		תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
		אגרות חוב ומלוות ממשלתיים
1,657	1,480	
1,289	1,154	
17,172	14,750	
20,118	17,384	

הלוואות וחייבים:

		לקוחות, נטו
		חייבים ויתרות חובה
		הלוואות לחברות מוחזקות
91,998	106,557	
39,991	27,140	
5,915	1,351	
137,904	135,048	

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,		
2016	2017	
אלפי ש"ח		
469	3,053	מקדמות מלקוחות
11,703	14,429	הוצאות לשלם
6,591	7,396	בעל שליטה
8,499	10,890	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
-	1,556	עסקאות הגנה
16,897	29,412	רווחים שטרם מומשו
<u>44,159</u>	<u>66,736</u>	

ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (התחייבות לספקים ונותני שירות וזכאים) הינם לתקופה שאינה עולה על שנה.

4. מידע נוסף בדבר תקני IFRS חדשים לפני יישומם

15 IFRS - הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות

15 IFRS (להלן - התקן) פורסם על ידי ה-IASB במאי 2014.

התקן מחליף את 18 IAS הכנסות, 11 IAS חוזי הקמה ואת 13 IFRIC תכניות נאמנות לקוחות, 15 IFRIC הסכמים להקמת מבנים, 18 IFRIC העברות של נכסים מלקוחות ו-31 SIC הכנסות - עסקאות חליפין הכוללות שירותי פרסום.

התקן מציג מודל בן חמישה שלבים שיחול על הכנסות הנובעות מחוזים עם לקוחות:

- שלב 1 - זיהוי החוזה עם הלקוח, לרבות התייחסות לקיבוץ חוזים וטיפול בשינויים (modifications) בחוזים.
- שלב 2 - זיהוי מספר מחויבויות ביצוע נפרדות (distinct) בחוזה.
- שלב 3 - קביעת מחיר העסקה, לרבות התייחסות לתמורה משתנה, רכיב מימון משמעותי, תמורות שאינן במזומן ותמורה שתשולם ללקוח.
- שלב 4 - הקצאת מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע נפרדת על בסיס מחיר המכירה היחסי הנפרד תוך שימוש במחירים נצפים אם הם זמינים, או באומדנים והערכות.
- שלב 5 - הכרה בהכנסה בעת עמידה במחויבות ביצוע, תוך הבחנה בין קיום מחויבות במועד מסוים לבין קיום מחויבות לאורך זמן.

התקן החדש ייושם למפרע החל מהדוחות הכספיים לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2018. התקן מאפשר לבחור ביישום למפרע חלקי עם הקלות מסוימות, שלפיו התקן ייושם על חוזים קיימים החל מתקופת היישום לראשונה ואילך, ולא תידרש הצגה מחדש של מספרי ההשוואה. במקרה זה, על החברה להכיר בהשפעה המצטברת של יישום לראשונה של התקן החדש כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, כפי שמתאים) למועד היישום לראשונה. לחלופין, התקן החדש מאפשר יישום למפרע מלא עם הקלות מסוימות.

4. מידע נוסף בדבר תקני IFRS חדשים לפני יישומם (המשך)15 IFRS - הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות (המשך)

בחוזים עם לקוחות בהם מכירת סחורה צפויה להיות מחויבות הביצוע היחידה בחוזה, החברה צופה כי ההכנסה תוכר בנקודת זמן שבה הבעלות על הסחורה תעבור לקונה, בדרך כלל בעת אספקת הסחורה לקונה בדומה למועד ההכרה בהכנסה תחת התקנים הנוכחיים.

להערכת החברה, לאחר בחינת השלכות יישום התקן החדש, ליישומו לא צפויה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

9 IFRS - מכשירים פיננסיים

בחודש יולי 2014 ה-IASB פירסם את הנוסח המלא והסופי של IFRS 9 - מכשירים פיננסיים, המחליף את IAS 39 - מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה. IFRS 9 (להלן – התקן החדש) מטפל בכל שלושת האספקטים הקשורים למכשירים פיננסיים: סיווג ומדידה, ירידת ערך וחשבונאות גידור.

התקן ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2018.

להערכת החברה, ליישום התקן לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

16 IFRS - חכירות

בינואר 2016 פרסם ה-IASB את תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 16 בדבר חכירות (להלן – התקן החדש). בהתאם לתקן החדש, חכירה מוגדרת כחוזה, או חלק מחוזה, אשר מעביר בתמורה לתשלום את זכות השימוש בנכס לתקופת זמן מוגדרת. להלן עיקרי התקן החדש:

- התקן החדש דורש מחוכרים להכיר בכל החכירות בנכס מול התחייבות בדוח על המצב הכספי (פרט למקרים מסוימים) באופן דומה לטיפול החשבונאי בחכירה מימונית בהתאם לתקן הקיים - IAS 17 חכירות.
- חוכרים יכירו בהתחייבות בגין תשלומי החכירה ומנגד יכירו בנכס זכות-שימוש. כמו כן, החוכרים יכירו בהוצאות ריבית ובהוצאות פחת בנפרד.
- תשלומי חכירה משתנים שאינם תלויים במדד או בריבית אשר מבוססים על ביצוע או שימוש (לדוגמה, אחוז מהפדיון) יוכרו כהוצאה מצד החוכרים או כהכנסה מצד המחכירים במועד היווצרותם.
- במקרה של שינוי בתשלומי חכירה משתנים הצמודים למדד, על החוכר להעריך מחדש את ההתחייבות בגין החכירה כאשר השפעת השינוי תיזקף לנכס זכות-השימוש.
- התקן החדש כולל שני חריגים שבהם החוכרים רשאים לטפל בחכירות בהתאם לטיפול החשבונאי הקיים בהתייחס לחכירות תפעוליות וזאת במקרה של חכירות נכסים בעלי ערך כספי נמוך או במקרה של חכירות לתקופה של עד שנה.
- הטיפול החשבונאי מצד המחכיר נותר ללא שינוי מהותי לעומת התקן הקיים, קרי, סיווג כחכירה מימונית או כחכירה תפעולית.

התקן החדש ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2019, או לאחריו. אימוץ מוקדם אפשרי. בשלב זה אין בכוונת החברה לאמץ את התקן החדש באימוץ מוקדם.

התקן החדש מאפשר לחוכרים לבחור בגישת יישום למפרע מלאה או בגישת יישום למפרע חלקי עם הקלות מסוימות בגין החכירות שיהיו קיימות במועד המעבר, אשר לפיה לא תידרש הצגה מחדש של מספרי ההשוואה.

החברה בוחנת את ההשפעה של התקן, אך אין ביכולתה, בשלב זה, לאמוד את היקפו על הדוחות הכספיים.

5. 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 מכוונות 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.

5. 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)

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 71)

בחודש אוגוסט 2013 פורסם החוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-2013 הכולל את תיקון 71 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס על ההכנסה המועדפת מהמפעל המועדף בשנים 2014 ואילך הוא 16%. בקשר לשינויים בשיעורי המס הנובעות מתיקון 73 לחוק, ראה להלן.

כמו כן, קובע התיקון כי במידה שיחולק דיבידנד ליחיד או לתושב חוץ מרווחי המפעל המועדף כאמור לעיל, יחול מס בשיעור של 20%.

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.

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.

ב. שיעורי המס החלים על החברה

בדצמבר 2016 אושר חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז – 2016, אשר כולל הפחתת שיעור מס החברות החל מיום 1 בינואר, 2017 לשיעור של 24% (במקום 25%) והחל מיום 1 בינואר, 2018 לשיעור של 23%.

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2017 הינו 24%, בשנת 2016 הינו 25% ובשנת 2015 הינו 26.5%. 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 שערך וזאת החל מיום 1 באוגוסט, 2013, אולם כניסתו לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015.

5. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ד. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

דוח על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
2,335	2,299
825	1,000
6,861	8,181
10,021	11,480

נכסי מסים נדחים

רכוש קבוע
הטבות לעובדים
אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש
ועלויות מחקר ופיתוח)

דוח על הרווח הכולל		
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
(158)	138	(36)
48	61	105
3,760	(3,045)	1,320
3,650	(2,846)	1,389
-	-	70
3,650	(2,846)	1,459

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

רכוש קבוע
הטבות לעובדים
אחרים (בגין רווח שטרם מומש ועלויות מחקר
ופיתוח)

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח או הפסד

הפסד 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,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
10,021	11,480

נכסים בלתי שוטפים

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 16%.

5. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ה. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
11,070	10,400	10,931
(3,650)	2,846	(1,389)
7,420	13,246	9,542

מסים שוטפים
מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל

6. הלוואות, יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות

יתרות ועסקאות עם חברות מוחזקות

1. יתרות עם חברות מוחזקות

31 בדצמבר,	
2016	2017
אלפי ש"ח	
80,870	100,300
5,915	1,351
86,785	101,651

לקוחות
הלוואות לזמן קצר

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
233,259	243,548	316,413

מכירות

3. הכנסות והוצאות מימון בגין עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2015	2016	2017
אלפי ש"ח		
570	540	232

הכנסות מימון

6. הלוואות, יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות (המשך)4. הלוואות לחברות מוחזקות

החברה העניקה הלוואות לזמן קצר לחברה מוחזקת באוסטרליה - MTAU, שיתרתן ליום 31 בדצמבר, 2017 הינה 1,351 אלפי ש"ח. ההלוואות הינן לתקופה של שנה ונושאות ריבית בשיעור של ה-Bank of Australia + 2%, שעומדת על 3.5% בסוף שנת 2017.

7. מידע נוסף

בדבר ארועים לאחר תקופת המאזן, ראה באור 30 לדוחות הכספיים המאוחדים.

חלק ד' - פרטים נוספים על החברה - תוכן עניינים

דוח תקופתי לשנת 2017

שם החברה :	מיטרוניקס בע"מ
מס' חברה ברשם :	511527202
כתובת :	קיבוץ יזרעאל 1935000
טלפון :	04-6598111
פקסימיליה :	04-6522485
תאריך המאזן :	31/12/2017
תאריך הדוח :	28/03/2018

1. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח (באלפי ₪)

להלן טבלה ובה תמצית דוחות רווח והפסד של החברה 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	209,607	229,977	134,498	64,843	638,925
עלות המכירות	120,887	130,479	83,945	40,899	376,210
רווח גולמי	88,720	99,498	50,553	23,944	262,715
הוצאות מחקר ופיתוח	3,021	4,482	3,854	4,521	15,878
הוצאות מכירה ושיווק	17,808	19,155	17,365	19,248	73,576
הוצאות הנהלה וכלליות	15,990	16,303	14,480	15,976	62,749
רווח (הפסד) תפעולי	51,901	59,558	14,854	(15,801)	110,512
הוצאות מימון, נטו	(2,905)	(2,346)	(21)	(1,208)	(6,480)
הכנסות/(הוצאות) אחרות	21	(28)	(80)	(346)	(433)
רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה	49,017	57,184	14,753	(17,355)	103,599
הוצאות/(הכנסות) מסים על הכנסה	9,424	11,111	2,262	(3,985)	18,812
רווח (הפסד) נקי	39,593	46,073	12,491	(13,370)	84,787
רווח (הפסד) כולל אחר (התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ והפסד ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת)	(3,200)	(1,354)	2,132	(1,389)	(3,811)
סה"כ רווח (הפסד) כולל	36,393	44,719	14,623	(14,759)	80,976

2. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת

שם החברה	סוג מניה	מספר מניות בחברה הבת	סה"כ ע"נ	ערך הדוח הכספי הנפרד לתאריך הדוח (באלפי ₪)	הלוואות (באלפי ₪)	שיעור ההחזקה של החברה		
						בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
Maytronics US Inc. ***	רגילה	100	\$1 USD	27,986	-	100%	100%	100%
MG International S.A*	רגילה	3,014,340	€ 0.1	19,779	-	70.1%	**81.9%	75%
Maytronics Australia Pty. Ltd.	רגילה	600,000	\$1 AUD	12,210	1,351	61.2%	61.2%	61.2%

* מניות MG International S.A (להלן: "MTFR") נסחרות בבורסת ה- Alternext בצרפת ושערן של המניות בתאריך הדוח על המצב הכספי היה € 3.04 למניה.

במהלך תקופת הדוח סיפקה החברה ל- MTFR מכתב נוחות לצורך קבלת הלוואה בסך € 2,000,000 במסגרתו התחייבה החברה שכל עוד ההלוואה אינה מסולקת יהיו אחזקותיה בחברה מעל מחצית מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב- MTFR, והיא התחייבה לעשות כמיטב יכולתה ש- MTFR תעמוד בתנאי ההלוואה.

** 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- 81.9% אחוזים מזכויות ההצבעה ב- MTFR.

*** במהלך תקופת הדוח חידשה החברה לחברת הבת Maytronics US Inc. (להלן: "MTUS") את מכתב הנוחות עבור קו האשראי הנוכחי לסך של עד 7.5 מיליון \$ ארה"ב.

3. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת

תאריך השינוי	מהות השינוי	חברת-הבת	סכום השקעה באלפי ש"ח
05/01/2017	רכישת מניות במסחר	MG International S.A	32
09/02/2017	בבורסה		33
28/02/2017			33
02/03/2017			12
06/03/2017			6

4. תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן (באלפי ₪)

שם החברה	רווח לתקופה	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
Maytronics US Inc.	13,324	-	-	-
MG International S.A	3,658	-	-	205
Maytronics Australia Pty. Ltd.	7,137	845	-	27

5. תקנה 20 - מסחר בבורסה

במהלך שנת 2017 לא חלו הפסקות מסחר במניית החברה.

6. תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ₪)

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.

תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון התאגיד (בדילול מלא)	שכר * - עלות מעביד לשנת 2017	מענק **	תשלום מבוסס מניות / יעוץ	דמי ניהול	עמלה	אחר-תשלומי פרישה	סה"כ
אייל טריבר	מנכ"ל	100%	-	974	369	-	-	-	-	1,343
לארי רוזיו	מנכ"ל MTUS	100%	-	977	432 ¹	-	-	-	-	1,409
וינסנט קוורה	מנכ"ל MTRF	100%	-	852	263	-	-	-	-	1,115
שרון גולדנברג	סמנכ"ל שיווק ומכירות	100%	-	755	220	-	-	-	-	975
מני מימון	סמנכ"ל כספים	100%	-	656	204	-	-	-	-	860

* "שכר" - לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.

** המענק הינו בגין שנת 2017 וישולם בשנת 2018, לאחר מועד הדוח. במהלך שנת 2017 שולמו לנושאי המשרה הנ"ל מענקים בגין שנת 2016 אשר הפרשה בגינם בוצעה בדוח השנתי של החברה לשנת 2016, ולכן תשלומים אלו לא נכללו בטבלה לעיל.

כללי - מענקים לנושאי המשרה

מדיניות התגמול של החברה קובעת, בין היתר, תנאי מקדמי לתשלום מענק לכלל נושאי המשרה שהינו רווח נקי מצטבר מפעילות מתמשכת בשתי השנים המסתיימות במועד הדוח, וכי נתון זה יכלל מדי שנה בחלק זה של הדוח התקופתי. רווח נקי מצטבר זה עמד על כ- 155.5 מיליון ₪, ולכן תנאי מקדמי זה מתקיים.

¹ סכום מוערך. חישוב מדויק יערך לאחר חתימת הדוחות.

בראשית שנת 2017 קבעו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה מראש את יעדי נושאי המשרה לשנת הדוח, אשר העמידה באופן מלא או חלקי בהם תקבע את זכאות נושאי המשרה לתגמול משתנה בגין אותה שנה.

בהמשך לכך וביום 25 במרץ, 2018 וביום 28 במרץ, 2018 אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון (בהתאמה) את המענקים שישולמו לנושאי המשרה בחברה בגין שנת הדוח.

(1) מר אייל טריבר מכהן כמנכ"ל החברה החל מחודש ספטמבר 2015, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכו כולל משכורת חודשית צמודה למדד המחירים לצרכן ותנאים 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 המנכ"ל למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. היעדים לתשלום המענק השנתי למנכ"ל בגין שנת 2017 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
יעד חברה		
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	30%
2.	יעד צמיחה בסך המכירות בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	17.5%
3.	יעד רווח גולמי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	17.5%
4.	יעד צמיחה בסך המכירות של המוצרים הנלווים בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	5%
יעדים אישיים		
5.	השגת אבני דרך בפרוייקטי פיתוח מסויימים	10%
הערכה של יו"ר הדירקטוריון		
6.	הערכה אישית שאינה מדידה	20%

בהמשך לאישור היעדים כאמור לשנת 2017 על ידי האסיפה הכללית של החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 25 במרץ, 2018 וביום 28 במרץ, 2018 (בהתאמה) את עמידתו של המנכ"ל ביעדים לעיל ומצאו כי המנכ"ל עמד כמעט בכל היעדים האמורים ולכן זכאי למענק שנתי בגובה של 5.85 (מתוך תקרה של 6) משכורות חודשיות.

(2) מר לורנס (לארי) רוזיו מועסק כמנכ"ל חברת-הבת בארה"ב MTUS החל מיום 1 ביולי, 2013, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה בכתב 60 יום מראש לצד האחר; שכרו החודשי כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: החזר הוצאות רכב ותנאים סוציאליים. כמו-כן זכאי מר רוזיו למענק שנתי בסכום מוערך של כ-125 אלף \$ ארה"ב על-פי החלטת יו"ר הדירקטוריון של MTUS ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים שנקבעו בדירקטוריון MTUS. כמו כן, MTUS התחייבה לשלם למר רוזיו במקרה של שינוי שליטה בחברה (להלן: "שינוי שליטה"), סכום אשר היקפו לא יעלה על סך של 250,000 \$ ארה"ב או 0.25% ממחיר העסקה שבה הוחלפה השליטה (הגבוה מביניהם) וגובהו יקבע בהתאם לעיתוי הפסקת העסקתו לאחר שינוי השליטה

(אם העסקתו נמשכה מעבר ל- 18 חודשים מיום חתימת העסקה לשינוי השליטה, ישולם לו מחצית מהסכום האמור).

(3) מר וינסנט קוורה מועסק כמנכ"ל חברת-הבת בצרפת - MTFR - החל מחודש אוקטובר 2012. על-פי הסכם העסקתו, שכרו החודשי כולל תנאים נלווים לשכר לרבות רכב צמוד ותנאים סוציאליים. כמו כן זכאי מר קוורה למענק שנתי כתלות ביעדים אישיים על-פי החלטת יו"ר דירקטוריון MTFR ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים כפי שיקבעו בדירקטוריון MTFR. במהלך שנת 2017 עמד מר קוורה ביעדים שהציב לו דירקטוריון MTFR ולכן זכאי למענק שנתי בסך כ-63 אלף € אשר ישולם במהלך שנת 2018. כמו כן MTFR התחייבה לשלם למר קוורה במקרה של שינוי שליטה, סכום אשר היקפו לא יעלה על סך של 12 משכורות חודשיות או 0.25% ממחיר העסקה שבה הוחלפה השליטה (הגבוה מביניהם) וגובהו יקבע בהתאם לעיתוי הפסקת העסקתו לאחר שינוי השליטה (אם העסקתו נמשכה מעבר ל- 18 חודשים מיום חתימת העסקה לשינוי השליטה, ישולם לו מחצית מהסכום האמור).

(4) מר שרון גולדנברג מועסק בחברה כסמנכ"ל שיווק ומכירות החל מחודש ספטמבר 2015, 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 גולדנברג למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. למר גולדנברג נקבעו יעדים לשנת 2017 כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדיים אישיים כפי שקבע הדירקטוריון	30%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	20%

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2017 כאמור לעיל על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 25 במרץ, 2018 וביום 28 במרץ, 2018 (בהתאמה) את עמידתו של מר גולדנברג ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של כ- 5 משכורות.

(5) מר מני מימון מועסק כסמנכ"ל כספים של החברה החל מחודש מאי 2010, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 60 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו-כן הוא זכאי למענק שנתי בהיקף של עד 6 משכורות חודשיות. היעדים לתשלום המענק השנתי למר מימון בגין שנת 2017 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדיים אישיים כפי שקבע הדירקטוריון	30%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	20%

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2017 כאמור לעיל על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 25 במרץ, 2018 וביום 28 במרץ, 2018 (בהתאמה) את עמידתו של מר מימון ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של כ- 5 משכורות.

ב. תגמולים לבעלי עניין

להלן פירוט התגמולים שניתנו לכל אחד מבעלי העניין שאינו נמנה בטבלה לעיל, אשר ניתנו לו על-ידי החברה או על-ידי תאגיד שבשליטתה בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו, ואף אם בעל העניין אינו נושא משרה בכירה :

1. הדירקטור הבלתי תלוי, מר דן ללוז, והדח"צים, מר ניר שפירא ומר איצ'ה לידור, קיבלו בתקופת הדוח גמול דירקטורים ב"סכום הקבוע" בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני, התש"ס-2000). עלות התגמול לדירקטורים, כולל הוצאות נלוות, הסתכמה בשנת 2017 בסך כולל של כ- 331 אלפי ₪.

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 20 באוקטובר, 2014. התשלום הינו בהיקף כולל של 1.122 מיליון ₪ לשנה (ראה פירוט התפלגות הסכום כאמור בדיווח מיידי מיום 7 לאוקטובר, 2014 אסמכתא מס' 2014-01-172620).

7. תקנה 21א - בעל שליטה

בתקופת הדוח ולמועד הדוח בעל השליטה בחברה הוא - קיבוץ יזרעאל קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ, באמצעות אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 - אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (להלן: "אחזקות יזרעאל אגש"ח").

8. תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר עסקאות עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורן אשר החברה, חברה בשליטתה וחברות קשורות אליה התקשרו בה בשנת הדוח ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח :

1. עסקאות זניחות

ביום 26 במרץ 2009 אימץ דירקטוריון החברה קווים מנחים לסיווג 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 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 (דוגמת חלוקת הוצאות הובלה שונות עם מפעלי הקיבוץ), 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) 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 והמאוחדים האחרונים של החברה.

יובהר, כי עסקאות מאותו סוג המתבצעות באופן שגרתי, חוזר ובלתי תלוי, מפעם לפעם, יבחנו לצורך הדוחות התקופתיים והתשקיף (לרבות דוחות הצעת מדף) באופן מצטבר שנתי ולצורך דיווח מיידי, תבחן כל עסקה בפני עצמה.

מובהר עוד, כי עסקה אשר נתפסת כמהותית או כמשמעותית לקבלת החלטות על-ידי הנהלת החברה, או שקיימת חשיבות לגילוייה לציבור המשקיעים - אף אם היא עונה על המבחן הכמותי להגדרתה כזניחה - לא תוגדר כזניחה.

בהמשך לנוהל זה ובהתאם להוראות תיקון 22 לחוק החברות, תשנ"ט-1999, ביום 8 בספטמבר, 2015 וביום 10 בספטמבר, 2015 אישרו ועדת הביקורת והדירקטוריון (בהתאמה) נוהל הליך תחרותי בדבר עסקאות שאינן זניחות ואינן חריגות, ואשר קובע כדלקמן:

א. קביעת סוג ההליך: ועדת הביקורת תקבע לגבי עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, ובפרט כאשר מדובר בעסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, "הליך תחרותי" (בפיקוח ולפי אמות מידה) או "הליכים אחרים", לצורך בחינת העסקה ולאישורה, הכל בהתאם לסוג העסקה. החלטה של ועדת הביקורת בדבר נקיטה ב"הליכים אחרים" הינה החלטה שאת סבירותה והנמקותיה תבחן ועדת הביקורת בהשוואה לנקיטת הליך תחרותי.

ב. הגוף המפקח על ההליך התחרותי: ועדת הביקורת, או מי שיתמנה על ידי ועדת הביקורת (לרבות ועדה של דירקטורים בלתי תלויים), יהיה הגוף המפקח על ההליך התחרותי.

ג. תוכן של אמות המידה לניהול של ההליך התחרותי או ההליכים האחרים: ועדת הביקורת תקבע כיצד יתנהל הליך תחרותי או הליך אחר לבחינת העסקה ולאישורה, כאשר ההליך יכול אחד מאלה: בחינת חלופות אפשריות לביצוע העסקה ו/או קבלת הערכת שמאי ו/או הצגת נתונים אודות עסקאות דומות שבוצעו ו/או בדרך של בקשה למתן הצעות (RFP) ו/או הליך משא ומתן סימולטני עם מספר מציעים או כל הליך אחר שהועדה תמצא לנכון.

ד. בסוגי עסקאות בהם לא ניתן לקבוע מראש את אמות המידה המדוקדקות לניהול ההליך התחרותי או ההליך האחר, ועדת הביקורת תהיה רשאית להסתייע במומחים שונים (מערכי שווי ואחרים), להקים ועדת דירקטורים בלתי תלויה מיוחדת לקיום משא ומתן, לשכור את שירותיהם של גורמים חיצוניים (נפרדים מאלה של בעל השליטה) לסיוע בניהול המשא ומתן וכיו"ב.

ה. לאחר גיבוש ואיסוף הנתונים, הנהלת החברה תעבירם לבחינתה של ועדת הביקורת. ועדת הביקורת תהיה רשאית לפנות בדרישה לקבלת נתונים נוספים או להחליט האם לאשר את העסקה ואם לאו.

ו. בעת אישור עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, תוציא החברה דיווח מיידי כנדרש על פי דין.

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

במהלך שנת 2017 הסתכמו העסקאות הזניחות עם הקיבוץ בכ- 1.7 מיליון ₪ וכללו בעיקר תשלום עבור מזון (ארוחות צהריים וארוחות בוקר לעובדי החברה), רכישות מוצרים ממרכולית הקיבוץ ותיקון רכבי החברה במוסך.

2. עסקאות בעל שליטה

עסקאות של החברה עם הקיבוץ, אשר הינן עדיין בתוקף, מתוארות במסגרת ביאור 29 בדוחות הכספיים.

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 שיכהנו מעת לעת בחברה ושהינם בעלי זיקה לקיבוץ, בנוסח כתב השיפוי אשר אושר באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 29 באפריל 2013 (אסמכתא מס': 2016-01-025200).

ב. רכישת פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

לכלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות לדירקטורים ולנושאי משרה אשר הינם חברי הקיבוץ (בעל השליטה בעקיפין בחברה), פוליסת ביטוח בגבולות אחריות (למקרה ולתקופה) של 20 מיליון \$ ארה"ב, תמורת פרמיה שנתית בסך של 20,000 \$ ארה"ב לשנה בתוקף עד ליום 31 בינואר 2018.

בהתאם לתקנות 1א1 ו- 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תשי"ס-2000, לאחר תאריך הדוח, וביום 25 במרץ, 2018 אישרה ועדת התגמול וביום 28 במרץ, 2018 אישר הדירקטוריון רכישת פוליסת ביטוח המרחיבה את הכיסוי הקיים, בהינתן העליה בשווי השוק של החברה, לתקופה בת שנה החל מיום 1 בפברואר, 2018 ועד ליום 31 בינואר, 2019, שתנאיה יהיו כתנאי הפוליסה הקיימת (להלן: "הפוליסה") ובהתאמות הבאות: (1) הגדלת גבולות האחריות (למקרה ולתקופה) לסך של 27.5 מיליון \$ ארה"ב; (2) הגדלת הפרמיה לסך של 27,215 \$ ארה"ב לשנה.

בתוך כך אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון כי בפוליסה מתקיימות דרישות תקנות ההקלה לאמור, ההתקשרות היא בתנאי שוק, אינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה, והיא עולה בקנה אחד עם מדיניות התגמול של החברה.

ג. **הסכם לאספקת כוח אדם** - במהלך חודש ינואר 2017 חודש ההסכם לאספקת כוח אדם. לפרטים נוספים אודות הסכם זה, ראו סעיף 3.8.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 29 לדוחות הכספיים.

ד. **הסכם לאספקת שירותי ניהול על-ידי הקיבוץ ושימוש בידע על-ידי החברה** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ומהלכים לאישורו המחודש ראו סעיף 3.15.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 29 לדוחות הכספיים.

ה. **הסכם שכירות** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ואודות מימוש עסקת מסגרת הכלולה בו במהלך תקופת הדוח, ראו סעיף 3.15.3 לפרק תיאור עסקי התאגיד וכן ביאור 29 לדוחות הכספיים.

ו. **הסכם לאספקת שירותים** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ראו סעיף 3.15.1 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 29 לדוחות הכספיים.

9. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין

לעניין זה, ראה דיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2018 (אסמכתא מס' 002782-01-2018) (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 (מטרה 01091065) המהוות 0.08% ממניות החברה.

11. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים

לפרטים אודות הון המניות של החברה, ראה ביאור מספר 22 לדוחות הכספיים.

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	107,744,207
סכום כולל של מניות רגילות					107,744,207

* כולל 80,372 מניות רדומות של החברה, המוחזקות בידי החברה, אשר אינן מזכות בזכות הצבעה ובזכות לקבלת דיבידנד.

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 (דירקטורים חיצוניים - בהמשך)

שם הדירקטור פרטים	יונתן בשיא	שמעון זילס	עירית מור
מס' ת.ז.	009201690	013250253	033307646
תאריך לידה	07/07/1948	12/10/1944	24/10/1976
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ מעלה גלבע, מיקוד 19145	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית
השכלה	תיכונית	תואר ראשון B.A במתמטיקה וסטטיסטיקה - אוניברסיטת ויקטוריה, ניו-זילנד	1. תואר ראשון B.A בכלכלה במסלול חשבונאות, אוניברסיטת חיפה. 2. רואת חשבון. 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל.
תאריך תחילת כהונה	24/3/2010	נובמבר 2004	29/12/2010
חברות בוועדות דירקטוריות	לא	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא (מקבל את התגמול שלו מהקיבוץ במסגרת הסכם הניהול בין הקיבוץ לחברה).	מר זילס מכהן כדירקטור בגידולי שדה חורש יזרעאל, אגש"ח בע"מ- חברה-בת של חקלאות יזרעאל, אגש"ח אשר בבעלות קיבוץ יזרעאל- קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ.	הגב' מור מכהנת כיו"ר ועד הנהלה של קיבוץ יזרעאל ומכהנת כדירקטורית באחזקות יזרעאל אגש"ח. עד מרץ 2018 כמנהלת עסקית ומנהלת כספים של הקהילה בקיבוץ יזרעאל.
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מר בשיא מכהן כיו"ר איגוד התעשייה הקיבוצית, יו"ר יקבי רמת הגולן, ודירקטור בחברת הזרע גינטיקס בע"מ.	מר זילס כיהן עד שנת 2013 כמנהל אחזקות קיבוץ יזרעאל אגש"ח, כדירקטור בחברת בקרה גבע בע"מ, כדירקטור בחברת יזרעאל תמוז אגש"ח בע"מ עד שנת 2013, וכדירקטור באחזקות יזרעאל אגש"ח עד שנת 2013. מכהן כיו"ר משקי עמק יזרעאל אגש"ח בע"מ ויו"ר מפעלי העמק אגש"ח בע"מ. דירקטור בקיבוץ שדה אליהו אחזקות אגש"ח בע"מ, דירקטור בלתי תלוי בחברת פלסאון תעשיות בע"מ ודירקטור בחברת תרבויות רה"ן בע"מ.	הגב' מור מכהנת כדירקטורית באחזקות יזרעאל אגש"ח.
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	לא	כן
דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא

שם הדירקטור	ג'רמי פרלינג	דן ללוז	אבנר אלתרלוי	אריאל ברין דולינקו
פרטים				
מס' ת.ז.	011132818	022183321	051709806	038226114
תאריך לידה	19/05/1960	30/11/1965	06/01/1953	10/03/1976
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ יזרעאל 1935000	רחוב רופא המחברות 24 תל- אביב, 6937243	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000
נתינות השכלה	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
	1. הנדסת מכונות, מכון טכנולוגי, באר- שבע; 2. תואר ראשון B.A במינהל עסקים, המרכז האקדמי רופין; 3. תואר שני MBA במנהל עסקים, אוניברסיטת חיפה.	1. תואר ראשון B.A בכלכלה, אוניברסיטת תל אביב; 2. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת תל- אביב.	1. תואר ראשון B.A בכלכלה ומינהל עסקים, המרכז האקדמי, רופין; 2. תואר ראשון B.A בעיצוב תעשייתי, בצלאל - אקדמיה לאמנות ועיצוב; 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת בר- אילן.	1. תואר ראשון B.A בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה. 2. רואה חשבון. 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת תל- אביב.
תאריך תחילת כהונה	מרץ 2002	26/11/2012	26/11/2012	08/05/2017
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת, חברה קשורה או של בעל עניין	מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל.	לא	מכהן כמנהל אחזקות יזרעאל אגש"ח.	דירקטור בקרן המילואים לחברי קיבוץ יזרעאל.
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל, מנכ"ל עסקי מושב הבונים (עד דצמבר 2016) ויו"ר אגריקל תעשיות הבונים.	איש עסקים פרטי. החל מחודש מאי 2014 מכהן כדירקטור בלאומי קארד בע"מ והחל מחודש יוני 2014 כדירקטור באדגר השקעות ופיתוח בע"מ.	מכהן כמנהל אחזקות יזרעאל אגש"ח. שימש במהלך חמש השנים האחרונות כמרכז המשק בקיבוץ יראון ועבד בחדר הפיסטור של קיבוץ יזרעאל.	Dolinko - שירות ייעוץ וניהול פיננסי, סמנכ"ל כספים- רענן שיווק מזון לדגים בע"מ, סמנכ"ל מילובר אגש"ח בע"מ, KLA- Tencor - Corporate Services Controller, Cal. USA
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן	לא	כן
דירקטור בלתי תלוי	לא	כן	לא	לא

שם הדח"צ	יצחק (איצ'ה) לידור	ניר שפירא
מס' ת.ז.	006015929	051385169
תאריך לידה	21/12/1943	20/9/1952
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ מגל, דאר חפר 3884500	קיבוץ משמר העמק 1923600
נתינות השכלה	ישראלית	ישראלית
השכלה	1. תואר ראשון B.A בכלכלה והיסטוריה של המזרח התיכון, אוניברסיטת תל אביב. 2. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת תל-אביב;	תואר ראשון B.A בכלכלה ומינהל קיבוצי, המרכז האקדמי רופין.
תאריך תחילת כהונה	29/12/2010	29/12/2010
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	מנכ"ל עינבלים פתרונות בע"מ, דח"צ - רבוע כחול נדל"ן בע"מ, חבר בהנהלת הקרן יק"א ישראל, יו"ר דך - אספרנא בע"מ, דירקטור - ניסוונד בע"מ, דירקטור - נכסי אפיקים בע"מ, דירקטור - אפימילק בע"מ, דירקטור - ב.ר.מ. בע"מ, יו"ר עמותת משעולים. יו"ר ועד מקומי מגל, יו"ר ועד הנהלה אגודת מתיישבי מגל בע"מ. חבר הנהלה מורחבת של אמבר בע"מ, חבר בוועדת שכר ציבורית של גרנות בע"מ.	יועץ לבעלים ולמנכ"ל - חברה העוסקת בייצור שיווק אריזות לתעשיות המזון והכימיה, יו"ר לוג מוצרים פלסטיים בע"מ, חבר הנהלה בכיר וחבר במוסדות השותפות העיקריים - תמה תעשיית פלסטיק (CFO) ("תמה"), דירקטור בחברות הבאות: מאטיס - חב' אחזקות הולנדית בבעלות תמה, תמה קנדה, תמה פולין, איפאק הונגריה, תמה ברזיל, תמה USA בקבוצת תמה, מפעלי עמק יזרעאל, דח"צ באלכס מדיקל בע"מ, דח"צ בלינרו לייט בע"מ.
תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	ב.ר.מ. - ביצי רביה מענית (אגש"ח) בע"מ; קרן יקא בישראל; עמותת משעולים (יו"ר).	תמה תעשיית פלסטיק בע"מ - דירקטור לניהול כספים קבוצת תמה (CFO), דירקטור בחברות-בת: תמה קנדה, תמה ארה"ב, תמה פולין, תמה ברזיל, איפאק הונגריה ומאטיס - חברת אחזקות הולנדית בבעלות תמה; חברה בת באוסטרליה, חברה בת בוויאטנם, אלכס מדיקל בע"מ.
בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	כן	לא

15. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד

שם	תחילת כהונה	מס' ת.ז.	תפקיד	שנת לידה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	תפקיד בחברת-בת, חברה קשורה או בב על עניין	בן משפחה של נושא / משרה / בעל עניין
אייל טריבר	09/2015	059308205	מנכ"ל ואחראי ניהול סיכוני שוק*	1965	תואר ראשון BSc בהנדסה חקלאית, האוניברסיטה העברית	מנכ"ל החברה. סמנכ"ל שיווק בחברה (משנת 2008);	יו"ר הדירקטוריון בחברות-הבת MTFR, MTAU ו-MTUS	לא
שי פרץ	11/2013	024185365	סמנכ"ל פיתוח עסקי	1969	תואר ראשון B.A בכלכלה חקלאית, האוניברסיטה העברית	מנכ"ל דור קפיטל מנג'מנט בע"מ.	-	לא
יאיר הדרי	07/2013	024585283	סמנכ"ל פיתוח	1971	תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת תל-חי.	ראש צוות הנדסת תוכנה וחומרה בחברה.	-	לא
רוזיו לורנס	07/2013	דרכון ארה"ב 098085871	מנכ"ל חברת-בת	1957	תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת טמפל, פילדלפיה.	סמנכ"ל מכירות ושיווק, חברת-הבת MTUS	מנכ"ל חברת-הבת MTUS	לא
וינסנט קוורה	01/2009	דרכון צרפתי 08AX563904	מנכ"ל חברת-בת	1968	Engineering BSc MBA school	מנכ"ל חברת-הבת MTFR	מנכ"ל חברת-הבת MTFR	לא
דניאל יוסף קוואזינסקי	1/2011	דרכון אוסטרלי L4146910	מנכ"ל חברת-בת	1973	תואר ראשון בעסקים ובהנדסה	מנכ"ל חברת-הבת MTAU	מנכ"ל חברת-הבת MTAU	לא
כריס פאפארגיו	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
מני מימון	05/2010	025249012	סמנכ"ל כספים ואחראי ניהול סיכוני שוק *	1973	רואה חשבון-בעל רשיון בראיית חשבון	סמנכ"ל כספים בחברה.	דירקטור בחברות-הבת MTFR, MTAU ו-MTUS	לא
ענת מלצר	02/2007	038655163	סמנכ"לית משאבי אנוש	1976	תואר ראשון B.A בשירותי אנוש ואומנות	סמנכ"לית משאבי אנוש בחברה.	-	לא
אסף לוסיטיג	05/2006	028778355	סמנכ"ל מערכות מידע	1971	תואר ראשון B.A במינהל עסקים, אוניברסיטת דרבי.	סמנכ"ל מערכות מידע בחברה.	-	לא
מירב קבני	05/2010	035952282	חשבת קבוצה	1979	תואר ראשון B.A בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה, רואת חשבון. תואר שני MBA במינהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל.	חשבת החברה.	-	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
שרון גולדנברג	09/2015	025191818	סמנכ"ל שיווק ומכירות	1973	תואר ראשון BSc בהנדסת אווירונאוטיקה, הטכניון. תואר שני MBA במינהל עסקים, הטכניון	סמנכ"ל בכיר לשיווק מכירות, סמנכ"ל ומנהל כללי של יחידה עסקית אורבית מערכות תקשורת בע"מ.	דירקטור בחברות-הבת MTFR, MTAU ו-MTUS	לא
יניב תמר	01/2016	025567454	סמנכ"ל איכות	1973	תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת עמק יזרעאל. תואר שני MBA במינהל עסקים, מכללת נתניה	מנהל מוצרים במחלקת שיווק של החברה	-	לא
גיא ליפשיץ	01/2017	029280559	סמנכ"ל שרשרת אספקה	1972	תואר ראשון B.A במינהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה	מנהל פרויקט הקמת אתר דלתון בחברה, מנהל שיווק ומכירות ישראל בחברה	-	לא

* כמשמעו בתוספת השנייה לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

16. תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים

לחברה ארבעה 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 ₪.

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 29(א) - המלצות והחלטות הדירקטורים

מובאות להלן החלטות דירקטוריון החברה שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית:

1. ביום 30 במרץ 2017, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 12 מיליון ₪ ובסך של 0.1168860 למניה, אשר שולם ביום 23 באפריל 2017.
2. ביום 30 במרץ 2017 החליט דירקטוריון החברה, בהתאם לתנאי מענק השקעה שקיבלה החברה ממרכז ההשקעות בגין הקמת אתר הייצור בדלתון, לחלק 4,999,742 מניות הטבה (המהוות 4.87% מההון המונפק והנפרע של החברה) לצורך היוון חלק מכספי מענק ההשקעה.
3. ביום 23 באוגוסט 2017 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 37 מיליון ₪ ובסך של 0.3436623 למניה, אשר שולם ביום 18 בספטמבר 2017.

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

מובאות להלן החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

ביום 26 בינואר 2017 (אסמכתא מס' 010458-01-2017 מיום 29 בינואר 2017), אימצה האסיפה הכללית את ההחלטה הבאה:
אישור חידוש הסכם אספקת שירותי כח אדם עם קיבוץ יזרעאל.

לאחר תאריך המאזן, ביום 20 במרץ 2018 (אסמכתא מס' 027334-01-2018 מיום 21 במרץ 2018), אימצה האסיפה הכללית את ההחלטות הבאות:

1. אישור חידוש מדיניות התגמול של החברה;
2. אישור הענקת אופציות למנכ"ל החברה;
3. תיקון תקנון החברה;

לאחר תאריך המאזן, ביום 28 במרץ 2018, הביאה החברה לאישור האסיפה הכללית את הארכת הסכם הניהול, לתקופה נוספת בת 3 שנים. האסיפה דחתה את אישור העסקה והחברה בוחנת את משמעות ההחלטה.

20. תקנה 29 א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות

פטור ושיפוי

ראו סעיף 8(2)(א) לעיל.

ביטוח

ראו סעיף 8(2)(ב) לעיל.

28/03/2018

תאריך אישור הדוח

יונתן בשיא,

יו"ר הדירקטוריון

אייל טריבר,

מנכ"ל

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. אייל טריבר, מנכ"ל;
 2. שאר חברי ההנהלה:
- מני מימון, סמנכ"ל כספים;
- אסף לוסטיג, סמנכ"ל מערכות מידע;
- מירב קבני, חשבת.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו 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 שתוכננו 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 וזיהוי התהליכים בתאגיד ובחברות המאוחדות אשר התאגיד רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי.
- התהליכים שנקבעו כמהותיים מאוד בתאגיד ובכל החברות המאוחדות הינם: תהליכי המכירות ותהליכי ניהול ותימחור מלאי, לרבות כניסה ויציאת מלאי.
- בחינת בקורות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקורות בתהליכים המפורטים לעיל.
- מיפוי ובחינה של הבקורות הפנימיות על תהליכי עריכת וסגירת הדוחות הכספיים בתאגיד ובכל החברות המאוחדות.
- מיפוי ובחינה של בקורות ברמת הארגון.
- מיפוי ובחינה של בקורות כלליות במערכות המידע בארגון.

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, 2017 הינה אפקטיבית.

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ד)(1):

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, אייל טריבר, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של מיטרוניקס בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2017 (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 בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות 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 בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות 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 לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

28 במרץ, 2018

אייל טריבר, מנכ"ל

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ב)(ד)(2):

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, מני מימון, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של מיטרוניקס בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2017 (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 והנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

28 במרץ, 2018

מני מימון, סמנכ"ל כספים