

# מיטרוניקס בע"מ

## דו"ח תקופתי לשנת 2016



maytronics | *Exceptional Experience*



## **דוחות תקופתיים לשנת 2016**

### **תוכן העניינים**

- חלק א' - תיאור עסקי התאגיד
- חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- חלק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2016
- 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 .....	3
1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו .....	3
1.2 תחומי פעילות .....	4
1.3 חלוקת דיבידנדים .....	5
1.4 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד .....	5
1.5 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד .....	5
פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות .....	8
2.1 תחום מנקי הבריכות הפרטיות .....	8
2.2 תחום מנקי הבריכות הציבוריות .....	17
2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות .....	24
פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו .....	31
3.1 לקוחות .....	31
3.2 שיווק והפצה .....	34
3.3 עונתיות .....	35
3.4 כושר ייצור .....	36
3.5 רכוש קבוע ומתקנים .....	37
3.6 מחקר ופיתוח .....	38
3.7 נכסים לא מוחשיים .....	38
3.8 הון אנושי .....	41
3.9 חומרי גלם וספקים .....	44
3.10 הון חוזר .....	45
3.11 השקעות .....	47
3.12 מימון .....	47
3.13 מיסוי .....	47
3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד .....	47
3.15 הסכמים מהותיים .....	48
3.16 הליכים משפטיים .....	50
3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית .....	50
3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה .....	50
3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים .....	51
3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים .....	51
3.21 דיון בגורמי סיכון .....	51

## פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

### 1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

מיטרוניקס בע"מ (להלן: "החברה") נתאגדה כחברה בע"מ בחודש דצמבר 1990, על-ידי קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ") ועל-ידי תעשיות יזרעאל - שותפות מוגבלת בשליטת הקיבוץ. פעילותה של החברה מתרכזת בפיתוח, ייצור, 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 ובעלת נתח השוק הגדול בתחום זה. את מכירותיה מבצעת החברה באמצעות מפצים בכל מדינה. במספר מדינות אסטרטגיות, לחברה יש חברות-בת העוסקות בשיווק, הפצה, שירות ומכירות 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-68% 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. אולם, הטיה זו הולכת ומתמתנת 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 (מפצים ברובם) באירופה וארה"ב מצטיידים במרבית המוצרים החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יוני.

הפעילות המבוצעת כיום בחברה, מקורה בפעילות שבוצעה קודם לכן במסגרת תאגידים 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 להמשך 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 ייצור חדש, הגדלת המלאי, יכולת פיננסית ונזילות כספית (למימון מלאים), 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 (לפרטים נוספים, ראו סעיפים 3.5.2 ו-3.8.9 להלן).

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

(1) חברה-בת בארצות הברית<sup>1</sup> בשם: Maytronics U.S. INC. (להלן: "MTUS"), הפועלת 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).

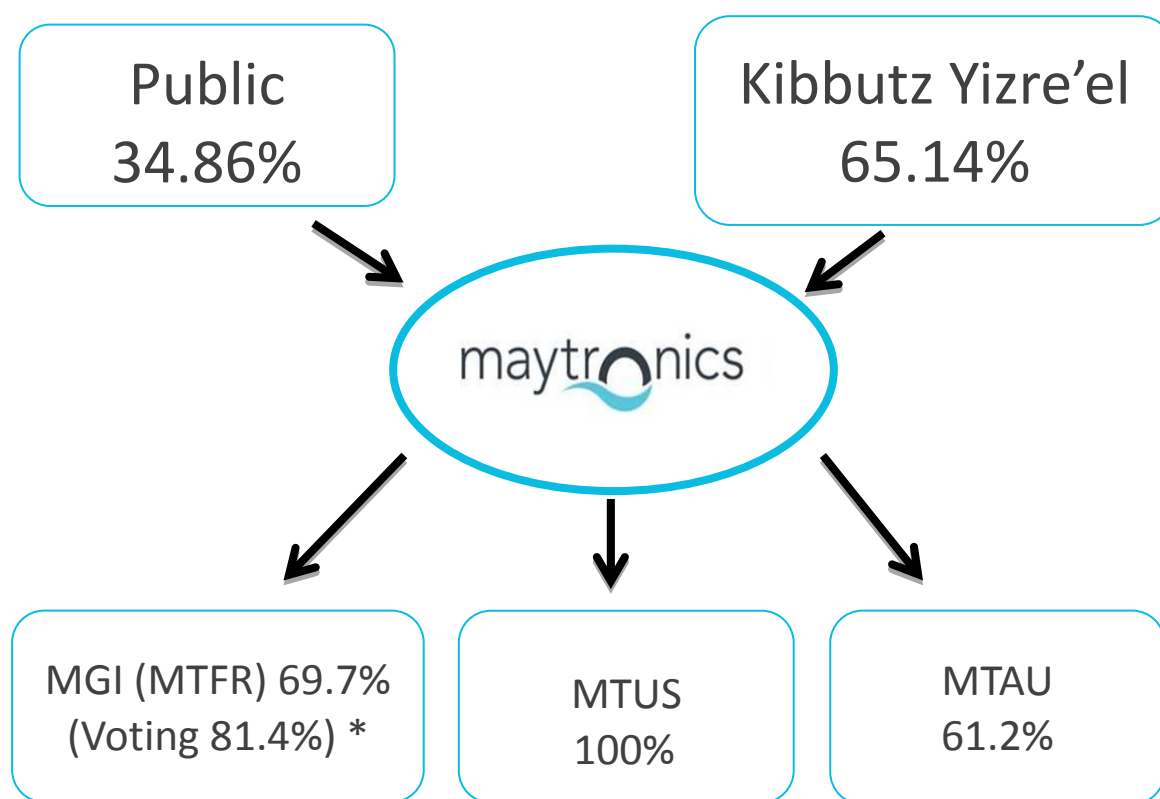
(2) חברה-בת בצרפת בשם: MG International S.A, ובשמה המסחרי: מיטרוניקס צרפת (Maytronics France) (להלן: "MTFR"). חברת-הבת MTFR נסחרת בבורסת Alternext בצרפת ועוסקת בשיווק, בהפצה ובשירות לאזעקות לבריכות פרטיות ולרובוטים לניקוי בריכות פרטיות

<sup>1</sup> חברה שהתאגדה במדינת דלאוור.

וציבוריות; בפיתוח, ייצור, שיווק ושירות לכיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות; ובפיתוח, ייצור, שיווק ותמיכה במערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות ציבוריות. בדומה ל-MTUS, גם MTFR מקרבת את החברה לשוק הבריכות בצרפת, תוך שליטה באופן השיווק, ההפצה והשירות 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: "מיטרוניקס אוסטרליה" או "MTAU"). חברת-הבת 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, ורובוטים 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 2016:



\* 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-81.4% אחוזים מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

## 1.2 תחומי פעילות

ליום 31 בדצמבר, 2016 עוסקת החברה בשלושה תחומי פעילות עיקריים, המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

(1) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות** - פיתוח, ייצור 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, ייצור 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 MTRF 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 MTRF; ותת-תחום מוצרים נלווים הכולל מוצרים אשר החברה מפיצה דרך חברות-הבת שלה, ומחקר ופיתוח של מערכות לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה באמצעות טכנולוגיות חדשות.

### 1.3 חלוקת דיבידנדים

#### 1.3.1 חלוקת דיבידנד

בשנת הדוח ובשנה הקודמת חילקה החברה דיבידנדים כדלקמן:

תאריך החלוקה	סוג חלוקה	סכום למניה (₪)	סך כולל (₪)
8 ביולי, 2015	במזומן	0.1461076	15 מיליון
30 בדצמבר, 2015	במזומן	0.4383227	45 מיליון
19 בספטמבר, 2016	במזומן	0.3409176	35 מיליון

#### 1.3.2 יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח: 185,685 אש"ח.

### 1.4 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

#### 1.4.1 נתונים כספיים מעודכנים על מגזרי פעילות

ראו באור 26 לדוחות הכספיים וכן, סעיף 4 בדוח הדירקטוריון להסברים לגבי תוצאות הפעולות.

#### 1.4.2 הסברים לגבי התפתחויות שחלו בנתונים דלעיל

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

- תחום מנקי בריכות פרטיות הינו המגזר העיקרי כאשר מכירות למגזר זה מהוות בין השנים 2014-2016 כ-78% מסך המכירות. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2014-2016 הינו כ-42%.
  - בתקופה של השנים 2014-2016 מהווה מגזר מנקי בריכות ציבוריות כ-11% מכלל תמחיל מכירות החברה. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2014-2016 הינו כ-56%.
  - תחום מוצרי בטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות מהווה בשנים 2014-2016 כ-11% מסך המכירות ושיעור הרווח הגולמי במגזר זה בשנים 2014-2016 הינו כ-33%.
- ראו באור 26 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.

### 1.5 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 פועלים בטכנולוגיות המשתלבות ותורמות 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.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי מגמות עתידיות "ירוקות" - 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 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 הארה"ב והדולר האוסטרלי. עיקר חשיפת המט"ח של החברה נובע מתיסוף של השקל אל מול האירו והדולר האוסטרלי. תנודות בשערי החליפין צפויות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה.

האירו שהיווה כ-47% מהמכירות בשנת 2016 נחלש במוצע בשיעור של כ-0.6% אל מול השקל. הדולר האמריקאי שהיווה כ-39% ממכירות החברה בשנת 2016 נחלש במוצע בשיעור אפקטיבי (בהתחשב בעונתיות) של כ-1% אל מול השקל ואילו הדולר האוסטרלי שהיווה כ-12% ממכירות החברה נחלש במוצע (בהתחשב בעונתיות) בשיעור אפקטיבי של כ-0.2% אל מול השקל. השפעת השינויים בשערי החליפין של המטבעות על המכירות ועל הרווח הגולמי בשנת 2016 מסתכמת בקיטון של כ-2.9 מיליון ₪ ושל כ-0.7 מיליון ₪ 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 לתקופת הדוח, נהגה החברה לבצע הגנה על חשיפה תזרימית בלבד ולא ביצעה עסקאות הגנה "מאזניות" במט"ח, דבר שמשמעותו האפשרית הייתה השפעה של שינויים בשערי החליפין על תוצאותיה הכספיות של החברה. במהלך תקופת הדוח, החליט דירקטוריון החברה על יישום צעדים לצמצום חשיפת המט"ח המאזנית האמורה 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 27.

#### **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. אי-לכך, 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 בתקופת הדוח הקמתו של אתר ייצור חדש בגן התעשייה דלתון שבגליל העליון אשר יאפשר לחברה להגיב במהירות לעלויות בביקוש למוצריה (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 וניקוין 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 באם 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.

### **שינויים בגולציה:**

ככלל, ישנה התעניינות בתעשיית הבריכות בכל העולם בנושא שינויים רגולטורים בתחום של חסכון בחשמל ומים המתקיימים כבר 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 ומים, 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 התקדמות הליכי החקיקה האמורים, והערכות החברה לגבי השפעת חקיקה חדשה זו על עסקי החברה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר התקנת החקיקה האמורה 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 אינם נמכרים לבוני בתים, אלא לבעלי בריכות קיימות (שלא היה להם מכשיר ניקוי רובוטי 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. כך למשל, המצב הכלכלי בברזיל מעכב את התפתחות החברה בטריטוריה זו.



## **פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות**

### **2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות**

#### **2.1.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הפרטיות**

##### **א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו**

שוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, מהווה חלק ממגוון המוצרים המשלימים לבריכות שחייה פרטיות (הכולל בין היתר: משאבות, פילטרים, מנקים, מחממי מים, בקרים, מערכות חיטוי, ציוד בטיחות, תאורות, 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. 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 הרובוט בשמירה על בריכה צלולה ובריאה וזאת עקב יכולתו הבלעדית לסרוק באופן שיטתי את כל שטח הבריכה (כולל קירות וקו מים), להבריש את משטח החיפוי שלה ובתוך כך להסיר מושבות חיידקים המוגנות מהכלור על-ידי שכבת Bio-film. כמו-כן, הרובוט מונע התפתחות של אצות ובכך מאפשר שימוש מופחת בכימיקלים לצורך חיטוי הבריכה. הרובוט 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 לרובוט על-פני כל שיטות הניקוי האחרות הוא חסכון במים ובחשמל. בתפעול רגיל של בריכה, ניקוי באמצעות רובוט יחסוך כמויות ניכרות של מים בכל שנה על-ידי הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריכה (במקרים של מסנני חול). בנוסף, הרובוט צורך זרם של 24 וולט ועלות החשמל בהפעלה אחת שלו מגיעה לכ-15 סנט בלבד. השיקולים המובילים את מירב הלקוחות לרכישת מנקי הבריכות הפרטיות 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, קלות השימוש 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 וברווחיותו**

ככלל, שוק הרובוטים 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 23 מיליון, מהן רק כ-4 מיליון מנוקות על-ידי רובוטים לניקוי בריכות. יחד עם זאת, התחרות הגוברת יוצרת מגמה של הורדת מחירים המצמצמת בהדרגה את רווחיות המוצר. במהלך השנים האחרונות שוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, בדומה למוצרים אוטומטים 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 ובחסכון בזמן ובטרדה) על-פני מוצרי ניקוי בריכה אחרים. כמו-כן, ניכרת מגמה של מעבר צרכנים ממנקה זול אותו רכשו תחילה (מסוג suction) למנקה יקר יותר ואוטומטי, המשפר משמעותית את איכות ניקיון הבריכה ובריאותה. בחמש השנים האחרונות גדל גם פלח הצרכנים שרכש בעבר רובוט, ולאחר תקופה של כ-7 שנים 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 שמציגה החברה ומתחריה בשוק, כמפורט בסעיף ה' להלן.

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

בחצי הכדור הדרומי, בו כמות הבריכות הפרטיות המוטמנות בקרקע מוערכת בכ-5 מיליון, מתעורר בחמש השנים האחרונות הביקוש למנקים אלקטרוניים. שוק זה, שמרבית בריכותיו עדיין מנוקות באופן ידני או על-ידי מנקי suction, מגלה את יתרונות הרובוט, דבר המעלה את קצב מכירות הרובוטים מעבר לצמיחה הממוצעת בענף. מגמה זו, מעבר להזדמנות הצמיחה שפתוחה בפני החברה בכלל, בהיותה ממוקדת בחודשים בהם רמת מכירות החברה לשווקי חצי הכדור הצפוני נמוכות, עוזרת גם בצמצום התנודתיות של מכירות החברה (לעניין זה, ראו סעיף 3.3 להלן) ותורמת לפריסה אחידה יותר של תפעול החברה על-פני השנה.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, בדבר השינויים בשוק המנקים הרובוטים בחצי הכדור הדרומי והשפעתו 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, הערכת החברה לגבי יכולתה להמשיך ולנצל שינוי זה בכלל ובפרט לגבי יכולתה להמשיך ולשווק לשוק זה מוצרים מתאימים, כפי שהערכות אלו נעשו לתאריך דוח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר המשך התפתחות שוק זה ובדבר עוצמתה, 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 הבריכות הפרטיות 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 ומערך הפצה ושיווק גלובלי, מבדלים את החברה ממתחריה. אחד האלמנטים החשובים שיישמה החברה בכל קווי מוצריה החדשים הינו טכנולוגיית ה-DIY. טכנולוגיה זו מאפשרת לדילר (בונה הבריכה, חברות שירות או בעל חנות) לאבחן ולתקן את הרובוט בתוך דקות ולהחזירו לבעליו באותו היום. יתרון זה לא זכה עדיין לתשובה מצד המתחרים ונותן ערך מוסף רב לכל שרשרת ההפצה (לפרטים נוספים על ייחודיות מוצרי החברה, ראו סעיפים 2.1.2 ו-2.1.6 להלן; לנאמנות לקוחות החברה, ראו סעיף 3.1.3 להלן).

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 הייחודיים, 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 1.5 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 2.1.6 להלן. יציבות זו נובעת, בין היתר, מהקושי בחדירת יצרנים חדשים, בשל העובדה שדרושים מומחיות וידע ספציפיים מאד בפיתוח מוצר מעין זה וכן לנוכח העונתיות ואי-רציפות המכירות לאורך השנה, המקשים על יצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום ולנצל את יתרונם היחסי, המתבטא בייצור המוני של סדרות אחידות. לחסמים אלה מתווספת המגמה של התרחבות הביקוש למיתוג פרטי על-ידי שחקנים גדולים בשוק, אותו החברה ערוכה היטב לספק. מגמה זו מצמצמת אף היא את אטרקטיביות שוק המנקים האלקטרוניים בעיני יצרנים מהמזרח הרחוק. עם זאת, כמפורט בסעיף 2.1.6 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, צמצום עלויות המוצרים ובמישור השיווקי.

בנוסף לעיל, המפיצים 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 אחרים 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: מפיצי/יצרני ציוד בריכות, או מייצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום ייצור המנקים האלקטרוניים, במישרין או באמצעות רכישה ומיזוג של יצרנים קיימים בתחום, כפי שהדבר קרה בפועל (ראו סעיף 2.1.6 ו' 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.

## **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 מהווים את החלק העיקרי (בכמות יחידות) בשוק מנקי הבריכות הפרטיות, בשל מחירם הנמוך יחסית למנקי הבריכה הרובוטים. 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 הרובוטים. תופעה זו מוסברת הן בשל יעילותם של הרובוטים, העלות 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 וחשמל 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 וחידודים ועל-ידי כך ניתן להשתמש בפחות כלור ולשמור על בריכה צלולה ובריאה, וכל זאת בצריכת חשמל מזערית שעלותה כ-15 סנט 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 בשנה.

#### ח. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הפרטיות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם חמישה יצרנים עיקריים המייצרים רובוטים לניקוי בריכות פרטיות. בנוסף - קיימים מספר יצרנים קטנים הפועלים בשווקים מקומיים. לפרטים נוספים על מתחרי החברה, ראו סעיף 2.1.6 להלן. ניתן להבדיל בין היצרנים השונים על-פי מבנה הבעלות / היצע המוצרים לשוק הבריכות:

**קבוצה 1:** בעלי מגוון רחב של מוצרי בריכה, קרי, יצרני ציוד לבריכות שבבעלותם גם ייצור רובוטים. בקבוצה זו נמנות החברות Fluidra ו-Hayward - שתיהן רכשו חברות לייצור רובוטים.

**קבוצה 2:** יצרני מספר מוצרים והפצתם הן עצמאית והן דרך מפיצים: מיטרוניקס, Smartpool ו-Zodiac.

**קבוצה 3:** יצרנים קטנים של רובוטים בלבד והפצתם רק דרך מפיצים.

לחברה קיימת גם תחרות עקיפה מול חברות המייצרות מכשירי ניקוי זולים יותר לבריכות שחייה, המונעים על-ידי לחץ מים או מנקים אלקטרוניים הנוסעים על גלגלים והמיועדים לבריכות זולות בעלות תצורה בסיסית ביותר, והנמכרים במחיר נמוך יותר מהרובוטים של החברה (לגבי תחליפי מנקי בריכות פרטיות, ראו לעיל בסעיף ז').

בשנים האחרונות מתמשכת מגמת המיזוגים והרכישות בענף בכלל, ובתחום הרובוטים בפרט. דוגמאות לכך הינן Fluidra שרכשה ב-2011 את Aquaproductions / Aquatron וב-2015 רכשה את Waterlinx - מפיץ דומיננטי בדרום-אפריקה, וב-2013 רכשה את וייקו - יצרן בברזיל; Zodiac נרכשה בשנת הדוח על-ידי Rhone ומאגדת בתוכה גם את Polaris ו-Jandy; חברת לזליס (Leslie's) האמריקאית - לקוחה של החברה, המחזיקה ברשת של כ-900 חנויות ציוד לבריכה ברחבי ארה"ב, נמכרה בתחילת 2017 לקרן השקעות L Catterton יחד עם מספר קרנות נוספות שהשקיעו בחברה. לזליס רכשה בשנים האחרונות מספר רשתות קטנות בארה"ב כולל חברות למכירה אינטרנטית.

בנוסף לחמשת יצרני הרובוטים המובילים, 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 ביותר בשוק והינו שם נרדף לאיכות, אמינות, חדשנות ושירות; 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, המתאימה עצמה אוטומטית לבריכה הספציפית בה פועל המכשיר. שיטת הניקוי הבסיסית הינה זיהוי קירות הבריכה והתאמת פרמטרים אופטימליים של סריקה המותאמים למידותיה (אורכה ורוחבה). 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 שאינם יורדים ללא הברשה); שאיבת לכלוך תוך סינון מי הבריכה ברמה מיקרונית; וערבוב כימיקלים.

כל הרובוטים המיוצרים על-ידי החברה כוללים שלדת פלסטיק (מחומרים העמידים בלחות, כימיקלים, מליחות אופיינית למי בריכה, קרינת 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).

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 (להלן: "סוויבל"), שלט רחוק ואפליקציה אינטרנטית.

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

על-ידי בידול הרובוטים השונים ופיתוח פיצ'רים מתקדמים כמתואר לעיל, מיישמת החברה בפועל את החזון של "דולפין לכל בריכה" (A Dolphin for Every Pool), אשר מנחה את מאמצי הפיתוח, התפעול והשיווק של החברה, זה למעלה מעשור.

#### **ב. סוגי רובוטים לניקוי בריכות פרטיות**

לחברה ישנם עשרות דגמים שונים של רובוטים. ההבדלים בין הדגמים הינם בצורה חיצונית, רמת אבזור (פיצ'רים), תיפקוד, תוכנה, צבע ושם. תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווים כ-80% ממכירות החברה בשנת 2016.

#### **ג. מותגים פרטיים**

המוצרים האמורים נמכרים גם בעשרות רבות של מותגים פרטיים, המאופיינים בשמות ובצבעים ייחודיים. לעיתים מקבל מותג פרטי אבזור ו/או תוכנה שונים מהדגם המקורי, על-פי דרישות הלקוח. מרבית המותגים הפרטיים נמכרים עם המותגים "Dolphin" ומיטרוניקס 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 במדינות בהן הם פועלים. המפיצים אחראים למתן שירות ללקוחות שרכשו באמצעותם את מוצרי החברה (להרחבה, ראו סעיף 3.2.1 להלן). 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 (MTFR) 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 6% ל-8% לשנה. העליה המתמשכת מקורה בכמות הבריכות בעולם שעדיין אינן מצוידות ברובוטים ובהעלאת רמת המודעות ליתרונות הרובוט על-פני שיטות ניקוי אחרות בקרב צרכנים פוטנציאלים.

#### **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 יישום אגריסיבי 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 2017 תהיה בו צמיחה של כ-4%-5% לעומת שנת 2016 וצמיחה של בין 6% ל-8% במכירת רובוטים לניקוי בריכות פרטיות.

בהתאם לאמור לעיל ובהתחשב ביתרונות התחרותיים של מוצריה, צופה החברה גידול של לפחות 10% ב-2017, שיגיע, בין היתר, גם מהביקוש לקו המוצרים החדש שהחברה השיקה ב-2015, מהמשך צמיחה במכירות בארה"ב, מאחיזתה האיתנה של החברה 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 ובחצי הכדור הדרומי בפרט, 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; 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

2016		2015		2014		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
421,987	94.2%	352,915	94.8%	292,594	94.5%	רובוטים
25,752	5.8%	19,397	5.2%	17,046	5.5%	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.

- סדרת ה-E מאופיינת ברובוטים קלי משקל, קטנים יחסית ונוחים מאוד לשימוש, בעלי עיצוב אלגנטי המוצעים במחירים אטרקטיביים. סדרה זו תוכננה עבור שווקים חדשים ומתפתחים.
- סדרת ה-S מאופיינת בעיצוב חדשני, קלות משקל, ונוחות משתמש. הקו מצוייד במערכת סינון מתקדמת המאופיינת בקיבולת ורמת סינון גבוהה מאוד המאפשרת לצמצם את תדירות ניקוי המסנן על-ידי בעל הבריכה, דבר שתורם רבות לנוחות השימוש. בנוסף, קו ה-S מצוייד במערכות ותוכנות המשפרות מאוד את יכולות הניוד, סריקה, עבירות, טיפוס וניקוי קו המים של הרובוט.

במקביל להשקת סדרות ה-S וה-E השיקה החברה טכנולוגיית Bluetooth חדשה אשר תכליתה, ממשק משתמש חדש לבעלי הבריכות "MY DOLPHIN APP" המאפשר להפעיל את הרובוט באמצעות הטלפון החכם, לבחור תוכניות ניקוי והפעלה ולנייד את הרובוט.

### 2.1.5 צבר הזמנות

א. צבר ההזמנות של מנקי בריכות פרטיות ליום 31 בדצמבר, 2016 עמד על סך של 120,603 אש"ח, לעומת 119,241 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2015.

ב. התפלגות צבר ההזמנות באלפי ש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2016	צבר ההזמנות ליום 31.12.2015	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 16.3.2017
112,561	109,805	רבעון ראשון	25,943
8,042	9,009	רבעון שני	32,092
-	427	רבעון שלישי	1,146
-	-	רבעון רביעי	-
120,603	119,241	סך הכל	59,181

### 2.1.6 מאפייני התחרות

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).

א. להערכת החברה, נתח השוק שלה בשוק העולמי בשנת 2016 הינו כ-41% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות השחייה הפרטיות הטמונות בקרקע<sup>2</sup>.

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 לגרום מגמה של המשך ירידת מחירים בשנים הבאות. החברה מקווה כי ירידה זו תתמתן במידת מה וזאת בזכות מובילות טכנולוגית של מוצריה (כגון הקו החדש שהושק ב-2015), 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 והמרץ לחדשנות יואץ בעתיד.

ה. במהלך שנת 2014 העבירה Zodiac את קו יצור הרובוטים שלה מצרפת למלזיה מתוך שיקולי עלות.

ו. כמוסבר בסעיף 2.1.1 ז' לעיל, בשוק בו פועלת החברה, קיימים מוצרים קרובים (לא רובוטים), אשר במקרים ובתנאים מסוימים נחשבים כתחליפים למוצרי החברה.

ז. החברה מעריכה כי מוצרים אלו נמצאים היום מעבר לשיאם בהיבט אורך חיי הטכנולוגיה שלהם ומכירותיהם ממשיכות לרדת בשווקים. יתרונו 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.

#### ה. יצרנים עיקריים נוספים של רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם ארבעה מתחרים עיקריים למיטרונקס 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 מחברת Fluidra (Fluidra S.A) הספרדית - חברת האם של לקוח מהותי לשעבר של החברה, לאחר ש-Fluidra רכשה אותה ב-2011. חברת Fluidra מייצרת משווקת מגוון רחב של פתרונות לבריכת השחייה, טיפול במים והשקיה.

2. Zodiac Pool Solutions (להלן: "Zodiac") 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 נמצאת בבעלות קרן השקעות הנקראת RHONE, לאחר שזו רכשה בשנת הדוח את החברה מקרן השקעות אמריקאית הנקראת The Carlyle Group. Zodiac משווקת ומוכרת את מוצריה ישירות לדילרים בכל הטריטוריות. כאמור, במהלך שנת

<sup>2</sup> האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתונים המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.



2014 העתיקה Zodiac את ייצור הרובוטים שלה למלזיה ובשנים האחרונות מבצעת מהלכים במטרה להגדיל את נתח השוק שלה.

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

3. Hayward Industries, Inc (להלן: "Hayward") הינו אחד מיצרני-העל האמריקאיים בתחום הבריכות, אך בתחום הרובוטים לניקוי בריכות שחייה מחזיק במגוון המוצרים הקטן ביותר מבין מתחרות החברה. המותג המרכזי שלו - ה-Tiger Shark הינו העתק של ה-"Dolphin" דגם 2001 הישן של מיטרוניקס.

4. Smartpool - חברה זו הפיצה את הרובוטים של מיטרוניקס בארה"ב עד סוף שנת 2007. בתוך כך פיתחה מספר מודלים של רובוטים המיוצרים בסין. מוצריה של Smartpool נמכרים במחיר נמוך יחסית למוצרי החברה, בעיקר לרשתות ענק. Smartpool משווקת בעיקר בארה"ב ובאופן מצומצם יותר באירופה ובאוסטרליה. בנוסף לרובוטים, משווקת Smartpool כלורינוטורים המיוצרים אף הם בסין, אזעקות, ומערכות חימום סולאריות לבריכות. מיקום החברה בניו-ג'רזי, ארה"ב. קו הרובוטים של חברה זו נמצא במגמת היחלשות בתקופה האחרונה.

בנוסף למתחרים המוזכרים לעיל, ישנם עוד מספר יצרנים נוספים המחזיקים ביחד בכ- 4% 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 העולמי:

הערכת נתח השוק בתחום	חברה
41%	מיטרוניקס
25%	Zodiac
23%	Fluidra (Aqua Products + Aquatron)
5%	Hayward (Aquavac)
2%	Smartpool
4%	אחרים

#### ט. 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, 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. בשונה מכל המתחרים, מקדמת החברה אסטרטגיית הפצה ייחודית 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 מערך שירות ותמיכת לקוחות מתקדמים מבחינה טכנולוגית, לרבות מבחינת תשתית מיחשובית המקשה על החלטת מפיץ כלשהו לעבור ליצרן אחר. 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 Fluidra). בעקבות אירוע זה והיערכות נכונה של החברה אליו (הקמת חברות-הבת, חיזוק מפיצים וחיזוק המותג), בשנים 2013-2014 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.

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. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכת החברה את יתרונותיה התחרותיים, את יכולות מוצריה, קשריה עם מפיציה יכולות חברות-הבת שלה ואת יכולות מתחריה תסתבר להיות בלתי נכונה, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 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 לפלח 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-50%-40% מהבריכות מנוקות על-ידי רובוטים.

השנייה - זהו 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 מהירה יותר של מנקים רובוטיים גם לתת-תחום זה בין היתר, בגלל עלייה בעלות העבודה.

בבריכות ציבוריות ישנן שתי אלטרנטיבות ניקוי בלבד: רובוטים אלקטרוניים או ניקוי ידני. 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.

בברירות ציבוריות קיימים סטנדרטים וישנה ביקורת מתמדת של הרשויות על איכות המים וניקיון הבריכה. הקריטריונים הקפדניים מאלצים את מפעלי הברירות לנקות בתדירות יומית. בנוסף חלק גדול של הברירות 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 הברירות 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 הברירות 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 הברירות הפרטיות.

בדומה לתחום הברירות הפרטיות, ניתן לחלק גם את השוק הציבורי לשלוש קטגוריות המאופיינות בעיקר בגודל הבריכה: בריכות אולימפיות ופארקי מים; בריכות חצי-אולימפיות ובתי ספר; ובריכות של בתי-מלון ובתים משותפים. בהתאם לכך, מפותחים דגמי הרובוטים השונים באפיונים המתאימים לכל קטגוריה.

#### **ד. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הברירות והשינויים החלים בהם**

כמתואר להלן, נתח השוק של החברה בשוק הרובוטים לניקוי הברירות הציבוריות הוא כ-29%. כמוסבר לעיל, אמינות המכשיר, יכולת איסוף הכלוך והשירותים 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 לברירות פרטיות אינם מתמצאים בשוק הברירות 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, צוידו 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 הברירות הציבוריות לאפשר מענה לדרישה זו.

#### **ה. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום מנקי הברירות 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 הברירות האולימפיות והחצי-אולימפיות מחייבת רמת מוצר heavy duty שתוכנן היטב לעמוד בתנאי עבודה קשים ואינטנסיביים במיוחד.
- יכולת ארגונית להקים מערך תמיכה 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.

ערוצי המכירה המועדפים הינם אלו הנותנים שירות תדיר לתחום זה, ומסוגלים להתמודד עם הליך קבלת החלטות רכש, איטי בדרך-כלל, המבוסס על הליכי מכרז ציבורי מובנים, והתלוי בהחלטות של דרגי ניהול שונים.

#### 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 שיירכש רובוט לביצוע המשימה. להערכת החברה קיימת מגמה של גידול בשיעור הבריכות הציבוריות בכל הגדלים המנוקות על-ידי רובוטים.

#### ז. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי, קיימים בעולם ארבעה מתחרים עיקריים נוספים המייצרים רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות (כולם פועלים בשוק שנים רבות), עליהם נמנות: מרינר (Mariner) השוויצרית; Hexagone הצרפתית; חברת וודה (Weda) השוודית - בפלח העליון של שוק הבריכות הציבוריות; ו-Aqua Products בפלח הבינוני והנמוך שלו.

כאמור לעיל וכפי שיפורט בהמשך, למיטרוניקס 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 פיתול, 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 עד 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.

תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה כ-11% ממכירות החברה בשנים 2014-2016.

המידע המובא בסעיף זה לעיל, דהיינו, המידע לגבי תרומתו המתמדת של ה-WAVE לגידול בפלח המנקים לבריכות ציבוריות של 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 הבנת החברה את שוק המוצרים הרלוונטי, צרכיו הייחודיים ויכולתו של מכשיר זה לתת מענה לצרכים ייחודיים אלו בכלל וכפי שנלמדה בשנים שמאז השקתו בפרט.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתתרחש בתחום האטה בשל משברים כלכליים, קשיים בלתי צפויים במימוש מאמצי החברה לשיפור ערוצי ההפצה (כאמור לעיל ולהלן), בשל תקלות במוצר, מהלכים לא צפויים של מתחרים כגון הורדת מחירים, התווספות מתחרים חדשים וכן בשל גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

#### **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 אנאליזה 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 2.1.2 ה' לעיל). הרגישות לזמינות השירות ואף ליכולת לספק אותו על שפת הבריכה הינה משמעותית יותר בתחום זה מאשר בתחום המנקים לבריכות פרטיות. יש לציין שעקב הבלאי במכשירים אלו, מרכיב חלקי החילוף בסך המכירות הוא בעל משקל גבוה יותר מזה שברובוטים לבריכות פרטיות.

#### **ה. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע**

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

בשנת הדוח זכתה החברה במכרז ציבורי שמהותו אספקת רובוטים מסוג WAVE 200 לכל הבריכות הציבוריות של עיריית פריז בצרפת (כ-50 בריכות) לתקופה של ארבע שנים. במכרז זה התמודדה החברה מול כל מתחריה בתחום זה. הזכייה במכרז, מעבר לגידול בנתח השוק ובהכנסות - מהווה ניצחון יוקרתי מול מתחרי החברה בשוק בעל חשיבות אסטרטגית.

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

הכנסות מכל קבוצת מוצרים - מנקים לבריכות ציבוריות :

2016		2015		2014		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
48,751	86.1%	43,990	86.5%	41,487	86.1%	רובוטים
7,847	13.9%	6,865	13.5%	6,716	13.9%	חלקי חילוף

### 2.2.4 מוצרים חדשים

החברה השיקה בשנת הדוח שני רובוטים :

- רובוט המכונה WAVE 200 המיועד בעיקר לבריכות בגודל 25 מטר, המהוות את נתח השוק המרכזי בתחום הציבורי-מוניציפלי. לרובוט זה פיצ'רים בעלי ערך ללקוחות כגון תוכנת סריקה מתקדמת המאפשרת כיסוי אופטימלי של כל סוגי הבריכות, הברשה אקטיבית, משקל קל יחסית, הוצאה קלה מהמים, מערכת סינון מתקדמת (דו-שכבתית ונוחה לניקוי) עבירות יוצאת דופן וקלות תיקון. מאפיינים אלה מקנים יתרון משמעותי ללקוח בהיבט של עלות-תועלת.
- רובוט המכונה W20 המיועד לניקוי בריכות רדודות (בריכות ילדים) בעומק מינימלי של 22 ס"מ, המצויות במתחמים רבים של בריכות ציבוריות. מוצר זה הוא ייחודי בשוק.

### 2.2.5 צבר הזמנות

א. צבר ההזמנות של מנקי בריכות ציבוריות ליום 31 בדצמבר, 2016 עמד על-סך של 3,073 אש"ח, לעומת 9,668 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2015, דהיינו, ירידה של 68%. נכון ליום 16 למרץ, 2017 צבר ההזמנות עמד על-סך של 2,343 אש"ח לעומת 1,849 אש"ח דאשתקד, דהיינו, עלייה של כ-27%. 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.

### 2.2.6 התפלגות צבר ההזמנות למנקי בריכות ציבוריות באלפי יא:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2016	צבר ההזמנות ליום 31.12.2015	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 16.03.2017
3,073	8,903	רבעון ראשון	958
	730	רבעון שני	1,385
	35	רבעון שלישי	
	-	רבעון רביעי	
3,073	9,668	סך הכל	2,343

## 2.2.7 תחרות

א. להערכת החברה, חלקה בשוק העולמי בשנת 2016 עומד על כ-29% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות שחייה ציבוריות.<sup>3</sup>

ב. כמות יצרני הרובוטים בתחום זה יציבה מזה כעשר שנים, 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 ארבעה יצרנים עיקריים נוספים המייצרים רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות (כולם פועלים בשוק שנים רבות):

1. Aqua-Group - בבעלות חברת 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.

2. Mariner 3s AG (להלן: "Mariner") - 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, שם נמצאת רוב פעילותה. בשנת הדוח השיקה Mariner את רובוט ה-PROLINER. רובוט זה מתאים לבריכות בגודל שבין 25 ל-50 מטרים והינו יקר בצורה משמעותית מהרובוטים של החברה.

בשנת הדוח 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. Weda Poolcleaner AB (להלן: "Weda") - חברה שבדית אשר גם חלקה בשוק זה היה משמעותי, אם כי קטן מזה של מרינר, והיא בתהליך מתמשך של איבוד נתח שוק. גם הרובוטים מתוצרת Weda גדולים ומאסיביים יותר ממוצרי החברה, ובדרך-כלל גם יקרים יותר. עיקר מכירותיה הינן בצפון אירופה. ההערכה הרווחת בשוק הינה כי חברה זו תצא ממפת התחרות בשוק הבריכות במהלך השנים הקרובות.

5. בנוסף לחברות הנ"ל קיימות מספר חברות נוספות מקומיות כמו FANOR הספרדית ו-PIRAYA השוודית, אולם נתח השוק שלהן עדיין לא משמעותי.

<sup>3</sup> האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתונים המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

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
5%	Weda
4%	Hayward (Aquavac)
3%	אחרים

## 2.2.8 שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

בתחום מנקי הבריכות הציבוריות מתמודדת החברה עם התחרות על-ידי מיקוד בייצור מוצרים בעלי ייחודיות, הן מנקודת המבט של הלקוח והן מנקודות המבט של המפיצים וייצרנים מתחרים, המאפשר בידולה ממתחריה. כיום ממצבת החברה את מוצריה כבעלי עלות/תועלת גבוהים ללקוח.

### WAVE 300



### WAVE 200



### W20





## 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 לבריכות שחייה** המשווקים על-ידי חברות-הבת של החברה, כגון מדיית זכוכית אקטיבית לסינון וטיהור המים, חימום סולארי לבריכות ותאורת LED צבעונית לבריכה. כמו-כן, החברה משקיעה משאבים במחקר ופיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה בטכנולוגיות חדשניות. בשלב זה מדובר רק בהוצאות מחקר ופיתוח, ראו סעיף 2.3.1 ג' להלן.

#### (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 ב' להלן). ככאלו, הם נתונים לאסדרה שלטונית רבה והם היוו את מנוע הצמיחה של MTR 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 - הינן מערכות משולבות מערך מצלמות ומערכות מחשב, המותאמות לבריכה ספציפית ומסייעות בידי שירותי ההצלה בבריכה ציבורית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 ג' להלן). ככאלה, הן נמכרות ברובן לגופים מוניציפליים בתהליך מכירה ארוך המחייב צוות מכירה יעודי. החברה 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 ואסטרטגייה 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 בכ-70 בריכות שחייה. במידה והחברה תיזכה במכרזים אלו, מדובר בפרוייקטי התקנות ותחזוקה 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 - MTFR. 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 למוצג "Dolphin" של מיטרוניקס ומיכולת המכירה של מספר מוצרים, לרבות רובוטים, בחבילה אחת לאותו הלקוח.

לחברה מנוע ייחודי 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 פיתרון "ירוק".

ב-2015 רכשה חברת-הבת MTFR מכונה אוטומטית לחיתוך והדבקה של רכיבי הכיסוי. המכונה החלה לייצר בצרפת בינואר 2016. במהלך 2016 נתקלה החברה במספר תקלות לא צפויות בתפעול המכונה החדשה, דבר שפגע בקצב ייצור הכיסויים. נכון למועד כתיבת דוח זה, 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 2016 העבירה חברת הבת בצרפת את פעילות ייצור הכיסויים שלה לאתר חדש וגדול יותר בסמוך לאתר הייצור הקודם. החלטתה של מיטרוניקס להשקיע במיכון מתקדם ובאתר ייצור חדש משפר את מעמדה בשוק וממצב אותה כאחת החברות המובילות בתחום, המשקיעה וחותרת לשיפור מתמיד.

## (3) מוצרים נלווים לבריכות שחייה

המוצרים הנלווים הינם מוצרים לתחום בריכות השחייה אותם החברה אינה מייצרת אלא מפצה 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.
- כאמור בסעיף ג' להלן, החברה שוקדת על פיתוח מוצרים בעצמה בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה.

החברה בוחרת בדקדקנות את המוצרים 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, תוך תמיכה במוצרים הנלווים על-ידי כוח האדם הקיים וללא תוספת משאבים משמעותית.

### **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 2016 עומדת MTFR בדרישות ובתקנים בצרפת לגבי כל סוגי האזעקות והכיסויים שלה.

### **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). עלויות הפיתוח בתחום זה הסתכמו בשנת 2016 בכ-3.5 מיליון ₪. החברה מעריכה כי עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2017 על סך של כ- 6-9 מיליון ₪ (לא כולל רכישות ומיזוגים) תוך כדי 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 לכיסויי 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 ייצורו. בשל כך, יש לצפות שהצמיחה של מוצר זה תהיה בעיקר בצרפת.

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

- החברה רכשה מכונה חדשה אוטומטית לייצור כיסויי בריכה כמתואר לעיל, אשר משפרת את איכות הכיסויים, חוסכת בכוח-אדם, מוזילה עלויות ומרחיבה את כושר הייצור בתת תחום זה.
  - כאמור, החברה שוקדת בימים אלו על פיתוח טכנולוגיות 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, רכשה MTFR מכונה חדשה ליצור הכיסויים אשר מייעלת ומשפרת את איכות המוצר. בנוסף, מספר שיפורים הנדסיים במוצר מביאים ערך מוסף ללקוח. שיפורים אלו (ושיפורים נוספים אחרים) תרמו לגידול בנתח השוק של MTFR והפיכתה לאחת מחמש יצרני הכיסויים המובילים בצרפת.

בשאר המוצרים הנלווים, גורם ההצלחה המרכזי הינו בידולס 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 ורווח גבוהים בצד סיכון מועט לתחרות מיידית, ואשר יקנו לחברה יתרון תחרותי.

החברה שוקדת כאמור על פיתוח מוצרים טכנולוגיים חדשניים וייחודיים בתחום הבקרה והטיפול במי הבריכה. מחקרי השוק שהחברה עורכת יחד עם ניתוח מגמות וצרכים עתידיים בשוק תומכים בכדאיות פיתוח המוצר.

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 משינויי 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 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 MTR, 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 ייחודיים 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 שמתחרות 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, מה שבפועל גורם לריבוי מתחרים בטרטוריות בהן הביקוש גבוה. לעומת זאת, הנפח הגדול של המוצר וכן היותו מותאם ספציפית לכל בריכה, מהווים חסמים ליצורו במדינות כמו סין, למשל, ושיווקו באירופה.

#### **ה. תחליפים למוצרים בתחום ושינויים החלים בהם**

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

לעניין גילוי טובעים - החלופות בבריכות ציבוריות הינן תוספת מצילים שעלותם (עלות ההשקעה) עשויה להיות נמוכה יותר, אך בוודאי שגם יעילותם פחותה. בנוסף, ישנן טכנולוגיות המבוססות על אביזרים דמויי שעון אותם עונדים המתרחצים והמתרעעים במקרים בהם השוחה יורד לעומק נתון ושווה שם פרק זמן מסוים. מערכות אלה אמינות למדי. חסרון נפוץ בכך שהן אפקטיביות רק למי שעונד שעון זה. טכנולוגיה זו הושקה לשוק בשנים האחרונות, אך בפועל אינה תופסת תאוצה.

#### **ט. מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו**

בעוד שבתחום האזעקות קיימים מתחרים בודדים, כמו גם בתחום איתור טובעים בבריכות ציבוריות, הרי שבתחום הכיסויים ישנם מתחרים רבים. תחום הכיסויים מאופיין בשחקנים רבים יחסית בצרפת, הגורמים לשחיקה ברווחיות המוצר. בצרפת

התחרות נשענת על קירבה פיזית לשוק יחד עם איכות ושירות. החברה סימנה לעצמה למטרה להתקדם על בסיס איכות הייצור (בעזרת מכונת הייצור האוטומטית), חדשנות ושירות מצוין, והיא מצליחה להגדיל את נתח השוק שלה באופן עקבי בשנים האחרונות.

לעניין סעיף ח' ו-ט' לעיל, שוק המוצרים הנלווים (המוצרים שאינם מיוצרים או מפותחים על-ידי החברה ומשווקים על-ידי חברות-הבת) הינו שוק הטרונגי, המורכב ממגוון מוצרים נלווים בעלי אפיון 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. מאפיינים כלליים של מוצרי החברה

מוצרי הבטיחות לבריכות שחייה פרטיות וציבוריות (אזעקות ומערכות אחרות לגילוי ולמניעת טביעה, וכיסויי בריכה), המצויים מעל ומתחת לפני המים, מאפשרים גילוי מהיר ו/או מניעה של אירועים העלולים להביא לטביעה.

המוצרים הנלווים לבריכות השחייה הינם מוצרים משלימים שונים לשימוש בבריכות שחייה פרטיות/ציבוריות, כגון מערכת סולארית לחימום המים, תערובת זכוכית לסינון איכותי של המים, ותאורת LED תת-מימית לדקורציה.

המוצרים הנלווים ומוצרי הבטיחות לבריכות, כמתואר להלן, משלימים את מוצרי החברה, ומאפשרים לה הצעת חבילה של מוצרים העונים באופן רחב יותר על מגוון צורכיהם של לקוחות החברה.

### ב. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות שחייה פרטיות לסוגיהן

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

### ג. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות שחייה ציבוריות לסוגיהן

מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות: מערכות אלו, הנמכרות תחת המותג Poseidon (להלן: "Poseidon") מפותחות ומיוצרות על-ידי MTFR. ה-Poseidon משלב מערכות מחשב הכוללות תוכנה מתקדמת לניתוח תמונה, עם מערכת מצלמות משוכללת, מעל ומתחת לפני המים, הממוקמות בנקודות בבריכה, באופן המקיף ויוצר חפיפה בכיסוי כל נפח מי הבריכה. המערכת מאפשרת לזהות אדם ששקע לתחתית הבריכה, אשר לא נמצא במגמת תנועה למשך למעלה מ-10 שניות, להפעיל התרעה ולכוון את המציל אל מיקום הטובע. המוצר הינו יחודי ומוביל בשוק. התקנות מסחריות שלו החלו בשנת 2002 והוא מותקן כיום בכ-260 בריכות ברחבי העולם. המערכת זיהתה עד כה עשרות אירועים של טביעה בהם ניצלו חיי אדם / אותר אדם שטבע, תודות להתרעה שהופעלה באזור הבריכה.

### ד. מאפייני כיסויים לבריכות שחייה

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

## ה. 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 הינה ייחודית ובעלת כושר סינון גבוה בהרבה מכל מדיית זכוכית אחרת בשוק. כמו-כן, טכנולוגיית ייצור הגרגרים מוגנת פטנט.
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.
3. תאורת LED לבריכות שחייה: מוצר זה מופץ על-ידי החברה האוסטרלית ואין לו יתרונות מובהקים על-פני המתחרים.

### ו. שווקי המוצרים (שווקים עיקריים)

האזעקות לבריכות שחייה פרטיות נמכרות בעיקר בצרפת, שם קיימת חקיקה לבטיחות בריכות פרטיות. מערכות לגילוי טביעה נמכרות בעיקר באירופה ובארה"ב. כיסויי בריכה נמכרים בצרפת ובישראל. המוצרים הנלווים משווקים באוסטרליה ובארה"ב - מדינות בהן יש לחברה חברות-בת.

### ז. 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 בכ-70 בריכות שחייה. במידה והחברה תזכה במכרזים אלו, מדובר בפרוייקט התקנות ותחזוקה שייפרסו 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 MTR 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, 2016 עמד על סך של 13,628 אש"ח בגין מכירות שנת 2017, לעומת סך של 17,335 אש"ח בגין מכירות שנת 2016. ירידה של 21% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. ההזמנות המתקבלות הינן לעונת הפעילות ומתקבלות בזמן אמיתי. עיקר הירידה מוסבר מתיזמון הזמנות למוצר ה-

Poseidon, להערכת החברה גם בשל מערכות בחירות המשפיעות על מערכת קבלת ההחלטות וההשקעות במדינות מרכזיות באירופה, ומירידת שער האירו של כ-6% למועד הדוח. בתאריך 17 למרץ, 2017, סמוך למועד פרסום דוח זה, צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים עמד על סך של 7,336 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
2015	10,326	17,313	12,434	8,280	48,353
2016	11,488	18,013	16,803	9,542	55,846

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

במתכונת על-פיה פועלת החברה ברחבי העולם, כאמור לעיל, התקשרותה עם לקוחותיה נעשית בשני אופנים: (1) התקשרות על בסיס שנתי, המתחדשת מדי שנה על בסיס משא ומתן בין החברה לבין הלקוח, אשר בסיומו נקבעים בהסכם, בין היתר, הפרטים הבאים: הדגמים שיוצרו עבור הלקוח, מחירי מוצרים, אחריות החברה, תמריץ למכירת מוצרי החברה, תנאי משלוח ותנאי תשלום. מרבית לקוחותיה הוותיקים של החברה (לקוחות אשר עובדים עם החברה מעל עשר שנים) קשורים בהסכמים מהסוג האמור; (2) התקשרות מיוחדת בין החברה לבין לקוח, הכוללת גם הסדרי בלעדיות של הלקוח באזור הרלבנטי והתחייבויות לאי-תחרות במוצרי החברה מטעם הלקוח. ככלל, ברוב המדינות (למעט בארה"ב), 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 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). כאמור בסעיף 2.2.2 ו' לעיל, בשנת הדוח זכתה החברה במכרז ציבורי לאספקת רובוטים מסוג WAVE-200 לכ-50 הבריכות הציבוריות של עיריית פריז בצרפת לתקופה של ארבע שנים.

**ה.** הלקוחות בתחום מוצרי בטיחות לבריכות והמוצרים הנלווים הינם מגוונים וכוללים: חברות הפצה, בוני בריכות, רשתות, קבוצות קנייה ודילרים (סוכנים) עצמאיים. כ-83% 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 (להלן: "SCP"), אשר סך המכירות אליו הסתכמו בכ-132 מיליון \$, אשר היוו כ-23.6% מסך מכירות החברה. SCP הינה חלק מקבוצת POOLCORP העולמית - מפיק סיטונאי עם מעל לשלוש מאות אתרים בכל רחבי העולם לציוד 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 העיקרית 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 בספק מצטיין לשנת 2015 של SCP. מוסר התשלומים של הלקוח והיחסים העסקיים עימו טובים מאוד וכן צפוי המשך גידול במכירות אליו גם בשנת 2017.

מידע זה המתייחס להתפתחות מכירות החברה ל-SCP בשנת 2017 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 שייחול 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 מפיק 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 בתחומי הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות והציבוריות, לפי חלוקה כדלקמן:

2016		מספר לקוחות	מיקום גיאוגרפי של הלקוח <sup>4</sup>
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
181,129	36%	22	צפון אמריקה
225,123	45%	31	אירופה
11,572	2%	12	ישראל
60,579	12%	10	אוקיאניה
25,934	5%	6	שאר העולם
<b>504,337</b>	<b>100%</b>	<b>81</b>	<b>סך-הכל</b>

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

2016		מספר לקוחות	ותק הלקוח
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
108,082	21%	32	10 שנים ומעלה
355,627	71%	33	בין 5-10 שנים*
40,628	8%	16	בין 1-5 שנים*
<b>504,337</b>	<b>100%</b>	<b>81</b>	<b>סך-הכל</b>

\* לאור ההתקדמות בשנה, יש לציין מעבר של מספר מפיצים מהותיים מ-1-5 שנים ל-5-10 שנים בהשוואה לשנת 2015.

נכון למועד זה, פילוח לקוחות הרוכשים מוצרי בטיחות (אזעקות לבריכות פרטיות, מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות וכיסוי בריכה) בעיקר מחברת MTFR הינו כדלקמן:

2016		מספר לקוחות	מיקום גיאוגרפי של הלקוח
מכירות (באש"ח)	שיעור מסך הכנסות (%)		
2,087	4%	11	ארה"ב
42,479	91%	1,050	אירופה (בעיקר צרפת)
2,432	5%	5	שאר העולם
<b>46,998</b>	<b>100%</b>	<b>1,066</b>	<b>סך הכל</b>

<sup>4</sup> 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 לציוד בריכות).

המוצרים הנלווים, המהווים כ-16% מהמכירות בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים (וכ-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 2016 לכ-8.9 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 החברות המובילות בתחומן (קרי, הפצה של מוצרים לבניית בריכות ו/או תחזוקה והספקה 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, ולעיתים ניתנת להם בלעדיות לאזור גיאוגרפי או למדינה בה הם פועלים, במכירת מוצרים מסוימים של החברה. ישנם אזורים בהם פועלים במקביל מספר מפיצים שונים. במקרים כאלה מבודלים מוצרי המפיצים בצורתם, תכונותיהם, צבעם ושםם. 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 דיגטלים 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 2016 עמדו על 68,562 אש"ח והיוו שיעור של כ-12.2% ממחזור המכירות. בשנת 2015 עמדו הוצאות מכירה ושיווק על 60,483 אש"ח והיוו שיעור של כ-12.8% ממחזור המכירות. כלומר, הוצאות מכירה ושיווק פחתו ביחס לרמת ההכנסות בקצת יותר מ-0.5%. העלייה בהוצאות המכירה והשיווק בשנת 2016 נובעת בעיקרה מעלייה של הוצאות משתנות בשל עליית ההכנסות, עלייה באנשי מכירות ומקדמי מכירות לתמיכה בצמיחתה של החברה.

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 ארצות הברית 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 למפיצי 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 וקבוצות קניה.

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 המתאריך להמשך שיווק והפצת מוצרי החברה באמצעות חברות-בת שלה כתחליף למפיצה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה מבוסס על ניסיון החברה בשוק המוצרים שלה, הערכתה לגבי יכולות מערכי השיווק החלופיים שלה, והערכת מעמדה ומהלכיה בשווקי המוצרים הרלבנטיים שלה. ככאלה, הערכות אלו אינן ודאיות, ועלולות שלא להתממש, כולן

או חלקן, או שתתממשנה באופן שונה מכפי שנצפה, בין היתר, אם הערכות החברה לגבי שוק המוצרים תתבררנה כשגויות ו/או מערכי השיווק החלופיים שלה לא יתנו את המענה המצופה מהם ו/או בשל פעילות מתחריה בשווקים אלו, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 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 MTRF לשוק הישראלי ועוסקת בהתקנתם ובמתן שירות תחזוקה שלהם בישראל. בשנת 2016 חלה עלייה במכירות הכיסויים בארץ ביחס לשנת 2015. מיטרוניקס גאה מאד להוביל את שוק הבריכות בישראל.

### 3.2.2 תלות בצינורות שיווק

כאמור, מפיצה העיקרית של החברה מהווים את לקוחותיה, ואולם בשנים האחרונות החברה יסדה צינורות שיווק ישירים באמצעות חברות-הבת בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה.

### 3.2.3 הסכמי בלעדיות

לעניין הסכמי בלעדיות בשיווק מוצרי החברה, ראו סעיפים 3.1.1 ו-3.2.1 לעיל.

## 3.3 עונתיות

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

החברה פועלת להרחבת עסקיה בחלקו הדרומי של כדור הארץ, 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, נתון ששימר את הפער בין שתי זירות עסקים אלו ואת העונתיות של החברה. כמו-כן החברה מאזנת את העונתיות התפעולית דרך ייצור מוגבר (שיטוח) בחצי השנה השנייה המיועד בעיקר לצפון אמריקה ועל-מנת לספק בזמן את הביקושים בטריטוריה זו.

בנובמבר 2016 השיקה החברה אתר ייצור 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, 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	
560,183	61,630	119,120	187,482	191,951	2016
471,520	54,004	96,005	179,664	141,847	2015
408,832	56,088	80,872	142,810	129,062	2014

### 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 ייצור אחד בקיבוץ יזרעאל - ביום 29 בנובמבר, 2016 חנכה החברה אתר ייצור חדש בגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ (אזור פיתוח א') (להלן: "מפעל דלתון"). אתר זה צפוי לתמוך בהמשך צמיחת החברה בשנים הבאות ולהגדיל באופן משמעותי את כושר הייצור לרובוטים לבריכות פרטיות.

החברה פועלת אם כן כיום בשני אתרי ייצור: 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"), כאשר מפעל דלתון פועל כרגע רק בכ-60% מכושר הייצור המלא שלו, וצפוי להיכנס לפעולה מלאה ב-2018. ככלל, כמות עובדי הייצור משתנה ומותאמת לביקוש לאורך השנה. קווי ייצור 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

היצור 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 ייצור הכיסויים בהיבט התפוקות והאיכות.

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 לבידול ממתחריה ושימור עמדתה כמובילת שוק. בתוך כך, פעלה ופועלת החברה למיגור כשלים שהופיעו בשנים קודמות במוצריה בכמה רבדים, בין היתר כדלקמן: ביצוע ביקורות איכות אצל הספקים, כולל אלה שאינם נמצאים בישראל, התקנת ציוד מתוחכם בביקורת קבלת המוצרים, הטמעת 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 ייצור מתקדמות כגון LEAN, 5S, KANBAN (מתודולוגיית ייצור רזה), ביקורות איכות מדגמיות, MOS (ביקורת איכות בתהליך), העצמת עובדים ועוד. 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 וצימצום 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.

### 3.5 רכוש קבוע ומתקנים

3.5.1 מתקני החברה ממוקמים בחצרי הקיבוץ, שהינו בעל השליטה בחברה, בעקיפין, ואתר ייצור 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.

(ב) כאמור בסעיף 3.4.1 לעיל, ביום 29 בנובמבר, 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 ייצור, 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 שוכרת החברה באזור התעשייה דלתון מחסן נוסף, שלא במסגרת ההתקשרות האמורה, לתקופה של חמש שנים (עם אופציה להארכה נוספת של חמש שנים) ובהיקף כספי של 360,000 ₪ לשנה. הסכם שכירת המחסן הנוסף ניתן להפסקה במועדים שונים במהלך תקופת השכירות, על-ידי מתן התראה מראש.

החברה השקיעה במפעל דלתון כ-12.3 מיליון ₪, כולל שיפורים במושכר, מתקני ייצור ותבניות, ציוד לוגיסטי, ציוד מחשוב, ריהוט וציוד משרדי. בשנה הקרובה, תמשיך להשקיע החברה במפעל דלתון. לחברה תוכנית השקעות מאושרת לקבלת מענקי השקעה ממרכז ההשקעות - משרד הכלכלה והתעשייה בהיקף של 20% מההשקעה המאושרת.

3.5.2 מתקני הייצור של החברה כוללים קו ייצור כרטיסי אלקטרוניקה, קווי ייצור לכבלים, וקווי הרכבה חצי-אוטומטיים להרכבת רובוטים ויחידות הנעה. לגבי ניצול כושר הייצור של המתקנים, ראו סעיף 3.4 לעיל. כמו-כן, בבעלות החברה בישראל תבניות לייצור חלקי רובוט בהזרקת פלסטיקה, 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 MTFR.

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

3.5.5 חברת-הבת MTFR שוכרת מבנה מרכזי הממוקם בקרבת מרסיי בצרפת, בעיירה La Ciotat, המשמש כמטה החברה, ולאחסון, שיווק, שירות ומכירת האזעקות והרובוטים. במהלך רבעון 4, 2015, חתמה החברה על הסכם שכירות לאתר ייצור נוסף בסמוך למבנה הנוכחי ב-La Ciotat, המשמש לייצור ואחסון הכיסויים. בנוסף, החברה שוכרת אתר פעילות בפריז שמשמש את Poseidon.

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

3.5.7 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 ייחודית, עבודת הפיתוח נעשית אצל קבלן משנה.

בשנת הדוח השקיעה החברה בפעילות פיתוח בישראל כ-18.9 מיליון ₪ שמתוכם כ-10 מיליון ₪ בהוצאות מחקר ופיתוח שוטפות וכ-8.9 מיליון ₪ הונו 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 בתחום הבריכות הפרטיות והציבוריות והן לתחום מוצרים נלווים לבריכות. לעניין מענקים ממשלתיים שקיבלה החברה מהמדינה הראשי, ראו באור 19 סעיף א' לדוחות הכספיים.

בשנת 2016 השקיעה החברה במאחד בפעילות פיתוח סך של כ-21.6 מיליון ₪, מהם כ-12.6 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ-9 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. יש לציין שהוצאות מחקר ופיתוח בתת-תחום טכנולוגיות מים מהוות כ-3.5 מיליון ₪ מסך ההוצאות לעיל. ראו גם סעיף 2.3.1 ג' לעיל.

בשנת 2017 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בהיקף של כ-26 מיליון ₪ (סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי).

בשנת 2016 השקיעה MTFR בפעילות פיתוח בתחומי האזעקות, הכיסויים והפוסידון סך של כ-2.7 מיליון ₪, מהם כ-2.6 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ-0.1 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. לעניין מענקים ממשלתיים שקיבלה MTFR בעבר מממשלת צרפת, ראו באור 20 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 מעניקים 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 כחמש 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 היניקה שלו. פטנט זה מקנה לרובוט יתרון על מתחריו בייעילות 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 כשלוש-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 שמונה 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 כעשר 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 נאמדות בכ-200 אש"ח. אורך חייו של הפטנט צפוי להיות ארבע-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 כארבע-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 וארה"ב בדבר רובוט לניקוי בריכות בעל יכולת לניקוי עצמי של הפילטר ואשר מאופיין במנגנון סינון ספיראלי המאיץ את תנועת המים הנשאבים ומייעל בכך את פעולת הסינון.

י. לחברה שלוש בקשות לפטנטים 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 ופטנט רשום בארה"ב 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. 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 ות-מימיי, 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 עד שלוש שנים.

יג. לחברה מספר בקשות פטנטים שעיקרן טכנולוגיה לניטור, לבקרה ולטיפול במים.

יד. 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, בארצות 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".





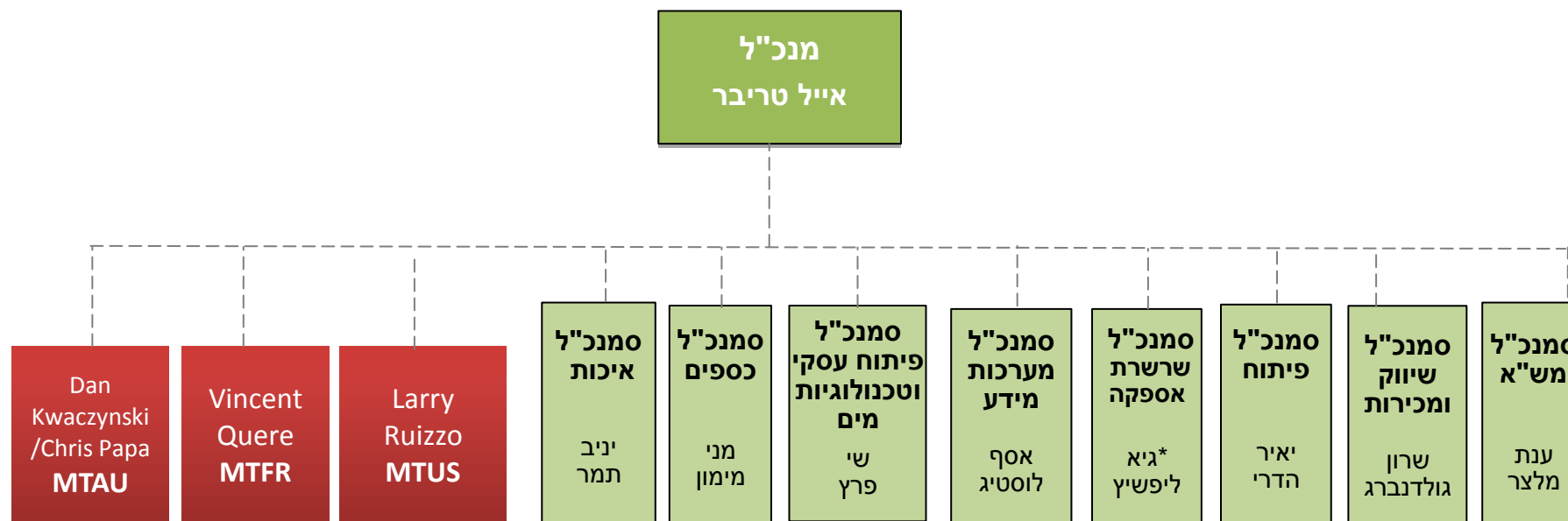
ל-MTFR מספר סימני מסחר הרשומים על שמה: **Espio, Aqualarm, Premium**

### 3.7.2 הגנה ותביעות

לקניין הרוחני של החברה כמותואר 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 באור 19'א' 2 לדוחות הכספיים. 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 חברת-הבת וחברי ההנהלה במיטרוניקס ישראל – סמנכ"לים.

\*מר גיא ליפשיץ מונה על-ידי הדירקטוריון לתפקיד סמנכ"ל שרשרת אספקה ונכנס לתפקידו זה ביום 17 בינואר, 2017. במהלך תקופת הדוח ועד ליום 27 בנובמבר, 2016 כיהן כסמנכ"ל שרשרת אספקה מר חן בנדק. מה-27 בנובמבר, 2016 ועד ל-17 בינואר, 2017 כיהן בתפקיד מר אייל טריבר, מנכ"ל החברה.

### 3.8.2 מצבת העובדים

נכון ליום 31 לדצמבר, 2016 הועסקו בחברה 328 עובדים קבועים (מתוכם 280 עובדים שכירים ו-48 חברי קיבוץ (חלקם בחלקיות משרה), אשר העסקתם מוסדרת במסגרת הסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לקיבוץ, המתואר להלן), יחד עם 88 עובדים שכירים זמניים ו-103 עובדים מחברות כוח-אדם. לגבי 368 מועסקים (עובדים שכירים, קבועים וזמניים) מתקיימים יחסי עובד-מעביד עם החברה.

בחברת-הבת MTUS 50 עובדים, בחברת-הבת MTAU 33 עובדים ובחברת-הבת MTFR 64 עובדים.

להלן פירוט מצבת העובדים הקבועים בהתאם למבנה הארגוני של החברה ליום 31 בדצמבר, 2016:

עובדי קיבוץ (מיטרוניקס ישראל)*	שכירים				תחום פעילות
	MTFR	MTAU	MTUS	מיטרוניקס ישראל	
4	3	2	3	20	הנהלה (לרבות משאבי אנוש ומערכות מידע)
4	6	5	5	12	רכש, כספים והנה"ח
9	19	9	15	182	ייצור ותפעול
				14	אבטחת איכות
5	7	-	-	30	פיתוח
8	29	17	27	22	שיווק, מכירות ותמיכה טכנית
*30	64	33	50	280	סה"כ

\* מוצג כמספר מישרות מלאות בפועל.

העסקת עובדי הקיבוץ, כאמור לעיל, נעשית בהתאם להסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לבין הקיבוץ מיום 1 בינואר, 2004 אשר הסתיים ביום 1 בינואר, 2017 ואשר חודש לאחר תאריך הדוח, באישור האסיפה הכללית מיום 26 בינואר, 2017 לתקופה נוספת בת חמש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2017 (להלן: "ההסכם המתחדש").

במסגרת ההסכם מספק הקיבוץ עובדים בהיקף של 39 משרות (186 שעות עבודה חודשיות למשרה), בתעריף קבוע, בגובה של 105 ₪ לשעת עבודה, צמוד לשכר עובדי החברה שאינם חברי קיבוץ. נכון לחודש דצמבר, 2016 עמד התעריף לשעה על סך של כ-125 ₪, ובמסגרת ההסכם המתחדש הופחת התעריף הקבוע לסך של 117 ₪ לשעה. 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 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 עובדיו, 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-27% במצבת העובדים הקבועים של החברה בישראל. עיקר הגידול כתוצאה מהקמת מפעל דלתון שהושק ב-29 בנובמבר, וכולל מחלקות ייצור, מחסנים ומחלקות תומכות ייצור. כמו-כן, ישנו גידול בכל מחלקות החברה, כתוצאה מהעלייה בהיקף הפעילות ולחיצוק התשתית הארגונית. לשינויים ברמת הנהלת החברה, ראו סעיף 3.8.9 להלן.

#### 3.8.4 תלות בעובדים

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

#### 3.8.5 הדרכה ואימונים

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

#### 3.8.6 תוכניות תגמול לעובדים

החברה מבצעת אחת לשנה העלאת שכר במסגרת כוללת שמאפשרת 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 יישומם.

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

עובדי 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, במהלך תקופת הדוח 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 ייצור ואספקה גלובליות, שיפור יעילות ארגונית, עדכון המבנים הארגוניים בישראל ובחברות-הבת וכו'. כל אלה אגב שמירה על ערכי החברה הייחודיים במסגרת ארגון גדול יותר.

### 3.8.10 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

א. להלן הרכב ההנהלה הבכירה ליום 31 בדצמבר, 2016:

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

\* ב-MTAU מכהנים שני מנכ"לים משותפים

#### תגמול מנהלי החברה

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

ג. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה הבכירה מועסקים בחוזים אישיים. עלות שכרם של חמשת מקבלי השכר הגבוה בקבוצה בשנת 2016 הסתכמה ב- 5.4 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"), שיושמה לראשונה לגבי שנת 2014 (אסמכתא מס' 109732-01-2013), במסגרתה נקבעו הכללים והמסגרת לתגמול נושאי המשרה בחברה, לרבות שכר קבוע, מענקים שנתיים, תגמול הוני ותשלומים נוספים כחלק מיחסי עובד-מעביד. בתום שנת 2016 תוכנית זו עברה בחינה מחדש של החברה. בעקבות בחינה זו, לאחר תאריך הדוח וביום 5 בינואר, 2017 אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש מדיניות התגמול בנוסחה המתוקן והמעודכן אשר צורף לדוח זימון האסיפה (המתוקן) מיום 1 בינואר, 2017 (מספר אסמכתא: 000555-01-2017, אשר האמור בה מובא כאן על דרך ההפנייה), לתקופה נוספת בת שלוש שנים.

ד. ביום 10 במאי, 2016 אישרה האסיפה הכללית של החברה תקרה ויעדי מענק שנתי משתנה בגין שנת 2016 עבור מנכ"ל החברה - מר אייל טריבר, בהתאם למדיניות התגמול. פרטים נוספים בדבר החלטה זו ניתן למצוא בדוח זימון האסיפה מיום 31 במרץ, 2016 (מספר אסמכתא: 021168-01-2016) ובדיווח המידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 15 במאי, 2016 (מספר אסמכתא: 025200-01-2016), 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, מסבים) וכבלי כוח ייחודיים.

חומרי הגלם למוצרי החברה נרכשים על-ידי החברה על בסיס הזמנות בפועל מהלקוחות, וכן לפי הערכות החברה ועל בסיס תחזית מכירות, בהתחשב בצריכה הצפויה וזמן האספקה לפרט. תקופת האספקה השגרתית לכלל חומרי הגלם הינה 90-20 ימים. לפרטים 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	7.48%
ספק ב'	כבלים	3.63%
ספק ג'	פלסטיקה	6.2%
ספק ד'	ספקי כוח	7.68%

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

למועד דוח זה, לחברה ישנם לפחות שני ספקים לכל אחד מחומרי 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.

בסדרות ה-S וה-E שהושקו ב-2015 ותוארו לעיל, הסמיכה החברה, ונמצאת בתהליכי אישור סופיים של הסמכת ספקים משניים נוספים לחומרי הגלם השונים. ספקים משניים אלו כבר מספקים לחברה רכיבים שונים לסדרות קודמות.

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 בטוח.

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 ומתן החלטה בבקשה לעיכוב ביצוע פסק הדין, ראו באור 19 א' 1 לדוחות הכספיים וסעיף 3.20 להלן.

## 3.10 הון חוזר

### 3.10.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

הצטיידות החברה בחומרי גלם לתחומי האזעקות, והרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות והציבוריות מתחילה בחודשים אוגוסט-אוקטובר בכל שנה, ורמת מלאי חומרי הגלם מגיעה לשיאה בחודשים אוקטובר-פברואר - תחילת עונת הייצור העיקרית של החברה. מרבית לקוחות החברה מעבירים תחזית הצטיידות לתחומי האזעקות והרובוטים לבריכות הפרטיות והציבוריות, 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 שם 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 ובמהלך רבעון 1 של השנה העוקבת. גם העלייה במכירות מיטרוניקס אוסטרליה 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 (בעניין זה, ראו גם סעיף 2.1.5 לעיל). מגמה זו מצריכה התארגנות של החברה בהתאם, והיא מבטיחה גמישות מירבית אצל הלקוח מחד גיסא ומיזעור לקיחת סיכונים מלאים מאידך גיסא.

מפעל דלתון צפוי להעלות את תפוקות הייצור של החברה בכ-50% ביחס לנתוני התפוקות של 2016, ובכך יאפשר לחברה להגיב במהירות לעלויות פתאומיות בביקוש למוצריה, ויאפשר לנהל את מערך הטיפול והלוגיסטיקה בצורה מיטבית ולהבטיח זמינות מוצרים מקסימלית.

ביום 31 בדצמבר, 2016 החזיקה החברה מלאי מוצרים גמורים באתר הייצור בארץ בחברת-הבת MTUS, בחברת-הבת MTAU ובחברת-הבת MTR, בסך של כ-96.5 מיליון ₪ המיועדים להימכר בעיקרם במהלך רבעון 1, 2017. לחברה כ-192 ימי מלאי (הכולל מלאי תוצרת גמורה כאמור וחומרי גלם) בממוצע.

### 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 2016 עמדה תקופת האשראי הממוצעת במאוחד על כ-73 ימים. ההיקף הממוצע של לקוחות החברה במאוחד בשנת 2016 הסתכם ב-105,104 אש"ח.

החברה נוהגת בדרך-כלל שלא לבצע מכירה בהיקף מהותי ללקוחות בארץ ובחו"ל ללא ביטוח אשראי או בטוחה אחרת, כדוגמת מכתב אשראי מבנק או תשלום מראש.

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 2016 עמדה תקופת האשראי הממוצעת שהעניקו לחברה ספקיה על 77 ימים. ההיקף הממוצע של חובות החברה לספקים ונותני שירותים במהלך שנת 2016 הסתכם בכ- 57,535 אש"ח.

### 3.11 השקעות

בשנת 2016 העמידה החברה לחברת-הבת MTAU הלוואות לזמן קצר בסך של כ-4 מיליון דולר אוסטרלי למימון פעילותה של MTAU, בעיקר לצורך ניהול ההון החוזר שלה. במהלך 2016 פרעה MTAU כ-4.7 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, 2016 בכ-150 מיליון ₪. החברה ניצלה לאורך השנה כ-66 מיליון ₪ במהלך החציון הראשון וכ-15 מיליון ₪ במהלך החציון השני.

מסגרות האשראי שניתנו הן שקליות ומט"חיות ונושאות ריבית בטווח של בין פריים מינוס 0.5% לפריים פלוס 0.4% ובין ליבור פלוס 1.25% לליבור פלוס 2.35%.

חברת MTUS הגדילה את קו האשראי שהעמיד לטובתה בנק לאומי בארה"ב, עד גובה של 7.5 מיליון דולר אמריקאי (להלן: "קו האשראי"). בדצמבר 2016 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 טרם נוצלה ע"י חברת-הבת.

#### 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 18 לדוחות הכספים.

### 3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד

#### 3.14.1 רישיון עסק

לחברה רישיון עסק לאתר הייצור והמטה הנמצאים בקיבוץ יזרעאל. החברה פועלת להשגת רישיון עסק לאתר הייצור באזור התעשייה דלתון מול מועצה אזורית מרום גליל.

#### 3.14.2 תקינה

א. מערכת ניהול האיכות של החברה הוסמכה על-ידי מכון התקנים הישראלי כעומדת בדרישות התקן הישראלי ת"י 2008 והבינלאומי ISO 9001. תוקפו של האישור הוא עד ליום 22 ספטמבר, 2018.

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. 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 ייצור 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 בטרטוריה 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 MTRF 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. החברה בוחנת את התועלת בעמידת מוצרי קו ה-S וקו ה-E בתקן היפני.

### 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 2016 החברה משלמת כ-49 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 המתוקן").

על-פי הסכם הניהול המתוקן, 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 שנע 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 הינם בין היתר, כהונת דירקטורים ונושאי משרה בכירה מטעם הקיבוץ שאינם זכאים לשכר מהחברה 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 בעלי תפקידים מטעמים; ופעילות מקצועית מיוחדת של דירקטורים מסוימים מטעם הקיבוץ, מעבר להשתתפותם בישיבות הדירקטוריון וועדותיו (כמפורט בדוח העסקה).

### 3.15.3 הסכם עם הקיבוץ לשכירת המבנים והשטחים המשמשים את החברה

החברה שוכרת מהקיבוץ שטח כולל של 31,115 מ"ר, מתוכם כ- 6,755 מ"ר מבני משרדים ומבנה יצור (במהלך 2015 הוסבו 936 מ"ר משטח אחסון למבנה ייצור), 5,622 מ"ר מחסנים (כולל שטח מחסן חדש ומתקדם שהופעל אשתקד) וסככות ו-18,738 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 האחרונה של הסכם השכירות - 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 שכבר נוצלה 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 השנייה ניתן למצוא בדוח העסקה המתוקן מיום 29 באפריל, 2014 (מספר אסמכתא: 2014-01-052419) ובדיווח המיידית בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 8 במאי, 2014 (מספר אסמכתא: 2014-01-059664), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפנייה.

על-פי הסכם השכירות ונכון לחודש דצמבר 2016 משלמת החברה לקיבוץ דמי שכירות חודשיים כדלקמן: 26.19 ₪ למ"ר שטח בנוי, 4.16 ₪ למ"ר חצרים ו-15.17 ₪ למ"ר מחסנים וסככות, והכל בנוסף לסכום קבוע של כ-31 אש"ח לחודש. דמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן לסוף שנת 2016, 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-370 אש"ח.

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

### 3.15.4 הסכם להשכרת אתר ייצור בגן התעשייה דלתון

לעניין הסכם שכירות אתר ייצור 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 מסוימות למנהלי MTAU; מדיניות דיבידנד מותנית והסדרי בעלי מניות אחרים. נכון לתאריך הדוח, מחזיקים מנהלי MTAU ב-38.8% ממניות MTAU, בעוד החברה מחזיקה ב-61.2%.

### 3.16 הליכים משפטיים

ראו באור 19 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 נוספים בתחום עסקי הליכה 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 הפצה על-מנת לבסס את כוחה בשווקים.

בתוך כך, פועלת החברה בין היתר כדלקמן: המשך מאמצים לפיתוח שוק המנקים האלקטרוניים לבריכות שחייה ציבוריות; המשך העמקת הפעילות העסקית להגדלת השוק בשווקים העיקריים (אירופה וארה"ב) והמשך מיקוד בטרטוריות מתפתחות (בעיקר חצי כדור דרומי); המשך השקעה בפיתוח טכנולוגיות חדשות בתחום מנקים אוטומטיים לשוק הבריכות הפרטיות והציבוריות, בטווח פיתרונות 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 נוסף. השקעות אלו צפויות להתגבר בשנים הקרובות יחד עם המשך השקעות בהקמת מערכות מידע תומכות. בנוסף בוחנת החברה הזדמנויות להפצת מוצרים חדשים סינרגטיים לפעילותה.

החברה הציבה לעצמה יעד מכירות של כ-650 מיליון ₪ ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 16% עד 19% בשנת 2018. החברה צופה כי תעמוד ביעד זה, כמו-כן, החברה מצפה לעדכן את יעד ארוך הטווח בדוח התקופתי של השנה הבאה.

### 3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

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

בשנת 2015 השיקה החברה משפחת מוצרים חדשה כמתואר בסעיף 2.1.4 לעיל. החברה מאמינה כי הרובוטים שבמשפחת מוצרים זו תגביר את הביקוש למוצרי החברה גם בשנים הקרובות עקב יתרונותיהם הטכנולוגיים על-פני המוצרים המתחרים ותוצאות הפעילות בשנים 2015-2016 מהוות עדות ברורה לכך. רובוטים אלה פותחו במיוחד להביא חוויה יוצאת דופן ללקוח הסופי בתפעולם וכן

לאפשר לחברה להרחיב את פעילותה לשווקים חדשים בטרטוריות מתפתחות כגון חצי הכדור הדרומי וחלקים נרחבים בשוק האמריקאי.

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 ב-2016 תמשיך לשפר, הן את איכות המוצר והן את חזותו, עובדה שתקל על שיווק הכיסויים ותתרום להמשך לקיחת נתח שוק.

החברה שוקדת על פיתוח מערכת יחודית לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, שחלקה יפותח בפיתוח עצמי וחלקה יתבסס על מערכות ומוצרים משלימים. החברה החלה בתהליך מיפוי ואיתור חברות עסקיות וטכנולוגיות שניתן יהיה לשלבם במערכת המפותחת. החברה צופה עלויות של כ-9-6 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 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.

### 3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר המגזרים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה, ראו באור 26 ג' בדוחות הכספיים.

### 3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

ביום 11 בינואר, 2016 ניתן פסק דין בית המשפט המחוזי בתל-אביב, המקבל את תביעתו של ספק מנועים לשעבר של החברה, בשם GEFEG-NEKAR Antriebssysteme GmbH (להלן: "גפג") ודוחה תביעתה הנגדית של החברה כנגדו. על-פי פסק הדין, החברה חויבה לשלם לגפג את מלוא סכום התביעה. ביום 24 בפברואר, 2016 הגישה החברה ערעור על פסק הדין ובקשה לעיכוב ביצועו לבית המשפט העליון. ביום 19 באפריל, 2016 ניתנה החלטת בית המשפט העליון בבקשת החברה לעיכוב ביצוע, במסגרתה הורה בית המשפט העליון על עיכוב ביצוע חלקי של פסק הדין, כך שהחברה תעביר לגפג כרבע מהסכום שנפסק בערכאה הראשונה, וייתרת סכום פסק הדין תועכב ותופקד בקופת בית המשפט, עד להכרעה בערעור שנקבע לדיון ביום 10 ביולי, 2017. לפרטים נוספים, ראו באור 19 א' 1 לדוחות הכספיים ודיווחים מיוחדים מיום 12 בינואר, 2016 (אסמכתא מס' 01-2016-008521) ומיום 25 בפברואר, 2016 (אסמכתא מס': 01-2016-034504) המובאים כאן על דרך ההפנייה.

### 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 סיכונים שינויים בערכי המטבעות

כ-98% מהכנסות החברה מקורן במכירות בחו"ל, ואף חלק ניכר מחומרי הגלם שלה נרכשים בחו"ל או בשקל צמוד דולר. לפיכך, החברה נוהגת לבצע עסקאות הגנה במט"ח. עם זאת, תנודות בשערי החליפין של הדולר, הדולר האוסטרלי, והאירו, כמתואר בסעיף 1.5 לעיל, עלולות להשפיע לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה ומצבה הכספי.

### סיכונים ענפיים

#### 3.21.3 שינויים אקלימיים

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

#### 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 וערנית 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, צפוי יצרן נוסף, אם ייכנס 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.

#### 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 וביצוע 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 היותר ארוך. לאחר ההיפרדות מלקוח מהותי - Astral, 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 BOM.

#### 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, הטוויית 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 בטרטוריות השונות בהן המוצרים נמכרים. התקנים והרגולציות הינם דינמיים. שינויים בתקנים וברגולציות, בעיקר בטרטוריות

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 מטבעם 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.

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 גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
<b>סיכונים מאקרו</b>			
האטה/ משבר בכלכלה העולמית	+		
סיכונים שינויים בערכי מטבעות			+
<b>סיכונים ענפיים</b>			
קיץ קצר ומאוחר באירופה ו/או ארה"ב	+		
קריאה לא נכונה של מפת השוק			+
<b>סיכונים מיוחדים לחברה</b>			
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	+		

## **מיטרוניקס בע"מ**

### **דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד**

### **לתקופה שנסתיימה ב-31 בדצמבר, 2016**

**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-68% מהמכירות בשנת 2016, 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-41% מנתח השוק העולמי בתחום זה. החברה משקיעה בפיתוחם ושיפורם של מוצריה על-מנת לשמר את מובילותה הטכנולוגית וכן על-מנת לחזור לפלחי שוק חדשים.

#### **2. אירועים עיקריים בתקופת הדו"ח ולאחריה**

##### **2.1 מצב החברה והשוק:**

החברה מסכמת שנה מוצלחת מאוד בכל הפרמטרים הפיננסיים עם צמיחה כוללת של 19% והמשך מגמת צמיחה דו ספרתית בכל הטריטוריות שבהן היא פועלת. הצמיחה משקפת את הפעילות הממוקדת ומוכוונת אסטרטגיה של החברה בכל הטריטוריות, עמידה בזמני אספקה של מוצרים אמין ואיכותיים, מערך שירות לקוחות זמין ומקצועי ותמיכה שיווקית ממוקדת בכל ערוצי המכירה.

עונת הבריכות השנה הייתה ארוכה יחסית והתארכה לתוך הרבעון השלישי שאופיין בהמשך ביקושים משמעותיים מהחצי הכדור הצפוני ומצמיחה דו ספרתית שנמשכה לתוך רבעון 4 בחצי כדור הדרומי, בעיקר מטריטוריות אוקיאניה וארגנטינה שהובילו במשותף לביקושים משמעותיים.

באופן כללי מגמת הצרכנים למעבר למנקים אלקטרוניים נמשכה על חשבון טכנולוגיות ניקוי אחרות וקצב חדירת הרובוטים הפרטיים עמד להערכת החברה על 6%-8% והיה גבוה מזה של הענף שצמח, להערכת החברה בכ-4%-5%.

החברה שבעת רצון מהמשך תנופת המכירות של קו ה-S, המהווה עבורה מנוע צמיחה משמעותי לצד שימור קצב הגידול של הקווים המסורתיים, המייצר תמהיל נכון המאפשר לחברה לשמר צמיחה רווחית.

בתחום השוק הציבורי, מסכמת החברה צמיחה דו ספרתית נמוכה ומצפה להמשך התקדמות חיובית וזאת בעקבות ההשקה המוצלחת של מוצרי ה-W20 וה-WAVE 200 והרווח הגבית שקיבלה החברה לאור זכייה במכרז היוקרתי של עיריית פריז.

כפי שדווח בדוחות רבעון 3, מבנה השחקנים הגדולים בענף השתנה במקצת ואנחנו עדים למגמה נמשכת של קונסולידציה בעיקר בתחום ההפצה ושחקני האינטרנט. החברה מעריכה שיתרחשו עוד מהלכים מסוג זה בחודשים/בשנים הקרובות. החברה עוקבת אחרי המהלכים הללו, אך לא צופה השפעה מהותית על פעילותה בטווח הנראה לעין.

**המידע המובא בסעיף 2.1 זה לעיל הינו מידע צופה פני העתיד.** הוא מבוסס על מידע המגיע לחברה מהשווקים בהם היא פועלת, מידע פומבי שמפרסמות מתחרותיה והבנתה הכללית של שווקים אלו. מידע זה עשוי שלא להתממש במלואו או בחלקו או להתממש בדרך אחרת מזו שצופה החברה, ככל שיחולו שינויים בלתי צפויים בענף, לרבות כניסת שחקנים חדשים, מוצרים חדשים, משברים כלכליים גלובליים או בשל כשלים בלתי צפויים במוצרי החברה, שינוי טעמי הלקוחות, טעויות בקריאת מפת השווקים על ידי החברה ושאר גורמי הסיכון של החברה, כפי שתוארו בדוח תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר, 2016.

**2.2 צבר ההזמנות של החברה ליום 31.12.2016 המיועדות להימכר במהלך שנת 2017 מסתכם בכ- 137.3 מיליון ש"ח לעומת צבר הזמנות של כ- 146 מיליון ש"ח ביום 31.12.2015.** ירידה קלה לעומת שנה קודמת. יש לציין כי בשנה קודמת היו מכירות מוקדמות רבות יותר ללקוחות בארה"ב שנבעה מרמות מלאים נמוכות בסוף 2015 וחשש של הלקוחות להימצא ללא מלאי מספק.

**2.3 חלוקת דיבידנד - ביום 30 במרץ, 2017 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2016 בסך כולל של 12 מיליון ש"ח ובסך של 0.1168860 ש"ח למניה.** הדיבידנד ישולם ב-23 באפריל, 2017. זאת בנוסף לדיבידנד ביניים בסך 35 מיליון ש"ח ובסך 0.3409 ש"ח למניה, ששולם ב-19 בספטמבר, 2016.

**2.4 בהמשך לתיאורים המובאים בסעיפים 3.3, 3.4 ו- 3.5 לפרק ג' - תיאור עסקי התאגיד, לדוח תקופתי זה, ביום 29 בנובמבר 2016, חנכה החברה, אתר ייצור חדש בגן התעשייה דלתון (להלן: "מפעל דלתון") שבצפון הארץ (אזור פיתוח א'), אתר הצפוי לתמוך בהמשך צמיחת החברה בשנים הבאות.**

### **3. המצב הכספי**

**3.1 הרכוש השוטף של החברה ליום 31 בדצמבר, 2016 הסתכם לסך של 331,290 אלפי ש"ח המהווה כ-75% מסך המאזן, בהשוואה לרכוש השוטף ליום 31 בדצמבר, 2015 שהסתכם לסך של 321,080 אלפי ש"ח והיווה כ-77% מסך המאזן.** השינויים בסעיפי הרכוש השוטף הינם:

א. סה"כ יתרות מזומנים ושווי מזומנים והשקעות לזמן קצר מסתכמים בתום תקופת הדוח בכ- 59.8 מיליון ש"ח בהשוואה לכ-83.9 מיליון ש"ח בתום התקופה המקבילה אשתקד, ירידה של כ-24.1 מיליון ש"ח. הירידה נובעת בעיקרה מהשקעות רבות יותר בתקופת הדוח במפעל ייצור חדש של החברה בדלתון ומשינוי בתמהיל ההון החוזר כגון עליית מלאי וקיטון באשראי לזמן קצר.

ב. גידול של כ-8.3 מיליון ₪ (4.9%) ביתרת המלאי אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות ומתפעול שני אתרי ייצור (לרבות הרצת המפעל בדלתון) ב-31.12.16.

ג. גידול של כ-9.4 מיליון ש"ח ביתרת הלקוחות הנובע מעלייה במכירות ברבעון הרביעי של 2016 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2015. ימי לקוחות שמרו ברמה שנתית על רמה דומה.

ד. יתרת החייבים ליום 31 בדצמבר, 2016 הסתכמה בסך 38.8 מיליון ש"ח לעומת 22.1 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2015. עיקר העלייה נובעת מעלייה ביתרת מע"מ לקבל וכן מפיקדון שהופקד בחודש אפריל 2016 בבית המשפט העליון כאמור בבאור 19א' לדוחות הכספיים השנתיים.



**3.2 השקעות לזמן ארוך** - הפקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך ליום 31 בדצמבר, 2016 הסתכמו לכ- 3.8 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 3.9 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2015, ללא שינוי מהותי.

**3.3 רכוש קבוע** - יתרת הרכוש הקבוע נטו ליום 31 בדצמבר, 2016 הינה 54.2 מיליון ש"ח לעומת כ- 41.2 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2015. העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתר הייצור הנוסף בגן התעשייה דלתון.

**3.4 נכסים בלתי מוחשיים** - יתרת הנכסים הבלתי מוחשיים נטו ב-31 בדצמבר, 2016 הינה 33.6 מיליון ש"ח לעומת 31.1 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2015.

**3.5 נכסי מסים נדחים** - יתרת נכסי המסים הנדחים ליום 31 בדצמבר, 2016 הינה כ- 19.7 מיליון ש"ח לעומת כ-18.6 מיליון ש"ח ב-31 בדצמבר, 2015. 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, 2016 הסתכמו לסך של 152.5 מיליון ש"ח המהווים כ-34% מסך המאזן, לעומת 157.9 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2015 המהווים כ-38% מסך המאזן. השינויים המהותיים בסעיפי ההתחייבויות השוטפות הם :**

א. ירידה באשראי לזמן קצר של כ-20.7 מיליון ש"ח הנלקח או מוחזר לפי צרכי ההון החוזר בקבוצה.

ב. עלייה בספקים של 11.9 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מהשקעות במפעל דלתון ברבעון הרביעי ומשינוי בתמהיל ספקים.

ג. ירידה בסעיף הפרשות של כ-1.7 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מתשלום תביעות משפטיות. ראה באורים 19 א' ו- 22 לדוחות השנתיים.

**3.7 התחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 31 בדצמבר, 2016 הסתכמו בכ-4.4 מיליון ש"ח לעומת כ-5 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2015. השינויים הם בעיקר ירידה בעתודה למסים נדחים של כ-0.4 מיליון ש"ח.**

**3.8 יחסי נזילות :**

	31/12/2015	31/12/2016	
הון חוזר (באלפי ש"ח)	163,147	178,783	
יחס שוטף	2.03	2.17	
יחס מהיר	0.96	1.00	

ההון החוזר של החברה גדל בכ-10% לעומת 31 בדצמבר, 2015. העליה ביחס השוטף והמהיר נובעת בעיקר מעליית הנכסים השוטפים ומירידה ביתרת אשראי לז"ק.

#### 4. תוצאות הפעולות באלפי ש"ח

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים 2014-2016 :

<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>סעיף</u>
408,832	471,520	560,183	הכנסות ממכירות
183,826	198,454	232,021	רווח גולמי
45%	42.1%	41.4%	% רווח גולמי
71,011	73,064	93,485	רווח תפעולי
17.4%	15.5%	16.7%	% רווח תפעולי
63,035	61,011	70,731	רווח נקי
15.4%	12.9%	12.6%	% רווח נקי

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי						
הסברים	% שינוי	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2015		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016		1. הכנסות
		% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	
רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	20.3%	79%	372,312	79.9%	447,739	
רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	11.3%	10.8%	50,855	10.1%	56,598	
מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	15.5%	10.2%	48,353	10%	55,846	
סה"כ הכנסות	18.8%	100.0%	471,520	100.0%	560,183	
2. תוצאות המגזר:						
	% שינוי	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	
רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	19.2%	41.2%	153,506	40.9%	182,997	
רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	11%	55%	27,989	54.9%	31,071	
מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	5.9%	35.1%	16,959	32.1%	17,953	
רווח גולמי	16.9%	42.1%	198,454	41.4%	232,021	

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

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2015	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	12,564	8,372	50%	העלייה נובעת בעיקרה מעלויות מחקר ופיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהחל ב-2016 כאמור בסעיף 2.3.1 לדוח עסקי התאגיד.
הוצאות מכירה ושיווק	68,562	60,483	13.4%	הוצאות אלו תמכו בעלייה של 19% בהכנסות. העלייה מקורה בעיקר מחברות הבת הפועלות בטריטוריות המרכזיות שצמחו וכוללות בעיקר עלויות כוח אדם וקידום מכירות.
הוצאות הנהלה וכלליות	57,410	51,435	11.6%	עלייה נובעת בעיקר מעלויות בגין מערכות מידע, עליה בדמי ניהול בשל עליה ברווח ועלייה בהוצאות ייעוץ והוצאות משפטיות.
הוצאות אחרות- בגין תביעה משפטית	-	5,100	-	בשנת 2015 כלל סעיף זה הפרשה לתביעות בעקבות פסק דין בבית המשפט המחוזי. ראה באור 19 א' לדוחות הכספיים.
<b>רווח תפעולי</b>	<b>93,485</b>	<b>73,064</b>	<b>27.9%</b>	עלייה ברווח התפעולי בשל עליית ההכנסות והרווח הגולמי. ביטוי למינוף התפעולי.
הכנסות (הוצאות) מימון	(5,963)	1,378	-	בתקופת הדוח נרשמו הוצאות הפרשי שע"ח בעיקר בגין ירידת שערי מטבעות של האירו והדולר והוצאות בגין אשראי לז"ק בקבוצה בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, בה נרשמו בעיקר הכנסות בגין עסקאות מט"ח בקיזוז הוצאות מירידת שע"ח (בעיקר האירו).
הוצאות אחרות	129	183	-29.5%	-
<b>רווח לפני מס</b>	<b>87,393</b>	<b>74,259</b>	<b>17.7%</b>	עלייה ברווח לפני מס בשל עליית הרווח התפעולי כאמור לעיל ובקיזוז עלויות המימון.
מסים על הכנסה	16,662	13,248	25.8%	העלייה במס נובעת בעיקר מעלייה ברווחי החברה לצרכי מס בטריטוריות בעלות שיעור מס גבוה מישראל (ארה"ב ואוסטרליה).
<b>רווח נקי</b>	<b>70,731</b>	<b>61,011</b>	<b>15.9%</b>	

## **5. הון עצמי**

ההון העצמי של החברה לפני זכויות המיעוט הסתכם ביום 31 בדצמבר, 2016 לכ- 278,674 אלפי ש"ח, המהווים כ-63% מהמאזן, לעומת 248,139 אלפי ש"ח, שהיו כ-60% מהמאזן אשתקד. העלייה בהון העצמי נובעת בעיקרה מרווחי החברה בשנת הדוח בקיזוז דיבידנד בסך 35 מיליון ש"ח שחולק. זכויות המיעוט - יתרה זו מייצגת את הזכויות של המיעוט ב-MTFR וב-MTAU. ליום 31 בדצמבר, 2016 הסתכמה היתרה בכ-6,903 אלפי ש"ח לעומת 4,822 אלפי ש"ח אשתקד. העלייה בזכויות המיעוט נובעת מעלייה ברווחי חברות הבת.

## **6. תזרים מזומנים**

**תמצית תזרים המזומנים** - ביום 31 בדצמבר, 2016, הסתכמה יתרת המזומנים ושווי מזומנים בסך 39,637 אלפי ש"ח לעומת 39,246 אלפי ש"ח בתום שנת 2015. סה"כ בשנת 2016 חלה עלייה של כ-391 אלפי ש"ח ביתרות המזומנים לתקופה לעומת עלייה של כ-2,415 אלפי ש"ח בשנת 2015.

השינויים נובעים מהגורמים הבאים:

**תזרים מפעילות שוטפת** - בשנת 2016 נבע לחברה תזרים מפעילות שוטפת בסך כ-64.2 מיליון ש"ח ביחס לתזרים שנבע בסך של כ-24.5 מיליון ש"ח אשתקד. העלייה במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בתקופת הדוח נובעת מרווחי החברה לעומת אשתקד בה נרשמה עלייה חדה בהיקף המלאי לטובת סיפוק הביקושים לעונת 2016.

**תזרים מפעילות השקעה** - בשנת 2016 שימשו את החברה כ-7.5 מיליון ש"ח מזומנים לפעילות השקעה לעומת כ-8 מיליון ש"ח אשתקד. המזומנים נטו, ששימשו בתקופת הדוח ובתקופה המקבילה אשתקד לרכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים הסתכמו לכ-31.4 מיליון ש"ח וכ-20.4 מיליון ש"ח בהתאמה. העלייה ברכוש הקבוע במהלך השנה, הינה בעיקר בשל השקעות בשיפורים במושכר ומכונות וציוד באתר הייצור החדש בדלתון. כמו כן בתקופת הדוח מימשה החברה ניירות ערך נטו בסך 23.3 מיליון ש"ח לטובת ההון החוזר והשקעות ברכוש קבוע לעומת מימוש ניירות ערך בסך 12.2 מיליון ש"ח אשתקד.

**תזרים מפעילות מימון** - כ-56.4 מיליון ש"ח מזומנים שימשו לפעילות מימון בשנת 2016 לעומת כ-12.9 מיליון ש"ח ששימשו לפעילות מימון בשנה קודמת. המזומנים ששימשו בתקופת הדוח והן בשנה קודמת הינם ברובם המכריע בגין חלוקת דיבידנד בסך 35 מיליון ש"ח ו-60 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 איל טרייבר 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 2016).

### **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 במטבע חוץ, עיקר החשיפה של החברה נובע מתיסוף של השקל אל מול האירו, בנוסף, החברה רגישה גם לתיסוף של השקל אל מול הדולר האמריקאי, והחל משנת 2011, לאחר הקמת חברת-הבת באוסטרליה, החברה חשופה גם לתיסוף של השקל אל מול הדולר האוסטרלי.

לחברה יש שני סוגים של חשיפת מטבע:

חשיפה מאזנית - 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 31.12.2016**

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ₪							
<b>נכסים</b>							
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
<b>442,507</b>	<b>287,473</b>	<b>49,780</b>	<b>8,070</b>	<b>26,531</b>	<b>31,222</b>	<b>39,431</b>	<b>סך הנכסים</b>
<b>התחייבויות</b>							
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
<b>156,930</b>	<b>10,968</b>	<b>80,675</b>	<b>-</b>	<b>4,970</b>	<b>16,714</b>	<b>43,603</b>	<b>סך ההתחייבויות</b>
<b>285,577</b>	<b>276,505</b>	<b>(30,895)</b>	<b>8,070</b>	<b>21,561</b>	<b>14,508</b>	<b>(4,172)</b>	<b>יתרה מאזנית נטו</b>

**דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2015**

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה לאחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ₪							
<b>נכסים</b>							
39,246	-	930	-	3,769	12,815	21,732	מזומנים ושווי מזומנים
44,674	-	29,356	13,979	-	-	1,339	השקעות לזמן קצר
45,235	-	2,481	-	21,559	10,673	10,522	לקוחות, נטו
22,149	3,652	13,972	-	750	2,647	1,128	חייבים ויתרות חובה
169,776	169,776	-	-	-	-	-	מלאי
3,930	-	321	33	57	3,519	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
41,239	41,239	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
31,063	31,063	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
18,560	18,560	-	-	-	-	-	מסים נדחים
<b>415,872</b>	<b>264,290</b>	<b>47,060</b>	<b>14,012</b>	<b>26,135</b>	<b>29,654</b>	<b>34,721</b>	<b>סך הנכסים</b>
<b>התחייבויות</b>							
47,590	-	-	-	-	28,029	19,561	אשראי לזמן קצר
59,681	-	45,182	-	3,087	3,806	7,606	ספקים ונותני שירות
50,662	10,900	19,996	-	3,116	11,055	5,595	זכאים ויתרות זכות
67	-	-	-	-	67	-	התחייבות מותנית בגין רכישת חברה מאוחדת
3,293	3,293	-	-	-	-	-	מסים נדחים
1,304	1,304	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
314	-	-	-	120	108	86	התחייבויות אחרות
<b>162,911</b>	<b>15,497</b>	<b>65,178</b>	<b>-</b>	<b>6,323</b>	<b>43,065</b>	<b>32,848</b>	<b>סך ההתחייבויות</b>
<b>252,961</b>	<b>248,793</b>	<b>(18,118)</b>	<b>14,012</b>	<b>19,812</b>	<b>(13,411)</b>	<b>1,873</b>	<b>יתרה מאזנית נטו</b>



**מכשירים פיננסיים נגזרים:**

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

**ב-31/12/2016:**

ערך נקוב אש"ח					
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
3,341	80,286	67,410	1-11/2017	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
245	15,435		1-6/2017	AUD/ILS	
-76	10,633		1-7/2017	USD/ILS	

**ב-31/12/2015:**

ערך נקוב אש"ח					
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
1,539	71,488	36,968	1-9/2016	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
15	7,104		1-6/2016	AUD/ILS	
-18	6,975	6,975	1-5/2016	AUD/USD	
-144	6,757	6,757	1-5/2016	USD/ILS	

**מבחני רגישות למכשירים פיננסים: נכון ל-31/12/16**

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

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

רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		אלפי ש"ח שווי הוגן 3.845 ש"ח ל-\$	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		
-5%	-10%		+5%	+10%	
3.653 ש"ח ל-\$	3.461 ש"ח ל-\$		4.037 ש"ח ל-\$	4.23 ש"ח ל-\$	
-985	-1,969	19,692	985	1,969	מזומנים ושווי מזומנים
-9	-17	172	9	17	השקעות לזמן קצר
-978	-1,957	19,567	978	1,957	לקוחות וחייבים
1,343	2,686	-26,862	-1,343	-2,686	אשראי ז"ק
835	1,670	-16,695	-835	-1,670	ספקים וזכאים
<b>206</b>	<b>413</b>	<b>-4,216</b>	<b>-206</b>	<b>-413</b>	<b>סה"כ</b>

2. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסים הרגישים לשינויים בשער החליפין של **האירו** :

רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		אלפי ש"ח שווי הוגן 4.044 ש"ח ל-€	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		
-5%	-10%		+5%	+10%	
3.842 ש"ח ל-€	3.64 ש"ח ל-€		4.246 ש"ח ל-€	4.448 ש"ח ל-€	
-643	-1,286	12,862	643	1,286	מזומנים ושווי מזומנים
-760	-1,520	15,201	760	1,520	לקוחות וחייבים
-	-	-4	-	-	אשראי ז"ק
832	1,664	-16,643	-832	-1,664	ספקים וזכאים
<b>-571</b>	<b>-1,142</b>	<b>11,416</b>	<b>571</b>	<b>1,142</b>	<b>סה"כ</b>

3. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסים הרגישים לשינויים בשער החליפין

של הדולר האוסטרלי (להלן - "AUD"):

רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		אלפי ש"ח שווי הוגן 2.777 ש"ח ל-AUD	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		
-5%	-10%		+5%	+10%	
2.638 ש"ח ל-AUD	2.499 ש"ח ל-AUD		2.916 ש"ח ל-AUD	3.055 ש"ח ל-AUD	
-169	-337	3,370	169	337	מזומנים ושווי מזומנים
-1,150	-2,301	23,008	1,150	2,301	לקוחות וחייבים
248	496	-4,962	-248	-496	ספקים וזכאים
<b>-1,071</b>	<b>-2,142</b>	<b>21,416</b>	<b>1,071</b>	<b>2,142</b>	<b>סה"כ</b>

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

המחירים לצרכן:

רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		אלפי ש"ח שווי הוגן 98.9 נק'	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ש"ח		
-5%	-10%		+5%	+10%	
94.0 נק'	89.0 נק'		103.8 נק'	108.8 נק'	
-404	-807	8,070	404	807	השקעות לזמן קצר
<b>-404</b>	<b>-807</b>	<b>8,070</b>	<b>404</b>	<b>807</b>	<b>סה"כ</b>

## ג. היבטי ממשל תאגידי

### גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

המבקר הפנימי בתאגיד הינו רו"ח דניאל שפירא.

- א. רואה חשבון, בעל ניסיון של 24 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 והדירקטוריון 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 2016 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 2016 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 2016 נערכו 4 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 נהלי מכירות וגבייה בחברת-הבת מיטרוניקס צרפת.
  - יישום המלצות הביקורת בנושא נהלי רכש ותשלום בחברת-הבת מיטרוניקס צרפת.
  - כוח אדם ושכר במיטרוניקס ישראל.
  - נוהל שרות ואחריות במיטרוניקס צרפת.
- 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 רואי החשבון המבקרים של החברה בשנים 2016 ו-2015 בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכמו לסך של 490 אלפי ש"ח בשנה. השעות שהושקעו בשנים 2016 ו-2015 בגין שירותים אלו הינם כ- 3,370 שעות ו-3,300 שעות בהתאמה. בנוסף, שילמה החברה בשנים 2016 ו-2015 סך של 340 אלפי ש"ח ו-80 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- 1,180 שעות בשנת 2016 וכ- 260 שעות בשנת 2015. 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 והגברת עירית מור. 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 2016 תרמה החברה כ-238 אלפי ₪.

## **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.

30 במרס, 2017

תאריך אישור דוח  
הדירקטוריון

אייל טריבר  
מנכ"ל

יונתן בשיא  
יו"ר הדירקטוריון

**מיטרוניקס בע"מ**

דוחות כספיים מאוחדים  
ליום 31 בדצמבר, 2016

## מיטרוניקס בע"מ

### דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2016

## 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
12-14	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
15-62	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 2016. 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 2016.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2016 ו- 2015 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016 והדוח שלנו, מיום 30 במרס 2017 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים.

קוסט פורר גבאי את קסירר  
רואי חשבון

חיפה,  
30 במרס, 2017



## 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 2016 ו-2015 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברה שאוחדה, אשר נכסיה הכלולים באיחוד מהווים כ-21% וכ-22% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2016 ו-2015, בהתאמה, והכנסותיה הכלולות באיחוד מהוות כ-34%, כ-34% וכ-28% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2016, 2015 ו-2014 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 2016 ו-2015 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016, 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 2016, והדוח שלנו מיום 30 במרס 2017 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

ליום 31 בדצמבר,		באור	
2015	2016		
אלפי ש"ח			
<b>נכסים שוטפים</b>			
39,246	39,637	5	מזומנים ושווי מזומנים
44,674	20,118	6	השקעות לזמן קצר
45,235	54,656	7	לקוחות, נטו
22,149	38,809	8	חייבים ויתרות חובה
169,776	178,070	9	מלאי
321,080	331,290		
<b>נכסים לא שוטפים</b>			
3,724	3,541		יתרות חובה לזמן ארוך
206	211	10	פקדונות לזמן ארוך
41,239	54,188	12	רכוש קבוע
31,063	33,611	13	נכסים בלתי מוחשיים
18,560	19,666	18ד'	מסים נדחים
94,792	111,217		
415,872	442,507		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר,		באור	
2015	2016		
אלפי ש"ח			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
47,590	26,866	14	אשראי מתאגידים בנקאיים
59,681	71,580	15	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
2,911	1,824	18	מסים לשלם
36,131	42,311	16	זכאים ויתרות זכות
11,620	9,926	22	הפרשות
<u>157,933</u>	<u>152,507</u>		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
1,304	1,377	17	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
67	67	11	התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
314	54	20	התחייבויות אחרות
3,293	2,925	18	מסים נדחים
<u>4,978</u>	<u>4,423</u>		
		21	<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>
10,552	10,552		הון מניות
96,718	96,718		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
151,956	185,685		יתרת רווח
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעלי שליטה
(164)	(79)		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(5,482)	(5,875)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(7,252)	(10,138)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
<u>248,139</u>	<u>278,674</u>		
<u>4,822</u>	<u>6,903</u>		<u>זכויות שאינן מקנות שליטה</u>
<u>252,961</u>	<u>285,577</u>		<u>סה"כ הון</u>
<u>415,872</u>	<u>442,507</u>		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

30 במרס, 2017			
מני מימון	אייל טריבר	יונתן בשיא	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור	
2014	2015	2016		
	אלפי ש"ח			
408,832	471,520	560,183	'א24	הכנסות ממכירות
225,006	273,066	328,162	'ב24	עלות המכירות והעיבוד
183,826	198,454	232,021		רווח גולמי
8,349	8,372	12,564	'ג24	הוצאות מחקר ופיתוח
56,933	60,483	68,562	'ד24	הוצאות מכירה ושיווק
47,533	51,435	57,410	'ה24	הוצאות הנהלה וכלליות
-	5,100	-	19א'(1)	הוצאות בגין תביעה משפטית
71,011	73,064	93,485		רווח תפעולי
448	(183)	(129)		הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
6,355	10,570	3,822	'ו24	הכנסות מימון
(2,128)	(9,192)	(9,785)	'ז24	הוצאות מימון
75,686	74,259	87,393		רווח לפני מסים על ההכנסה
12,651	13,248	16,662	18	מסים על ההכנסה
63,035	61,011	70,731		רווח נקי
				רווח (הפסד) כולל אחר:
				סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
548	(2,186)	(2,480)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
				סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
148	285	85		רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
696	(1,901)	(2,395)		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
63,731	59,110	68,336		סה"כ רווח כולל
				רווח נקי מיוחס ל:
61,834	59,008	68,729		בעלי המניות של החברה
1,201	2,003	2,002		זכויות שאינן מקנות שליטה
63,035	61,011	70,731		
				סה"כ רווח כולל מיוחס ל:
63,184	57,318	65,868		בעלי המניות של החברה
547	1,792	2,468		זכויות שאינן מקנות שליטה
63,731	59,110	68,336		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

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 רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	-	68,729	-	(2,946)	85	-	-	65,868	2,468	68,336	דיבידנד ששולם
-	-	-	-	-	60	-	-	(393)	(333)	(94)	(427)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	-	(35,000)	-	-	-	-	-	(35,000)	-	(35,000)	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(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 בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן בגין עסקאות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הערכה מחדש	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון	אלפי ש"ח
10,552	96,718	(500)	152,948	164	(5,277)	(449)	2,147	(5,482)	3,147	253,968	יתרה ליום 1 בינואר, 2015
-	-	-	59,008	-	-	-	-	-	2,003	61,011	רווח נקי
-	-	-	-	-	(1,975)	-	-	-	(211)	(2,186)	הפסד כולל אחר- התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	-	-	-	-	-	285	-	-	-	285	רווח ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
-	-	-	-	-	(1,975)	285	-	-	(211)	(1,901)	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
-	-	-	59,008	-	(1,975)	285	-	-	1,792	59,110	סה"כ רווח (הפסד) כולל
-	-	-	(60,000)	-	-	-	-	-	-	(60,000)	דיבידנד ששולם
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(117)	(117)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
10,552	96,718	(500)	151,956	164	(7,252)	(164)	2,147	(5,482)	4,822	252,961	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015

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 בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן בגין תשלום מבוסס מניות	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												
10,543	96,287	(500)	131,114	164	431	(6,460)	(597)	2,147	(5,581)	227,548	2,680	230,228
-	-	-	61,834	-	-	-	-	-	-	61,834	1,201	63,035
רווח נקי												
רווח (הפסד) כולל אחר-												
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ												
-	-	-	-	-	-	1,202	-	-	-	1,202	(654)	548
רווח ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת												
-	-	-	-	-	-	-	148	-	-	148	-	148
סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר												
-	-	-	-	-	-	1,202	148	-	-	1,350	(654)	696
-	-	-	61,834	-	-	1,202	148	-	-	63,184	547	63,731
סה"כ רווח כולל												
-	-	-	(40,000)	-	-	-	-	-	-	(40,000)	-	(40,000)
דיבידנד ששולם												
חילוט זכויות שאינן מקנות שליטה												
-	-	-	-	-	-	(19)	-	-	99	80	(80)	-
מימוש כתבי אופציות למניות												
9	431	-	-	-	(431)	-	-	-	-	9	-	9
10,552	96,718	(500)	152,948	164	-	(5,277)	(449)	2,147	(5,482)	250,821	3,147	253,968
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2014												

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.



לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

## תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

63,035	61,011	70,731
--------	--------	--------

רווח נקי

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

11,566	12,510	19,695
102	(2,154)	(2,172)
(1,257)	(1,059)	22
11,722	14,438	16,889
145	160	158
(50)	-	-
747	(79)	(228)
(14)	26	48
(386)	562	1,293
841	(1,194)	(2,118)
-	(20)	-
(1,911)	1,594	(600)
21,505	24,784	32,987

מסים על הכנסה  
מסים נדחים, נטו  
הוצאות (הכנסות) מימון, נטו  
פחת והפחתות  
עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו  
ירידה בהתחייבויות בגין אופציות בגין חברי קיבוץ  
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 בהתחייבויות מותנית לרכישת MTFR, נטו  
הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

(7,336)	234	(10,650)
(8,485)	(557)	(14,509)
733	(74,858)	(10,345)
8,736	13,507	11,740
5,138	11,871	4,041
(34)	(31)	(43)
(1,248)	(49,834)	(19,766)

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

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

1,474	1,613	903
(217)	(554)	(925)
(11,566)	(12,510)	(19,695)
(10,309)	(11,451)	(19,717)
72,983	24,510	64,235

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,			
2014	2015	2016	
אלפי ש"ח			
<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>			
(7,106)	(7,441)	(10,856)	רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
(12,437)	(12,953)	(20,508)	רכישת רכוש קבוע
754	164	546	תמורה ממימוש רכוש קבוע
(9,080)	12,208	23,263	תמורה ממימוש (רכישת) ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו
(27,869)	(8,022)	(7,555)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>			
(967)	(242)	(215)	תשלום תמלוגים בגין מענקים ממשלתיים בצרפת
9	-	-	מימוש כתבי אופציות
-	47,506	(20,438)	אשראי לזמן קצר, נטו
-	(117)	(293)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(40,000)	(60,000)	(35,000)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
-	-	(427)	רכישת מניות מבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(260)	-	-	פרעון תשלומים בחכירה מימונית
(41,218)	(12,853)	(56,373)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
1,911	(1,594)	600	<u>הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</u>
767	374	(516)	<u>הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץ</u>
6,574	2,415	391	<u>עלייה במזומנים ושווי מזומנים</u>
30,257	36,831	39,246	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
36,831	39,246	39,637	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

עלייה בשיעור החזקה בחברת הבת הנובעת מחילוט זכויות שאינן מקנות שליטה		
80	-	-
-	-	2,554

רכישת רכוש קבוע 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 מניותיה נסחרות 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, 2016 מחזיקה החברה ב- 69.7% מהונה המונפק והנפרע של MTFR ו- 81.4% 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") המוחזקת 60% בבעלות החברה ו- 40% בבעלות מנהליה הבכירים של MTAU. החברה משווקת את מוצרי החברה בעיקר באוסטרליה ובניו-זילנד, וכן נותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות. ביום 30 ביוני, 2014, לאור חילוט זכויות שאינן מקנות שליטה, עלו החזקותיה של החברה ב-MTAU מ- 60% מהונה המונפק והנפרע של MTAU ל- 61.2%.
- 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.

ג. צירופי עסקים ומוניטין

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

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 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 השקעה 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 20.

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	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.

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 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 מיסים נדחים

נכסי מיסים 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.



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

ב. אומדנים והנחות (המשך)

- 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-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 לקיבוצ 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. אימוץ מוקדם אפשרי. 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.

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

#### 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) מתמקד בעיקר בסיווג ובמדידה של נכסים פיננסיים והוא חל על כל הנכסים הפיננסיים שבתחולת IAS 39.

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

להערכת החברה, לתיקונים ל- IFRS 9 לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

#### 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 כחובה, או חלק מחובה, 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, כל עוד IFRS 15 הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות, מיושם במקביל.

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 האפשרית של התקן, אך אין ביכולתה, בשלב זה, לאמוד את השפעתו, אם בכלל, על הדוחות הכספיים.

**באורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

באור 5: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
39,246	39,637

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,	
2015	2016
אלפי ש"ח	

ניירות ערך סחירים המוחזקים למסחר

4,156	1,657
2,845	1,289
37,673	17,172
44,674	20,118

מניות

תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות  
אגרות חוב ומלוות ממשלתיים

באור 7: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
43,558	52,625
1,677	2,031
45,235	54,656

חובות פתוחים (1)  
המחאות לגבייה

לקוחות, נטו

(1) חובות הלקוחות אינם נושאי ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות לשנת 2016 הינו 73 ימים.

ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

באור 7: - לקוחות, נטו (המשך)

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	
1,382	יתרה ליום 1 בינואר, 2015
117	הפרשה במשך השנה
(285)	הכרה בחובות אבודים
(18)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
(60)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,136	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015
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

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

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					
54,656	918	1,469	1,440	9,910	40,919
45,235	2,682	1,622	2,819	7,651	30,461

באור 8: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר,		
2015	2016	
אלפי ש"ח		
13,354	18,422	מוסדות
202	275	עובדים
687	1,585	מסים לקבל
4,028	6,814	ארגוני קניות ומקדמות לספקים
1,392	3,510	עסקאות הגנה
-	4,813	פקדון בבית המשפט (1)
2,486	3,390	הוצאות מראש וחייבים אחרים
22,149	38,809	

(1) ראה באור 19(א')(1).

באור 9: - מלאי

31 בדצמבר,		
2015	2016	
אלפי ש"ח		
53,829	61,533	חומרי גלם ועזר
17,531	20,007	תוצרת בעיבוד
98,416	96,530	תוצרת גמורה
<u>169,776</u>	<u>178,070</u>	

כולל יתרת הפרשה למלאי איטי ומת בסך של כ- 5,183 אלפי ש"ח (בשנת 2015 כ- 3,437 אלפי ש"ח).

באור 10: - פקדונות לזמן ארוך

כולל פקדונות בבנקים בצרפת בסך 211 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. סכומה הכולל של ההתחייבות המותנית הופחת לפיכך בכ- 1 מיליון ש"ח. ליום 31 בדצמבר, 2016 סכומה הכולל של ההתחייבות המותנית הסתכם בכ- 67 אלפי ש"ח.

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.

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 לתבניות, בשיפורים במושכר, בציוד מחשוב ובריהוט וציוד משרדי.

## באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 12: - רכוש קבוע (המשך)

## א. הרכב ותנועה

## שנת 2016

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

## עלות

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

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 31 בדצמבר, 2016

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

## פחת שנצבר

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

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 31 בדצמבר, 2016

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

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר,  
2016

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

## שנת 2015

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

## עלות

יתרה ליום 1 בינואר, 2015  
תוספות במשך השנה - רכישות  
התאמות הנובעות מתרגום דוחות  
כספיים של פעילות חוץ  
גרעיות במשך השנה - מימוש

21,573	74,601	11,415	2,136	109,725
4,784	5,937	1,778	454	12,953
(285)	(436)	(462)	(60)	(1,243)
(164)	(31)	(142)	(310)	(647)

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015

25,908	80,071	12,589	2,220	120,788
--------	--------	--------	-------	---------

## פחת שנצבר

יתרה ליום 1 בינואר, 2015  
תוספות במשך השנה - פחת  
התאמות הנובעות מתרגום דוחות  
כספיים של פעילות חוץ  
גרעיות במשך השנה - מימוש

8,686	54,756	9,093	936	73,471
972	5,167	719	504	7,362
(228)	(499)	(44)	(56)	(827)
(57)	(31)	(142)	(227)	(457)

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015

9,373	59,393	9,626	1,157	79,549
-------	--------	-------	-------	--------

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר,  
2015

16,535	20,678	2,963	1,063	41,239
--------	--------	-------	-------	--------

(1) השיפורים בישראל על קרקע חכורה של קיבוץ יזרעאל (ראה באור 28ז').

ב. באשר לשעבודים, ראה באור 23.

באור 13: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו

קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	סה"כ	
אלפי ש"ח						עלות
989	6,102	9,656	2,980	45,696	65,423	יתרה ליום 1 בינואר, 2015
-	-	-	-	6,797	6,797	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	-	-	644	-	644	תוספות - נרכשו בנפרד
						התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(100)	(617)	(1,027)	(135)	(953)	(2,832)	
889	5,485	8,629	3,489	51,540	70,032	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015
-	-	-	-	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
קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	סה"כ	
אלפי ש"ח						הפחתה שנצברה
777	4,786	4,251	2,381	21,669	33,864	יתרה ליום 1 בינואר, 2015
(81)	(492)	(444)	(69)	(885)	(1,971)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
112	478	862	468	5,156	7,076	הפחתה שהוכרה במהלך השנה
808	4,772	4,669	2,780	25,940	38,969	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2015
(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
						יתרה, נטו
-	119	2,910	1,860	28,722	33,611	ליום 31 בדצמבר, 2016
81	713	3,960	709	25,600	31,063	ליום 31 בדצמבר, 2015

**באורים לדוחות הכספיים המאוחדים**באור 13: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)הוצאות הפחתה

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
4,616	6,036	6,542
855	689	538
260	351	520
<u>5,731</u>	<u>7,076</u>	<u>7,600</u>

עלות המכירות  
הוצאות מכירה ושיווק  
הוצאות הנהלה וכלליות

באור 14: - אשראי מתאגידים בנקאיים

במטבע חוץ או  
בצמוד לו  
אלפי ש"ח

31 בדצמבר, 2016

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים

26,86631 בדצמבר, 2015

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים

47,590

ליום 31 בדצמבר, 2016 לקבוצה סך של 152 מיליוני ש"ח במסגרות אשראי שטרם נוצלו.

באור 15: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
59,024	70,817
657	763
<u>59,681</u>	<u>71,580</u>

חובות פתוחים  
שטרות לפרעון

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים לשנת 2016 הינו 77 ימים.



באור 16: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר,		
2015	2016	
אלפי ש"ח		
12,895	13,808	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
5,566	6,376	מקדמות מלקוחות והכנסות נדחות
1,134	351	מוסדות
5,627	6,591	בעל שליטה (1)
10,909	15,185	הוצאות לשלם
36,131	42,311	

(1) ראה באור 28.

באור 17: 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, פוטורות 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,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
1,670	1,995	2,518

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' זכאי למענקי השקעה בשיעור 20%.

פחת מואץ

בגין מכונות וציוד המשמשים את המפעל המאושר זכאית החברה לניכוי פחת מואץ בחמש השנים הראשונות לשימוש באותם נכסים, החל משנת ההפעלה של כל נכס.

תנאים לתחולת ההטבות

ההטבות דלעיל מותנות בקיום התנאים שנקבעו בחוק, בתקנות שהותקנו על פיו ובכתבי האישור שלפיהם בוצעו ההשקעות במפעלים המאושרים, כאמור לעיל. אי עמידה בתנאים עלולה לגרום לביטול ההטבות כולן או מקצתן, ולהחזר סכומי ההטבות בתוספת ריבית. על פי הערכת ההנהלה, החברה עומדת בתנאים האמורים.

באור 18: - 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). תחולת התיקון היא מיום 1 בינואר, 2011. 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.

החברה בחרה לעבור למסלול מפעל מועדף החל משנת המס 2011 ומסרה את החלטתה הסופית לרשויות המס.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 71)

בחדש באוגוסט, 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%.

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%).

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 18: - מסים על ההכנסה (המשך)

ב. שיעורי המס החלים על חברות בקבוצה

1. שיעור מס החברות בישראל בשנת 2016 הינו 25% ובשנים 2015 ו- 2014 הינו 26.5%.

בינואר 2016 אושר החוק לתיקון פקודת מס הכנסה (מס' 216) (הפחתת שיעור מס חברות), התשע"ו- 2016, אשר כולל הפחתת שיעור מס החברות מ-26.5% ל-25%. תחילתו של תיקון זה ביום 1 בינואר, 2016.

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%.

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

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

חברה המאוגדת בארה"ב - שיעור מס משוקלל של כ-40% (מס פדרלי, מס של המדינה והעיר בה פועלת החברה).  
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 2012. ל- MTFR הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2012. ל- MTUS הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2010. ל- MTAU טרם הוצאו שומות מס סופיות מאז היווסדה (שנת 2011).

באור 18: - מסים על ההכנסה (המשך)

## ד. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

דוחות על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
1,787	1,962
8,523	8,116
847	1,199
(2,883)	(1,857)
6,993	7,321
15,267	16,741

## נכסי (התחייבויות) מסים נדחים

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

הרכב ותנועה (המשך):

דוח על הרווח (הפסד) כולל		
לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
(98)	(189)	170
-	(1,599)	-
120	131	208
(124)	3,811	1,794
(102)	2,154	2,172

## הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

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

(\* בגין השפעת שערי חליפין של פעילויות חוץ על יתרות מסים נדחים נזקפה בשנת 2016 לקרן הפרשי תרגום, נטו, סך של כ- (698) אלפי ש"ח. (2015 - (622) אלפי ש"ח).

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
18,560	19,666
3,293	2,925

נכסים לא שוטפים

התחייבויות לא שוטפות

באור 18: - מסים על ההכנסה (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2014	2015	2016	
אלפי ש"ח			
11,143	15,402	18,834	מסים שוטפים
102	(2,154)	(2,172)	מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל
1,406	-	-	מסים בגין שנים קודמות (*)
<u>12,651</u>	<u>13,248</u>	<u>16,662</u>	

(\*) מסגירת הסכם שומות, במהלך שנת 2014, עבור שנות המס 2011 ו- 2012, זקפה החברה הוצאה נוספת בגין שנים קודמות של 1,406 אלפי ש"ח.

המסים השוטפים מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 16% מהרווח לצרכי מס.

## ו. מס תיאורטי

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2014	2015	2016	
אלפי ש"ח			
<u>75,686</u>	<u>74,259</u>	<u>87,393</u>	רווח לפני מסים על ההכנסה
<u>26.5%</u>	<u>26.5%</u>	<u>25%</u>	שיעור המס הסטטוטורי
20,057	19,679	21,848	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי:
			ירידה במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
			הטבת מס הנובעת ממעבר לתחולת התיקון לחוק עידוד השקעות הון
(7,135)	(7,070)	(6,151)	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס והכנסות פטורות
199	144	164	מסים הנובעים משיעורי מס שונים בחברות מאוחדות בחו"ל
174	729	1,016	הפרשים זמניים בגינם לא נזקפו מסים נדחים
(1,989)	(189)	-	מסים בגין שנים קודמות
1,406	-	-	אחרים
(61)	(45)	(215)	
<u>12,651</u>	<u>13,248</u>	<u>16,662</u>	מסים על ההכנסה

בשנת 2016, שיעור המס הממוצע עומד על 19.1% ובשנים 2015 ו- 2014, שיעור המס הממוצע עמד על 17.8% ו- 16.7% בהתאמה.

## באור 19: - התחייבויות תלויות והתקשרויות

## א. התחייבויות תלויות

1. ביום 26 במאי, 2009 הוגשה כנגד החברה תביעה בבית המשפט המחוזי בתל אביב על ידי

הספק הגרמני GEFEF-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, וביום 19 באפריל, 2016 ניתנה החלטת בית המשפט העליון בבקשת עיכוב הביצוע. במסגרת החלטתו הורה בית המשפט העליון על עיכוב ביצוע חלקי של פסק הדין, כך שהחברה תעביר לגפג סך של 1.5 מיליון ש"ח בלבד (מתוך סך של 6.3 מיליון ש"ח שנפסק בערכאה ראשונה) ויתרת סכום פסק הדין תעוכב ותופקד בקופת בית המשפט עד להכרעה בערעור. החברה ביצעה את החלטת בית המשפט העליון ודיון בערעור נקבע ליום 10 ביולי, 2017. לבקשת הצדדים אישר בית המשפט הסדר דיוני לפיו המערערת והמשיבה תגשנה סיכומיהן בכתב עד ליום 25 באפריל, 2017 ויום 10 ביוני, 2017, בהתאמה, והמערערת תהא רשאית להגיש סיכומי תשובה עד ליום 25 ביוני, 2017. להערכת החברה, ובהסתמך גם על חוות דעת יועציה המשפטיים, לחברה עומדות טענות טובות בערעור. החברה כללה בדוחות הכספיים הפרשה ההולמת מצב דברים זה.

2. ביום 27 באוקטובר, 2015 הוגש כתב תביעה בגרמניה כנגד החברה, על ידי חברת Mariner

3S AG, המתחרה בחברה בייצור רובוטים לבריכות ציבוריות ("Mariner"). בתביעה נטען כי הרובוט החדש של החברה בתחום זה (Wave 200), הנמצא בשלבי פיתוח מתקדמים, מפר לכאורה פטנט רשום של מרינר ("הפטנט"). החברה הגישה כתב הגנה בו היא טוענת שהיא איננה מפרה את הפטנט, ובד בבד היא פתחה הליך נפרד בו היא מבקשת לבטל את תוקפו של הפטנט. תביעת מרינר עניינה בהפרה שנטען כי נעשתה על ידי רובוט החברה, שטרם שווק, ולכן לעמדת החברה (ככל שבכלל תתקבל הטענה שהייתה הפרה) לא נגרם למרינר כל נזק כספי. במהלך שנת 2016, פתחה החברה בהליך משא ומתן ליישוב התביעה על דרך הסכם פשרה עם Mariner. ביום 27 בספטמבר, 2016, הגיעו הצדדים להסכם פשרה ובמסגרתו העניקה התובעת ("Mariner") לחברה זכות שימוש לא בלעדית, כלל עולמית בפטנט הרשום על שמה לכל מטרה שהיא וללא תמורה, וכן התחייבה למשוך את התביעה האמורה ושלא לנקוט בעתיד בכל הליך משפטי שהוא כנגד החברה בגין הפרה נטענת של הפטנט. מנגד התחייבה החברה למשוך את ההליך שפתחה לביטול הפטנט ולשלם ל-Mariner סך של 500 אלפי אירו. בתחילת חודש אוקטובר, 2016, העבירה החברה ל-Mariner את סכום ההסכם הפשרה.

באור 19: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

א. התחייבויות תלויות (המשך)

3. החברה קיבלה במהלך שנות התשעים מענקי השתתפות מלשכת המדען הראשי בסך כולל של 400 אלפי דולר (נומינלי), ובתמורה לכך התחייבה לשלם תמלוגים ממכירות של מוצרים שיפותחו במימון אותם מענקים. כפי שצוין בדוחותיה הכספיים של החברה בעבר, מאחר שלהערכת הנהלת החברה פרויקטים אלו נכשלו טכנולוגית ולא צפויות מהם הטבות כלכליות שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים כלשהם, הגישה החברה בשנת 2004 ערעור על החלטת המדען הראשי שלא לאשר את בקשת החברה לסגירת התיק שלה (וזאת לאחר שהמדען הראשי טען שנעשה שימוש בידע לפיתוח מוצרים אחרים שמכרה החברה). במסגרת פניה שקיבלה החברה מלשכת המדען הראשי במהלך שנת 2012, כשבע וחצי שנים לאחר הגשת הערעור, נטען כי מבדיקות שנערכו ברישומי קרן התמורה נמצא כי לחברה חובות בגין התמלוגים האמורים, וכי חובות אלו צברו הפרשי ריבית הצמדה ועומדים על סכום מצטבר של כ- 4.6 מיליון ש"ח (נכון לאותו מועד). החברה, בסיוע יועצים מומחים, השיבה למדען הראשי כי היא משיגה על דרישותיו, הן במישור הטכנולוגי (בטענה שהפיתוח של התוכניות שמומנו על ידי המדען הראשי לא צלח), הן במישור הפרוצדוראלי (בטענה שקיימת התיישנות בדרישה לתשלום) והן במישור הכספי (באשר לסכומים שחושבו ושיעורי הריבית וההצמדה שנוספו כאמור לעיל). בעקבות מכתב התשובה הנ"ל, הודיע המדען הראשי לחברה כי הוא משהה את הליך הגבייה נגד החברה, וכי הוא מינה בודק מקצועי לשם המשך הברור והטיפול בסוגיה זו. במהלך 2013 ביקשה החברה, באמצעות יועציה המשפטיים, מענה לטענותיה ובראשן, לטענת ההתיישנות. עד היום בקשתה זו של החברה לא נענתה על ידי המדען הראשי. להערכת החברה, בהסתמך על חוות דעת היועצים המשפטיים, יותר סביר מאשר לא (more likely than not), כי טענת ההתיישנות תתקבל, אם וכאשר תובא להכרעה משפטית.

ב. התקשרויות

1. הסכמי שכירות מבנים

א. בדבר הסכם שכירות מבנים בין הקיבוץ לחברה ראה באור 28'.

ב. ביום 6 בדצמבר, 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%. תקופת 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.

ביום 28 ביולי, 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.



באור 19: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

1. הסכמי שכירות מבנים (המשך)

ג. ביום 21 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 המאוחדת בצרפת על חידוש שני הסכמי השכירות משנת 2015 לתקופה של 9 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017 תמורת דמי שכירות חודשיים של כ- 19 אלפי יורו. כמו כן, ביום 20 בדצמבר, 2016 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על שני הסכמי שכירות נוספים לשטחי מחסן ומשרדים שגודלם מסתכם לכ- 1,200 מ"ר ותמורת דמי שכירות חודשיים של כ- 9 אלפי יורו. הסכמי השכירות מאפשרים סיום התקשרות מלא או חלקי החל מינואר 2019, תוך פיצוי תשלום מוסכם הנע בין 60 אלפי יורו ל- 120 אלפי יורו 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.

ד. ביום 5 בספטמבר, 2012, חתמה החברה המאוחדת בארה"ב על הסכם שכירות לשטח משרדי ומחסנים שגודלו כ- 2,100 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 11 אלפי דולר. הסכם השכירות עתיד להסתיים ביום 31 במאי, 2018.

ה. במהלך השנים 2012-2013, חתמה החברה המאוחדת 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 המאוחדת 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.

תשלומי החכירה המינימליים בגין הסכמי שכירות מבנים העתידיים לשלם, ליום 31 בדצמבר, 2016 הינם:

אלפי ש"ח	
9,369	שנה ראשונה
33,631	שנה שנייה עד שנה חמישית
48,011	לאחר שנה חמישית
91,011	

2. לקבוצה הסכמים לחכירה תפעולית של 101 רכבים לתקופות המסתיימות עד שנת 2019. סך הוצאות החכירה השנתיות בגין חכירת רכבים אלה הינן כ- 3,212 אלפי ש"ח.

## באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 20: - התחייבויות אחרות

הרכב:

31 בדצמבר,		
2015	2016	
אלפי ש"ח		
221	4	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
93	50	התחייבויות אחרות
314	54	

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:

2015	2016	
אלפי ש"ח		
509	221	יתרה ליום 1 בינואר
(242)	(215)	תמלוגים ששולמו
(46)	(2)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
221	4	יתרה ליום 31 בדצמבר

באור 21: - הון

א. הרכב הון המניות

31 בדצמבר,		
2015	2016	2015 ו-2016
מונפק ונפרע	מונפק ונפרע	רשום
באלפים		
102,744	102,744	120,000

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כ"א

ב. זכויות הנלוות למניות

1. הזכויות המוקנות לבעלי המניות הרגילות הינן הזכות להשתתף באסיפות כלליות, הזכות לקבלת רווחים, הזכות להשתתפות בחלוקת נכסי החברה בעת פירוק וכל זכות אחרת הנלוות למניה.

2. סחירות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

31 בדצמבר, 2015	
2016 ו-	
80,372	מניות
0.08	שיעור מההון המונפק (ב- %)
500	עלות (באלפי ש"ח)

באור 21: - הון (המשך)

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 8 ביולי, 2015 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 15 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1461 ש"ח למניה.
2. ביום 30 בדצמבר, 2015 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 45 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4383 ש"ח למניה.
3. ביום 19 בספטמבר, 2016 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 35 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.3409 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.

ז. ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון שלה הינה:

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

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

באור 22: - הפרשות

סה"כ	אחר	תביעות משפטיות	הפרשה לאחריות
	אלפי ש"ח		
11,620	1,028	5,790	4,802
(122)	(54)	(20)	(48)
(541)	(391)	-	(150)
(3,530)	-	(3,530)	-
2,499	501	1,470	528
9,926	1,084	3,710	5,132

יתרה ליום 1 בינואר, 2016  
 התאמות מהפרשי תרגום  
 סכומים שבוטלו  
 סכומים ששולמו  
 סכומים שהופרשו השנה  
 יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016

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 19'א.

באור 23: - 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 24: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

## א. הכנסות ממכירות

7,941	9,279	11,399
400,891	462,241	548,784
408,832	471,520	560,183

בארץ  
בח"ל

## ב. עלות המכירות והעיבוד

159,677	251,163	236,075
4,272	4,629	4,563
26,932	36,371	43,533
5,532	6,190	7,326
8,136	9,056	10,428
9,089	11,764	14,644
10,596	12,713	12,922
224,234	331,886	329,491
772	(58,820)	(1,329)
225,006	273,066	328,162

חומרים  
שירותי עבודה  
שכר עבודה ונלוות  
דמי שכירות מבנים  
אחזקת והפעלת ציוד ומכונות  
פחת והפחתות  
הוצאות חרושת אחרותירידה (עלייה) במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת  
גמורה

## ג. הוצאות מחקר ופיתוח

1,067	971	840
5,871	5,998	7,235
1,411	1,403	4,489
8,349	8,372	12,564

שירותי עבודה  
שכר עבודה ונלוות  
חומרים

## ד. הוצאות מכירה ושיווק

2,107	2,221	2,045
27,606	30,503	34,971
21,621	20,863	25,235
4,710	6,173	5,773
889	723	538
56,933	60,483	68,562

שירותי עבודה  
שכר עבודה ונלוות  
פרסום וקידום מכירות  
משלוחים  
פחת והפחתות

באור 24: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
5,637	5,256	6,510
1,205	1,243	1,612
19,970	22,618	22,490
4,493	4,231	5,381
4,367	5,096	6,436
(83)	275	317
1,744	1,946	2,180
1,289	1,695	1,611
2,347	2,536	2,834
2,348	2,304	2,192
4,216	4,235	5,847
<u>47,533</u>	<u>51,435</u>	<u>57,410</u>

## ה. הוצאות הנהלה וכלליות

דמי ניהול  
שירותי עבודה  
שכר עבודה ונלוות  
יעוץ ומקצועיות  
משרדיות  
חובות אבודים ומסופקים  
פחת  
נסיעות לחו"ל  
רכבים  
תרבות, כיבודים ורווחה  
אחרות

## ו. הכנסות מימון

-	8,779	2,849
1,529	1,468	852
4,663	-	-
163	323	121
<u>6,355</u>	<u>10,570</u>	<u>3,822</u>

עסקאות מט"ח  
הכנסות ריבית מהשקעות לזמן קצר  
הכנסות בגין הפרשי שער חליפין, נטו  
הכנסות ריבית מפקדונות בתאגידים בנקאיים

## ז. הוצאות מימון

217	469	851
-	6,436	6,572
261	-	-
1,650	2,287	2,362
<u>2,128</u>	<u>9,192</u>	<u>9,785</u>

הוצאות מימון בגין אשראי לזמן קצר  
הוצאות בגין הפרשי שער חליפין, נטו  
עסקאות מט"ח  
הוצאות עמלות לתאגידים בנקאיים ואחרות

באור 25: - רווח נקי למניה

פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,					
2014		2015		2016	
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
61,834	102,653	59,008	102,664	68,729	102,664

כמות המניות והרווח  
לצורך חישוב רווח  
נקי בסיסי ומדולל

באור 26: - 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, 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 26: - 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, 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

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, 2015</u>
471,520	48,353	50,855	372,312	ס"כ הכנסות מחיצוניים
198,454	16,959	27,989	153,506	ס"כ רווח מגזרי
(125,390)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
(183)				הוצאות אחרות
1,378				הכנסות מימון, נטו
74,259				רווח לפני מסים על ההכנסה



באור 26: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות (המשך)

סה"כ	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2014
	אלפי ש"ח			
408,832	50,989	48,203	309,640	סה"כ הכנסות מחיצוניים
183,826	16,515	27,340	139,971	סה"כ רווח מגזרי
(112,815)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
448				הכנסות אחרות
4,227				הכנסות מימון, נטו
75,686				רווח לפני מסים על ההכנסה

ג. מידע גיאוגרפי

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2014	2015	2016	
	אלפי ש"ח		
209,443	221,678	263,982	אירופה
116,765	161,042	192,424	ארה"ב
55,981	55,828	65,116	אוקייאניה
26,643	32,972	38,661	שאר העולם
408,832	471,520	560,183	

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

31 בדצמבר,		
2015	2016	
אלפי ש"ח		
60,019	77,709	ישראל
10,168	7,874	אירופה
1,237	1,150	ארה"ב
878	1,066	אוקייאניה
72,302	87,799	

**באורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

באור 26: - מגזרי פעילות (המשך)

ד. לקוחות עיקריים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
70,971	108,545	132,397
אחוזים מסך המכירות		
17.4%	23%	23.6%

מחזור עם לקוח A

לקוח A

באור 27: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

ליום 31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	

נכסים פיננסיים

מזומנים ושווי מזומנים

39,246 39,637

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי אקדמה על מטבע חוץ

1,392 3,510

נכסים פיננסיים שסווגו כמוחזקים למסחר

44,674 20,118

סה"כ נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

46,066 23,628

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת:

לקוחות וחייבים

64,456 90,016

התחייבויות פיננסיות

הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים:

משיכות יתר בבנק

19,561 26,866

הלוואה לזמן קצר מבנק

28,029 -

סה"כ הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים

47,590 26,866

התחייבויות פיננסיות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת

90,246 107,525

## ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

עיקרי ההתחייבויות הפיננסיות של החברה מורכבות מהלוואות ואשראים. התחייבויות פיננסיות אלה מיועדת בעיקר לממן את פעילות החברה ולספק ערבויות התומכת 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 2016 ו- 2015.

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, 2016, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר לעומת השקל בסך של 2,934 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2015 עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בסך של 2,989 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2016, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בדולר אוסטרלי לעומת השקל בסך של 22,841 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2015 - 20,511 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2016, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות באירו לעומת השקל בסך של 21,818 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2015 עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בסך של 7,452 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 2016 ו-2015 החברה גידרה 72% ו- 67% מהחשיפה התזרימית הצפויה שלה במטבע חוץ בהתאמה. נכון לתאריך הדיווח עסקאות אלו צפויות ברמה גבוהה.

באור 27: - 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.

ליום 31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

		רווח (הפסד) מהשינוי
	1,142	עליית ש"ח של 10%
(1,676)		ירידת ש"ח של 10%
1,676	(1,142)	

ליום 31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

		רווח (הפסד) מהשינוי
	(413)	עליית ש"ח של 10%
196		ירידת ש"ח של 10%
(196)	413	

ליום 31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר האוסטרלי

		רווח (הפסד) מהשינוי
	2,142	עליית ש"ח של 10%
1,988		ירידת ש"ח של 10%
(1,988)	(2,142)	

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 20,118 אלפי ש"ח. עלייה או ירידה של 10% בשערי הבורסה של ניירות ערך סחירים יכולה לגרום להשפעה של כ- 2,012 אלפי ש"ח על הרווח או הפסד.

באור 27: - 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 28: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשוריםא. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		בדבר תנאים ראה באור
2015	2016	
אלפי ש"ח		
בעל שליטה		
5,627	6,591	28 ה'-ח'

זכאים ויתרות זכות

ב. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
1,429	2,811 (*)	1,344
256	257	254

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
5,637	5,256	6,510

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 28 ו'.

מספר האנשים אליהם מתייחסים השכר וההטבות

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

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

באור 28: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

עסקאות עם בעל שליטה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
5,637	5,256	6,510
8,011	8,883	8,362
3,560	4,010	4,578
1,439	1,620	1,512
587	587	582
19,234	20,356	21,544

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. נכון לחודש דצמבר 2016, התעריף הקבוע לשעת עבודה הינו 124.8 ש"ח.

לאחר תאריך הדוח 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.

כמו כן, נקבע בהסכם שכוח האדם הקבוע המסופק ע"י הקיבוץ לא יעלה על 39 משרות מלאות. במידה ועובדי 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.

באור 28: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל (המשך)

בנוסף, נקבע כי בכפוף לאמור בסעיף זה החברה תהיה רשאית להגדיל מעת לעת את מספר עובדי הקיבוץ המועסקים על ידה, וזאת בכפוף לצורכי החברה ולמידת ההתאמה והכישורים של עובד הקיבוץ החדש שיועסק וליכולתו של הקיבוץ להעמיד את כוח האדם הנוסף. התמורה בגין העסקת עובד קיבוץ נוסף כאמור, תהיה התעריף הקבוע. כמו כן מעמיד הקיבוץ עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה, כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% לפי ההסכם, מהעובדים הזמניים המועסקים בחברה בכל עת, באותו תעריף קבוע.

כל שינוי בגובה התמורה (שהינו מעבר לאמור לעיל) שתשולם לעובדים הנוכחיים העונים להגדרת "נושא משרה" בחוק החברות או הגדלת מספר העובדים שעונים להגדרת "נושא משרה" בחוק החברות מעבר למספרם כפי שהוא נכון ליום חתימת ההסכם, יהיה טעון קבלת האישורים הדרושים לפי דין (אישור ועדת ביקורת, דירקטוריון והאסיפה הכללית).

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).

החברה התחייבה לא להעסיק ישירות ולא לפנות לאף עובד קיבוץ ו/או חבר קיבוץ בהצעה להעסיקו שלא במסגרת ההסכם הנ"ל.

החברה רשאית, עפ"י שיקול דעתה הבלעדי, לדרוש מהקיבוץ להחליף בכל עת עובד קיבוץ מסוים. בכפוף לזכות החברה האמורה, רשאי הקיבוץ להחליף בכל עת עובד קיבוץ מסוים בכפוף להודעה מוקדמת מראש, אשר תקופתה משתנה בהתאם לסוג התפקיד ובכפוף להעמדת מחליף בעל רמת כישורים ומיומנות בדומה לעובד הקיבוץ המוחלף. במקרה של החלפה של איזה מעובדי הקיבוץ לא יחול שינוי בתמורה שתשולם לקיבוץ בגין העובד כאמור.

הקיבוץ התחייב לרכוש על חשבונו פוליסת ביטוח חבות מעבידים, אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ, והמוטבים בה יהיו החברה ו/או הקיבוץ.

במסגרת ההסכם הצהיר הקיבוץ כי אספקת שירותי כוח האדם על ידו תיעשה כקבלן עצמאי וכי לא יחולו יחסי עובד-מעביד בין עובדי הקיבוץ לבין החברה. בנוסף, התחייב הקיבוץ להיות אחראי בלעדית כלפי עובדי הקיבוץ למילוי כל ההתחייבויות החלות על מעביד בקשר עם יחסי עובד-מעביד. כמו כן התחייב הקיבוץ לשפות את החברה בגין כל תשלום ו/או הוצאה בהם תחוייב החברה בגין טענה לקיום יחסי עובד-מעביד כאמור, בין אם הטענה הועלתה ע"י הקיבוץ ובין שהועלתה ע"י צד ג' כלשהו.



באור 28: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

### 1. 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:

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.

### 2. דמי שכירות מבנים

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם שכירות בין הקיבוץ לחברה (להלן: הסכם השכירות) לפיו משכיר הקיבוץ לחברה שטחי חצרים, ומבנים לתקופה של 24 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2004 עד ליום 31 בדצמבר, 2027. דמי השכירות 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.

באור 28: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ז. דמי שכירות מבנים (המשך)

הוסכם, כי החברה לא תהא רשאית לבנות בשטח המושכר או לבצע שינויים במבנה אלא בהסכמת הקיבוץ בכתב ומראש, ובכפוף להסכמת מינהל מקרקעי ישראל, ככל שתהא דרושה. הוסכם שכל תוספת ו/או שינוי כאמור יהיו רכושו הבלעדי של הקיבוץ. כן הוסכם, כי החברה לא תהא רשאית להעביר את זכויותיה על פי הסכם השכירות לאחר, בכל דרך שהיא.

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.

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

לאור התרחבות פעילות החברה במהלך השנים, ביום 8 במאי, 2014 אישרה האסיפה הכללית של החברה תוספת 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 תפעוליים אשר משרתים את המחסן בשטח של 2,208 מ"ר. זאת ליתרת תקופת השכירות ובהתאם לתנאי הסכם השכירות ולתעריפי השכירות הקיימים. כמו כן, לחברה ניתנה אופציה להרחיב את המחסן החדש בעד 1,800 מ"ר נוספים במהלך תקופת השכירות וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת של החברה -אופציה שכבר נוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן החדש ב- 236 מ"ר נוספים.

נכון לחודש דצמבר 2016, שוכרת החברה שטח של 6,755 מ"ר כשטח בנוי, 18,738 מ"ר כשטח חצרים ו- 5,622 מ"ר כשטח מחסנים וסככות. כתוצאה מעליית מדד המחירים לצרכן מחודש מרץ 2004, דמי השכירות החודשיים לשטח הבנוי, שטח החצרים ושטח המחסנים והסככות הינם 26.19 ש"ח, 4.16 ש"ח ו- 15.17 ש"ח למ"ר בהתאמה.

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ (כולל הסכום הקבוע) עומדים על סכום של כ- 370 אלפי ש"ח.

באור 28: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

#### 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 2016, לאחר הצמדה למדד, משלמת החברה כ- 49 אלפי ש"ח לחודש עבור אספקת שירותים אלו.

באור 29: - ארועים לאחר תקופת הדוח

ביום 30 במרס, 2017, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 12 מיליון ש"ח ברוטו. הדיבידנד ישולם ביום 23 באפריל, 2017, לאחר תאריך המאזן, כאשר היום הקובע נקבע ליום 9 באפריל, 2017.

\*\*\*\*\*

**מיטרוניקס בע"מ**

**נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים  
המיוחסים לחברה**

**ליום 31 בדצמבר, 2016**

## מיטרוניקס בע"מ

### נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה ליום 31 בדצמבר, 2016

## 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
9-17	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, 2016 ו-2015 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2016 ואשר נכלל בדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את המידע הכספי הנפרד מתוך הדוחות הכספיים של חברה מוחזקת, אשר הנכסים בניכוי ההתחייבויות המיוחסים לה, נטו הסתכמו לסך של 19,018 אלפי ש"ח ו-11,344 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2016 ו-2015, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחי החברה הנ"ל הסתכם לסך של 8,038 אלפי ש"ח, 6,276 אלפי ש"ח ו-3,368 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2016, 2015 ו-2014, 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 והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

בכבוד רב,

קוסט פורר גבאי את קסירר  
רואי חשבון

חיפה,  
30 במרס, 2017

## 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, 2016 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
2015	2016	
אלפי ש"ח		

#### נכסים שוטפים

3,212	9,433	1	מזומנים ושווי מזומנים
44,674	20,118	2	השקעות לזמן קצר
88,909	91,998	2	לקוחות, נטו
24,050	39,991	2	חייבים ויתרות חובה
8,089	5,915	2	הלוואות לחברות מוחזקות
105,467	102,338		מלאי
274,401	269,793		

#### נכסים לא שוטפים

354	440	'ד5	יתרות חובה לזמן ארוך
32,021	44,719		השקעות בחברות מוחזקות
35,445	48,591		רכוש קבוע, נטו
24,574	29,118		נכסים בלתי מוחשיים, נטו
12,867	10,021		מסים נדחים
105,261	132,889		
379,662	402,682		

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	
2015	2016		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
28,029	7,637	3	אשראי מתאגידים בנקאיים
53,720	64,582		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
1,597	-		מסים לשלם
38,284	44,159		זכאים ויתרות זכות
8,522	6,186		הפרשות
130,152	122,564		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
1,304	1,377		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
67	67		התחייבות מותנית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
1,371	1,444		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
10,552	10,552		הון מניות
96,718	96,718		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
151,956	185,685		יתרת רווח
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעלי שליטה
(164)	(79)		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(5,482)	(5,875)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(7,252)	(10,138)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
248,139	278,674		<u>סה"כ הון</u>
379,662	402,682		

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

30 במרס, 2017

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,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

291,063	365,444	425,588	הכנסות ממכירות
183,007	255,590	296,306	עלות המכירות

108,056	109,854	129,282	רווח גולמי
---------	---------	---------	------------

6,415	6,053	9,937	הוצאות מחקר ופיתוח
15,985	17,327	17,583	הוצאות מכירה ושיווק
26,020	27,179	30,703	הוצאות הנהלה וכלליות
-	5,100	-	הוצאות בגין תביעה משפטית

59,636	54,195	71,059	רווח תפעולי
--------	--------	--------	-------------

67	66	118	הכנסות אחרות, נטו
5,485	2,458	(4,452)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
5,187	9,709	15,250	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו

70,375	66,428	81,975	רווח לפני מסים על ההכנסה
8,541	7,420	13,246	מסים על ההכנסה

61,834	59,008	68,729	רווח נקי המיוחס לחברה
--------	--------	--------	-----------------------

רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה:

סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:

1,202	(1,975)	(2,946)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-------	---------	---------	--

סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:

148	285	85	רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
-----	-----	----	--

1,350	(1,690)	(2,861)	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
-------	---------	---------	---------------------------

63,184	57,318	65,868	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,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

#### תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

61,834	59,008	68,729	רווח נקי מיוחס לחברה
--------	--------	--------	----------------------

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה:

(1,257)	(1,500)	(543)	הכנסות מימון, נטו
(5,187)	(9,709)	(15,250)	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
8,153	10,870	13,156	פחת והפחתות
145	160	158	עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
(50)	-	-	שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
11,566	8,146	11,802	מסים על הכנסה
(2,403)	(3,650)	2,846	מסים נדחים, נטו
(887)	543	223	ריבית שנצברה על פיקדון והפרשי שער בגין הלוואות
1	32	(42)	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
(386)	562	1,293	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נטו
-	(20)	-	שינוי בהתחייבות מותנית לרכישת MTFR, נטו
(1,911)	1,594	(600)	הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
7,784	7,028	13,043	

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה:

(25,883)	(14,048)	(3,089)	עלייה בלקוחות, נטו
(4,901)	(433)	(16,027)	עלייה בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל
(801)	(38,101)	3,129	ירידה (עלייה) במלאי
12,050	12,358	7,563	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
1,493	15,112	1,942	עלייה בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
(18,042)	(25,112)	(6,482)	

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

1,474	1,613	903	ריבית ודיבידנד שהתקבלו
(217)	(113)	(360)	ריבית ששולמה
(11,566)	(8,146)	(11,802)	מסים ששולמו
(10,309)	(6,646)	(11,259)	
41,267	34,278	64,031	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 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

#### תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה:

(6,345)	(6,368)	(9,117)
(303)	(530)	(1,554)
(9,819)	(10,134)	(17,938)
409	76	359
(9,080)	12,208	23,263
36,696	5,601	13,328
(8,931)	(7,953)	(11,377)
-	190	445
2,627	(6,910)	(2,591)

השקעה בעלויות פיתוח  
רכישת נכסים בלתי מוחשיים  
רכישת רכוש קבוע  
תמורה מממוש רכוש קבוע  
תמורה מממוש (רכישת) 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 שנבעו (ששימשו) לפעילות השקעה של החברה

#### תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה:

-	28,029	(20,392)
9	-	-
-	-	(427)
(40,000)	(60,000)	(35,000)
(39,991)	(31,971)	(55,819)
1,911	(1,594)	600
5,814	(6,197)	6,221
3,595	9,409	3,212
9,409	3,212	9,433

אשראי לזמן קצר נטו  
מימוש כתבי אופציה  
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,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		

#### (א) פעילות מהותית שלא במזומן

80	-	-
-	-	2,554

עלייה בשיעור החזקה בחברת הבת הנובעת מחילוט זכויות שאינן מקנות שליטה

רכישת רכוש קבוע 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, 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

31 בדצמבר, 2015:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי אלפי ש"ח	אירו	דולר
3,212	930	1,334	232	716

מזומנים

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

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

31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	

## נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

		מניות
		תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
		אגרות חוב ומלוות ממשלתיים
4,156	1,657	
2,845	1,289	
37,673	17,172	
44,674	20,118	

## הלוואות וחייבים:

		לקוחות, נטו
		חייבים ויתרות חובה
		הלוואות
88,909	91,998	
24,050	39,991	
8,089	5,915	
121,048	137,904	

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

ב. מועדי המימוש החזויים של ההשקעות המהותיות לפי קבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל- IAS 39 המיוחסים לחברה:

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,		
2015	2016	
אלפי ש"ח		
775	469	מקדמות מלקוחות
6,301	11,703	הוצאות לשלם
5,627	6,591	בעל שליטה
8,078	8,499	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
17,503	16,897	רווחים שטרם מומשו
<u>38,284</u>	<u>44,159</u>	

ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (התחייבות לספקים ונותני שירות וזכאים) הינם לתקופה של פחות משנה.

## 4. מידע נוסף בדבר תקני IFRS חדשים לפני 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 לקיבוע 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.

4. מידע נוסף בדבר תקני IFRS חדשים לפני יישומם (המשך)15 IFRS - הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות (המשך)

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

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) מתמקד בעיקר בסיווג ובמדידה של נכסים פיננסיים והוא חל על כל הנכסים הפיננסיים שבתחולת IAS 39.

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

להערכת החברה, לתיקונים ל- IFRS 9 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-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.

4. מידע נוסף בדבר תקני IFRS חדשים לפני יישומם (המשך)16 IFRS - חכירות (המשך)

התקן החדש ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2019, או לאחריו. אימוץ מוקדם אפשרי, כל עוד IFRS 15 הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות, מיושם במקביל.

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 האפשרית של התקן, אך אין ביכולתה, בשלב זה, לאמוד את השפעתו, אם בכלל, 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 לחברהא. חוקי המס החלים על החברהחוק 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 עדיפות לאומית א' בו שיעור המענק הינו 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.



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)

#### 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). תחולת התיקון היא מיום 1 בינואר, 2011. 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.

החברה בחרה לעבור למסלול מפעל מועדף החל משנת המס 2011 ומסרה את החלטתה הסופית לרשויות המס.

#### תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 71)

בחודש באוגוסט, 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%.

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 באיזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באיזור פיתוח א' נותר 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)

א. חוקי המס החלים על החברה (המשך)

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

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2016 הינו 25% ובשנים 2015 ו- 2014 הינו 26.5%.

בינואר 2016 אושר החוק לתיקון פקודת מס הכנסה (מס' 216) (הפחתת שיעור מס חברות), התשע"ו-2016, אשר כולל הפחתת שיעור מס החברות מ-26.5% ל-25%. תחילתו של תיקון זה ביום 1 בינואר, 2016.

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%.

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

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2012.

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,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
2,197	2,335
764	825
9,906	6,861
12,867	10,021

## 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,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
279	(158)	138
120	48	61
2,004	3,760	(3,045)
2,403	3,650	(2,846)

## הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

רכוש קבוע  
הטבות לעובדים  
אחרים (בגין רווח שטרם מומש ועלויות מחקר  
ופיתוח)

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
12,867	10,021

## נכסים בלתי שוטפים

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 16% בהתבסס על שיעורי המס הצפויים לחול בעת המימוש.

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 בדוחות על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
9,538	11,070	10,400
1,406	-	-
(2,403)	(3,650)	2,846
8,541	7,420	13,246

מסים שוטפים  
מסים בגין שנים קודמות  
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,	
2015	2016
אלפי ש"ח	
80,886	80,870
8,089	5,915
88,975	86,785

לקוחות  
הלוואות לזמן קצר

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
150,134	233,259	243,548

מכירות

3. הכנסות והוצאות מימון בגין עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2014	2015	2016
אלפי ש"ח		
1,187	570	540

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, 2016 הינה 5,322 אלפי ש"ח. ההלוואות הינן לתקופה של שנה ונושאות ריבית בשיעור של ה-Bank of Australia + 2%, שעומדת על 3.5% בסוף שנת 2016.

7. מידע נוסף

בדבר ארועים לאחר תקופת הדוח, ראה באור 29 לדוחות הכספיים המאוחדים.

\*\*\*\*\*

## **חלק ד' - פרטים נוספים על החברה - תוכן עניינים**

1.	תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח (באלפי ₪).....	3
2.	תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת.....	4
3.	תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת.....	4
4.	תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן (באלפי ₪).....	4
5.	תקנה 20 - מסחר בבורסה.....	5
6.	תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ₪).....	5
7.	תקנה 21א - בעל שליטה.....	8
8.	תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה.....	8
9.	תקנה 24א) - החזקות בעלי עניין.....	11
10.	תקנה 24ד) - מניות רדומות.....	11
11.	תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים.....	11
12.	תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד.....	11
13.	תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס.....	11
14.	תקנה 26א) - הדירקטורים של התאגיד (דירקטורים חיצוניים - בהמשך).....	12
15.	תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד.....	15
16.	תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאים.....	16
17.	תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד.....	16
18.	תקנה 29א) - המלצות והחלטות הדירקטורים.....	16
19.	תקנה 29ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת.....	16
20.	תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות.....	17

## דוח תקופתי לשנת 2016

מיטרוניקס בע"מ	שם החברה :
511527202	מס' חברה ברשם :
קיבוץ יזרעאל 1935000	כתובת :
04-6598111	טלפון :
04-6522485	פקסימיליה :
31/12/2016	תאריך המאזן :
30/03/2017	תאריך הדוח :

**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	191,951	187,482	119,120	61,630	560,183
עלות המכירות	104,514	105,825	76,425	41,398	328,162
<b>רווח גולמי</b>	<b>87,437</b>	<b>81,657</b>	<b>42,695</b>	<b>20,232</b>	<b>232,021</b>
הוצאות מחקר ופיתוח	2,901	2,690	2,857	4,116	12,564
הוצאות מכירה ושיווק	17,195	16,013	15,159	20,195	68,562
הוצאות הנהלה וכלליות	15,838	16,161	13,138	12,273	57,410
<b>רווח/(הפסד) תפעולי</b>	<b>51,503</b>	<b>46,793</b>	<b>11,541</b>	<b>(16,352)</b>	<b>93,485</b>
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו	(4,918)	(336)	(1,091)	382	(5,963)
הכנסות/(הוצאות) אחרות	(36)	110	111	(314)	(129)
<b>רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה</b>	<b>46,549</b>	<b>46,567</b>	<b>10,561</b>	<b>(16,284)</b>	<b>87,393</b>
הוצאות/(הכנסות) מסים על הכנסה	9,509	9,574	1,948	(4,369)	16,662
<b>רווח (הפסד) נקי</b>	<b>37,040</b>	<b>36,993</b>	<b>8,613</b>	<b>(11,915)</b>	<b>70,731</b>
<b>רווח (הפסד) כולל אחר</b> (התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ ורווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת)	(207)	136	(1,518)	(806)	(2,395)
<b>סה"כ רווח (הפסד) כולל</b>	<b>36,833</b>	<b>37,129</b>	<b>7,095</b>	<b>(12,721)</b>	<b>68,336</b>



## 2. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת

שם החברה	סוג מניה	מספר מניות בחברה הבת	סה"כ ע"נ	ערך הדוח הכספי לתאריך הדוח (באלפי ₪)	הלוואות (באלפי ₪)	שיעור ההחזקה של החברה		
						בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
Maytronics US Inc. ***	רגילה	100	\$1 USD	19,018	-	100%	100%	100%
MG International S.A*	רגילה	2,996,440	€ 0.1	16,529	-	69.7%	**81.4%	75%
Maytronics Australia Pty. Ltd.	רגילה	600,000	\$1 AUD	9,172	5,322	61.22%	61.22%	61.22%

\* מניות MG International S.A (להלן: "MTFR") נסחרות בבורסת ה-Alternext בצרפת ושערן של המניות בתאריך הדוח על המצב הכספי היה 1.57 אירו למניה.

\*\* 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- 81.4% אחוזים מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

\*\*\* במהלך תקופת הדוח סיפקה החברה לחברת הבת Maytronics US Inc. (להלן: "MTUS") מכתב נוחות לצורך הגדלת קו האשראי הנוכחי בסך 2.5 מיליון \$ ארה"ב נוספים, 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
22.08.2016	רכישת מניות במסחר	MG	342
16.11.2016	בבורסה	International	62
28.11.2016		S.A	20
30.11.2016			3

## 4. תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן (באלפי ₪)

שם החברה	רווח לתקופה	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
Maytronics US Inc.	8,038	-	-	-
MG International S.A	5,416	-	-	271
Maytronics Australia Pty. Ltd.	3,798	445	-	269

## 5. תקנה 20 - מסחר בבורסה

במהלך שנת 2016 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 שכיחנו בה, או בתאגיד בשליטתה, שהינם חמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר.

תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ	אחר-תשלומי פרישה	עמלה	דמי ניהול / יעוץ	תשלום מבוסס מניות	מענק **	שכר * - עלות מעביד לשנת 2016	שיעור החזקה בהון התאגיד (בדילול מלא)	היקף משרה	תפקיד	שם
1,344	-	-	-	-	315	1,029	-	100%	מנכ"ל	אייל טריבר
1,342	-	-	-	-	327	1,015	-	100%	מנכ"ל MTUS	לארי רוזין
1,008	-	-	-	-	119	889	-	100%	מנכ"ל MTFR	וינסנט קוורה
916	-	-	-	-	178	738	-	100%	סמנכ"ל שיווק ומכירות	שרון גולדנברג
856	-	-	-	-	166	690	-	100%	סמנכ"ל כספים	מני מימון

\* "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 2016 וישולם בשנת 2017, לאחר מועד הדוח. במהלך שנת 2016 שולמו לנושאי המשרה הנ"ל מענקים בגין שנת 2015 אשר הפרשה בגינם בוצעה בדוח השנתי של החברה לשנת 2015, 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- 132 מיליון ₪, ולכן תנאי מקדמי זה מתקיים.

ביום 26 במרץ, 2017 וביום 30 במרץ, 2017 אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון (בהתאמה) את המענקים לנושאי המשרה בחברה בגין שנת הדוח. יצויין כי אישור זה ניתן למענקים לנושאי משרה בחברה (כולל שלושת מקבלי השכר הגבוה ביותר בחברה הכלולים בסעיף זה), הנופלים מתקרת התגמול הקבועה לגביהם במדיניות התגמול - גם אם נושא המשרה היה זכאי למענק בשיעור גבוה יותר לפי עמידתו ביעדים האישיים

שנקבעו לו - וזאת על מנת לאפשר הרחבה במעגל העובדים הנהנים מהמענק בגין שנת 2016, שהוגבל לסך כולל של 10% מהרווח הנקי של החברה לאותה שנה.

(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, שכרו 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 יבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. היעדים לתשלום המענק השנתי למנכ"ל בגין שנת 2016 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
<b>יעד חברה</b>		
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%
<b>יעדים אישיים</b>		
5.	עמידה בתכנית העסקית של מפעל הייצור בדלתון, כפי שאושרה על ידי דירקטוריון החברה	5%
6.	עמידה ביעד להצגת קונספט חדש בתחום המוצרים הנלווים, כפי שאושר על ידי דירקטוריון החברה	5%
<b>הערכה של יו"ר הדירקטוריון</b>		
7.	הערכה אישית שאינה מדידה	20%

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2016 על ידי האסיפה הכללית של החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 26 במרץ, 2017 וביום 30 במרץ, 2017 (בהתאמה) את עמידתו של המנכ"ל ביעדים לעיל ומצאו כי המנכ"ל עמד במרבית היעדים האמורים ולכן זכאי למענק שנתי בגובה של 5 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 בהיקף של עד \$ 86,000, על-פי החלטת יו"ר הדירקטוריון של MTUS ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים שיקבעו בדירקטוריון MTUS. במהלך שנת 2016 עמד מר רוזיו בכל היעדים שהציב לו דירקטוריון MTUS ולכן זכאי למענק בסך \$ 86,000 אשר ישולם במהלך שנת 2017. 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 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 לבונוס שנתי של עד 3 משכורות כתלות ביעדים אישיים על-פי החלטת יו"ר דירקטוריון MTFR ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים כפי שיקבעו בדירקטוריון MTFR. במהלך שנת 2016 עמד מר קוורה במרבית היעדים שהציב לו דירקטוריון MTFR ולכן זכאי למענק בסך 28,000 אירו אשר ישולם במהלך שנת 2017. 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 למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. למר גולדנברג נקבעו יעדים 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 2016 על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 26 במרץ, 2017 וביום 30 במרץ, 2017 (בהתאמה) את עמידתו של מר גולדנברג ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של כ- 4 משכורות, אף כי ניתן היה להעניק לו מענק בשיעור גבוה יותר, בהתאם לעמידתו בתנאי המענק, וזאת לאור החלטת החברה בדבר הרחבת התגמול ליתר עובדי החברה כמוסבר לעיל.

(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 2016 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 2016 על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 26 במרץ, 2017 וביום 30 במרץ, 2017 (בהתאמה) את עמידתו של מר מימון ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של

כ- 4 משכורות, אף כי ניתן היה להעניק לו מענק בשיעור גבוה יותר, בהתאם לעמידתו בתנאי המענק, וזאת לאור החלטת החברה בדבר הרחבת התגמול ליתר עובדי החברה כמוסבר לעיל.

## **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" ובהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני, התש"ס-2000). עלות התגמול לדירקטורים, כולל הוצאות נלוות, הסתכמה בשנת 2016 בסך של כ- 254 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 ולגדרתה של עסקה של החברה או של חברה-בת של החברה עם בעל עניין כ"עסקה זניחה" בהתאם לתקנה 41(א3) 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 חריגה<sup>1</sup>, 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. תוכנו של אמות המידה לניהול של ההליך התחרותי או ההליכים האחרים: ועדת הביקורת תקבע כיצד יתנהל הליך תחרותי או הליך אחר לבחינת העסקה ולאישורה, כאשר ההליך יכלול אחד מאלה: בחינת חלופות אפשריות לביצוע העסקה ו/או קבלת הערכת שמאי ו/או הצגת נתונים אודות עסקאות דומות שבוצעו ו/או בדרך של בקשה למתן הצעות (RFP) ו/או הליך משא ומתן סימולטני עם מספר מציעים או כל הליך אחר שהועדה תמצא לנכון.
- ד. בסוגי עסקאות בהם לא ניתן לקבוע מראש את אמות המידה המדוקדקות לניהול ההליך התחרותי או ההליך האחר, ועדת הביקורת תהיה רשאית להסתייע במומחים שונים (מערכי שווי ואחרים), להקים ועדת דירקטורים בלתי תלויה מיוחדת לקיום

<sup>1</sup> עסקה שאינה עסקה חריגה - עסקה הנעשית במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ושאיןנה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה.

- 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.

במהלך שנת 2016 חודש הסכם לאספקת שירותים על ידי הקיבוץ - לפרטים נוספים ראה בסעיף 3.15.1 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן בביאור 28 לדוחות הכספיים.

במהלך שנת 2016 הסתכמו העסקאות הזניחות עם הקיבוץ בכ- 1.5 מיליון ₪ וכללו בעיקר תשלום עבור מזון (ארוחות צהריים וארוחות בוקר לעובדי החברה), רכישות מוצרים ממרכולית הקיבוץ ותיקון רכבי החברה במוסד.

## 2. עסקאות בעל שליטה

עסקאות של החברה עם הקיבוץ, אשר הינן עדיין בתוקף, מתוארות במסגרת ביאור 28 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 15 מיליון \$ ארה"ב, תמורת פרמיה שנתית בסך של 16,300 \$ ארה"ב לשנה אשר הסתיימה ביום 31 ליולי, 2016. פוליסה זו הוארכה במהלך השנה ועד ליום 31 בינואר, 2017 בתנאים זהים.

בהתאם לתקנות 1א1 ו- 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000, לאחר תאריך הדוח, וביום 26 במרץ, 2017 אישרה ועדת התגמול וביום 30 במרץ, 2017 אישר הדירקטוריון התקשרות בפוליסה לתקופה נוספת בת שנה החל מיום 1 בפברואר, 2017 ועד ליום 31 בינואר, 2018, שתנאיה יהיו כתנאי הפוליסה הקיימת (להלן: "הפוליסה") ובהתאמות הבאות: (1) הגדלת גבולות האחריות (למקרה ולתקופה) לסך של 20 מיליון \$ ארה"ב; (2) הגדלת הפרמיה לסך של 20,000 \$ 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** - לאחר תאריך הדוח חודש ההסכם לאספקת כוח אדם לתקופה נוספת בת 5 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2017. לפרטים נוספים על ההסכם

כוח-האדם, ראה בסעיף 3.8.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן בביאור 28 לדוחות הכספיים.

ד. **הסכם לאספקת שירותי ניהול על-ידי הקיבוץ ושימוש בידע על-ידי החברה** - לפרטים נוספים ראה בסעיף 3.15.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן בביאור 28 לדוחות הכספיים.

ה. **הסכם שכירות** - לפרטים נוספים ראה סעיף 3.15.3 לפרק תיאור עסקי התאגיד וכן בביאור 28 לדוחות הכספיים.

#### **9. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין**

לעניין זה, ראה דיווח מיידי מיום 5 בינואר, 2017 (אסמכתא מס' 002484-01-2017) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה אחרון) ודיווח מיידי מיום 25 בינואר 2017 (אסמכתא: 009831-01-2017) (אודות שינוי בהחזקות נושא משרה שיבוא לידי ביטוי בדוח המצבה הבא).

#### **10. תקנה 24(ד) - מניות רדומות**

החברה מחזיקה, החל מהרבעון הראשון של 2008, ב- 80,372 מניות שלה (מטרן 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 21 לדוחות הכספיים.

#### **12. תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד**

שם מחזיק רשום	מספר תאגיד / תעודת זיהוי	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	102,744,465
סכום כולל של מניות רגילות					102,744,465

\* 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](http://www.maytronics.com)  
מספר טלפון: 04-6598111  
מספר פקס: 04-6522485



14. תקנה 26(א) - הדירקטורים של התאגיד (דירקטורים חיצוניים - בהמשך)

שם הדירקטור	יונתן בשיא	שמעון זילס	עירית מור
פרטים			
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 במנהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל.
תאריך תחילת כהונה	24/3/2010	נובמבר 2004	29/12/2010
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא (מקבל את התגמול שלו מהקיבוץ במסגרת הסכם הניהול בין הקיבוץ לחברה).	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 כמנהלת עסקית ומנהלת כספים של הקהילה בקיבוץ יזרעאל ומכהנת כדירקטורית באחזקות יזרעאל אגש"ח
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	ניר סגל *
מס' ת.ז.	011132818	022183321	051709806	024417578
תאריך לידה	19/05/1960	30/11/1965	06/01/1953	02/06/1969
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ יזרעאל 1935000	רחוב המחתרות 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, המרכז האקדמי רופין ; 2. תואר ראשון B.A בעיצוב תעשייתי, בצלאל - אקדמיה לאמנות ועיצוב ; 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת בר-אילן.	1. הנדסאי אלקטרוניקה, מכללת נצרת עלית. 2. תואר ראשון B.A במינהל עסקים, המרכז האקדמי רופין. 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, המרכז האקדמי רופין.	
תאריך תחילת כהונה	מרץ 2002	26/11/2012	26/11/2012	25/12/2012
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת, קשורה או של בעל עניין	מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל.	לא	מכהן כמנהל אחזקות יזרעאל אגש"ח.	מכהן כדירקטור באחזקות יזרעאל אגש"ח
עיסוק בשנים 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.	שימש במהלך חמש השנים האחרונות כמהנדס אפליקציות בחברת פיוטשר ישראל בע"מ וכמנהל פיתוח בחברת ויואנס בע"מ. וכן עובד כמהנדס אפליקציות בחברת אבנט.
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן	לא	לא
דירקטור בלתי תלוי	לא	כן	לא	לא

\* לאחר תאריך הדוח וביום 19 במרץ, 2017 הודיע מר סגל על סיום כהונתו כדירקטור בחברה.

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	ישראלית	ישראלית
השכלה	1. תואר ראשון B.A בכלכלה והיסטוריה של המזרח התיכון, אוניברסיטת תל אביב. 2. תואר שני MBA במנהל 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, יו"ר דירקטוריון - ברמ"ד בע"מ, דח"צ - רבוע כחול נדל"ן בע"מ, חבר בהנהלת הקרן יק"א ישראל, יו"ר דך - אספרנא בע"מ, דירקטור - ניסונד בע"מ, דירקטור - נכסי אפיקים בע"מ, דירקטור - אפימילק בע"מ, דירקטור - ב.ר.מ. בע"מ, יו"ר מועצת הצמחים, 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	נכסי אפיקים אגודה חקלאית; אפימילק בע"מ; ב.ר.מ. - ביצי רביה מענית (אגש"ח) בע"מ; דך אספרנא בע"מ (יו"ר); 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; אלכס מדיקל בע"מ; לינרו לייט 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 בבעל עניין	בן משפחה של נושא משרה / בעל עניין
אייל טריבר	09/2015	059308205	מנכ"ל ואחראי ניהול סיכונים 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 סיכונים שוק *	1973	רואה חשבון בעל רשיון בראיית חשבון	סמנכ"ל כספים בחברה.	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	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	25567454	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

\* כמשמעו בתוספת השנייה לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

ביום 27 בנובמבר, 2016 חדל מנהל שרשרת אספקה של החברה מר חן בנדק מלכה בתפקידו זה. את מר בנדק החליף לאחר תאריך הדוח וביום 17 בינואר 2017 מר גיא ליפשיץ. מטעם זה בעל תפקיד זה אינו כלול בטבלה זו.

#### **16. תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים**

לחברה שלושה מורשי חתימה עצמאיים, אשר חתימתם בתוספת חותמת החברה או שמה המודפס, תחייב את החברה בכל פעולה או התחייבות כספית ובלבד שסכום ההתחייבות אינו עולה על 50,000 ₪.

#### **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 23 באוגוסט 2016, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 35 מיליון ₪ ובסך של 0.3409176 למניה, אשר שולם ביום 19 בספטמבר 2016.
2. לאחר תאריך הדוח, ביום 30 במרץ 2017, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 12 מיליון ₪ אשר ישולם ביום 23 באפריל 2017.

#### **19. תקנה 29(ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת**

**מובאות להלן החלטות אסיפה כללית מיוחדת:**

ביום 10 במאי 2016 (אסמכתא מס' 01-025200-2016 מיום 15 במאי 2016), אימצה האסיפה הכללית את ההחלטות הבאות:

1. אישור תקרה ויעדי מענק שנתי למנכ"ל החברה לשנת 2016 בהתאם למדיניות התגמול של החברה;
2. אישור מחדש למתן כתבי התחייבות מראש לשיפוי דירקטורים ונושאי משרה שהינם בעלי זיקה לקיבוץ יזרעאל.

לאחר תאריך הדוח, ביום 5 בינואר 2017 (אסמכתא מס' 01-010464-2017 מיום 29 בינואר 2017), אימצה האסיפה הכללית את ההחלטות הבאות:

1. אישור מינוי מחדש של דירקטורים חיצוניים;
2. אישור חידוש מדיניות התגמול של החברה.

לאחר תאריך הדוח, ביום 26 בינואר 2017 (אסמכתא מס' 01-010458-2017 מיום 29 בינואר 2017), אימצה האסיפה הכללית את ההחלטה הבאה:

אישור חידוש הסכם אספקת שירותי כח אדם עם קיבוץ יזרעאל.

**20. תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות**

**פטור ושיפוי**

ראו סעיף 8(2)(א) לעיל.

**ביטוח**

ראו סעיף 8(2)(ב) לעיל.

30/03/2017

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, מנהל כללי;
  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, 2016 הינה אפקטיבית.

## הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ב)(ד)(1):

### הצהרת מנהלים

### הצהרת מנהל כללי

אני, אייל טריבר, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוח התקופתי של מיטרוניקס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2016 (להלן – הדוחות);

(2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;

(3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;

(4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

(א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –

(ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

(5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן

(ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

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

30 במרץ, 2017

אייל טריבר, מנכ"ל



## **הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(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 2016 (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.

30 במרץ, 2017

---

מני מימון, סמנכ"ל כספים