

maytronics | Exceptional Experience



מיטרוניקס בע"מ
דו"ח תקופתי לשנת 2018

דוחות תקופתיים לשנת 2018

תוכן העניינים

- חלק א' - תיאור עסקי התאגיד
- חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- חלק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2018
- חלק ד' - פרטים נוספים על החברה
- חלק ה' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

תוכן העניינים

| | |
|--|-----------|
| פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד..... | 4 |
| 1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו..... | 4 |
| 1.2 תחומי פעילות..... | 5 |
| 1.3 עסקאות במניות החברה..... | 6 |
| 1.4 חלוקת דיבידנדים..... | 6 |
| 1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד..... | 6 |
| 1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד..... | 7 |
| פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות..... | 9 |
| 2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות..... | 9 |
| 2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות..... | 25 |
| 2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות..... | 32 |
| פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו..... | 39 |
| 3.1 לקוחות..... | 39 |
| 3.2 שיווק והפצה..... | 42 |
| 3.4 כושר יצור ובקרת הייצור..... | 44 |
| 3.5 רכוש קבוע ומתקנים..... | 45 |
| 3.6 מחקר ופיתוח..... | 46 |
| 3.7 נכסים לא מוחשיים..... | 46 |
| 3.8 הון אנושי..... | 50 |
| 3.9 חומרי גלם וספקים..... | 54 |
| 3.10 הון חוזר..... | 55 |
| 3.11 השקעות..... | 56 |
| 3.12 מימון..... | 56 |
| 3.13 מיסוי..... | 57 |
| 3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד..... | 57 |
| 3.15 הסכמים מהותיים..... | 58 |
| 3.16 הליכים משפטיים..... | 60 |
| 3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית..... | 60 |
| 3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה..... | 61 |
| 3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים..... | 61 |
| 3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים..... | 61 |
| 3.21 דיון בגורמי סיכון..... | 62 |

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקי

מיטרוניקס בע"מ (להלן: "החברה") נתאגדה כחברה בע"מ בחודש דצמבר 1990, על-ידי קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ") ועל-ידי תעשיות יזרעאל - שותפות מוגבלת בשליטת הקיבוץ. פעילותה של החברה מתרכזת בפיתוח, יצור, שיווק, הפצה ותמיכה טכנית בציוד לבריכות-שחייה וביניהם: רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות, כיסויים אוטומטיים לבריכות, אזהקות ומערכות להגנת המשתמשים מטביעה בבריכה ומוצרים אחרים משלימים בתחום של טיפול במים לבריכות-שחייה. החברה מייצרת בישראל ובאירופה ומשווקת את מוצריה בכל העולם. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ-98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות של מוצרים ושירותים בחו"ל. החברה נחשבת למובילה עולמית בתחום המנקים הרובוטיים לבריכות-שחייה פרטיות, בו היא מחזיקה, להערכתה, בכ-46% מנתח השוק העולמי. תחום זה מהווה כ-24% מסך שוק מנקי בריכות-השחייה, הכולל גם מכשירים שאינם רובוטים ואמצעי-ניקוי ידניים. את מכירותיה מבצעת החברה באמצעות מפיצים בכל מדינה. במספר מדינות אסטרטגיות לחברה יש חברות-בת העוסקות בשיווק, בהפצה, בשירות ובמכירות של מוצרי החברה בערוצים השונים בכל טריטוריה בה פועלת חברת הבת (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-70% 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. לקוחות החברה (מפיצים ברובם) באירופה ובארצות-הברית 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.

החברה ממשיכה ליהנות מגידול בהיקף מכירותיה ובהגדלת נתח השוק שלה בתחום מכירות הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות, 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), מחייבת את החברה להתארגנות מתאימה בתחומים שונים בהם: הגדלת קיבולת הייצור ושטחי התפעול, שיטוח הייצור, הגדלת המלאי, יכולת פיננסית ונזילות כספית (לצורך מימון המלאי וניהול ההון החוזר), יצירת תשתית ארגונית תהליכית ותרבותית וכיו"ב. אם כן, בד בבד עם המשך פעילותה השוטפת והתרחבותה של הקבוצה, מקיימת החברה את ההתארגנות הנדרשת, כאמור, להבטחת המשך צמיחתה המואצת ועמידה ביעדים שהציבה לעצמה.

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

(1) חברה-בת בארצות הברית¹ בשם: Maytronics U.S. INC. (להלן: "MTUS"), עוסקת בעיקר בשיווק, בהפצה ובשירות לרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות ופועלת מאטלנטה-ג'ורג'יה - מקום המהווה מרכז לוגיסטי מרכזי בארה"ב. MTUS מאפשרת לחברה קירבה לשוק הבריכות בארה"ב, תוך שליטה במערך השיווק, ההפצה והשירות הניתנים למוצריה (לפרטים נוספים אודות השתלבות MTUS במערך השיווק המכירות והשירות של החברה, ראו סעיף 3.2 להלן).

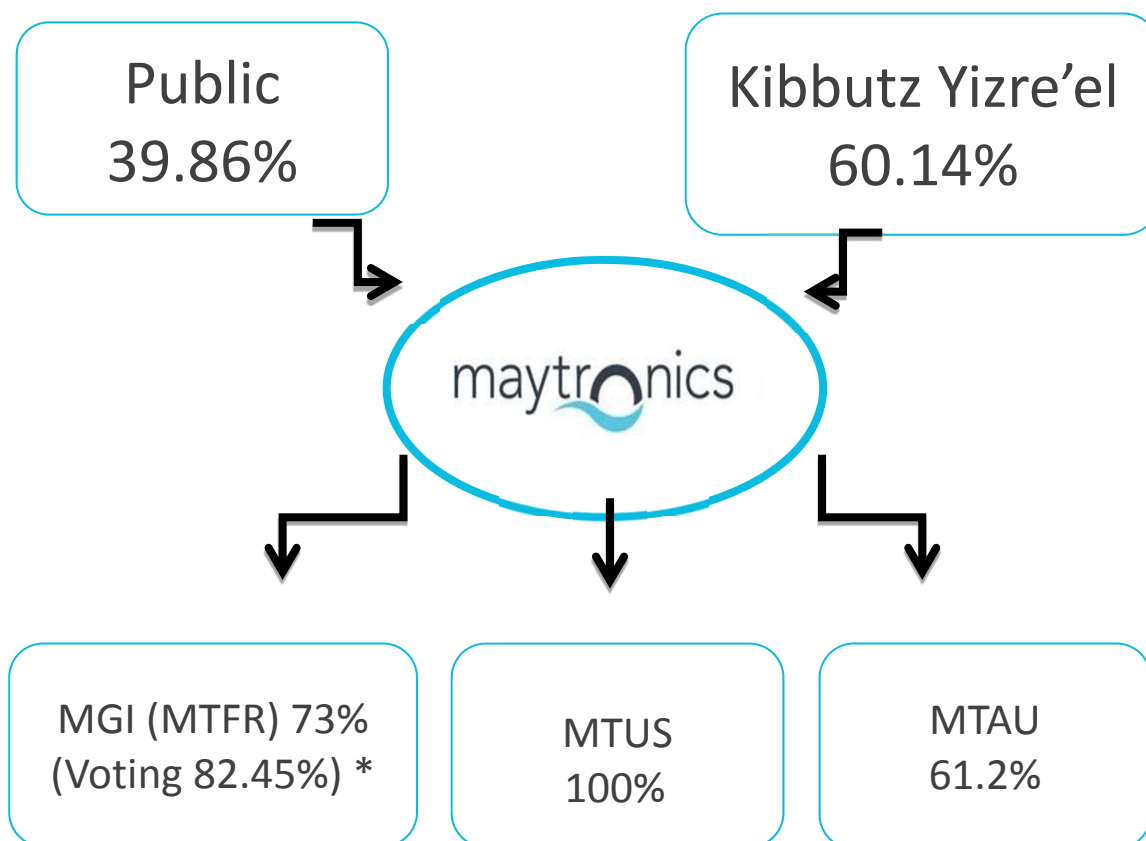
(2) חברה-בת בצרפת בשם: MG International S.A, ובשמה המסחרי: מיטרוניקס צרפת (Maytronics France) (להלן: "MTFR"). חברת-הבת MTFR נסחרת בבורסת Alternext בצרפת ועוסקת בשיווק, בהפצה ובשירות לאזהקות לבריכות פרטיות ולרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות; בפיתוח, בייצור, בשיווק ובשירות לכיסויים אוטומטיים לבריכות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

¹ חברה שהתאגדה במדינת דלאוור.

החברה לשוק הבריכות בצרפת, תוך שליטה באופן השיווק, בהפצה ובשירות הניתנים למוצריה. פרטים נוספים על MTAU, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן.

(3) חברה-בת באוסטרליה בשם: Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן: "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, ועם רובוטים לניקוי בריכות מתוצרת החברה בפרט. פרטים נוספים על MTAU, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן.

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה נכון ל-31 לדצמבר 2018:



* בהתאם לתקנון MTFR, מניות MTFR, אשר תמורתן שולמה במלואה והרשומות על-שם בעליהן, מקנות לבעליהן זכויות הצבעה כפולות, אם אותו בעלים רשום מחזיק בהן מעל שנתיים. בהתאם, מחזיקה החברה ב-82.45% מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

1.2 תחומי פעילות

ליום 31 בדצמבר, 2018 עוסקת החברה בשלושה תחומי פעילות עיקריים, המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

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

(2) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות** - פיתוח, יצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות.

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

1.3 עסקאות במניות החברה

- 1.3.1 בימים 7-8 ביוני, 2017 מכרה אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, בעלת השליטה בחברה - 5,383,192 ממניות החברה, המהוות כ-5% מהונה המונפק והנפרע של החברה וכעת היא מחזיקה בכ-60% ממניות החברה ;
- 1.3.2 המניות נמכרו במסגרת עסקאות מחוץ לבורסה. 2,919,708 מהן בשער של 1,370 אגורות ו-2,463,484 בשער של 1,381 אגורות.

1.4 חלוקת דיבידנדים

1.4.1 חלוקת דיבידנד

בשנת הדוח ובשנה הקודמת חילקה החברה דיבידנדים כדלקמן :

| תאריך החלוקה | סוג חלוקה | סכום למניה (₪) | סך כולל (₪) |
|------------------|-----------|----------------|-------------|
| 23 באפריל, 2017 | במזומן | 0.1168860 | 12 מיליון |
| 18 בספטמבר, 2017 | במזומן | 0.3436623 | 37 מיליון |
| 25 באפריל, 2018 | במזומן | 0.1671870 | 18 מיליון |
| 20 בספטמבר, 2018 | במזומן | 0.4179676 | 45 מיליון |

1.4.2 יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח: 247,471 אש"ח.

1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

- 1.5.1 נתונים כספיים מעודכנים על מגזרי פעילות -
- ראו באור 28 לדוחות הכספיים וכן, סעיף 4 בדוח הדירקטוריון להסברים לגבי תוצאות הפעולות.
- 1.5.2 הסברים לגבי התפתחויות שחלו בנתונים דלעיל -
- עיון בנתונים הכספיים האמורים לעיל מלמד על מספר מגמות בולטות, כדלקמן :
- א. תחום מנקי בריכות פרטיות הינו המגזר העיקרי, כאשר מכירות למגזר זה מהוות בין השנים 2016-2018 כ-81% מסך המכירות. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2016-2018 הינו כ-41.2%.
- ב. בתקופה של השנים 2016-2018 מהווה תחום מנקי בריכות ציבוריות כ-9% מכלל תמחיל מכירות החברה. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2016-2018 הינו כ-54.2%.
- ג. תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות בשנים 2016-2018 מהווה כ-10% מסך המכירות ושיעור הרווח הגולמי במגזר זה בשנים 2016-2018 הינו כ-34.5%.
- ראו באור 28 לדוחות הכספיים וכן דוח הדירקטוריון להסברים לגבי פילוח עלויות, רווחיות, נכסים והתחייבויות המיוחסים לכל תחום פעילות.
- הסבר באשר להתפתחויות שחלו בכל אחד מהתחומים מפורט בסעיפים 4.1 ו-4.2 לדוח הדירקטוריון.

1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד

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

חסכון במשאבים ואיכות הסביבה (מגמות "ירוקות"):

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

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

תנודות בשערי מטבע:

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

האירו, שהיווה כ-48% מהמכירות בשנת 2018 התחזק בממוצע בשיעור של כ-5.5% אל מול ה-ש"א. הדולר האמריקאי שהיווה כ-39% ממכירות החברה בשנת 2018 נחלש בממוצע בשיעור אפקטיבי (בהתחשב בעונתיות) של כ-2% אל מול ה-ש"א, והדולר האוסטרלי שהיווה כ-12% ממכירות החברה נחלש גם הוא בממוצע (בהתחשב בעונתיות) בשיעור אפקטיבי של כ-2.3% אל מול ה-ש"א. השפעת השינויים בשערי החליפין של המטבעות על המכירות ועל הרווח התפעולי בשנת 2018 מסתכמת בגידול של כ-12.2 מיליון ש"ח ושל כ-14.4 מיליון ש"ח בהתאמה ביחס לשנה המקבילה אשתקד.

הואיל ותנודות משמעותיות בשערי החליפין עשויות, כאמור, לפגוע בחברה - מדיניות החברה הינה להגן על חשיפה זו מעת לעת באמצעות עסקאות גידור פיננסיות. עסקאות אלו מיועדות להקנות לחברה הן הגנה על חשיפה תזרימית והן הגנה "מאזנית" במט"ח, והן מצטרפות לפעולות נוספות בהן נוקטת החברה (כגון גידור בהתאמת מבנה הנכסים והתחייבויות החברה במטבע חוץ) לצמצום חשיפת המט"ח המאזנית האמורה וצמצום תנודות הפרשי השער בדוח רווח והפסד של החברה. מדיניות החברה בתחום גידור המט"ח עשויה להשתנות מעת לעת, לפי שיקולים עסקיים של החברה, ובכלל זה מחירי עסקאות הגידור והערכות החברה לגבי החשיפות שלה בתחום זה. 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 29.

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 ולקוחותיה ולירידה בשיעור ההזמנות המתקבלות ברבעון השני. וההיפך - קיץ ארוך וחם יכול להגדיל

ביקושים. תופעה אקלימית זו, עשויה אפוא להשפיע על מכירות החברה ועל הכנסותיה (הן לשלילה והן לחיוב), בלי שתהיה בידי החברה יכולת להשפיע עליה. בנוסף, אירועי אקלים קיצוניים כדוגמת הוריקנים, טיפונים ושיטפונות, משפיעים גם הם, לרוב באופן חיובי, על הביקוש למוצרי החברה בכך, שבעקבות אירועים אלו בעלי הברירה רוכשים מחדש מוצרים ומערכות בריכה שניזוקו, כולל רובוטים. החברה חותרת להקמת מערך תפעול גמיש ככל שניתן על-מנת להגיב בצורה מהירה לעלויות ו/או לירידות נקודתיות חדות בביקושים. לשם כך, בין היתר, השלימה החברה בשנת 2016 את הקמתו של אתר יצור חדש בגן התעשייה דלתון שבגליל העליון אשר מאפשר לחברה להגיב במהירות לעלויות בביקוש למוצריה והיא שוקדת על ניצול הולך וגדל של כושר הייצור שלו (לפרטים נוספים, ראו סעיף 3.4.1 להלן). חשוב לציין שהשפעת מזג האוויר על מוצרי החברה קטנה מהשפעתו על מוצרים אחרים בענף (כגון כימיקלים), שכן כיום רוב בריכות-השחייה נשארות מלאות במים לאורך כל השנה וניקויין נדרש גם בחורף.

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

רכישת מוצרים באינטרנט:

קיימת מגמה עולמית של מעבר לרכישת מוצרים באינטרנט כתחליף לרכישת מוצרים מסורתית בחנויות. מגמה זו קיימת גם במוצרי הברירה, לרבות מוצרי החברה (בעיקר רובוטים ואזעקות לבריכות פרטיות). המוצרים נמכרים הן בחברת אמזון, ברשתות קמעונאיות המציעות את מוצריהן גם באתרים ייעודיים (OMNICHANNEL), והן ברשתות מקצועיות למוצרי בריכה אשר מתמקדות במכירה אינטרנטית.

מחד-גיסא, רכישת הרובוטים באינטרנט מעידה על המודעות והביטחון שיש ללקוחות בטכנולוגיית הרובוטים ומנגישה את מוצרי החברה לכל בעל בריכה בעולם. מאידך גיסא, מגמה זו מגבירה את החשש מירידת מחירים בתחום, במצב בו כל רוכש יכול בלחיצת כפתור לבצע השוואת מוצרים ומחירים בין קמעונאים שונים המוכרים את מוצרי החברה והמוצרים המתחרים ברשת האינטרנט (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן).

מוצרי הבית החכם ומוצרים מחוברים:

קיים ביקוש הולך וגדל למוצרי בית חכמים אשר מקנים רמת אוטומציה גבוהה ומאפשרים לצרכן שימוש יעיל ונוח במוצר. הביקוש בתחום זה מתרחב גם לסביבת הגינה והבריכה. בתוך כך מתפתחת המגמה של מוצרים מחוברים IOT, המאפשרים תקשורת עם הצרכן דרך הענן מכל מקום, ומאפשרים את הסביבה החכמה. בנוסף, אנליטיקה של נתוני BIG DATA בענן (לדוגמא, ניתוח הרגלי השימוש במוצר והתנהגות מערכות ומי-הבריכה), מאפשרת לאפיין את צרכי הלקוח, להעניק שירות אישי ומוכוון, ולהציע הצעות ערך מיטביות.

החברה מפתחת אפליקציה יעודית לשליטה ברובוט דרך תשתיות IOT, אשר תאפשר עיבוד נתונים בענן והקניית שירות מיטבי לכל לקוח סופי הרוכש את מוצריה. טכנולוגיית ה-IOT תאפשר גם למפיצים, לבעלי החנויות ולשותפיה של החברה - תקשורת איכותית יותר עם בעלי הבריכות; שיפור השירות ובסיס מידע לקוחות; הצעות ערך חדשות; ודרך כך חיזוק המותג בעיני הלקוחות הסופיים. בכך, הטכנולוגיה הרובוטית מקנה יתרונות נוספים לבעל הבריכה על-פני מנקים אחרים - לא רובוטים. התאמת מוצרי החברה כחלק מתשתית עתידית לבריכה חכמה דורשת השקעה ניכרת במערכות מידע מתאימות ובמודולים מתאימים, כמו גם עמידה בתקנות ובחוקים הנוגעים להגנה על פרטיות (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן). ברם, החברה מעריכה שמוצרים חכמים-מחוברים אלו הינם מחוייבי המציאות בעולם של מוצרים מחוברים שהולך וצומח, והם מקנים לייצרנים יתרונות

חשובים. החברה מעריכה שלאורך השנים הקרובות ילך ויגדל שיעור הרובוטים המחוברים מסך הרובוטים שיימכרו על-ידה.

שינויים בגולציה ובתקנים:

ככלל, מסתמנת מגמה כללית הולכת ומתרחבת של אסדרה בהיבטי חסכון בחשמל ומים, אסדרה שכבר החלה במספר מדינות בארה"ב ובדרום-אמריקה. כפי הנראה זו מגמה כלל-עולמית שהשפעתה על עסקי החברה חיובית.

כמו כן בולטת מגמה של אסדרת תחום הגנת הפרטיות, כדוגמת תקנות ה-GDPR² האירופאיות החדשות שמחייבות את החברה בפעילותה באירופה ועם לקוחות אירופאים. למשמעות תקנות אלו והיערכות החברה ליישומן ראו סעיף 2.1.1 ב' להלן.

בנוסף, החברה נערכת לעמידה בתקן בינלאומי לניהול מערך אבטחת מידע בארגון ISO27001. התקן מכיל דרישות וקווים מנחים ליישום והטמעה של תהליכי אבטחת מידע בארגון ומבטיח ניהול תקין של אבטחת מידע. במקביל לעמידה בתקן ISO27001, החברה נערכת ליישום חוק הגנת הפרטיות הישראלי.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי שינויים אפשריים בחקיקה בתחום של חסכון בחשמל ובמים, שינויי החקיקה בתחום הגנת הפרטיות והתארגנות החברה ליישום חקיקה זו ועמידה בתקן ISO27001, כמו גם המידע הנוגע לרכישות באינטרנט ולמוצרי הבית החכם ומוצרים מחוברים, הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה לגבי יזום והתקדמות הליכי החקיקה האמורים, הערכות החברה לגבי השפעת חקיקה חדשה זו על עסקי החברה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט, ומוצרי הבית החכם, כמו גם על הערכות החברה לגבי יכולתה לבצע טרנספורמציה דיגיטלית, הכוללת מעבר למוצרים מחוברים. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר התקנת החקיקה האמורה, או בדבר יכולתה להתאים את פעילותה לחקיקה בתחום הגנת הפרטיות, או בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה, או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם, או בדבר יכולתה לבצע את הטרנספורמציה הדיגיטלית האמורה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

שינויים בכלכלות העולם המשליכים על החברה:

מוצרי החברה הינם מוצרי נוחות/מותרות (להבדיל ממוצרי צריכה), אשר רכישתם עשויה להיות מושפעת ממצבם הכלכלי של השווקים בהם פועלת החברה. אמנם רוב מכשירי הניקוי של החברה נמכרים לבעלי בריכות קיימות (שלא היה להם מכשיר ניקוי 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.

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

הפעילות בישראל מהווה שיעור קטן (כ-2%) מכלל הפעילות העסקית של החברה. יחד עם זאת, החברה נחשבת למובילה בתחומה גם בשוק הישראלי. חשיבות פלח שוק זה הינה

² General Data Protection Regulation

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 בשל יכולתו הבלעדית לסרוק באופן שיטתי את כל שטח הבריכה (כולל קירות וקו מים), להבריש את משטח החיפוי שלה ובתוך כך להסיר מושבות חיידקים המוגנות מהכלור על-ידי שכבת Bio-film. כמו-כן, הרובוט 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 אמריקאי בלבד. השיקולים המובילים את מירב הלקוחות לרכישת רובוט לניקוי הבריכה הפרטית הינם הצורך וההכרח באמצעי ניקוי אפקטיבי, הרצון לשמור על בריכה צלולה ובריאה במינימום מאמץ, יחס של מחיר מול תועלת המוצר, ביצועיו, אמינותו, תרומתו לחסכון במים, חשמל וכימיקלים, נוחות וקלות השימוש בו ועיצובו החיצוני.

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

מנקי הבריכות הפרטיות נתונים בעולם להליכי תקינה האופייניים למוצרי יבוא במדינות השונות (לתווי התקן שקיבלה החברה, ראו סעיף 3.14.2 להלן). ככל שייגבר השימוש במוצרי IOT של החברה, כך הולכת וגדלה כפיפותה של החברה לדיני הגנת הפרטיות. דינים אלו עוסקים בהיבטים של אגירת מידע אודות לקוחות, בהם: צמצום כמות המידע האישי הנאגר למינימום הנדרש לפעילות הקבוצה, הגבלת השימוש בו לצרכים אלו, כיבוד רצונם של הלקוחות לשמירה על פרטיותם, הדרישה להסכמתם המודעת כי יאגר עליהם מידע וייעשה בו שימוש, זכותם לקבלת המידע שנאגר לגביהם, זכותם להישכח (להימחק מהמאגר), ונקיטת אמצעים הולמים על-מנת להבטיח כי מידע הנוגע להם לא ייחשף בשל כשלי אבטחה.

בתוך כך, ב-25 במאי 2018 נכנסו לתוקף באירופה תקנות ה-GDPR (General Data Protection Regulation)³ האירופאיות שמחייבות את החברה בפעילותה באירופה ועם לקוחות אירופאים, בקשת העניינים המוזכרים לעיל. החברה נערכת ליישום תקנות אלו בעזרת איפיון מערכות מתאימות לאבטחת מידע והטמעת תהליכי עבודה, בקורות ואמצעים טכנולוגיים לשימוש נכון במידע הקיים ומניעת דליפת מידע.

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

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 כ-24.5 מיליון, מהן כ-5.8 מיליון מנוקות על-ידי רובוטים לניקוי בריכות. יחד עם זאת, התחרות הגוברת בתחום המנקים הרובוטיים וזמינות המוצרים בכל ערוצי המכירה יוצרת מגמה מסויימת של הורדת מחירים המצמצמת בהדרגה את רווחיות המוצר. במהלך השנים האחרונות שוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, בדומה למוצרים אוטומטיים אחרים לסביבת הבית והחצר, נמצא במגמת גידול. מגמה זו מתאפשרת תודות לשיפור באמינות המוצרים, ירידה ריאלי במחיריהם, חשיפתם בכל ערוצי המכירה ומודעות לייתרונות המנקה הרובוטי (בעיקר ביעילותו, באיכות הניקוי שלו ובחסכון בזמן ובטרדה) על-פני מוצרי ניקוי בריכה אחרים. כמו-כן, ניכרת מגמה

³ REGULATION (EU) 2016/679 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data protection Regulation)

ארוכת-שנים של מעבר צרכנים ממנקה זול אותו רכשו תחילה (מסוג suction) למנקה יקר יותר ורובוטי, המשפר משמעותית את איכות ניקיון הברכה ובריאותה. בשנים האחרונות גדל גם פלח הצרכנים שרכש בעבר רובוט, ולאחר תקופה של כשבע שנים בממוצע מעוניין להחליפו במכשיר חדש. רמת המחירים לצרכן בענף זה שונה במדינות שונות, אולם השפעת האינטרנט מקטינה עם הזמן את יכולת הבידול במחירים, בעיקר בתוך אירופה. כמו-כן, השינויים בהיקף הפעילות מושפעים מחידושים טכנולוגיים שמציגים החברה ומתחריה בשוק, כמפורט בסעיף ה' להלן.

ד. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו
כפי שתואר בסעיף 1.6 לעיל, ישנה מגמה כלל-עולמית של מעבר הדרגתי של לקוחות-קצה לרכישת מוצרים באינטרנט. מגמה זו ניכרת בתחומים רבים בעולם הצרכנות ולא פוסחת על מוצרים לבריכת-השחייה ועל הרובוטים של החברה.

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

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

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

להרחבה נוספת בעניין משמעות שינוי עולמי זה ראו סעיף 1.6 לעיל. מידע נוסף לגבי היערכות החברה בנוגע למגמות אלו מובא בסעיף 3.17 להלן.

בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בחלקה הדרומי של ארה"ב (מדינות כגון פלורידה, טקסס, אריזונה וקליפורניה) (להלן: "**רצועת השמש**") מתעורר בשנים האחרונות הביקוש למנקים אלקטרוניים. החברה מעריכה כי מסתמנת קורלציה בין המגמה לרכישת מוצרים באינטרנט ובין הביקוש הגדל לרובוטים ברצועת השמש בארה"ב שכן מכירות רבות של רובוטים באינטרנט מוכוונות לטריטוריה זו. להערכת החברה, ככל שהביקוש במכירות אינטרנטיות יגדל בטריטוריות אלו, כך יתכן שגם החנויות המסורתיות יבחרו להחזיק ברובוטים כדי לא לאבד את הלקוחות למסחר האינטרנטי.

כמות הברכות הפרטיות המוטמנות בקרקע בטריטוריות אלו (חצי הכדור הדרומי ורצועת השמש) מוערכת בכ-9 מיליון. שווקים אלו, שמרבית בריכותיהם עדיין מנוקות באופן ידני (על-ידי בעל הברכה או חברות שירות), או על-ידי מנקי Suction ו-Pressure מגלים את יתרונות הרובוט - דבר המעלה את קצב מכירות הרובוטים מעבר לצמיחה הממוצעת בענף. מגמה זו, בכל הנוגע לחצי הכדור הדרומי, מסייעת גם בצמצום התנודתיות של מכירות החברה על-פני עונות השנה (לעניין זה, ראו סעיף 3.3 להלן).

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, בדבר השינויים בשוק המנקים הרובוטים בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בחלקה הדרומי של ארה"ב, בדבר מגמת הרכישה באינטרנט, בדבר שימוש באסטרטגיית OMNI CHANNEL על-ידי מפיצים קמעונאיים והשפעתו על ערוצי ההפצה המסורתיים, ובדבר התפתחות מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים והשפעתן של מגמות אלו על מכירות החברה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה

אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה לגבי המשך התפתחות שווקי המנקים הרבובטים לחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש, הערכת החברה לגבי יכולתה להמשיך ולנצל שינויים אלו בכלל ובפרט לגבי יכולתה להמשיך ולשווק לשווקים אלו מוצרים מתאימים, כפי שהערכות אלו נעשו לתאריך דוח תקופתי זה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט, מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים ואת יכולתה לתת מענה במוצריה למגמות חדשות אלו. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר המשך התפתחות שווקים אלו ובדבר עוצמתה, ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה ועל יכולת מכירתם או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם ובמוצרים מחוברים 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 הרבובטים לניקוי בריכות הינו מהותי. הצלחתה של החברה ביצירת נתח השוק שלה והגנתה עליו מבוססת על פיתוח וייצור מוצרים בעלי ביצועים, אמינות ושירות מצוינים, תוך-כדי חדשנות מתמדת ושמירה על מחיר תחרותי. פעילות זו, יחד עם שמירה על קשר אמיץ והדוק עם לקוחותיה, קביעת אסטרטגיית מוצר ברורה, מערך הפצה, שירות ושיווק גלובלי ותרבות עיסקית המבוססת על בניית קשרים ארוכי-טווח וחתירה להענקת חוויה יוצאת דופן לכל שותפיה - מבדלים את החברה ממתחריה.

אחד האלמנטים החשובים שיישמה החברה בכל קווי מוצריה החדשים הינו טכנולוגיית ה-DIY. טכנולוגיה זו מאפשרת למרכזי השירות של רשת ההפצה ולדילרים (בונה הבריכה, חברת השירות או בעל החנות) לאבחן ולתקן את הרבובט בתוך דקות ולהחזירו לבעליו באותו היום. יתרון זה נותן 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).

המאמצים המפורטים לעיל הביאו בשנים האחרונות להתחזקות משמעותית של המותג, שמהווה גורם משמעותי להמשך הגידול בביקוש למוצרי החברה.

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 רבובטים, ותגובת הלקוחות של החברה ומתחריה למוצריה היחודיים, כפי שהם קיימים לתאריך דוח זה ואת תוצאות מאמציה המתוארים לעיל. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתגובת השוק בכלל ולמוצרי החברה בפרט תהיה אחרת - תגובה זאת תיתכן בעקבות שינוי טעמי הלקוחות; או בשל קשיים בהשגת חידושים טכנולוגיים בתחום זה; או בשל פגיעה בלתי צפויה בשירותיות החברה; או בשל השפעת שינויים לרעה בסביבה המקרו כלכלית ו/או הרגולטורית בה פועלת החברה (כאמור בסעיף 1.6 לעיל); או בשל התחזקות לחצי השוק להוזלת מחירים ולהעדפת מוצרים פשוטים וזולים; או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה החדשניים; או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

ו. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות ושינויים החלים בהם
 בשנה האחרונה חל שינוי בבעלות על הייצרנים בתחום בעקבות המיזוג של Fluidra S.A. ו-Zodiac Pool Systems LLC, ומכירת Aquatron Robotic Technology Ltd מ-Fluidra S.A. לחברת BWT Aktiengesellschaft - חברה שבסיסה באירופה, ובעקבות כך, כניסת

מתחרה חדש לשוק. כאמור, כניסתם ויציאתם של שחקנים לשוק יכולה להיות תוצר של עסקאות מיזוג ורכישה של שחקנים קיימים בשוק. החברה מעריכה כי עדיין קיים קושי בחזירת יצרנים חדשים, בשל העובדה שדרושים מומחיות וידע ספציפיים מאוד בפיתוח מוצר מעין זה, הכוללים רף-טכנולוגי גבוה לפיתוח מוצר אלקטרוני ומכני, שמבצע פעולות ניקוי חכמות ואיכותיות מתחת למים, וכן לנוכח העונתיות ואי-רציפות המכירות לאורך השנה, המקשים על יצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום ולנצל את יתרון היחסי, המתבטא בייצור המוני של סדרות אחידות. לחסמים אלה מתווספת המגמה של התרחבות הביקוש למיתוג פרטי על-ידי 'שחקנים' גדולים בשוק, אותם החברה ערוכה היטב לספק. מגמה זו מצמצמת אף היא את אטרקטיביות שוק המנקים האלקטרוניים בעיני יצרנים מהמזרח הרחוק. עם זאת, כמפורט בסעיף 2.1.6 קיימים יצרנים סינים של רובוטים לניקוי בריכות המתחרים בשווקים בהם פועלת החברה, בעיקר על בסיס מחיר נמוך, בעיקר ברשתות ההמוניות ובמכירות באינטרנט בקטגוריית המחירים הנמוכה, ואשר ניכר שיפור מסוים ביכולות הטכניות של כמה מהם. החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ולוקחת בחשבון אפשרות של כניסה מסיבית יותר של יצרנים מהמזרח הרחוק ונערכת בהתאם במישור החדשנות, בצמצום 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 לייצרן חדש תהיה כרוכה למפיץ בתהליך יקר שיימשך לפחות שנתיים. חסם נוסף הינו הכוח של מכירת מוצר זה כחלק מסל מוצרים אחר לתחום. יצרן חדש של רובוטים בלבד יתקשה להתחרות עם חברות המציעות סל מוצרים מגוון ללקוחות. מזווית אחרת, אין כל ודאות שהדבר ימנע מגופים גדולים בתחום הבריכות, כגון: מפיצי/יצרני ציוד בריכות, או מיצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום יצור המנקים האלקטרוניים, במישרין או באמצעות רכישה ומיזוג של יצרנים קיימים בתחום, כפי שהדבר קרה בפועל (ראו סעיף 2.1.6 זה להלן). כל אלה תרחישים אפשריים - בהתחשב באמור לעיל לגבי קשיי החזרה לתחום - היכולים להשפיע על התחרות שתיווצר בתחום פעילותה של החברה. שוק ההפצה באופן כללי מבוסס מאוד ברחבי העולם. עובדה זו מקטינה את הסיכון לאובדן נתח שוק מהיר כתוצאה מכניסת 'שחקנים' חדשים. להערכת החברה 'שחקן' כזה יצטרך לעבוד קשה ולאורך שנים על-מנת לנגוס בנתח שוק משמעותי.

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

המידע המובא בסעיף ו' זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי חסמי הכניסה לתחום בכלל, ובפרט לגבי יצרנים מהמזרח הרחוק - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את מאפייני המוצרים בתחום, דרכי מכירתם, הפצתם ותחזוקתם, כפי שהן קיימות לתאריך דוח זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שמורכבות ייצור ותחזוקת המוצרים ברמה הבסיסית יהפכו פשוטות יותר, באופן שיאפשר את ייצורם הסדרתי ואת תחזוקתם הקלה ו/או ככל שישתנו דרכי ההפצה של מוצריה המתחרים של החברה, לרבות על דרך ביטול ו/או צמצום ההישענות על מיתוג פרטי ומכירתם שלא במסגרת סל מוצרים או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

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 הבריקה, השואבים את הכלוך המצוי בבריקה לפילטר מרכזי (suction); ומנקים המופעלים באמצעות לחץ מים (pressure). התחליפים האמורים, בעיקר מכשירי Suction, מהווים את החלק העיקרי (בכמות יחידות) בשוק מנקי הבריקות הפרטיות, בשל מחירם הנמוך יחסית למנקי הבריקה הרובוטיים. ברם, יעילותם בכלל, ובבריקות בעלות תצורה מורכבת בפרט, נמוכה משמעותית לעומת הרובוטים של החברה הפועלים לפי לוגיקת סריקת בריכה מובנית, המבטיחה כיסוי מלא של שטח הבריקה בכל הפעלה לזמן מחזור מלא. בנוסף לכך, רק הרובוט מבטיח הברשה של חיפוי הבריקה, ניקוי משולב של רצפה, קירות וקו מים, תוך-כדי סינון אוטונומי ברמה מיקרונית. בשנים האחרונות ניכרת מגמה של דחיקת מקומם של המנקים המופעלים בלחץ מים לטובת המנקים הרובוטיים. תופעה זו מוסברת הן בשל יעילותם של הרובוטים והעלאת אמינותם, הן בשל העובדה שהם בחזקת plug & play, כלומר - הלקוח מפעילם ללא כל הכנה ו/או התקנה מיוחדת, והן בשל צמצום בפערי המחיר בין המנקים הרובוטים הבסיסיים, לעומת המנקים המופעלים על-ידי לחץ מים.

בנוסף, כאמור בשנים האחרונות, גוברת בעולם מגמה של חסכון במים ובחשמל וכן חיפוש דרכים להורדת כמות הכימיקלים בבריקה. ניקוי באמצעות רובוט עקב מכלול הסינון העדין שבתוכו, והעובדה שהכלוך נאגר במכשיר ולא נשלח למסנן הבריקה, מאפשר הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריקה (מסנן חול) לכדי שליש לעומת בריכה המנוקה על-ידי מכשירי suction או pressure. כמו-כן, הברשת הרובוט מונעת התפתחות אצות וחיידקים ועל-ידי כך ניתן להשתמש בפחות כלור ולשמור על בריכה צלולה וברירה, וכל זאת בצריכת חשמל מזערית שעלותה כ-15 סנט אמריקאי למחזור עבודה. לעומת הרובוט - ניקוי בטכנולוגיית לחץ מים מחייב משאבה חיצונית נוספת הדורשת התקנת תשתית מתאימה אשר צורכת חשמל רב בהפעלתה. החסכון לבעל הבריקה בניקוי באמצעות רובוט מגיע לכדי מאות דולרים אמריקאים בשנה. באשר לגודל שוק המנקים בכלל ולנתח השוק של החברה, ראו סעיף 2.1.6.

ח. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריקות הפרטיות ושינויים החלים בו

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

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם כ-10 יצרנים עיקריים המייצרים מנקים אוטומטיים 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 גודל החברה והיצע המוצרים לשוק הבריקות. החברות הגדולות והדומיננטיות בתעשייה:

- Pentair Ltd (להלן: "Pentair").
- Hayward Industries, Inc. (להלן: "Hayward").
- Fluidra S.A. - המאגדת בתוכה גם את Zodiac Pool Systems LLC (להלן: "Fluidra").

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

בשנים האחרונות נמשכת מגמת המיזוגים והרכישות בענף בכלל ובתחום המנקים האוטומטיים בפרט. דוגמאות לכך הינן:

- Fluidra שרכשה ב-2011 את Aquaproducts / Aquatron - יצרן רובוטים, ב-2015 רכשה את Waterlinx - מפיק דומיננטי בדרום-אפריקה, וב-2013 רכשה את וייקו - יצרן בברזיל.
- Zodiac שנרכשה בשנת 2016 על-ידי קרן ההשקעות האמריקאית Rhône Group (להלן: "Rhône"), מקרן ההשקעות Carlyle ומאגדת בתוכה גם את Polaris ו-Jandy.
- כמפורט בסעיף 2.1.6 להלן, Zodiac מוזגה עם Fluidra בסוף יוני 2018. Fluidra ו-Zodiac היו את שתי המתחרות המובילות של החברה עד למיזוג. לאחר הודעת המיזוג, חייבה הנציבות האירופאית את Fluidra למכור את יצרן הרובוטים שבעלותה - Aqua Products, כדי למנוע מצב של חוסר תחרות בשוק האירופאי. Aqua Products נמכרה לחברת BWT Aktiengesellschaft האוסטרית ב-8 בנובמבר 2018, דבר שהביא לכניסת מתחרה חדש לשוק. חברת BWT הינה לקוח קטן יחסית של החברה, המפיצה רובוטים ברוסיה ובגרמניה, החברה מתמחה בתעשיית המים לתעשייה ולשימוש ביתי ומרוכזת בשוק האירופאי.
- חברת Hayward האמריקאית שהיתה בבעלות משפחתית למעלה מ-50 שנה נמכרה אף היא לשלוש קרנות משקיעים ביוני 2017.

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

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

2.1.2 מוצרים ושירותים

מאפיינים כלליים של מוצרי החברה

ככלל, רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות הינם מכשירים שתכליתם ניקוי בריכות-שחייה על-פי תכנית ניקוי ממוחשבת, המבוססת על אלגוריתם חכם המאפשר סריקה שיטתית של שטח ומתאר הבריכה. הרובוט סורק את רצפת הבריכה, מבריש ושואב את הלכלוך המצוי עליה, מטפס על קירותיה (באופן מלא או חלקי) תוך כדי ניקויים עד לקו המים (או עד מעבר לחיבור שבין הרצפה לקיר הבריכה - תלוי בדגם המכשיר) ויורד חזרה לרצפת הבריכה. החברה מפתחת בימים אלו טכנולוגיה חדשה שתשמש את סדרת הרובוטים החדשה IO, ומבוססת על מצלמות וחיישנים המאפשרים ניווט אוטומטי (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.1.4 להלן).

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

כל הרובוטים המיוצרים על-ידי החברה כוללים שלדת פלסטיק (מחומרים העמידים בלחות, בכימיקלים, במליחות אופיינית למי בריכה, בקרינת שמש ועוד), מכלול הנעה, שאיבה ואלקטרוניקה (אטום למים, הכולל מנוע שאיבה ועוד אחד, או שני מנועי הנעה), מכלול סינון לכלוך, מערכת הנעה (מברשות, זחלים, מיסבים), ספק-כוח וכבל העברת הזרם (למעט דגם ה-Liberty הפועל ללא כבל, אלא על-ידי סוללה). חלק מהדגמים מאובזרים בשלט רחוק או

ניתנים להיגוי ולשליטה בפרמטרים תפעוליים באמצעות הטלפון החכם, דבר המאפשר פיקוד על תנועת הרובוט ובחירת תוכניות ניקוי יעודיות. החברה פועלת במטרה לאפשר לדגמים מסויימים של רובוטים חיבוריות לאינטרנט ובדרך זו לאפשר תקשורת של החברה עם הלקוח ושל הלקוח עם הרובוט דרך טכנולוגיית ענן (לפרטים נוספים ראו סעיף 1.6 לעיל).

א. מאפייני מנקי בריכות פרטיות לסוגיהן

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

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

לחברה מגוון רובוטים לניקוי בריכות פרטיות העונים על הצרכים של כל סוג בריכה וצרכן (בעיקר סוג החיפוי, גודל הבריכה ורמת השימוש) והמתאימים למגוון ערוצי ההפצה. החברה מבדלת את הרובוטים דרך פיצ'רים כגון: יכולת טיפוס על קירות הבריכה, הברשה אקטיבית של משטחי הבריכה, נפח ואיכות הסינון, מנועי הנעה ושאיבה, מנגנון למניעת פיתול בכבל (Swivel) (להלן: "סוויבל"), יכולת ניווט והתמצאות, שלט רחוק ואפליקציה אינטרנטית.

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

על-ידי פיתוח מוצרים איכותיים אשר מקנים ללקוח הסופי חוויה יוצאת דופן, בידול הרובוטים השונים ופיתוח פיצ'רים מתקדמים כמתואר לעיל, מיישמת החברה בפועל את החזון להיות המותג המוביל בשוק הרובוטים, אשר מנחה את מאמצי הפיתוח, התפעול והשיווק של החברה (לעניין זה ראו האמור בסעיף 3.17 להלן).

ב. סוגי רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

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

ג. מותגים פרטיים

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

ד. חלקי חילוף

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

ה. שווקי המוצרים ושירות

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

בשלוש טריטוריות אסטרטגיות מפיצה החברה את מוצריה דרך חברות-הבת שלה, אשר מוכרות את מוצרי החברה גם למפיצים וגם לשאר ערוצי המכירה:

- בארה"ב משווקת החברה את מוצריה ומעניקה להם שירות באמצעות חברת-הבת מיטרוניקס ארה"ב (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 8% ל-12% לשנה. העלייה המתמשכת מקורה בכמות הבריכות בעולם שעדיין אינן מצוידות ברובוטים (להערכת החברה כ-76% מהבריכות 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 ישום החלטי של האסטרטגיה שלה הבא לידי ביטוי - בפיתוח מוצרים חדשים בעלי מובילות טכנולוגית; ביצירת אחיזה בשווקים אסטרטגיים באמצעות חברות-הבת והמפיצים שלה; בקידום אסטרטגיה דיגיטלית דרך מוצרים חכמים ומחוברים, ושיווק דיגיטלי; ובהמשך הרחבת הפעילות בשווקים שונים - הן בחצי הכדור הצפוני והן בזה הדרומי.

שוק בריכות-השחייה העולמי צופה שבשנת 2019 תהיה בו צמיחה של כ-7% ל-4% לעומת שנת 2018 וצמיחה של בין 8% ל-12% במכירת רובוטים לניקוי בריכות פרטיות.

בהתאם לאמור לעיל ובהתחשב ביתרונות התחרותיים של מוצריה, צופה החברה גידול של כ-12% בשנת 2019, שיגיע, בין היתר, מהיתרונות התחרותיים של מוצרי החברה ומיתרון המותג המוביל בשוק, כמו גם מהביקוש למוצרי קו המוצרים שהחברה השיקה בשנת 2015, מהמשך מגמת הצמיחה במכירות בארה"ב, בשווקים המרכזיים באירופה, ומהמשך גידול נאה במכירות בחצי הכדור הדרומי.

המידע המובא בסעיפים ו' ו-ז' לעיל - דהיינו, המידע לגבי השינויים הצפויים בביקוש ובהיצע בתחום ובאשר לשינויים הצפויים בחלקה של החברה בתחום - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הצלבת תחזיות עם החברות המובילות בענף, הערכות החברה לגבי המשך גידול תעשיית הבריכות באופן כללי, אטרקטיביות המנקים הרובוטיים, שיעור חדירתם בשוק, הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשוק מוצרים זה, תרומת חדשניות מוצריה ליכולת שיווקם והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהן קיימות לתאריך דוח תקופתי זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתתרחש בעולם המערבי או בחלקים מסוימים שלו האטה בתחום הצריכה הפרטית בכלל, ובתחום בניית הבריכות הפרטיות ו/או רכישת מוצרי הלוואי שלהן בפרט, מהלכים לא צפויים של מתחרים כגון: הורדת מחירים באופן קיצוני; היעלמות אחד המתחרים או התווספות מתחרים חדשים; השלכות שינוי מבנה בענף (כולל מיזוגים ורכישות); ליקויים בלתי צפויים במוצרי החברה; קשיים בלתי צפויים במימוש תוכניתה האסטרטגית הכוללת של החברה; וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

2.1.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים - מנקים לבריכות פרטיות

תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווה כ-81% ממכירות החברה בשנת 2018.

| 2018 | | 2017 | | 2016 | | שם המוצר |
|----------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|------------|
| הכנסות (באש"ח) | שיעור מכלל הכנסות המגזר (%) | הכנסות (באש"ח) | שיעור מכלל הכנסות המגזר (%) | הכנסות (באש"ח) | שיעור מכלל הכנסות המגזר (%) | |
| 570,276 | 94.2% | 487,992 | 94.1% | 421,987 | 94.2% | רובוטים |
| 34,922 | 5.8% | 30,373 | 5.9% | 25,752 | 5.8% | חלקי חילוף |

2.1.4 מוצרים חדשים

במהלך חודש נובמבר, 2018 השיקה החברה בתערוכת ליון שבצרפת סדרת רובוטים חדשניים לניקוי בריכות המוכוונים לשוק הפרימיום. החברה צופה שתתחיל למכור משפחה אחת מהסדרה כבר בשנת 2019 - משפחת ה-M600, בעוד שתי משפחות נוספות מהסדרה יחלו להימכר בשנת 2020 - משפחות ה-IO. שתי ההשקות יימכרו במתכונת של השקות רכות ומוגבלות בכדי לוודא התאמת המוצרים לאסטרטגיית החברה וקבלתם בצורה מיטבית בשוק. משפחת רובוטים ה-M600 מתאפיינת בעיצוב חדשני, יכולות הנעה, שאיבה וסינון מתקדמים, ורמת אמינות וביצועים גבוהה, יחד עם אפליקציה חדשה ומספר מכלולים מכניים המשפרים את פעולת הרובוט.

משפחות רובוטים ה-IO מתאפיינות בכל היכולות של ה-M600 כמפורט לעיל, ובנוסף בעלי טכנולוגיית OPTEQ ראשונה מסוגה בתחום הבריכות המאפשרת זיהוי מיקום הרובוט באמצעות מצלמות וחיישנים כמו גם מיפוי מדויק של הבריכה וניווט לסריקה אופטימלית של שטח הבריכה. טכנולוגיית ה-OPTEQ תאפשר לרובוט לנקות את הבריכה באופן יעיל ומדויק, לדלג על מיכשולים בבריכה (סולם לדוגמה), לנווט ולנקות אזורים מסויימים בבריכה, ולהציג את פעולת הניקוי לבעל הבריכה דרך האפליקציה.

סדרת הרובוטים החדשה תהיה מצוידת בתקשורת IOT עם חיבוריות לענן ואפליקציית משתמש מתקדמת לשליטה ברובוט דרך הטלפון הנייד, אשר תכליתה להעצים את ממשק המשתמש לתפעול הרובוט, לחזק את תשתית הנתונים לטובת ערך מוסף ללקוח הסופי בהיבט של תפעול, בקרה ותחזוקת הרובוט, ולאפשר מתן שירות לקוחות איכותי יותר על-ידי החברה ללקוחותיה.

הרובוט החדש של החברה (ה-IO) הוכרז כזוכה בפרס החדשנות למוצרי בריכה חכמים – Piscine Global 2018 Pool Innovations, בקטגוריית בריכה חכמה. בנוסף לסדרת הרובוטים והאפליקציה החדשים, החברה צפויה להשיק ב-2020 מוצר הנקרא POOL SIDE CONNECT. מוצר זה מתחבר לתשתית הבריכה (קיר הבריכה או הרצפה בסמוך לבריכה), ומאפשר אספקת חשמל ותקשורת אל הרובוט בבריכה בחיבור מגנטי דרך השראה חשמלית (ראו תמונה למטה).

מוצר זה מוכוון לחברות בוני בריכות שיוכלו להתקין את המוצר בתשתית הבריכה כחלק מתהליך בניית או שיפוץ הבריכה. החברה מעריכה שבכל שנה נבנות כ-300 אלף בריכות חדשות. מוצר זה מיועד לחדור לשוק הבריכות החדשות דרך בוני הבריכות שיציעו את המוצר כחלק מחבילת בריכה חדשה ויאפשר לחברות אלו בידול אל מול המתחרים.

המידע המתייחס להשקת המוצרים החדשים ומכירתם הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על היכרות החברה עם מוצריה ויכולתה להמשיך ולהביא מוצרים אלו לכלל ייצור, שיווק ומכירה מוצלחים, על היכרותה עם השוק בו היא פועלת, על המידע המצוי ברשותה נכון למועד דוח זה לגבי המוצרים והשוק ועל הבנתה את המשמעות הטכנולוגית של מוצרים אלו. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת אם וככל שיתברר כי הערכותיה של החברה ביחס ליכולת המוצרים החדשים לקיים את המצופה מהם ולהימכר

בכמויות משמעותיות, הערכת טעמי לקוחותיה ופעילות מתחריה ימצאו שגויות, לא מדוייקות או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

רובוט ה-M600:



רובוט ה-IO:



מכשיר ה-POOL SIDE CONNECT:



2.1.5 צבר הזמנות

צבר ההזמנות של מנקי בריכות פרטיות ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכם לסך של 156,035 אש"ח, לעומת 140,470 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2017. המשקף גידול של כ-11% בצבר ההזמנות למוצרי החברה בתחום זה נכון ל-31 בדצמבר, 2018 לעומת אשתקד.

צבר ההזמנות נכון ל-14 למרץ, 2019 הסתכם לסך 105,114 אש"ח.

התפלגות צבר ההזמנות באש"ח:

| צבר ההזמנות ליום 31.12.2018 | צבר ההזמנות ליום 31.12.2017 | תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה | צבר ההזמנות ליום 14.3.2019 |
|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 135,751 | 122,142 | רבעון ראשון | 46,078 |
| 20,007 | 18,018 | רבעון שני | 58,383 |
| 157 | 148 | רבעון שלישי | 646 |
| 120 | 162 | רבעון רביעי | 7 |
| 156,035 | 140,470 | סך הכל | 105,114 |

2.1.6 מאפייני התחרות

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

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

א. להערכת החברה, בתחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, נתח השוק שלה בשוק העולמי בשנת 2018 הינו כ-46%. אולם, בהתייחס למימד הנוסף של שוק המנקים האוטומטיים בכללותו (כולל מוצרים לא רובוטיים המהווים כ-76% משוק המנקים⁴), החברה מחזיקה בכ-11% משוק מנקי בריכות-השחייה (במונחי כמות מנקים).

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

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

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

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

ו. החברה מעריכה כי המוצרים התחליפיים נמצאים היום מעבר לשיאם בהיבט אורך חיי הטכנולוגיה שלהם ומכירותיהם ממשיכות לרדת בשווקים. יתרונם היה במחירים ובאמינותם. ברם, זמינותם של רובוטים זולים יותר, יחד עם עלייה באמינותם, עצרה את

⁴ האומדנים בנוגע לנתח השוק של כל אחד משיטות הניקוי האוטומטיות לבריכות שחייה מבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

התפתחותן של טכנולוגיות אלה. ניקוי בריכה המבוסס על מכשיר רובוטי הינה השיטה היעילה והאפקטיבית ביותר לניקוי בריכות.

ז. יצרנים עיקריים נוספים של רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

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

1. Aqua Products, Inc. (להלן: "Aqua Products") - מתחרה בחברה באופן ישיר והיא מהווה חלק מ-Fluidra הספרדית - חברת-האם של לקוח מהותי לשעבר של החברה (Fluidra מייצרת ומשווקת מגוון רחב של פתרונות לבריכת-השחייה, לטיפול במים ולהשקיה). עיקר הייצור של Aqua Products מתבצע בניו-ג'רזי, ארה"ב, והיא משווקת את מוצריה הן לבריכות-שחייה פרטיות והן לבריכות-שחייה ציבוריות בעיקר לשוק האמריקאי, שוק בו יש לה נוכחות מהותית. מוצריה של Aqua Products זולים בדרך-כלל ממוצרי החברה.

2. Aquatron Robotic Technology Ltd. (להלן: "Aquatron") - לשעבר חברה אחת של Aqua Products אשר היוותה עד למיזוגה של Fluidra עם Zodiac (כמוסבר להלן) חלק מקבוצת Fluidra ואשר כדי לעמוד בתנאי המיזוג נמכרה על-ידי Fluidra לחברה האוסטרית BWT Aktiengesellschaft (ראו להלן). Aquatron מייצרת בישראל מוצרים, הן לבריכות-שחייה פרטיות והן לבריכות-שחייה ציבוריות. היא משווקת מוצריה בעיקר לאירופה ולה נוכחות משמעותית בצרפת. מוצריה בדרך כלל זולים מאלו של החברה, ולהערכת החברה הינה בעלת נתח של כ-11% משוק מנקי הבריכות הפרטיות.

3. Zodiac Pool Solutions הינה חברה צרפתית גלובלית הפועלת גם בארה"ב תחת המותג POLARIS ומייצרת גם מנקים זולים (Suction ו-Pressure) וגם רובוטים. Zodiac פעילה גם בתחום מחממי מים, משאבות, פילטרים ומערכות לטיפול במים.

ב-28 ביוני, 2018 אישרה הנציבות האירופאית (The European Commission), בתנאים ובדרכים שקבעה את מיזוגן של שתי מתחרותיה העיקריות של החברה בתחום המנקים האלקטרוניים (רובוטים): Fluidra ו-Zodiac. קודם למיזוג היה חלקן המוערך של Fluidra ו-Zodiac בתחום מנקי הבריכות הרובוטים לבריכות-השחייה הפרטיות העולמי כ-22% ו-24% בהתאמה (בהשוואה ל-44% חלקה של החברה ב-2017). ראוי לציין שסל המוצרים של שתי החברות הינו רחב וכולל מגוון ציוד לבריכות-השחייה, מעבר למנקים רובוטיים לבריכות-שחייה. לפרטים נוספים אודות המיזוג ראו דיווח מידי מיום 1 ביולי, 2018 (מס' אסמכתא: 2018-01-058311) ודוח רבעוני לתקופה שנתיימה ביום 30 בספטמבר, 2018 (סעיף 2.7 לחלק א') מיום 21 בנובמבר, 2018 (מס' אסמכתא: 2018-01-112098), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה. בהמשך לכך, בחודש נובמבר 2018 מכרה Fluidra את Aquatron לחברה אוסטרית - BWT Aktiengesellschaft העוסקת בפיתוח וייצור של טכנולוגיות לטיפול במים תמורת 28.3 מיליון אירו. למיטב ידיעת החברה, החברות המתמזגות מצויות בעיצומו של תהליך הטמעה של תכנית המיזוג הכולל את כל פעילויות החברה. החברה ביצעה ניתוח משמעותי של השלכות המיזוג בכל הטריטוריות המרכזיות בהן היא פועלת, והיא יוזמת ופועלת לפי תכנית צמיחה בכל הטריטוריות. החברה מעריכה כי המיזוג לא ישפיע עליה באופן מהותי במהלך השנה הקרובה. החברה ממשיכה לעקוב בעירנות אחר כל התפתחות בשווקים כפי שעשתה עד היום.

המידע אודות ההשפעה הצפויה של המיזוג על עסקי החברה הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות שביצעה החברה לגבי משמעותיות המיזוג והמידע המצוי בידה לגביו, על הערכת החברה לגבי הקשיים הכרוכים בצירוף עסקים של חברות כה גדולות ולבסוף, אחיזתה האיתנה של החברה בשווקים הרלוונטיים. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכות החברה

לגבי משמעויות המיזוג תסתברנה להיות שגויות, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

4. Hayward Industries, Inc הינו אחד מיצרני-העל האמריקאים בתחום הבריכות, אך בתחום הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה מחזיק במגוון המוצרים הקטן ביותר מבין מתחרות החברה. המותג המרכזי שלו - ה-Tiger Shark הינו דגם הדומה לדגם ישן של החברה - ה-"Dolphin" מסוג 2001 (שאינו מיוצר יותר). חברה זו השיקה קו מוצרים רובוטים חדש בתערוכה לבריכות-שחייה בליון שבצרפת בנובמבר 2018, אשר מכוון לשוק הפרימיום. קו מוצרים זה טרם החל להימכר בשוק אך ניכר שיש בו מאפיינים חדשניים כגון מכלול סינון חדשני ומאפייני נוחות משתמש.

חברת Smartpool LLC אשר הפיצה את הרובוטים של מיטרוניקס בארה"ב עד סוף שנת 2007 נמצאת בקשיים ולמיטב ידיעת החברה היא סיימה את פעילותה בתחום הרובוטים. בנוסף למתחרים המוזכרים לעיל, ישנם עוד מספר יצרנים נוספים המחזיקים (יחד עם Smartpool) בכ-7% 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 העולמית⁵:

| חברה | הערכת נתח השוק בתחום הרובוטים |
|----------------------------------|-------------------------------|
| מיטרוניקס | 46% |
| Fluidra (Aqua Products+Zodiac) * | 32% |
| BWT - Aquatron | 11% |
| Hayward | 4% |
| אחרים | 7% |

* לאחר מיזוג של Fluidra ו-Zodiac ופיצולה של Aquatron מ-Fluidra כאמור בסעיף 2.1.6 ז' (2) לעיל.

כאמור, החברה בוחנת את מפת התחרות, גם אל מול יצרניות של מנקים אוטומטיים ואמצעי ניקוי ידניים המהווים תחליף לרובוטים. הטבלה להלן מסכמת, במונחי מספר בריכות, את נתח השוק של כל שיטת ניקוי לבריכת-שחייה פרטית (אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן הינו אומדן פנימי של החברה לגבי נתח השוק של כל שיטת ניקוי)⁶.

| שיטת הניקוי | התפלגות שיטות ניקוי בריכות שחייה בעולם (ב-%) |
|--------------------|--|
| רובוטים | 24% |
| מכשירי Suction | 31% |
| מכשירי Pressure | 10% |
| ניקוי ידני/poolman | 35% |

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

⁶ אומדן המבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

ה. שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

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

על-מנת להתמודד עם התחרות המתוארת לעיל, החברה ממשיכה בפיתוח ובייצור מוצרים בעלי יתרונות טכנולוגיים, רמת איכות ואמינות, יחודיות ובידול - מנקודת המבט של הלקוח הסופי, הדילר והמפיץ. יחודיות מוצרי החברה באה לידי ביטוי במגוון המוצרים, בחלוקה לרמות מוצר, ביכולת הסריקה העדיפה של מכשיריה (המתאפשרת מכוח התכנון ההנדסי וחוכמת התוכנה), בביצועי המכשיר (סינון והברשה), באמינות המוצרים ובחדשנותם. בנוסף, גם התמיכה הטכנית והשירות המובטחים ללקוחות-הקצה מבדלים את החברה ממתחריה. רובם המכריע של הרובוטים של החברה נמכרים תחת המותג "Dolphin", שהינו מותג המזוהה עם החברה ונחשב לחזק בשוק בשל ראשוניותו, איכותו וביצועיו. החברה מקדמת אסטרטגיית הפצה יחודית דרך הערוצים השונים כך שמפיצים באינטרנט מוכרים מודלים שונים מאלה הנמכרים בערוצים המקצועיים - אסטרטגיה אשר מוכיחה את עצמה היטב. בנוסף, עובדת החברה עם טובי המפיצים בשוק (בכל הטריטוריות) שנים רבות, עם רמת נאמנות גבוהה ביותר. הקשר מחוזק על-ידי מערכת יחסים ותרבות עסקית יחודית ומערך שירות ותמיכת לקוחות מתקדמים מבחינה טכנולוגית, לרבות מבחינת תשתית מיחשובית. על אחיזתה זו של החברה בשוק ויכולתה להתמודד עם משברים, מעיד בין היתר האירוע בו נרכשה בראשית 2011 מתחרתה הגדולה ביותר של החברה - Aqua-Group (שמה דאז) על-ידי הלקוח הגדול ביותר שלה באותה עת - Fluidra (Astral). בעקבות אירוע זה והיערכות נכונה של החברה אליו (הקמת חברות-הבת, חיזוק מפיצים וחיזוק המותג), בשנים 2013-2014 ועד היום, לא רק שנתח השוק של החברה לא קטן, אלא להיפך - השוק גילה נאמנות גבוהה למותג "Dolphin" ולקוחות רבים אף ראו במהלך הזדמנות ומצאו את דרכם לרכוש את מוצרי החברה. הערכות החברה להתמודדות עם תחרות וליציאה ממשברים תומכים בהערכתה, שלמיזוג של Fluidra ו-Zodiac לא צפויה השפעה על עסקיה בטווח הקצר. החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות ומקיימת ניתוח מעמיק על השפעת המיזוג בכל השווקים המרכזיים. במידה ותידרש התאמה של פעולות החברה בשווקים מסויימים, היא תעדכן את דרך פעולתה בהתאם.

המידע המוצג לעיל הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכתה של החברה את שווקי היעד האמורים, יתרונות מוצריה החלופיים, מערכת יחסיה עם מפיציה, נוכחות חברות-הבת בזירות החשובות, יכולת מרכיבים אלו כולם לתת מענה לתחרות גוברת והולכת ולשינויים אחרים שעשויים לחול בתחומי פעילותה, והערכתה את עוצמת התחרות בשווקים בהם היא פועלת בכלל ואת משמעות המיזוג בין Fluidra ו-Zodiac. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכת החברה את יתרונותיה התחרותיים, את יכולות מוצריה, קשריה עם מפיציה יכולות חברות-הבת שלה ואת יכולות מתחריה, לרבות הגוף הממוזג Zodiac-Fluidra (בשמו הסופי - Fluidra), תסתבר להיות בלתי נכונה, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות

2.2.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הציבוריות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

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

הראשונה - השוק המוסדי, דהיינו - בתי-ספר, אוניברסיטאות, בתי-חולים, מרכזי ספורט וכו'. פלח זה מאופיין מחד-גיסא בתקציבים מועטים ומאידך גיסא כ-40%-50% מהבריכות מנוקות על-ידי רובוטים.

השנייה - שוק ה"אירוח", דהיינו - בתי-מלון, אתרי נופש וכו'. פלח זה גדול הרבה יותר מקודמו בכמות הבריכות, אך שיעור המנקים הרובוטיים בו נמוך יותר והוא עדיין עתיר בעבודת ניקוי ידני של הבריכה. ישנה כיום מגמה של שינוי וחדירה של יותר מנקים רובוטיים גם לתת-תחום זה, בין היתר, בגלל עלייה בעלות העבודה והמודעות הגוברת לעליונותו של הרובוט באיכות ניקוי הבריכה.

בבריכות ציבוריות ישנן שתי אלטרנטיבות ניקוי בלבד: רובוטים אלקטרוניים או ניקוי ידני, לרוב על-ידי חברות שירות או על-ידי צוות הבריכה. כמו-כן, בחלקו, שוק זה פעיל ופועל רוב ימי השנה ואף חלק ממכירות הרובוטים מתבצעות גם במחצית השנייה של השנה (דהיינו, לא רק בחודשים דצמבר-ינוני - 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 ואילוץ תקציב, תוך תהליך של תמחור ומכרז.

בבריכות ציבוריות קיימים סטנדרטים וישנה ביקורת מתמדת של הרשויות על איכות המים וניקיון הבריכה. הקריטריונים הקפדניים מאלצים את מפעילי הבריכות לנקותן בתדירות יומית. בנוסף, חלק גדול של הבריכות מופעל שעות רבות, מה שמשאיר זמן מועט בלילות לניקוי ולאחזקה. עבודה ידנית אורכת מספר שעות, היא הולכת ונעשית יקרה מאוד ומעודדת בעלי בריכות רבות לחפש חלופות אחרות - רובוטיות, מן הסתם.

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

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

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

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

בדומה לתחום הבריכות הפרטיות, ניתן לחלק גם את השוק הציבורי לשלוש קטגוריות המאופיינות בעיקר בגודל הבריכה: בריכות אולימפיות ופארקי מים (60-50 מ"מ); בריכות חצי-אולימפיות ובתי ספר (25 מ"מ); בריכות של בתי-מלון ובתים משותפים, אתרי קמפינג ועוד (20-10 מ"מ). בהתאם לכך, מפותחים דגמי הרובוטים השונים באפיונים המתאימים לכל קטגוריה.

ד. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הציבוריות והשינויים החלים בהם כמתואר להלן, נתח השוק של החברה בשוק הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות הוא כ-35%. כמוסבר לעיל, אמינות המכשיר, יכולת איסוף הלכלוך 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 לבריכות פרטיות אינם מתמצאים בשוק הבריכות הציבוריות. לכן יש חשיבות רבה להתחברות למפיצים יעודיים העוסקים בתחום זה בכל מדינה, או למפיצים המקצים את המשאבים הנדרשים לקידום תחום זה.

בהתאם נערכת החברה באופן סדור, בכל הטריטוריות להפצה מתאימה לתחום זה. בארה"ב לדוגמא, חברת הבת MTUS הרחיבה משמעותית את הצוות הייעודי בתחום זה, פתחה את ההפצה לשחקנים חדשים הממוקדים בתחום, ובנוסף, לקוח מרכזי של החברה, SCP, שרכש מפיץ בתחום השוק הציבורי - LINCOLN, קיבל את האפשרות למכור משפחה יעודית של רובוטים לשוק 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, הרובוטים החדשים בתחום זה תוכננו להפעלה הפשוטה ביותר בכדי לאפשר למשתמש - לרוב המציל המקומי בבריכה - מינימום התעסקות ופשטות הפעלה. בנוסף, צויידו רוב סוגי המנקים במערכת ניווט מתקדמת המקנה לרובוטים ישירות נסיעה ודיוק רב בסיבובים לטובת סריקה אופטימלית, הן בהיבט כיסוי שטח הבריכה והן במהירות הניקוי. בתחום מתן השירות, שוק זה דורש לעיתים תיקון מהיר של הרובוטים על שפת הבריכה. מיטרוניקס מקפידה בכל הפיתוחים החדשים לתחום הבריכות הציבוריות לאפשר מענה לדרישה זו.

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

מחסומי הכניסה לתחום זה הינם החסמים הבאים :

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

ו. תחליפים למנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בהם

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

ז. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בו

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

- Mariner 3s AG השוויצרית (להלן : "Mariner").
- Hexagone Manufacture SAS הצרפתית (להלן : "Hexagone").
- Aquatron בבעלות BWT בפלח הבינוני והנמוך שלו ומרוכז בעיקר בשוק האירופאי.
- Aqua Products בבעלות Fluidra בפלח הבינוני והנמוך של השוק המרוכז בשוק האמריקאי.

- בעבר חברת Aqua Products ו-Aquatron היו תחת חברת Fluidra ולכן היו מתחרה אחד. לאחר מכירת חברת Aquatron ל-BWT האוסטרית, החברות התפצלו ונוצרו 2 מתחרים. כאמור לעיל וכפי שיפורט בהמשך, לחברה מגוון דגמים המותאמים לכל פלח בשוק הבריכות הציבוריות.

2.2.2 מוצרים ושירותים

א. מאפיינים כלליים של המוצרים

החברה מייצרת רובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות לבתי-מלון, בתי-ספר, מרכזי-ספורט, פארקי-מים ומתקנים אולימפיים. הרובוטים המיוצרים על-ידי החברה מתאימים לכל מגוון החיפויים והצורות של בריכות-השחייה. הם בעלי תוכניות ניקוי מיוחדות ומצוידים במכלולי heavy duty שנועדו להגדיל ולשפר את ביצועי המכשיר, כמו גם את אמינותו לאורך תקופת השימוש. לפרטים נוספים אודות מאפייני הרובוטים הכלליים ולהתאמת מאפייני רובוטים ספציפיים לשימושי המנקה, ראו סעיף 2.1.2 א' לעיל.

ב. סוגי מנקי בריכות ציבוריות ומאפייניהם

לחברה מגוון רובוטים המתאימים לניקוי בריכות ציבוריות. הרובוטים המיועדים לבריכות ציבוריות באורך בינוני של עד 20 מטר מאופיינים בכבל הכולל סוויבל למניעת 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 בין 20 ל-60 מטר) מייצרת החברה מגוון רובוטים כולל את קווי ה-WAVE וה-2X2. דגמים אלו הינם בגודל כפול מרובוט לבריכה פרטית, בעלי עגלת נשיאה heavy duty, מכלולי הנעה ושאיבה מאסיביים המתוכננים לעמוד בעומס גבוה, ופרמטרי ניקוי יעודיים. לקו ה-WAVE מערכת ניווט מתקדמת, הברשה אקטיבית, גישה עילית לשקי סינון וממשק משתמש מתקדם.

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

הדגמים העיקריים של הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות:

- רובוט W20: רובוט המיועד לבריכות ילדים רדודות עד 15 מטר אורך, הנמצאות ברוב מתחמי הבריכות הציבוריות. רובוט זה הוא היחיד מסוגו בשוק הנותן פתרון לבריכות אלו.
- WAVE 50, WAVE 75: רובוטים לבריכות קטנות של בתי-מלון עד 15 מטר אורך.
- WAVE 100, PRO-X: רובוטים המיועדים לבריכות בינוניות של בתי-מלון עד 20 מטר אורך. בעלי כבל ארוך יותר, נפח מסנן גדול יותר ומנועים חזקים יותר.
- WAVE 150, WAVE 200: רובוטים המיועדים לבריכות עירוניות - בדרך כלל כ-25 מטר אורך, בריכות של פארקי-מים ובריכות גדולות של כפרי-נופש. רובוטים אלו בעלי מערכת לסריקת בריכה יעילה ומהירה יותר, מערכת סינון מתקדמת וגדולה, הברשה אקטיבית וממשק משתמש מתקדם המאפשר התאמה לבריכות לא סטנדרטיות.
- WAVE 300: רובוט המיועד לבריכות אולימפיות עד 60 מטר אורך, בעל מנועים וכוח שאיבה חזקים יותר ונפח סינון גדול יותר.

ג. חלקי חילוף וציוד בדיקה

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

ד. שווקי המוצרים ושירות

שווקי מנקי הבריכות הציבוריות והשירות הניתן להם שונים במספר היבטים לעומת מנקי הבריכות הפרטיות (ראו סעיף 2.1.2 ה' לעיל). הרגישות לזמינות השירות ואף ליכולת לספק אותו על שפת הבריכה, הינה משמעותית יותר בתחום זה מאשר בתחום המנקים לבריכות פרטיות. יש לציין שעקב הבלאי במכשירים אלו, מרכיב חלקי החילוף בסך המכירות הוא בעל משקל גבוה יותר מזה 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. החברה בנתה מוניטין בפלח שוק זה דרך השקעה בפיתוח ושיווק, ונהנתה מצמיחה נאה בשנת 2018. ראוי לציין שעדיין מדובר בשוק מאתגר שמאופיין בצמיחה מתונה בדרך כלל.

ו. שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה בשווקים העיקריים של מנקי הבריכות

הציבוריות

החברה צופה כי פעילותה בתחום זה תמשיך להתפתח עם ההתרחבות והצמיחה בשוק כולו. החברה פועלת באופן תדיר לשפר את מערך ההפצה שלה בכל השווקים, לחדד את האסטרטגיה השיווקית ולפתח מוצרים חדשניים בכדי להתמודד עם האתגרים של השוק. החברה צופה בשנים הקרובות גידול חד-ספרתי גבוה בתחום זה, ורואה בתחום זה פוטנציאל להיקף צמיחה משמעותי בשל מגוון המוצרים הרחב שלה הנותן מענה לכל סוג בריכה ציבורית, השקת מוצרים חדשים כגון ה-WAVE 150 וחילוץ מערך ההפצה שלה בתחום זה. למידע נוסף על שני מוצרים אלו ראו סעיף 0 ו-2.2.2 ב'.

המידע המובא בסעיפים ה' ו-ו' לעיל - דהיינו, המידע לגבי השינויים הצפויים בביקוש ובהיצע בתחום, לרבות מאמצי החברה לשיפור ערוצי ההפצה ופיתוח דגמים נוספים ובאשר ליותר 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 ומבחר מוצריה בתחום, חלקה הצפוי בשוק והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה להציג דגמים הנתפשים כעדיפים, קשיים בהחדרתם של מוצריה החדשים בתחום, עקב תקלות, או מכל סיבה אחרת, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

2.2.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה כ-9% ממכירות החברה בשנים 2016-2018. הכנסות מכל קבוצת מוצרים - מנקים לבריכות ציבוריות:

| שם המוצר | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|----------------|
| | שיעור מכלל הכנסות המגזר (%) | הכנסות (באש"ח) | שיעור מכלל הכנסות המגזר (%) | הכנסות (באש"ח) | שיעור מכלל הכנסות המגזר (%) | הכנסות (באש"ח) |
| רובוטים | 86.1% | 48,751 | 85% | 49,690 | 82% | 57,931 |
| חלקי חילוף | 13.9% | 7,847 | 15% | 8,603 | 18% | 12,874 |

2.2.4 מוצרים חדשים

החברה השיקה לקראת סוף שנת 2017 רובוט חדש המכונה "WAVE 150" המיועד בעיקר לבריכות בגודל 20-25 מטר, המהוות את נתח השוק המרכזי בתחום הציבורי-מוניציפלי. רובוט זה יושב על מרכב זהה לרובוט WAVE 200 שהושק בשנת 2016, אך כולל מספר מועט יותר של פיצ'רים ומכלולים אשר מאפשרים לחברה למכור את הרובוט החדש במחיר זול יותר ובכך לפנות לקהל לקוחות רחב יותר בסגמנט שוק משמעותי זה. רובוט זה מיועד להחליף באופן הדרגתי את דגם ה-2X2 שנמצא בשוק משנת 2000. ה-WAVE 150 הושק בשנת 2018 בארה"ב בהצלחה משמעותית ובשנת 2019 תשיק החברה את הרובוט בשאר העולם.

2.2.5 צבר הזמנות

א. צבר ההזמנות של מנקי בריכות ציבוריות ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכם לסך של 7,100 אש"ח, לעומת 6,410 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2017, דהיינו - עלייה של 11%. נכון ליום 14 למרץ, 2019 הסתכם צבר ההזמנות לסך של 5,066 אש"ח.

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

התפלגות צבר ההזמנות למנקי בריכות ציבוריות באש"ח:

| צבר ההזמנות ליום 31.12.2018 | צבר ההזמנות ליום 31.12.2017 | תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה | צבר ההזמנות ליום 14.3.2019 |
|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 6,461 | 6,008 | רבעון ראשון | 2,338 |
| 604 | 402 | רבעון שני | 2,658 |
| 7 | | רבעון שלישי | 25 |
| 28 | | רבעון רביעי | 45 |
| 7,100 | 6,410 | סך הכל | 5,066 |

2.2.6 תחרות

א. להערכת החברה, חלקה בשוק העולמי בשנת 2018 עומד על כ-35% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות⁷.

ב. כמות יצרני הרובוטים בתחום זה יציבה באופן כללי, ובתקופה האמורה לא נכנס לשוק זה אף יצרן משמעותי חדש, למעט הפיצול של חברות Aqua products ו-Aquatron. 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 Products - בבעלות Fluidra הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח והיא פועלת בשוק של צפון-אמריקה. מחירי המוצרים של חברה זו נמוכים בדרך-כלל, בהשוואה למוצרי החברה.

2. Aquatron - בבעלות BWT, הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. בתחום הציבורי יש לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח והיא פועלת בשוק האירופאי והאוסטרלי. מחירי המוצרים של חברה זו נמוכים בדרך-כלל, בהשוואה למוצרי החברה.

⁷ האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

3. Mariner 3s AG - חברה שוויצרית שהינה הוותיקה בתחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות. הרובוטים מתוצרתה הם בדרך-כלל יקרים, גדולים וכבדים ממוצרי החברה. בנוסף, המרכב של המכשירים מתוצרתה עשוי מתכת ועם הזמן מותקף על-ידי המלח הנמצא ביותר ויותר בריכות כתחליף לכלור. יתרונם - במערכת הניווט המתקדמת שלהם המאפשרת להם תנועה ישרה וטובה ובשל כך - סריקה מדויקת של רצפת הבריכה. מאידך גיסא, משקלם הרב של הרובוטים הוא חסרונם - כי הוא מקשה על הכנסתם והוצאתם מהבריכה ומערכת ההפעלה שלו פחות נוחה למשתמש לעומת מוצרי החברה. Mariner הינו מותג חזק בתחום זה. עיקר מכירותיה הינן באירופה - בשוק המוסדי - שם נמצאת רוב פעילותה. לחברה שלושה דגמים עיקריים של רובוטים המתאימים לבריכות ציבוריות בגודל שונה. בשנת 2018 חידשה Mariner את דגם ה-Navigator לבריכות בגודל 50 מטר.

4. Hexagone - חברה צרפתית ותיקה בשוק, המתמחה בעיקר בתחום מנקים לשוק הציבורי המוניציפלי. Hexagone מוכרת מספר דגמי מנקים לבריכות ציבוריות ודומיננטית בשוק הצרפתי בעיקר. בנוסף, ל-Hexagone קיימים ערוצי הפצה בין היתר בארה"ב, באיטליה, בגרמניה ובאוסטרליה, על-מנת למכור ולתמוך במוצר ישירות בטריטוריות אלו.

5. בנוסף לחברות הנ"ל קיימות מספר חברות נוספות מקומיות אולם נתח השוק שלהן עדיין לא משמעותי.

להלן פרטים על חלקה של החברה ושל מתחרותיה (אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור לעיל הינו אומדן פנימי של החברה לחלוקת נתח השוק) בתחום מנקי הבריכות הציבוריות:

| <u>נתח השוק בתחום</u> | <u>החברה</u> |
|-----------------------|-------------------------|
| 35% | מיטרוניקס |
| 22% | Mariner |
| 12% | Hexagone |
| 11% | BWT - Aquatron |
| 8% | Fluidra (Aqua Products) |
| 12% | אחרים |

2.2.7 שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

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

אסטרטגיית החברה בתחום זה היא לפתח ולשווק מגוון רובוטים המתאימים לכל אחד מפלחי השוק הציבורי. בכך היא מבדלת את עצמה ממתחריה שמתמקדים רק בפלח מסוים של שוק זה. החברה ממצבת את מוצריה כמוצרים איכותיים, בעלי טכנולוגיות מתקדמות, המציעים עלות/תועלת גבוהה ללקוח, יחד עם תשתית שירות גלובלית, איכותית וזמינה.

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

| בריכות מוסדיות אולימפיות Wave 300 XL | בריכות מוסדיות 25 מ' Wave 200 XL | בריכות מוסדיות 25 מ' Wave 150 2x2 | בריכות בית מלון Wave 100 PRO X | בריכות ילדים רדודות W20 |
|---|---|--|---|--|
|  wave 300 XL |  wave 200 XL |  wave 150 |  wave 100 |  w 20 |
| | |  2x2 |  PRO X | |

2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

2.3.1 מידע כללי על תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות:

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פעילות זה כולל שלושה תתי-תחומים:

- (1) **אזעקות לבריכות פרטיות ומערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות.**
 - (2) **כיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות,** המקנים אמצעי בטיחות, הגנה בפני לכלוך, והאטת אידוי מים ואיבוד כימיקלים.
 - (3) **מוצרים נלווים לבקרה ניטור וטיפול במים לבריכות-שחייה הכוללים מוצרים המשווקים על-ידי חברות-הבת של החברה אשר לא פותחו ולא מיוצרים על-ידי מיטרוניקס.**
- כחלק מאסטרטגיית החברה כמפורט בסעיף 3.17 פועלת החברה בשנים האחרונות לפיתוח מערכות ופתרונות מתקדמים לבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח.

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

תת-תחום זה מתחלק לשניים, כדלקמן:

- **מוצרי האזעקות לבריכות פרטיות;** דהיינו, מוצרים המיועדים להתריע על כניסה לא מבוקרת של ילדים ותינוקות אל הבריכה (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 א' להלן). ככאלו, הם נתונים לאסדרה שלטונית רבה והם היוו את מנוע הצמיחה של 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 (להלן: "Poseidon") - הינן מערכות משולבות מערך מצלמות ומערכות מחשב, המותאמות לבריכה ספציפית ומסייעות בידי שירותי ההצלה בבריכה ציבורית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 ב' להלן). ככאלה, הן נמכרות ברובן לגופים מוניציפליים בתהליך מכירה ארוך המחייב צוות מכירה יעודי. החברה (באמצעות חברת-הבת MTR) 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 בטרטוריות דוגמת גרמניה וסקנדינביה; הסדרי מימון; היצע של מוצרים בשתי רמות אבזור; קידום חקיקה וסטנדרטים בטיחותיים; שילוב חברות ביטוח להפחתת פרמיה; בחינה של מודלים עסקיים ושיווקיים חדשים ועוד. עלותן של מערכות אלו גבוהה והן נמכרות במחיר ממוצע של כ-120,000 דולר אמריקאי/אירו וזאת בשל התקנתן הייעודית, המורכבת והשונה בין בריכה לבריכה. עיקר מאמצי השיווק והמכירה של החברה עד היום התמקדו בבריכות חדשות. החברה בוחנת מודלים עסקיים נוספים ואסטרטגיה שיווקית שתאפשר לה לחדור גם לשוק הבריכות הקיימות, המהווה את עיקר פוטנציאל הגדילה בתת-תחום זה. שוק זה רגיש יותר למחיר ולכן תדרש התאמה של אסטרטגיית השיווק.

החברה זכתה במכרז להתקנת מערכת פיילוט בפרוייקט גדול באסיה אשר עבר בהצלחה, והיא בתהליכי התקנה של שלוש מערכות נוספות כחלק מפרוייקט זה. מדובר בפרוייקט שלהערכת החברה ייפרס על-פני מספר שנים ואשר קיים בו פוטנציאל להתקנות נוספות בעתיד.

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 למותג "Dolphin" של מיטרוניקס ומיכולת המכירה של מספר מוצרים, לרבות רובוטים, בחבילה אחת לאותו הלקוח.

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

בתחום זה השקיעה החברה בשנים האחרונות במיכון מתקדם ובאתר יצור חדש, באופן המשפר את מעמדה בשוק וממצב אותה כאחת החברות המובילות בתחום, המשקיעה וחותרת לשיפור מתמיד. יש לציין כי מוצר הכיסויים האוטומטיים צמח בשנתיים האחרונות בכ-20% לשנה.

(3) מוצרים נלווים לבקרה, ניטור וטיפול במים לבריכות-שחייה

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

בין מוצרים אלה נמנים כיום:

- מערכת חימום מים סולארית DIY לבריכות עיליות (החברה לא צופה המשך מכירות של מוצר זה בשנה הבאה).
- תערובת זכוכית אקטיבית לפילטרים.
- תאורות LED צבעוניות לבריכה.
- פתרון לחיטוי מי הבריכה המשלבת מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית אוזון. כמו כן, החברה שוקדת על פיתוח מוצרים בעצמה בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה ולשם כך הקימה פעילות הזנק פנימית. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח. מחקרי השוק שהחברה עורכת יחד עם ניתוח מגמות וצרכים עתידיים בשוק תומכים בכדאיות פיתוח המוצרים.
- פיתוחים אלו, ככל שתהליך הפיתוח יבשיל ויצלח, יכללו מספר פתרונות עיקריים:

■ מערכת ניהול ובקרת הבריכה מבוססת תוכנה ואפליקציה:

- מערכת זו תאפשר ניהול אופטימלי של בריכת-השחייה על-ידי כל המשתמשים - בעלי הבריכות וחברות תחזוקה ובהמשך גם חנויות לציוד בריכות. בשלב ראשון המערכת תימכר לחברות תחזוקת בריכות - ותאפשר לחברות אלו לנהל את משאביהם בצורה אופטימלית ולהעניק שירות מייטבי לבעלי הבריכות. מספר מערכות של תוכנה זו הותקנו לצורך פיילוט בשנת 2018. השקה מוגבלת של הדור הראשון של מערכת זו צפויה במהלך שנת 2019 למספר מצומצם של חברות. ההשקה המוגבלת לא צפויה להניב הכנסות מהותיות לחברה בשנת 2019. בשלב שני המערכת תשולב עם מערכת ה-INSIGHT (המפורטת להלן) יחד עם מודול לתמיכה בחנויות כדי להציע פתרון משולב.

■ מערכת חישה ובקרה המכונה - INSIGHT:

מערכת זו מבוססת על טכנולוגיה יחודית אשר לא נמצאת כיום בשימוש במוצרים הקיימים בתעשיית הבריכות. המערכת תדע לאסוף, בעזרת חיישנים, מגוון רחב מאוד של פרמטרים על כל מערך הבריכה והמים (כולל נתונים כימיים, ביולוגיים ופיזיים של מי הבריכה וכן נתונים לגבי המערכות התפעוליות של הבריכה) ולשדר אותם בזמן אמת בצורה מדויקת. המערכת תותקן לצד מערכות הבריכה הקיימות (המשאבה והמסנן החיצוניים) ותשדר נתונים לטלפון החכם של בעל הבריכה ו/או בעל המקצוע האחראי לתחזוקת הבריכה יחד עם המלצות תפעוליות לתחזוקה

נכונה של הברירה. המערכת תשתמש בטכנולוגיית עיבוד נתונים בענן בכדי להביא שיפור מתמיד בתפוקות. המערכת נמצאת בתהליך פיתוח מתקדם, אשר במהלכו החברה התקינה בשנת 2018 מספר מערכות בטרטוריות שונות הבוחנות את היתכנות הטכנולוגיות לניטור מי הברירה. החברה נערכת להשקת המערכת הכוללת במהלך שנת 2021. מוצר זה צפוי להימכר לבעלי בריכות פרטיות ולבריכות HMA (שוק האירוח הציבורי), כמו גם לחברות תחזוקת בריכות ודילרים.

■ **מערכת חישה ובקרה נוספת המכונה – DROP IN:**

מערכת זו תאסוף בעזרת חיישנים נתונים על מי הברירה ותדע להמליץ לבעל הברירה לגבי הפעולות שעליו לעשות לשמירה על איזון מי הברירה. המערכת תשדר לאותה תשתית ענן ואנליטיקה של החברה כמו ה-INSIGHT. מדובר במערכת PLUG & PLAY, כלומר בעל הברירה יוכל להפעיל אותה ללא צורך בהתקנה כלשהי. פתרון זה יהיה ברמת מחיר נמוכה יותר, ובהתאם הוא יוכל לאסוף פחות נתונים לעומת מערכת ה-INSIGHT המלאה. מוצר זה הינו DIY, כלומר, בא לתמוך בבעלי בריכות אשר מתחזקים את הברירה בכוחות עצמם ללא עזרה מקצועית. החברה נערכת להשקת מוצר זה במהלך שנת 2021.

המידע המוצג לעיל לגבי תוכנית ופעילות החברה לפיתוח מוצרים בתחום ניטור, הבקרה וטיפול במי הברירה ותחזית מימושה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על תוכניות החברה כפי שהן בעת הזו, על הבנתה את מפת הדרכים להשלמת הפיתוחים והפיכתם למוצרים ישימים, על הערכתה את הפוטנציאל הגלום בהם והמשאבים הדרושים להשגת היעדים בתחום זה. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת, ככל שהערכת החברה את פוטנציאל הפיתוחים, או את מפת הדרכים להשלמתם תתגלנה שגויות, לרבות בשל קשיים בלתי צפויים בהשלמת הפיתוחים או ביכולות המוצרים הסופיים לענות על הציפיות מהם, שינוי כוונות החברה ואו תוכניותיה לגבי המשך פיתוחם לרבות משיקולים ניהוליים ואו תתקציביים שונים, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

החברה בוחנת בדקדקנות את המוצרים בתת-תחום המוצרים הנלווים אותם היא שוקלת להפיץ, כך שיתאימו לאסטרטגיית השיווקית שלה, לסינרגיה ולחזוק מותג החברה בשוק. בנוסף, מושם דגש על שמירת מיקוד החברה בכלל, ואנשי המכירות בפרט, בעסקי הליבה שלה (בריכות-השחייה בלבד).

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

פעולתה של חברת MTFR בתחום האזעקות לבריכות פרטיות כפופה כיום לתקני בטיחות בצרפת ובארה"ב - בהם מחויבת החברה לעמוד. גם תחום הכיסויים האוטומטיים כפוף לתקני בטיחות דומים בצרפת. נכון לסוף שנת 2018 עומדת MTFR בדרישות ובתקנים בצרפת לגבי כל סוגי האזעקות והכיסויים שלה.

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

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 הברירה) כמפורט לעיל. עלויות הפיתוח בתחום זה הסתכמו בשנת 2018 בכ-10.6 מיליון ש"ה הוצאות מו"פ, נטו וכ-5.6 מיליון ש"ה השקעות ועלויות שהונו. החברה צופה כי עלויות תחום זה

תעמודנה בשנת 2019 על סך של כ-12.5 מיליון ש"ח הוצאות מו"פ נטו וכ-7.5 מיליון ש"ח השקעות ועלויות מהווות (לא כולל רכישות ומיזוגים), תוך-כדי המשך השגת התקדמות ניכרת.

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

הלקוחות למוצרי האזעקות, לכיסויים האוטומטיים ולמוצרים הנלווים הינם בעלי בריכות-שחייה פרטיות. לעומת זאת, לקוחות הרוכשים את מערכת ה-Poseidon הינם בעלי בריכות ציבוריות. בעוד שהביקוש לאזעקה לבריכה פרטית, למרות מחירה הזול יחסית, הינו נגזרת ישירה של חקיקה, הביקוש לכיסוי אוטומטי נובע הן מחקיקה והן מתועלות נוספות רבות לבעל הבריכה, כגון: שמירה על חום המים וחסיכון באנגריה, שמירה על ניקיון הבריכה והאטת קצב אידוי הכימיקלים. כיוון שהכיסוי האוטומטי יעודי לכל בריכה (בניגוד לרובוט שהינו מוצר "plug & play"), נוח יותר לשווקו ברדיוס מוגבל ממקום יצורו. בשל כך, יש לצפות שהצמיחה של מוצר זה תהיה בעיקר בצרפת.

המוצרים הנמצאים בשלב פיתוח בתחום הבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה מיועדים לבעלי בריכות, חברות המתחזקות בריכות-שחייה פרטיות, ודילרים לציוד בריכות. מערכת הניהול והבקרה של בריכות-השחייה המבוססת תוכנה ואפליקציה, מיועדת לרכישה על-ידי חברות לתחזוקת בריכות ובשלב מתקדם יותר, בשילוב מערכת ה-INSIGHT, גם לדילרים.

מערכת ה-INSIGHT תימכר לבעלי בריכות פרטיות טמונות בקרקע ולבריכות HMAC בתחום הציבורי, וגם לחברות לתחזוקת בריכות ולדילרים בשילוב מערכת הניהול והבקרה. מוצר ה-DROP IN יימכר לבעלי בריכות פרטיות כולל בעלי בריכות עיליות. בשנים האחרונות הושקו מספר מוצרי DROP IN מתחרים, מוצרים אשר צפים במי הבריכה ובעזרת חיישנים מעבירים מידע לבעל הבריכה לגבי אופן הטיפול הרצוי לאיזון מי הבריכה.

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

כאמור בסעיף 2.3.1 א. (3) לעיל, החברה שוקדת בימים אלו על פיתוח מערכות וטכנולוגיות חדשות בתחום הניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה. להערכת החברה קיים פוטנציאל רב בתחום זה, הצפוי להוות מנוע צמיחה משמעותי בעתיד. המידע האמור לעיל, דהיינו, המידע המתייחס לפוטנציאל הגלום בתחום הניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על איסוף ידע מהשוק (מחקרי שוק, שיחות ופגישות עם 'שחקנים' בתחום הרלוונטי, תערוכות וכו'), הערכות החברה לגבי יחודיות המערכת שהיא מפתחת והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דוח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה בפיתוח מערכת הנותנת מענה ראוי לצרכי התחום האמור. חבלי לידה ותקלות בלתי צפויות במערכת, פערים לא צפויים בין צורכי השוק המצופים לבין התייחסות השוק למערכת בפועל, הופעת מתחרים בתחום, שינויים ביעדי החברה ובדרכי מימושם, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 להלן.

ו. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום והשינויים החלים בהם:

יכולת עמידה בדרישות הרגולציה ותקני הבטיחות - כאמור לעיל, פעילותה של MTRF בתחום האזעקות והכיסויים לבריכות פרטיות כפופה לרגולציה החלה בתחום הפיקוח על מוצרי בטיחות לבריכות, ומושפעת מאוד מהשינויים החלים בה, בהיבט הצורך של MTRF להתמודד עם דרישות אלו, המשתנות מפעם לפעם, על-מנת שתאימות המוצר לתקן תישמר.

חדשנות בפיתוח מוצרים חדשים

כאמור, החברה שוקדת כאמור על פיתוח מוצרים טכנולוגיים חדשניים וייחודיים בתחום הבקרה והטיפול במי הבריכה. להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים הינם ישום מוצלח של פיתוח המוצרים ברף טכנולוגי-חדשני פורץ דרך, ברמת אמינות ואיכות גבוהה, המביאים ערך פונקציונלי ועסקי רב ללקוח ובמחיר תחרותי לצרכן הסופי.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי אימוץ ופיתוח מוצרים ייחודיים שיופצו על-ידי החברה 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 פיתוח המוצרים החדשים בתחום ויכולת ההפצה של המוצרים הנלווים בנפרד ויחד עם מוצריה, והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דו"ח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד כתוצאה משינוי כיוון בתמהיל המוצרים של החברה, עליהם תחליט החברה. קשיים בלתי צפויים בפיתוח המוצרים האמורים או מיעוט מוצרים נלווים אטרקטיביים, או המתאימים בנתונייהם ואופיים למוצרים הנלווים שהחברה יכולה, או מבקשת להפיץ, קשיים בהחדרת מוצריה הנלווים בנפרד, או במשותף עם המוצרים של החברה, עקב תקלות הקשורות במוצרים הנלווים, או מכל סיבה אחרת, קשיים בהשלמת פיתוח מוצרים טכנולוגיים חדשים, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה 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. במהלך שנת 2018 הוצגו מספר מוצרים חדשים בתחום האזעקות לבריכות פרטיות. למיטב ידיעת החברה, מוצרים אלו טרם נמכרו באופן משמעותי.

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

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

לגבי תת-התחום של הטיפול והבקרה במי הבריכה, מדובר בתחום חדשני במיטרוניקס ובטכנולוגיה פורצת דרך בתעשיית הבריכות, אשר ההשקעות הדרושות בפיתוחה הן בהיבט הזמן והן בהיבט הכספי, מהווים כשלעצמם מגבלה מהותית על כניסה מהירה של מתחרים לתחום.

ח. תחליפים למוצרים בתחום ושינויים החלים בהם

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

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

ט. מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו

בעוד שבתחום האזעקות קיימים מתחרים בודדים, כמו גם בתחום איתור טובעים ציבוריות, הרי שבתחום הכיסויים ישנם מתחרים רבים. תחום הכיסויים מאופיין ב'שחקנים' רבים יחסית בצרפת הגורמים לשחיקה ברווחיות המוצר. בצרפת התחרות נשענת על קירבה פיזית לשוק, יחד עם איכות ושירות. החברה סימנה לעצמה למטרה להתקדם על בסיס איכות הייצור (בעזרת מכונת הייצור האוטומטית), חדשנות ושירות מצוין והיא מצליחה להגדיל את נתח השוק שלה באופן עקבי בשנים האחרונות.

בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה ובמערכות הבריכה - ישנם מספר מתחרים, כולל ארבע החברות הדומיננטיות בשוק הבריכות ויצרנים נוספים. למרות זאת, הרוב המכריע של בריכות-השחייה הפרטיות בעולם מטופלות ללא מערכות בקרה אוטומטיות, לרוב בצורה ידנית. לכן החברה מעריכה כי הפוטנציאל הגלום בתת-תחום זה הינו משמעותי. ומשכך פועלת החברה לפתח טכנולוגיות ופתרונות יחודיים אשר יאפשרו לה להציע ערך מוסף משמעותי מול הפוטנציאל הגלום בשוק.

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

2.3.2 מוצרים ושירותים

א. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות-שחייה פרטיות לסוגיהן

מוצרי האזעקות לבריכות פרטיות: מוצרים אלו מותקנים סמוך לפני המים ו/או על שפת הבריכה ומפעילים אזעקה בכל פעם אשר מאותר גוף (בעל משקל מסויים) הנופל למים בשעה שהבריכה אמורה להיות ריקה ממשתרחצים. 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%.

ב. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות-שחייה ציבוריות לסוגיהן

מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות: מערכות אלו, הנמכרות תחת המותג 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-290 בריכות ברחבי העולם. המערכת זיהתה עד כה עשרות אירועים של טביעה בהם ניצלו חיי אדם / אותר אדם שטבע, תודות להתרעה שהופעלה באזור הבריכה.

ג. מאפייני כיסויים לבריכות-שחייה

כיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות נחלקים לשני סוגים: כאלו המונעים באמצעות מנוע מתחת למים ואחרים בעלי מנוע מעל המים, כאשר 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.

ד. מוצרים נלווים

1. מדיית זכוכית לסינון מי הבריכה: מדובר בזכוכית ממוחזרת הנגרסת לגודל של גרגרי חול, עוברת תהליך אקטיבציה יחודי ומהווה תווך סינון בתוך המסנן. למדיית הזכוכית יתרונות מובהקים על החול המסורתי בכך שהיא מפחיתה משמעותית את תופעת היווצרות ביו-פילם (מושבות חיידקים עמידות לכלור) בתוך הפילטר. מדיית הזכוכית שהחברה מפיצה - מיוצרת בסקוטלנד על-ידי Dryden-Aqua והינה יחודית ובעלת כושר סינון גבוה בהרבה מכל מדיית זכוכית אחרת בשוק. כמו-כן, טכנולוגיית יצור הגרגרים מוגנת בפטנט.
2. חימום סולארי לבריכות עיליות: מערכת יחודית בעלת אפקטיביות חימום מוגברת לעומת מערכות דומות הקיימות בשוק. כאמור לעיל, החברה לא צופה המשך מכירות של מוצר זה בשנת 2019.
3. תאורת LED לבריכות-שחייה: מוצר זה מופץ על-ידי החברה האוסטרלית ואין לו יתרונות מובהקים על-פני המתחרים.
4. פתרון לחיטוי מי הבריכה: מוצר זה משלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית אוזון ונמכר בשוק האוסטרלי בשלב זה.
5. מוצרים בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה: למאפייני מוצרים אלו (המצויים כאמור בשלבי פיתוח) ראו 2.3.1 א. (3) לעיל.

ה. שווקי המוצרים (שווקים עיקריים)

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

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

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

החברה נמצאת בתהליך של מכרז להתקנת מערכת ה-Poseidon בעשרות בריכות-שחייה. במידה והחברה תזכה במכרז זה, מדובר בפרויקט של התקנות ותחזוקה שיפרס 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, 2018 עמד על סך של 13,054 אש"ח בגין מכירות שנת 2018, לעומת סך של 14,621 אש"ח בגין מכירות שנת 2017. ירידה של כ-11% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. ההזמנות המתקבלות הינן לעונת הפעילות ומתקבלות בזמן אמיתי.

בתאריך 14 למרץ, 2019, סמוך למועד פרסום דוח זה, צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים עמד על סך של 13,995 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 |
|------|---------|----------|-----------|----------|--------|
| 2017 | 13,305 | 20,176 | 17,522 | 11,264 | 62,267 |
| 2018 | 14,460 | 26,339 | 19,889 | 11,635 | 72,323 |

פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו

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

3.1 לקוחות

3.1.1 מאפייני הלקוחות וטיב ההתקשרויות עימם

- א. בעולם כולו (ראו סעיף 3.2.1 להלן) החברה אינה משווקת ואינה מוכרת מוצרים למשתמש הסופי, אלא מרבית המכירות נעשות למפיצים הפועלים בערוצים הבאים:
 - ערוצי מכירה מקצועיים, כדוגמת חנויות למוצרי בריכה ובוני בריכות;
 - ערוצי הפצה 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 בהתקשרות על בסיס שנתי, המתחדשת מדי שנה על בסיס משא ומתן בין החברה לבין הלקוח, אשר בסיומו נקבעים בהסכם, בין היתר, הפרטים הבאים: הדגמים שיווצרו עבור הלקוח, מחירי המוצרים, אחריות החברה, תמריץ למכירת מוצרי החברה, תנאי המשלוח ותנאי התשלום. מרבית לקוחותיה הוותיקים של החברה (לקוחות אשר עובדים עם החברה מעל עשר שנים) קשורים בהסכמים מהסוג האמור.
- ככלל, ברוב המדינות (למעט בצפון-אמריקה), המפיצים פועלים באמצעות הרבה מאד 'שחקנים' מבוזרים, שלאף אחד מהם אין השפעה מהותית על עסקי החברה.
- ב. בצפון-אמריקה, כמפורט בסעיף 3.2.1 להלן, החברה משווקת ומוכרת את מוצריה באמצעות חברת-בת בבעלותה המלאה - MTUS. חברה זו מתנהלת בארה"ב כמו מפיצי החברה במקומות אחרים בעולם, קרי, פועלת מול אותם גורמים ובאותם ערוצים המפורטים בסעיף 3.1.1 א' לעיל. דרך פעולה זו כוללת עבודה מול מפיצים, חברות קטלוג, חברות אינטרנט, קבוצות רכישה ובוני בריכות. משנת 2012 ואילך גדל מאוד נתח השוק של מוצרי החברה אצל המפיץ הגדול בארה"ב - SCP Distributors LLC (להלן: "SCP") השייך לקבוצת PoolCorp. הסיבה לכך נעוצה הן בעליית המכירות של רובוטים בכלל על-ידי מפיץ זה והן בשל לקיחת נתח גדול יותר של מכירות החברה בכלל מכירותיו על חשבון המתחרים.
- ג. בנוסף, מונהגת מדיניות של הקצאת קווי מוצר שונים לערוצי ההפצה המקצועיים וערוצי ההפצה ההמוניים המאפשרת גידול מקסימלי בשני הערוצים.

- ד. בתחום הרובוטים לבריכות ציבוריות החברה עובדת ברוב המקרים מול אותם לקוחות הרוכשים את הרובוטים לבריכות פרטיות, קרי, מפיצים הפועלים בטריטוריות שונות וחברות-בת. ברם בתחום זה, החברה נהנית מגידול משמעותי יותר בטריטוריות שבהן המפיץ/חברת-הבת מקצה משאבים המיועדים למיקוד במכירת רובוטים לשוק הציבורי (לאופי המכירה המיוחד לתחום זה, ראו סעיף 2.2.1 לעיל).
- ה. הלקוחות בתחום מוצרי בטיחות לבריכות והמוצרים הנלווים הינם מגוונים וכוללים: חברות הפצה, בוני בריכות, רשתות, קבוצות קנייה ודילרים (סוכנים) עצמאיים. כ-81% מסך המכירות בתחום זה מבוצעות על-ידי MTFR.
- ו. לקוחות הרוכשים את מערכת ה-Poseidon הינם בעלי בריכות ציבוריות כגון עיריות, מתנ"סים ומרכזי ספורט.

3.1.2 לקוחות מהותיים

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

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

בשנת הדוח, לחברה לקוח מהותי אחד - SCP Distributors LLC, אשר סך המכירות אליו בשנת הדוח הסתכמו בכ-201 מיליון \$, אשר היוו כ-27% מסך מכירות החברה. SCP הינה חלק מקבוצת PoolCorp העולמית - מפיץ סיטונאי עם מעל ל-350 אתרים בכל רחבי העולם של ציוד לבריכות-שחייה. מטה הקבוצה של הלקוח ממוקם בארה"ב והמכירות ממיטרוניקס ישראל (MTIL) מתבצעות ישירות מול שבעה סניפים בכל רחבי אירופה: צרפת, גרמניה, איטליה, ספרד, פורטוגל, אנגליה ובנלוקס. כמו-כן, MTUS מוכרת ישירות ל-SCP USA. לקבוצת מיטרוניקס מספר התקשרויות בהסכמי הפצה מול קבוצת SCP. למיטרוניקס ישראל הסכם התקשרות אחד הכולל את כל הסניפים באירופה שהוזכרו לעיל, ול-MTUS הסכם התקשרות נוסף מול SCP USA. ההתקשרות מול קבוצת SCP החלה בשנת 2012 ומתחדשת מדי שנה תחת חוזה הפצה סטנדרטי, התקף עבור כל הסניפים שהוזכרו לעיל.

חוזה ההפצה דומה לשאר חוזהי 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 למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. החברה מבססת הערכתה זו על ההנחה שלאור איכות ונוכחות מוצריה בשוק העולמי, ההתקשרות בין הצדדים הינה אינטרס משותף, לאור ניסיון העבר של החברה לאחר היפרדות מלקוח מהותי אחר (Astral) בשנת 2011 ולאור פעילותה לניהול סיכון זה, בין היתר, על-ידי פיתוח ערוצי הפצה נוספים בכל טריטוריה. בהקשר זה יצוין כי החברה זכתה בתואר ספק מצטיין לשנת 2015 של SCP. החברה רואה בלקוח זה לקוח אסטרטגי וחשוב ולפיכך פועלת במגוון רחב של תחומים כדי להעניק תמיכה מייטבית ללקוח ובחיוזק הקשר בין החברות. מוסר התשלומים של הלקוח והיחסים העסקיים עימו טובים מאוד וכן צפוי המשך גידול במכירות אליו גם בשנת 2019.

מידע זה המתייחס למכירות החברה ל-SCP ולתלות בלקוח הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את התנהגות SCP, יכולתה לספק ל-SCP את המוצרים אותם הוא מבקש לרכוש מהחברה בזמן ובאיכות המצופה. תחזית זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה בלבד, ככל שתגובת SCP למוצרי החברה תהיה אחרת, ככל שלא יעלה בידי החברה לספק את ציפיותיו, ככל שיחול שינוי בטעמי לקוחותיו, או בשל השפעת משבר עולמי, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה הנמכרים ל-SCP, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

3.1.3 נאמנות לקוחות

לחברה קשרים ארוכי שנים עם רבים מלקוחותיה. מערכת היחסים היציבה בין החברה לבין לקוחותיה נובעת, בין היתר, מייחסי אמון גבוהים המושתתים על תרבות עסקית נקייה והוגנת שהינם אבני יסוד בערכי החברה. בנוסף, לכל מפיץ ישנו מאגר לקוחות המשתמשים במוצרי החברה, הדורשים תחזוקה ושמירה, וכן מאגר חלקי חילוף המאפשר מתן שירות ללקוחות-הקצה.

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

| מיקום גיאוגרפי של הלקוח ⁸ | מספר לקוחות | 2018 | |
|--------------------------------------|-------------|----------------------|----------------|
| | | שיעור מסך הכנסות (%) | מכירות (באש"ח) |
| צפון-אמריקה | 33 | 39.5% | 268,213 |
| אירופה | 48 | 44% | 297,968 |
| ישראל | 12 | 1.5% | 9,667 |
| אוקיאניה | 19 | 11% | 72,156 |
| שאר העולם | 11 | 4% | 27,999 |
| סה"כ | 123 | 100% | 676,003 |

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

| ותק הלקוח | מספר לקוחות | 2018 | |
|----------------------|-------------|----------------------|----------------|
| | | שיעור מסך הכנסות (%) | מכירות (באש"ח) |
| 10 שנים ומעלה | 36 | 28% | 191,438 |
| בין 5-10 שנים | 65 | 67% | 451,657 |
| בין 1-5 שנים | 22 | 5% | 32,908 |
| סה"כ | 123 | 100% | 676,003 |

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

| מיקום גיאוגרפי של הלקוח | מספר לקוחות | 2018 | |
|-------------------------|--------------|----------------------|----------------|
| | | שיעור מסך הכנסות (%) | מכירות (באש"ח) |
| ארה"ב | 10 | 4% | 1,997 |
| אירופה (בעיקר צרפת) | 1,100 | 92% | 53,096 |
| שאר העולם | 6 | 4% | 2,397 |
| סה"כ | 1,116 | 100% | 57,490 |

המוצרים הנלווים, המהווים כ-21% מהמכירות בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים (ופחות מ-2% מסך מכירות החברה), נמכרים על-ידי חברות-הבת לכל ערוצי ההפצה הקיימים במדינות בהן הן פועלות. סך המכירות של המוצרים הנלווים הסתכם בשנת 2018 לכ-14.8 מיליון ₪.

⁸ יוזכר כי בעוד שמרבית לקוחות החברה ברחבי העולם הינם מפיצים, הרי שבשראל, בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה ישנם לחברה גם לקוחות סופיים קטנים יותר וכאלה המשתמשים במרכזי השירות (המספר המופיע בטבלה הוא מספר הלקוחות שהם מפיצים וכן רשתות לצידוד בריכות).

3.2 שיווק והפצה

3.2.1 דרכי השיווק וההפצה

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

בנוסף לשיווק באמצעות מפיצים, החברה משתתפת באופן קבוע בתערוכות בינלאומיות בתחום המוצרים לבריכות-שחייה לצורך פרסום וקידום מוצריה. כמו-כן, מפרסמת החברה את מוצריה במגזינים העוסקים בטיפול בבריכות-שחייה ובמגזינים העוסקים באיכות החיים ובמוצרים לבית ולחצר. החברה מקדמת את מוצריה באינטרנט באמצעות קידום מודעות למותג באמצעים דיגיטליים הכוללים קמפיינים שיווקיים, אתרים ממוקדים לקידום מוצרים, פעילות ברשתות החברתיות ועוד, והיא פועלת באופן אסטרטגי ליישום של טרנספורמציה דיגיטלית של מערכי השיווק שלה, באופן הרוותם את העולם הדיגיטלי (על ערוצי הפרסום והשיווק שלו, אתרי המכירות שלו וכו') לקידום מכירות מוצריה. בנוסף החברה משקיעה באמצעים לקידום המכירות בתוך החנויות, על-ידי הצבה של נקודות מכירה איכותיות. כמו כן, החברה תומכת במפיצים באמצעות סמינרים והדרכות בכל טריטוריה. הוצאות מכירה ושיווק בשנת 2018 הסתכמו לכ- 92,947 אש"ח והיוו שיעור של כ-12.4% ממחזור המכירות. בשנת 2017 הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק לכ- 73,576 אש"ח והיוו שיעור של כ-11.5% ממחזור המכירות. כלומר, הוצאות מכירה ושיווק גדלו ביחס לרמת ההכנסות בכ-0.9%. העלייה בהוצאות המכירה והשיווק בשנת 2018 נובעת בעיקרה מהוצאות השיווק הדיגיטלי ותהליך הקמת התשתיות הנדרשות לתמיכה במוצרים חכמים-מחוברים, כמו גם מעלייה של הוצאות משתנות בשל עליית ההכנסות, עלייה באנשי מכירות ומקדמי מכירות לתמיכה בצמיחתה של החברה, כמו גם קמפיינים שיווקיים לחיזוק המותג.

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

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

באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות חברת-בת שלה MTAU. עיקר לקוחות החברה באוסטרליה הינם דילרים פרטיים ורשתות.

כל חברות-הבת צמחו בקצב דו-סיפרתי בכל אחת מארבע השנים האחרונות.

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

מידע זה המתייחס להמשך שיווק והפצת מוצרי החברה באמצעות חברות-בת שלה כתחליף 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 מפצים מקומיים, בוני בריכות וחברות שירות. כמו-כן מספקת החברה שירות לכל הרובוטים הנמכרים בארץ. החברה גם מוכרת כיסויים אוטומטיים מתוצרת MTFR לשוק הישראלי ועוסקת בהתקנתם ובמתן שירות תחזוקה שלהם בישראל. בשנת 2018 חלה עלייה במכירות הכיסויים בארץ ביחס לשנת 2017. מיטרוניקס גאה מאוד להוביל את שוק הבריכות בישראל.

3.2.2 תלות בצינורות שיווק

כאמור, מפנייה העיקריים של החברה מהווים את לקוחותיה, ואולם בשנים האחרונות החברה יסדה צינורות שיווק ישירים באמצעות חברות-הבת בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח מהותי תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. מידע זה המתייחס להשפעה החזויה של אובדן לקוח מהותי על עסקי החברה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את עסקי לקוחותיה וזיקתם האמיצה לעסקי החברה, צרכי הלקוחות הסופיים שלהם, האופן בו נתפסים מוצריה כמוצרים איכותיים ונוכחותם האיתנה בשוק העולמי, ניסיון העבר של החברה לאחר היפרדות מלקוח מהותי אחר (Astral) בשנת 2011 ולאור פעילותה לניהול סיכון זה. תחזית זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה בלבד, ככל שייחול שינוי בטעמי לקוחות החברה, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה לעזיבת הלקוח ומתן חלופות ראויות לו וללקוחותיו על ידם, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.21 להלן.

3.2.3 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 וב"רצועת השמש" בארה"ב, דבר אשר עשוי לאפשר לה צמצום היבט העונתיות של מכירותיה ושל המערך התפעולי של החברה. בפועל, בשנתיים האחרונות, ישנה צמיחה דו-סיפרתית גם בחצי הכדור הדרומי וגם בחצי הכדור הצפוני, גורם שמשמר את הפער בין שתי זירות עסקים אלו ואת העונתיות של החברה. החברה מאזנת את העונתיות התפעולית דרך יצור מוגבר (שיטוח) בחצי השנה השנייה המיועד בעיקר לצפון-אמריקה ועל-מנת לספק בזמן את הביקושים בטרטוריה זו. בנובמבר 2016 השיקה החברה אתר יצור חדש בגן התעשייה דלתון בגליל העליון, אשר מספק פתרון נוסף להתמודדות עם תופעת העונתיות, שעה שהוא מאפשר אספקה מהירה של מוצרים כשמגיע ביקוש מיידי בעונות האביב והקיץ (לפרטים, ראו סעיפים 3.4.1 ו-3.5 להלן).

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

מידע זה מבוסס על היכרותה של החברה עם גורמי השיווק בטריטוריות אלו, ועם השווקים הרלבנטיים, ניסיון פעילות החברה בטריטוריות אלו, הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשווקים אלו, והנחות עבודה והכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש, או להתממש בחלקן בלבד, בשל אי-התממשות הערכת החברה את יכולות השיווק שלה ושל הפועלים מטעמה בזירות אלו, מבנה התחרות שתפתח 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 | |
|---------|----------|-----------|----------|---------|------|
| 748,326 | 82,543 | 144,512 | 279,567 | 241,704 | 2018 |
| 638,925 | 64,843 | 134,498 | 229,977 | 209,607 | 2017 |
| 560,183 | 61,630 | 119,120 | 187,482 | 191,951 | 2016 |

3.4 כושר יצור ובקרת הייצור

3.4.1 תחום רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות

על רקע הגידול המואץ בפעילות החברה בשנים האחרונות וזה הצפוי בשנים הקרובות, ולאחר שנים רבות שהחברה פעלה באמצעות אתר יצור אחד בקיבוץ יזרעאל - חנכה החברה, בסוף 2016, אתר יצור חדש בגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ (אזור פיתוח א') (להלן: "מפעל דלתון"). אתר זה תומך וצפוי להמשיך ולתמוך בהמשך צמיחת החברה בשנים הבאות ולהגדיל באופן משמעותי את כושר הייצור לרובוטים לבריכות פרטיות.

החברה פועלת אם כן כיום בשני אתרי יצור: בקיבוץ יזרעאל ובאזור התעשייה דלתון. כושר הייצור המקסימלי של שני האתרים לרובוטים לניקוי בריכות-השחייה הפרטיות (כשהוא נמדד במונחי משמרת עבודה מורחבת (קרי כ-12 שעות עבודה) וחיוזק נקודתי של משמרות בהתאם לצורך ולנהוג בחברה) הינו כ-600,000 רובוטים בשנה (בהתאם לתמהיל המוצרים הנוכחי) (להלן: "כושר הייצור המקסימלי"). ככלל, כמות עובדי הייצור משתנה ומותאמת לביקוש לאורך השנה. קווי יצור הרובוטים במפעלי החברה הינם קווים תהליכיים אשר פעלו בשנת הדוח במשמרת אחת או שתיים, במשך 5-6 ימים בשבוע (תלוי בקו הייצור ובעונה).

3.4.2 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

האזעקות לבריכות פרטיות מיוצרות באתר הייצור בקיבוץ יזרעאל. בתחום המוצרים לבטיחות (למעט תת-תחום הכיסויים) אין מגבלה אפקטיבית של כושר הייצור, וצוואר הבקבוק הינו קצב המכירות.

בינואר 2016, הופעלה ב-MTFR מכונה חדשה לייצור כיסויים, אשר משפרת את יצור הכיסויים בהיבט התפוקות והאיכויות.

בתת-תחום הכיסויים לבריכות, קיבולת הייצור של הכיסויים הינו כ-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 להפחתת כשלים במוצריה בכמה רבדים, בין היתר כדלקמן: שידרוג והוספת בקורות איכות בתהליך הפיתוח, שיפורים במוצרים בעקבות משוב חוזר שהתקבל מהשוק, השקעות רבות בהנדסת המשך לצורך שיפור המוצרים, ביצוע ביקורות איכות אצל הספקים, כולל אלה שאינם נמצאים בישראל, התקנת ציוד מתוחכם בביקורת קבלת המוצרים, הטמעה ושיפור מתמיד של תהליכים מבוקרים בתהליך ההרכבה, מיחשוב הזמנת חלקי חילוף מול הלקוחות למניעת טעויות של מק"טים, מיסוד ושיפור תהליכי קליטה והסמכת עובדים וכדומה. בנוסף, מוטמעים בתהליך הייצור שיטות יצור מתקדמות כגון 5S, KANBAN, LEAN (מתודולוגיית יצור רזה), ביקורות איכות מדגמיות, MOS (ביקורת איכות בתהליך), העצמת

עובדים ועוד. החברה מיישמת את מתודולוגיית ה-LEAN באמצעות הטמעת פרויקט רחב היקף באתרי הייצור שבעקבותיו יישמה מספר שיפורים בתהליכים התפעוליים. מטרת הפרויקט ליישם תרבות של שיפור מתמיד בתהליכי החברה. החברה רואה באיכות מוצריה מרכיב מרכזי וחשוב וכן גורם סיכון משמעותי להמשך צמיחתה, ולכן מינתה סמנכ"ל איכות, אשר מדווח ישירות למנכ"ל החברה ופועל יחד עם צוות האיכות להשגת יעדי החברה החשובים, בתחום זה של אבטחת איכות מוצרי החברה, לרבות התוויית אסטרטגיית איכות ותכנית רב-שנתית להורדת אחוזי הכשל וצמצום עלויות אי-איכות. בהקשר זה, מתבצע כיום תהליך אוטומטי של דיווח על תקלות במוצרים אשר מגיעים לתחנות השירות ברחבי העולם לתיקון. ניתוח התקלות מניע את תהליך השיפור ברכיבים למניעת אותן תקלות בעתיד ולירידת אחוזי הכשל במוצרי החברה.

3.5 רכוש קבוע ומתקנים

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

(א) מתקני החברה בקיבוץ מופעלים על קרקע שנשכרה מהקיבוץ. פרטי הסכם השכירות בין החברה לקיבוץ מובאים בסעיף 3.15.3 להלן. בבעלות החברה נכסים המוגדרים כשיפורים במושכר, המצויים בשטחים האמורים.

בשנים 2017 ו-2018 הרחיבה החברה את השטחים התפעוליים של אתר הייצור בקיבוץ, כולל הגדלת אולם הייצור המרכזי, והקמת 2 סככות גדולות לשיפור זרימת חומרי הגלם והרכיבים, מהגעתם אל המרכז הלוגיסטי ועד לכניסתם לאולם הייצור. כמו כן, החברה הרחיבה ושיכללה את חוות הבריכות המשמשות את מחלקות הפיתוח, טכנולוגיות מים והאיכות. בשנים 2019 ו-2020 החברה מתכננת להמשיך במגמה זו, כולל הגדלת המרכז הלוגיסטי של החברה והקמת מבנה תעשייה נוסף שיישמש לייצור.

(ב) החל בסוף שנת 2016 (כאמור בסעיף 3.4.1 לעיל), מפעילה החברה אתר יצור שני בגן התעשייה דלתון.

מפעל דלתון פועל במבנה שכור, על-פי הסכם שכירות מיום 6 בדצמבר, 2015. מכוח הסכם השכירות, שוכרת החברה מבנים המשתרעים על שטח של כ-4,000 מ"ר בנוי, הכוללים כ-2,650 מ"ר אולם יצור, כ-1,000 מ"ר מחסנים וכ-350 מ"ר משרדים. תקופת השכירות הינה חמש-עשרה שנים והיא ניתנת להפסקה במועדים שונים במהלך תקופת השכירות, במתן התראה מראש. דמי השכירות הכוללים (כולל אגרת שירותים), אשר משלמת החברה בגין אתר זה מדי שנה מסתכמים ב-1,487 אש"ח.

כמו-כן, לחברה זכויות לשכור שטחים נוספים בגן התעשייה (במקרה של פינוי שטחים או בניית מבנים נוספים בגן התעשייה, בתנאים שסוכמו). החברה השקיעה במפעל דלתון, מיום הקמתו כ-5.18 מיליון ₪, כולל שיפורים במושכר; מתקני יצור ותבניות; ציוד לוגיסטי; ציוד מחשוב; ריהוט וציוד משרדי. בשנה הקרובה תמשיך להשקיע החברה במפעל דלתון במטרה להגדיל את קיבולת הייצור. לחברה תוכנית השקעות מאושרת לקבלת מענקי השקעה מרשות ההשקעות - משרד הכלכלה והתעשייה בהיקף של 20% מההשקעה המאושרת. ההשקעות שבוצעו באתר דלתון במהלך 2016-2017 בסך 14.9 מיליון ₪ הוגשו למרכז השקעות וההטבה לגביהם אושרה והתקבלה בהתאם למדיניות ולהסכם מול רשות ההשקעות.

בהתאם לזכות החברה לשכור שטחים נוספים בגן התעשייה דלתון התקשרה החברה ביום 31 בדצמבר, 2018 בהסכם לשכירת מבנה תפעולי בשטח 3,000 מ"ר המיועד לשמש בשלב ראשוני כמחסן, שייבנה על-ידי המשכירה במגרש הגובל במגרש עליו ממוקם מפעל החברה וישמש כמחסן לצורך זרימה שוטפת וממוכנת של חומרי גלם ורכיבים לאולם הייצור. תקופת השכירות של המחסן העורפי הינה 15 שנים שייחלו במועד השלמת הבנייה ומסירת המבנה לחברה הצפוי במהלך שנת 2020, וניתן יהיה להפסיק אותה לאחר 10 שנים. דמי השכירות השנתיים (כולל שירותים שונים באתר) שתשלם החברה בגין המחסן יסתכמו בכ-1,224 אש"ח. עם תחילת פעילות המבנה התפעולי האמור, צפוי שתסתיים שכירותם של המחסנים הנוספים שנשכרו על-מנת לשרת את אתר הייצור ואשר יפחיתו את דמי השכירות בהתאם.

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

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

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

3.5.5 חברת-הבת MTR שוכרת שני מבנים הממוקמים באזור תעשייה בקרבת מרסי בצרפת, בעיר La Ciotat. מבנה אחד משמש כמטה החברה, מחלקת שיווק ומכירות, תחנת השירות, מחלקת הכספים וההנהלה. המבנה השני נמצא בסמוך למבנה הראשון ומשמש לייצור ואחסון הכיסויים. בנוסף, החברה שוכרת אתר פעילות בפריז שמשמש את מוצר ה-Poseidon. חברת MTUS עברה בשנת הדוח לאתר חדש המשמש את החברה כשטח משרדים, תחנת שירות ומחסן. שטח המבנה כ-4,000 מ"ר, ובוצעו בו השקעות שיפורים במושכר, התאמות פנימיות, ריהוט, תשתיות, ומתקנים בשווי של כ-1 מיליון ₪. חברת MTAU שוכרת שטחים לצורך פעילותה ומלבד לשיפורים במושכר, מלגוזות ורכבים, אין בבעלותה רכוש קבוע מהותי.

3.6 מחקר ופיתוח

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

בשנת הדוח השקיעה החברה בפעילות פיתוח בישראל כ-40.3 מיליון ₪ שמתוכם כ-19.8 מיליון ₪ בהוצאות מחקר ופיתוח שוטפות וכ-20.5 מיליון ₪ הונו לרכוש אחר. החברה האיצה השנה את תכנית 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 ממתחריה, הן בתחומי הבריכות הפרטיות והציבוריות והן לתחום מוצרים נלווים לבריכות.

בשנת 2018 השקיעה החברה במאורח בפעילות פיתוח סך של כ-43 מיליון ₪, מהם כ-22.5 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ-20.5 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. יש לציין שעלויות מחקר ופיתוח בתת-תחום טכנולוגיות מים מהוות כ-16.2 מיליון ₪ מסך העלויות לעיל (לפני ההיוון). ראו גם סעיף 2.3.1 ג' לעיל.

בשנת 2019 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ-45 מיליון ₪ (סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי). בשנת 2018 השקיעה MTR בפעילות הנדסת המשך לשיפור איכות המוצרים הקיימים בתחומי האזעקות, הכיסויים וה-Poseidon סך של כ-2.7 מיליון ₪, אשר הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה.

3.7 נכסים לא מוחשיים

- א. לחברה מגוון בקשות פטנט ופטנטים בתחומים 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 כשנתיים נכון ליום הדוח.

- ג. לחברה פטנטים בארה"ב, בישראל ובצרפת שעניינם מנגנון הברשה אקטיבית הנמצא במרחב גחון הרובוט וממוקם בין גלגלי/מברשות הרובוט ובסמיכות לפתחי היניקה שלו. פטנט זה מקנה לרובוט יתרון על מתחריו בייעילות הסרת לכלוך ואצות הדבוקים למשטחי הבריקה, ובו-בזמן מאפשר עבירות מכשולים יוצאת דופן לרובוט. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-200 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כ-10 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 הבריקה ומשטחיה, בהם הברשה אקטיבית. עלויות רכישת הפטנטים הסתכמו בכ-128 אש"ח. אורך חייהם של הפטנטים והבקשות צפוי להיות 5 שנים, נכון ליום הדוח.
- ה. לחברה פטנטים רשומים בישראל ובארה"ב שעניינם מכלול סינון בעל פתח יניקה "flaccid" יחודי. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-300 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כ-7 שנים נכון ליום הדוח.
- ו. לחברה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה שעניינם רובוט לבריקות ביולוגיות שמכסים את המותג "BIO". עיקר הפטנט מדבר על פינוי הכללך הנאסף על-ידי הרובוט אל צינור הידראולי חלופי המחובר לפילטר חיצוני. עלויות פיתוח פטנט זה נאמדו בכ-200 אש"ח. אורך חייו של הפטנט צפוי להיות 11 שנים נכון ליום הדוח.
- ז. לחברה 4 פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב 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 כ-11 שנים נכון ליום הדוח.
- ח. לחברה פטנטים ובקשות רישום פטנטים הנוגעים לכיסוי אוטומטי לבריקות-שחייה. עניינו של הפטנט הראשון (אשר קובל בארה"ב ובקשה שלו לפטנט עדיין תלויה באירופה) 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 ובקשה שלו לפטנט עדיין תלויה 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 נרשמו כפטנט בארה"ב ובאירופה) עוסק במנגנון גריפת עלים אינטגרלי וכן בהנעה סולארית. עלות פיתוח הפטנטים מוערכת בכ-3 מיליון ₪ ואורך חייהם הכלכלי צפוי להיות 14 שנים נכון ליום הדוח.
- ט. לחברה פטנט רשום בארה"ב בדבר רובוט לניקוי בריכות בעל יכולת לניקוי עצמי של הפילטר ושלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה, אשר מאופיינים במנגנון סינון ספירלי המאיץ את תנועת המים הנשאבים ומייעל בכך את פעולת הסינון.
- י. לחברה שלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר מברשות רובוט שמכנסות את הכללך בקרקעית הבריקה כלפי מרכז המנקה. עלויות הפיתוח בגין סעיפים ט' ו-י' הסתכמו בכ-5.2 מיליון ₪.
- יא. לחברה בקשות פטנט בישראל, בארה"ב ובאירופה ופטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר מגוון רחב של טכנולוגיות בנוגע לרובוטים לניקוי בריכה, כולל פטנטים רשומים בארה"ב ו/או באירופה על מבנה אסימטרי של רובוט לניקוי בריכה, הנעה וניהוג בקו המים באמצעות זרמי מים, מערכות מסננים, פתח אחורי משוכלל לניקוז, מנגנון לעקיפת מיכלול הסינון ברובוט ויכולת ניווט על-פני המים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-13 שנים. עלויות הפיתוח בגין פטנטים אלו הסתכמו בכ-11.9 מיליון ₪.
- יב. לחברה פטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר אוטומציה ופעולות אוטונומיות של מגוון התנהלויות אשר קשורות לרובוטים במהלך שהות הרובוטים במי הבריקה, מחוצה לה ובהתניידות מהבריקה החוצה. דגש הושם על טכנולוגיות של מנקי בריכה ממונעי סוללות, אך לא בלבד.
- יג. לחברה בקשות פטנטים שפורסמו ופטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר אוטומציה ופעולות אוטונומיות של טיפול במנגנוני סינון שונים במהלך שהות הרובוטים במי

- הברכה או מחוצה לה, בשימת לב על הגברת נוחיות המשתמש הסופי ולהארכת המועדים בהם המשתמש נדרש לטפל במערכת הסינון של הרובוט כשהיא מלאה או סתומה.
- לחברה פטנט רשום בארה"ב ובקשה לפטנט באירופה בדבר רובוט "אינטראקטיבי" לפיו ניתן לתקשר עם הרובוט באמצעות מכשיר תקשורת חכם ואפליקציה יעודית, לקבוע לו פרמטרים לניקוי (או אי-ניקוי) אזורים מסויימים בברכה לפי קביעה ויזואלית של בעל הברכה אם יש צורך לשהות באיזור מסויים (ולא באיזור נקי) וקביעת הזמן שיש לשהות בסגמנט מסוים והכול תוך שימוש באמצעים גרפיים ומחוות על-גבי מסך מגע. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות 14 שנים נכון ליום הדוח.
- יד. לחברה בקשות פטנטים, אשר נכון למועד דוח זה טרם פורסמו, אך הוצגו בתערוכה בינלאומית, ואשר עניינם יכולת ניווט הרובוט בברכה באמצעים אופטיים לסריקה יעילה. אורך חייהם הכלכלי של צפוי להיות כ-18 שנים. עלויות הפיתוח בגין פטנטים אלו הסתכמו בכ-3 מיליון ₪.
- טו. לחברה מספר בקשות לפטנטים בארה"ב ובאירופה בדבר מספר רובוטים אשר מנקים בריכת-שחייה אחת בשיתוף כלשהו ביניהם.
- טז. לחברה מספר בקשות לפטנטים בארה"ב ובאירופה בדבר שימוש בחיישן שיכול לשמש לחיווי שק סינון סתום.
- יז. ל-MTFR טכנולוגיות יחודיות המוגנות בפטנטים בתחומי האזעקות לבריכות פרטיות והמערכות להתרעת המציל מפני טביעות מתרחצים בבריכות ציבוריות מסוג Poseidon. המערכת האחרונה משקללת תוצאות של צילומי וידאו תת-מימיים, צילומי וידאו עיליים, יחד עם תוכנה מתקדמת לזיהוי מחוות ותנועות מתרחצים. הפטנטים רשומים באירופה וחלקם גם בארה"ב. אורך חייהם הכלכלי של הפטנטים צפוי להיות כשנה.
- יח. לחברה מספר בקשות פטנטים שעיקרן טכנולוגיה לניטור, בקרה וטיפול במים.
- יט. לחברה מספר פטנטים רשומים ובקשות פטנטים בנוגע למאפיינים של רובוטים עתידיים.

3.7.1 סימני מסחר

בבעלות החברה סימני מסחר רשומים על שמות מותגיה :
Dolphin, Eco Clear, Platinum Hybrid, My Dolphin, Clever Clean (באוסטרליה, בארה"ב, בקנדה, בסין, ביפן, בקוריאה, בארגנטינה, בברזיל, בישראל, במדינות שונות באירופה ועוד).
בנוסף, הלוגו של שם החברה "Maytronics" רשום כסימן מסחר במספר מדינות.
לחברה זכות שימוש בסימן מסחר ותיק ללוגו של "Dolphin". בנוסף, נרשם גם סימן מסחר נוסף וחדש ללוגו של מוצר הדגל של החברה "Dolphin".
שני הלוגואים הם המותגים המזהים ביותר עם מוצרי החברה והחזקים ביותר בשוק מנקי הברכה האלקטרוניים בעולם.
החברה עסוקה בימים אלו בחיזוק מערכות המיתוג הבינלאומיים שלה ומשקיעה משאבים במגוון סימני מסחר חדשים ברחבי העולם.



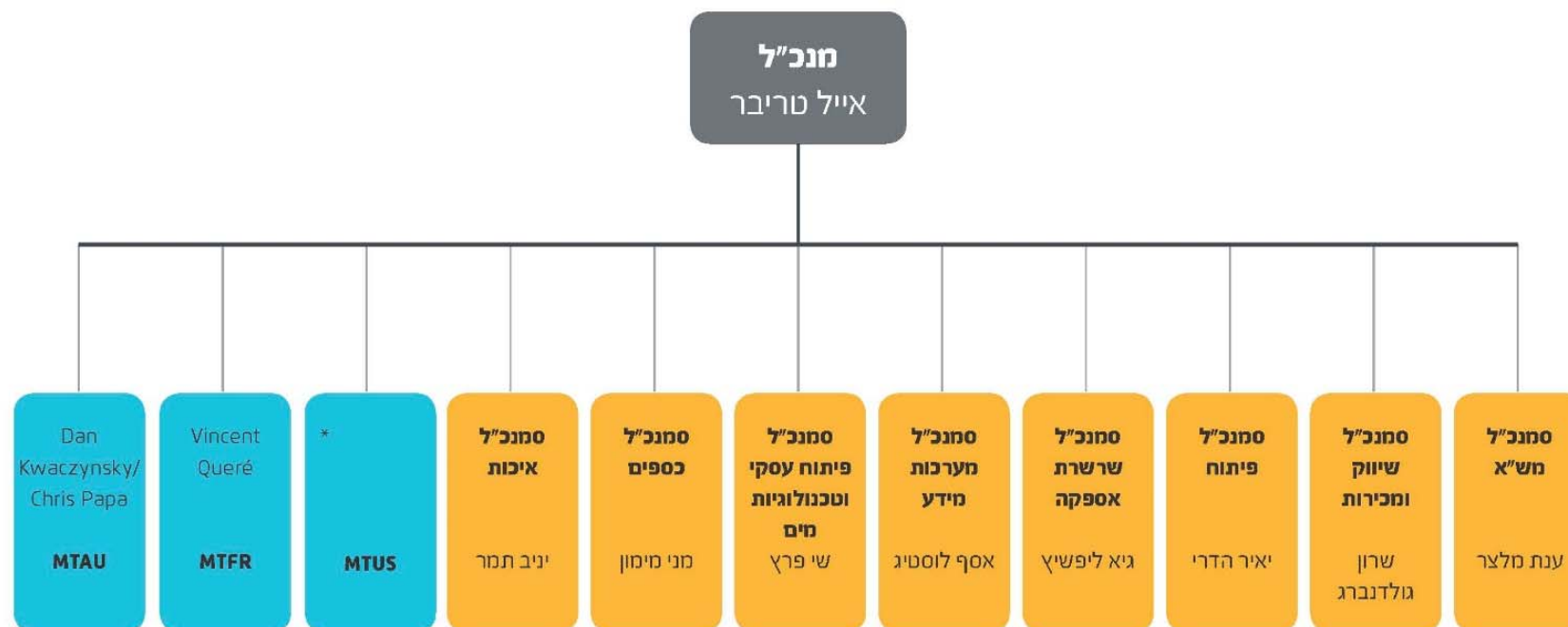
ל- MTFR מספר סימני מסחר הרשומים על שמה : Espio, Aqualarm, Premium.

3.7.2 הגנה ותביעות

לקניין הרוחני של החברה כמתואר בפרק זה (בעיקר הפטנטים) חשיבות לבידול מוצריה וליכולת התחרות שלה בשוק. מעת לעת נדרשת החברה ליזום הליכים להגנה על קניין זה, ולעיתים נפתחים כנגדה הליכים שיוזמים מתחריה, ואשר ענינם טענות להפרת פטנטים במוצרים המתחרים.
החברה מנהלת מעקב אחר תאריכי חידוש התוקף והתפוגה של קנייניה הרוחניים.

3.8 הון אנושי

3.8.1 תרשים מבנה ארגוני



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

* נכון לתאריך הדוח - מנכ"ל החברה, אייל טריבר, משמש גם כממלא מקום מנכ"ל MTUS, לאחר שמר לארי רויזו סיים בתקופת הדו"ח עבודתו בחברת-הבת (לפרטים ראו דיווח מיידי מיום 26 באוגוסט, 2018 אסמכתא מספר 2018-01-080733, אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה).

3.8.2 מצבת העובדים

נכון ליום 31 לדצמבר, 2018 הועסקו בחברה 479 עובדים קבועים (מתוכם 429 עובדים שכירים ו-50 חברי קיבוץ [חלקם בחלקיות מישרה], אשר העסקתם מוסדרת במסגרת הסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לקיבוץ, המתואר להלן), 136 עובדים שכירים זמניים, 98 עובדים של חברות כוח-אדם וחבר קיבוץ זמני אחד. לגבי 565 מועסקים (עובדים שכירים, קבועים וזמניים) מתקיימים יחסי עובד-מעביד עם החברה.

בחברת-הבת MTUS 57 עובדים, בחברת-הבת MTAU 45 עובדים ובחברת-הבת MTFR 85 עובדים.

להלן פירוט מצבת העובדים הקבועים בהתאם למבנה הארגוני של החברה ליום 31 בדצמבר, 2018:

| עובדי קיבוץ (מיטרוניקס ישראל)* | שכירים | | | | תחום פעילות |
|--------------------------------------|--------|------|------|--------------------|--|
| | MTFR | MTAU | MTUS | מיטרוניקס ישראל | |
| 4 | 5 | 3 | 3 | 34 | הנהלה (לרבות משאבי אנוש ומערכות מידע) |
| 3 | 6 | 8 | 5 | 19 | רכש, כספים והנה"ח |
| 12 | 30 | 9 | 18 | 279 | יצור ותפעול |
| | 1 | | | 16 | אבטחת איכות |
| 6 | 5 | - | - | 47 | פיתוח (כולל טכ' מים) |
| 11 | 38 | 25 | 31 | 34 | שיווק, מכירות ותמיכה טכנית |
| *36 | 85 | 45 | 57 | 429 | סה"כ |

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

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

במסגרת ההסכם המתחדש, מספק הקיבוץ עובדים בהיקף של 39 מישרות (186 שעות עבודה חודשיות למישרה), בתעריף קבוע, בגובה של 117 ₪ לשעת עבודה, צמוד לשכר עובדי החברה שאינם חברי קיבוץ. אם עובדי הקיבוץ מועסקים בפועל שעות נוספות מעבר להיקף 39 המישרות, משלמת החברה לקיבוץ תמורה נוספת על-פי אותו תעריף קבוע לשעת עבודה, ועד למקסימום של 10% מהתשלום בגין 39 מישרות. החברה רשאית גם להגדיל מעת לעת את מספר עובדי הקיבוץ המועסקים על-ידה באותו תעריף, על-פי צרכיה ויכולתו של הקיבוץ להעמיד כוח-אדם מתאים נוסף.

כמו-כן מעמיד הקיבוץ לפי ההסכם המתחדש עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% מהעובדים הזמניים המועסקים בחברה בכל עת, באותו תעריף קבוע. בגין ההתחייבות זו להעמדת שירותי כוח-אדם, החברה משלמת לקיבוץ תשלום קבוע בסך של 150,000 ₪ לשנה, זאת בהתאם להוראות הסכם שירותי ניהול והעברת ידע שחודש בתקופת הדוח (ראו סעיף 3.15.2 להלן).

הקיבוץ מספק את שירותי כוח האדם לחברה כקבלן עצמאי ולא חלים יחסי עובד-מעביד בין החברה לעובדי הקיבוץ (כשהקיבוץ התחייב לשפות את החברה מיד עם דרישתה הראשונה, בגין כל הפסד, נזק, חבות או הוצאה, לרבות הוצאות משפטיות, שייגרמו לחברה בגין טענה לקיום יחסי עובד-מעביד כאמור). בנוסף התחייב הקיבוץ להיות אחראי בלעדית כלפי עובדיו, וכן לרכוש על חשבונו פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר תכסה את כל עובדי הקיבוץ.

3.8.3 שינויים מהותיים במצבת העובדים בשנתיים האחרונות

נכון ל-31 בדצמבר, 2018 נרשם גידול של 98 עובדים שכירים קבועים ביחס לדצמבר 2017 בחברה בישראל. עיקר הגידול במחלקות הייצור והתפעול באה כתוצאה מהוספת קווי יצור באתר דלתון ובאתר יזרעאל. כמו-כן, ישנו גידול בכל מחלקות החברה, כתוצאה מהעלייה

בהיקף הפעילות ומחזוק התשתית הארגונית לתמיכה באסטרטגיה הדיגיטלית של החברה, במאמצי הפיתוח להשקת מוצרי הרובוטים החדשים ובטכנולוגיות מים, (כמפורט להלן בסעיף 3.17) ובאופן התומך בתהליכי צמיחה המואצים.

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

מעת לעת מבצעת החברה העלאות שכר במסגרת כוללת שמאושרת על-ידי דירקטוריון החברה וממומשת על-ידי ההנהלה בהתאם להישגיו של כל עובד ועובד. העלאות שכר אלו מיועדות לשמירה על כוח האדם בחברה וגם לשתפו בהצלחותיה. בנוסף, שותפים כל העובדים, לרבות נושאי המישרה (המתוגמלים לפי מדיניות התגמול של החברה), במענק הצלחה שנתי העומד על סך כולל של כ-10% מהרווח הנקי של החברה. חלק ממענק זה מוענק באופן שווה לכלל העובדים בחברה כביטוי לשיתופם בהצלחת החברה, ושארית המענק מוענק בהתאם לביצועי העובד הספציפי (ובמקרה של נושאי מישרה בהתאם למדיניות התגמול של החברה).

3.8.7 חוזי העסקה

כל עובדי החברה מועסקים על-פי חוזי העסקה אישיים (למעט חברי הקיבוץ כמפורט לעיל) ומתקבלים לעבודה לאחר בדיקת התאמתם. על עובדי החברה חלות חלק מהוראות ההסכם הקיבוצי בענף המתכת, החשמל והאלקטרוניקה, מכוח צו הרחבה שהוציא שר הרווחה. יחסי העבודה בחברה הינם תקינים. בשנים האחרונות לא היו בחברה סכסוכי עבודה או שביתות.

עובדי הייצור עובדים ברובם על-פי שכר עבודה שעתי הכולל זכאות לתוספת בגין שעות עבודה נוספות ולתוספת משמרות בהתאם לדין. לעומת זאת, תנאי העסקתם של רוב עובדי המטה והמנהלים קבועים בחוזה גמול מאמץ מיוחד.

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

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

עובדי חברת-הבת MTAU באוסטרליה מועסקים בחוזים אישיים.

3.8.8 מסלולי קידום

החברה מפתחת על-פי צרכיה מסלולי קידום אישיים, הכוללים לגבי עובדי החברה בישראל גם מימון לימודים, תוך מחויבות לעבוד בחברה פרק זמן מינימלי.

3.8.9 שינויים במבנה ארגוני

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

3.8.10 נושאי מישרה ועובדי הנהלה בכירה

א. להלן הרכב ההנהלה הבכירה ליום 31 בדצמבר, 2018:

| שכירים | עובדי | | | מנכ"ל |
|--------|-------|------|------|-------|
| | MTUS | MTFR | MTAU | |
| ישראל | | | | |
| 1 | **1 | 1 | *2 | - |
| 8 | 4 | 4 | 6 | - |
| 9 | 5 | 5 | 8 | - |

* ב-MTAU מכהנים שני מנכ"לים משותפים.

** נכון לתאריך הדוח מנכ"ל החברה, אייל טריבר, משמש גם כממלא מקום מנכ"ל MTUS, אשר סיים בתקופת הדוח עבודתו בחברת-הבת (לפרטים ראו דיווח מיידי מיום 26 באוגוסט, 2018 אסמכתא מספר 080733-01-2018, אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה).

3.8.11 תגמול מנהלי החברה

ב. חוזי ההעסקה של נושאי המישרה הבכירים כוללים זכות לקבלת מענקים שנתיים המותנים בביצועי החברה ובעמידה ביעדים אישיים, בהתאם למדיניות התגמול של החברה. לנתונים נוספים אודות שכר והטבות לחמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר בקבוצה, ראו סעיף 6 לחלק ד' שבדוח התקופתי לשנה זו.

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

בהמשך לכך, ביום 13 בפברואר, 2018 החליט דירקטוריון החברה על פרסום מתאר להענקת אופציות במלוא המסגרת האמורה ועל הענקה בפועל של 2,756,000 אופציות מכוחו לעובדים ולמנהלים בחברה. הענקת האופציות כאמור כוללת 313,000 אופציות למנכ"ל החברה, ו-2,443,000 אופציות לעובדים ולמנהלים, שמתקיימים בינם לבין החברה יחסי עובד מעביד ואשר על ההקצאה להם חלים הוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א-1961 (להלן: "הפקודה"), והוראות המתאר שהתפרסם ביום 26 בפברואר, 2018 (על תיקון לו מיום 15 במרץ, 2018) (להלן: "המתאר"). כמו כן, מכוח הצעה פרטית שהתפרסמה ביום 20 במרץ, 2018 (להלן: "דוח ההצעה הפרטית") הוענקו על-ידי החברה 239,000 אופציות נוספות למנהלים שההתקשרות עימם נעשית בהתאם להוראות סעיף 5 למדיניות התגמול של החברה, קרי באמצעות תאגיד בשליטתם (כנגד חשבונית מס), חלף התקשרות בהסכם העסקה כיתר המנהלים, ואשר על הקצאת האופציות להם יחולו הוראות סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה. לאחר תאריך הדוח ובימים 17 ו-20 במרץ החליטו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה) על הענקת 523,000 אופציות נוספות מכוח המתאר לעובדים ומנהלים בחברה (להלן: "הקצאת 2019").

לפרטים נוספים אודות המתאר, דוח ההצעה הפרטית והקצאת 2019, ראו מתאר מיום 26 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 019252-01-2018), תיקון למתאר מיום 15 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא 025342-01-2018) ודוח הצעה פרטית מיום 20 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 026608-01-2018), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה. לעניין זימון אסיפה כללית לאישור הקצאת אופציות למנכ"ל (כולל תיקון לזימון זה) ואישור האסיפה להקצאה כאמור, ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 14 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 015151-01-2018) (ותיקון לו מיום 19 במרץ, 2018 [מספר אסמכתא: 026077-01-2018]) (להלן: "דוח האסיפה הכללית האחרונה") ודיווח תוצאות אסיפה כללית מיום 21 במרץ,

2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-027334) (להלן: "דוח תוצאות האסיפה"), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

ג. נושאי המישרה ועובדי ההנהלה הבכירה מועסקים בחוזים אישיים. עלות שכרם של חמשת מקבלי השכר הגבוה בקבוצה בשנת 2018 הסתכמה ב- 7.1 מיליון ₪ וסכום זה כולל את עלות שכרם של מנכ"לי חברות-הבת MTUS ו-MTFR (כמפורט בתקנה 21 בחלק ד').

ביום 26 לדצמבר, 2013 אימצה החברה מדיניות תגמול לנושאי המישרה בחברה (להלן: "מדיניות התגמול"), אשר בראשית שנת 2017 עברה בחינה מחדש, עודכנה בהתאם לתוצאות בחינה זו ואושרה מחדש על-ידי האסיפה הכללית של החברה לתקופה נוספת בת שלוש שנים. במהלך שנת 2018 אישרה האסיפה הכללית עדכונים נוספים למדיניות התגמול, אשר נועדו לאפשר את מימוש תכנית האופציות האמורה לעיל. לפרטים נוספים אודות העדכונים האחרונים במדיניות התגמול וכן אודות תוצאות האסיפה ראו דוח זימון האסיפה הכללית האחרונה ודוח תוצאות האסיפה (דלעיל). הכללים והמסגרת לתגמול נושאי המישרה בחברה, לרבות שכר קבוע, מענקים שנתיים, תגמול הוני ותשלומים נוספים במעמדם כנושאי מישרה קבועים במסגרת מדיניות התגמול של החברה. ביום 7 באוגוסט, 2018 אישרה האסיפה הכללית של החברה תקרה וייעדי מענק שנתי משתנה בגין שנת 2018 עבור מנכ"ל החברה - מר אייל טריבר, בהתאם למדיניות התגמול. פרטים נוספים בדבר החלטה זו ניתן למצוא בדוח זימון האסיפה מיום 30 ביולי, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-070971) ובדיווח המיידית בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 8 באוגוסט, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-071004), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

3.9 חומרי גלם וספקים

3.9.1 חומרי גלם עיקריים

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

חומרי הגלם למוצרי החברה נרכשים על-ידי החברה על בסיס הזמנות בפועל מהלקוחות, וכן לפי הערכות החברה ועל בסיס תחזית מכירות, בהתחשב בצריכה הצפויה וזמן האספקה 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:

| שיעור רכישות מתוך סך כל רכישות חומרי גלם של החברה בכללותה | סוג חומר הגלם | ספק |
|---|---------------|--------|
| 6.30% | מנועים | ספק א' |
| 5.50% | כבלים | ספק ב' |
| 6.47% | פלסטיקה | ספק ג' |
| 7.80% | ספקי כוח | ספק ד' |

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

החברה שואפת לעבוד עם לפחות שני ספקים למרבית חומרי הגלם העיקריים לתחומי הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות, האזעקות והכיסויים, והיא ממשיכה במאמצים להסמך ספקים נוספים במטרה להנמיך את הסיכון שבספק יחיד ובמטרה להוריד עלויות.

להערכת הנהלת החברה, ישנם מקרים בודדים בהם היא תלויה בטווח הקצר בספק יחיד והיא פועלת למיזעור הסיכון. במקרים בודדים, הספק החלופי יקר יותר, ובמקרה של הכרח בהפניית ההזמנות אליו, יתייקר המוצר ובהכרח תפגע רווחיותו. אולם אין באף רכיב בודד להשפיע מהותית על הרווחיות.

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

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

3.10 הון חוזר

3.10.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

הצטיידות החברה בחומרי גלם לתחומי הרובוטים לניקוי הברכות הפרטיות והציבוריות והאזעקות מתחילה בחודשים יוני-ספטמבר בכל שנה, ורמת מלאי חומרי הגלם מגיעה לשיאה בחודשים אוקטובר-פברואר - תחילת עונת הייצור העיקרית של החברה. מרבית לקוחות החברה מעבירים תחזית הצטיידות לתחומי הרובוטים לבריכות הפרטיות והציבוריות והאזעקות במהלך החודשים נובמבר ודצמבר, והחברה מזמינה חומרי גלם נוספים ככל שעולה הצורך מצפי ההזמנות.

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

מדיניות החברה הינה להחזיק חומרי גלם המאפשרים יצור מוצרים לתקופה של שלושה חודשים, תוך שמירת מלאי בטחון להזמנות בלתי צפויות. החברה מחויבת 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 רבעון 1 של השנה העוקבת ובמהלכו. גם העלייה במכירות MTAU ובשל המרחק הרב ליבשת זו, הביאו לעליית המלאים של התוצרת הגמורה שם באופן משמעותי.

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

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

ביום 31 בדצמבר, 2018 החזיקה החברה מלאי מוצרים גמורים באתרי הייצור בארץ, בחברת-MTUS, בחברת-הבת MTAU ובחברת-הבת MTFR, בסך של כ-163.2 מיליון ₪ המיועדים להימכר בעיקרם במהלך רבעון 1, 2019. לחברה כ-218 ימי מלאי (הכולל מלאי תוצרת גמורה כאמור וחומרי גלם) בממוצע. יש לציין כי ימי מלאי חומרי הגלם מסתכמים בכ-80 ימים.

3.10.3 מדיניות החזרת סחורות

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

3.10.4 מדיניות מתן אחריות למוצרים

החברה נושאת באחריות לטיב מוצריה ולפגמים בהם מכוח הדין, וכמו-כן היא אחראית כלפי לקוחותיה לעמידה בהגדרות ובמפרטי 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 2018 עמדה תקופת האשראי הממוצעת במאוחד על כ-74 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי ללקוחות החברה במאוחד בשנת 2018 הסתכם ב-151,696 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 2018 עמדה תקופת האשראי הממוצעת שהעניקו לחברה ספקיה על 79 ימים. ההיקף הממוצע של חובות החברה לספקים ונותני שירותים במהלך שנת 2018 הסתכם בכ-80,350 אש"ח.

3.11 השקעות

בשנת 2018 העמידה החברה לחברת-הבת MTAU הלוואות לזמן קצר בסך של כ-1.87 מיליון דולר אוסטרלי למימון פעילותה של MTAU, בעיקר לצורך ניהול ההון החוזר שלה. במהלך 2018 פרעה MTAU כ-2.37 מיליון דולר אוסטרלי הלוואות לזמן קצר.

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, 2018 בכ-220 מיליון ₪. החברה ניצלה לאורך השנה כ-99 מיליון ₪ במהלך החציון הראשון וכ-50 מיליון ₪ במהלך החציון השני. מסגרות האשראי שניתנו הן שקליות ומט"חיות ונושאות ריבית בטווח של בין פריים מינוס 0.4% לפריים פלוס 0.4% ובין ליבור פלוס 1.2% לליבור פלוס 1.8%.

כמו כן בשנת הדו"ח העניקה החברה ל-MTFR מכתב נוחות בגין הלוואה בסך 2 מיליון אירו שנטלה חברה זו לתקופה של חמש שנים בריבית קבועה של 1.50%, במסגרת התחייבה החברה להמשיך ולהחזיק יותר ממחצית הון המניות וזכויות ההצבעה ב-MTFR, כל עוד ההלוואה לא נפרעה ולפעול כמיטב היכולת לכך ש-MTFR תעמוד בכל התחייבויותיה לפי הסכם ההלוואה.

3.12.3 גיוס מקורות נוספים

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

3.13 מיסוי

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

3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד

3.14.1 רישיון עסק

לחברה רישיון עסק לאתר הייצור והמטה הנמצאים בקיבוץ יזרעאל.

3.14.2 תקינה

א. מערכת ניהול האיכות של החברה הוסמכה על-ידי מכון התקנים הישראלי כעומדת בדרישות התקן הישראלי ת"י והבינלאומי ISO 9001: 2015. תוקפו של האישור הוא עד ליום 11 ינואר, 2022.

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 שעבורם נדרש תקן בטיחות נבדקו במעבדת INTERTEK, והחברה הוסמכה לסמן את המוצרים בסמל ETL Listed Mark. בנוסף, הם נבדקו לעמידה ב-FCC וקיבלו אישור לסמנם ככאלה. המוצרים נבדקו לעמידתם בדרישות תקני UL הרלוונטיים. תקנים אלה הינם לרובוט ולספק הכוח של המנקה האלקטרוני, שניתן להסיעו גם על-ידי עגלת שירות. בדיקת המוצרים בהתאם לתקנים אלה מבטיחה כי המוצרים נבדקו ועומדים בתנאים הנדרשים בתהליכי יצור ובטיחות המוצר. האישורים יעמדו בתוקפם כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכונם.

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

ה. מוצרי החברה המשווקים לאוסטרליה נבדקו לבחינת עמידתם בתקינה הרלוונטית באוסטרליה ובניו-זילנד ונמצאו מתאימים לדרישות. האישורים יעמדו בתוקפם כל עוד לא שונה המוצר או החוק מכוחו הוסמך. חידוש תקינת המוצרים נעשה באופן שוטף כל אימת שנדרש עדכונם.

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

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

3.15 הסכמים מהותיים

3.15.1 הסכם בין החברה לקיבוץ לאספקת שירותים

החברה קשורה עם הקיבוץ בהסכם לאספקת שירותים על-ידי הקיבוץ לחברה מיום 12 ביוני, 2004, אשר עתיד להסתיים ביום 31 בדצמבר, 2020 (ואשר סווג על-ידי ועדת הביקורת ביום 29 בספטמבר, 2016 כעיסקה זניחה).

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 2018 - החברה משלמת כ-48.5 אלף ₪ עבור שירותים אלו.

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

3.15.2 הסכם ניהול ושימוש ביידע בין החברה לקיבוץ

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם להספקת שירותי ניהול ושימוש ביידע 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). לאחרונה חודש הסכם זה באסיפה כללית שהתקיימה ביום 7 באוגוסט, 2018 ותוקפו לאחר אישור אחרון זה מסתיים ביום 31 בדצמבר, 2020 (להלן: "**הסכם הניהול**").

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

(1) בגין חמישה (5) דירקטורים מטעם הקיבוץ, עבור פעילותם במסגרת עבודת הדירקטוריון – תגמול בסך של 665,833 ₪ לשנה, כשסכום קבוע זה משולם בתחילת כל רבעון.

(2) בגין פעילות יו"ר הדירקטוריון ופעילותו המיוחדת של דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון - תגמול בסך 900,000 ₪ ו-450,000 ₪ לשנה, בגין כל אחד מהשניים בהתאמה. מתוך תשלומים אלו, תשלום בסך של 618,000 ₪ מותנה בעמידה בייעדים שייקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס לייעדי החברה בלבד (להלן: "**התגמול המותנה**"). דמי הניהול שאינם מותנים כאמור, ישולמו בתחילת כל רבעון. התגמול המותנה ישולם במועד תשלום המענק השנתי למנכ"ל.

(3) בגין זמינות אמצעי יצור - תגמול בסך של 502,800 ₪ עבור אופציה להשכרת שטחים נוספים מהקיבוץ (ויתור הקיבוץ על זכויות בנייה להן הוא זכאי בשטחים אחרים, לטובת הבנייה עבור החברה, וזאת ללא תשלום תמורה נוספת על-ידי החברה, מעבר לרכיב התגמול שכאן) ובגין מחויבות הקיבוץ להעמדת שירותי כוח-אדם, כאמור בהסכם אספקת כוח האדם בין החברה לקיבוץ (ראו סעיף 3.8.2 לעיל). תשלום זה ישולם בתחילת כל רבעון.

השירותים שמספק הקיבוץ לחברה על-פי ההסכם כוללים בנוסף העמדת היידע שנצבר בקיבוץ ובתאגידים השייכים לו, בקשר עם פעילות החברה בתחום המנקים האלקטרוניים לבריכות-שחייה לרשות החברה, על-ידי דירקטורים מטעם. לפרטים נוספים ראו דוח העסקה שפרסמה החברה ביום 30 ביולי, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-071004), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

3.15.3 הסכם עם הקיבוץ לשכירת המבנים והשטחים המשמשים את החברה

נכון לחודש דצמבר 2018, החברה שוכרת מהקיבוץ שטח כולל של 36,094 מ"ר, מתוכם כ-8,341 מ"ר מבני משרדים ומבנה יצור, 11,595 מ"ר מחסנים וסככות ו-16,158 מ"ר חצרים. השכרת השטחים כאמור נעשית על בסיס הסכם שכירות מיום 12 ביוני, 2004 שהורחב מספר פעמים ותקף לעשרים וארבע שנים עד ליום 31 בדצמבר, 2027 (לאחר שתקופה זו אושרה בהתאם להוראות סעיף 16 לחוק החברות [להלן: "**הסכם השכירות**"]). החברה רשאית להביא הסכם זה לכלל סיום בהתראה מוקדמת של שנים-עשר חודשים מראש.

בהרחבה של הסכם השכירות בשנת 2014 (להלן: "**התוספת השניה**") - שעניינה הוספת מחסן חדש - ניתנה לחברה אופציה להרחיב במהלך תקופת השכירות את שטח המחסן החדש בעוד

1,800 מ"ר (הרצופים למחסן החדש) וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת של החברה (אופציה שנוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן החדש ב-236 מ"ר נוספים).

בנוסף, התוספת השנייה כוללת עסקת מסגרת להשכרת שטחים נוספים והקמת מבנים נוספים לשימוש החברה בסמוך למבנה המפעל, באותם התנאים כמפורט בהסכם השכירות (לרבות דמי השכירות המפורטים להלן) ובמשך תקופה המסתיימת ביום 29 באפריל, 2019 לכל המאוחר. פרטים נוספים בדבר התוספת השנייה ניתן למצוא בדוח העיסקה המתוקן מיום 29 באפריל, 2014 (מספר אסמכתא: 2014-01-052419) ובדיווח המידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 8 במאי, 2014 (מספר אסמכתא: 2014-01-059664), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפנייה.

במהלך שנת 2017 מימשה החברה את עיסקת המסגרת האמורה, שעה שהתקשרה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות, במסגרתה הוסכם על השכרת שטח נוסף לחברה של 1,400 מ"ר, לשם הרחבת המחסן הלוגיסטי ועל הסבת 1,217 מ"ר שטחי סככות לשטח יצור ו-2,111 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה הקמת מבנה דו-קומתי בשטח של כ-2,000 מ"ר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי יצור ומשרדים. נכון למועד סיום כתיבת דו"ח זה, הושלמה הסבת שטחי סככות לאולם יצור והקמת שתי סככות תפעוליות. טרם החלה הרחבת המחסן הלוגיסטי והקמת מבנה דו-קומתי הנמצאים שניהם בשלבי תכנון מתקדמים.

לאחר סיום תאריך הדוח מימשה החברה פעם נוספת את האופציה והתקשרה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות, במסגרתה הוסכם כי שטח המחסן התפעולי יורחב בכ-400 מ"ר נוספים (כולל כ-100 מ"ר משרד ביקורת קבלה) ויתווספו בצמוד אליו כ-1,700 מ"ר שטח תפעולי, וכ-500 מ"ר סככה. כן הוסכם שבמסגרת תוספת זו, תהיה לחברה אופציה להרחיב את שטח מחלקת הפיתוח הקיימת דרך הקמת מבנה דו קומתי בשטח כולל של כ-960 מ"ר.

על-פי הסכם השכירות ונכון לחודש דצמבר 2018, משלמת החברה לקיבוץ דמי שכירות חודשיים כדלקמן: 26.61 ₪ למ"ר שטח בנוי, 4.23 ₪ למ"ר חצרים ו-15.42 ₪ למ"ר מחסנים וסככות, והכל בנוסף לסכום קבוע של כ-31 אש"ח לחודש. דמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן לסוף שנת 2018, ומשולמים ביום הראשון של כל רבעון תמורת הרבעון העוקב (לתשלום נוסף בגין שיריון שטחים להשכרה ראו סעיף 3.15.2 לעיל).

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ עומדים על סכום של כ-510 אש"ח.

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

3.15.4 הסכם להשכרת אתר יצור בגן התעשייה דלתון

לעניין הסכמי שכירות אתר יצור החברה בגן התעשייה דלתון 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 כסידרם. דחיית השבת קרן החוב נעשית משיקולים עסקיים וכלכליים של הקבוצה. יש לציין כי לאחר תקופת הדוח החברה החלה במגעים מול MTFR בנוגע להתחלת השבת קרן החוב בשנת 2019.

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 20 א' בדוחות הכספיים.

3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית

חזון החברה הינו:

"Leading the way to make your pool water exceptional for pure enjoyment"

במהלך 2018, החלה החברה ביישום תכנית אסטרטגית עד שנת 2025, במטרה לשמר את הצמיחה והמובילות שלה לאור השינויים והמגמות הדומיננטיות הקיימים והחזויים בעתיד בשווקים בהם היא פועלת, כולל התפתחות ערוצי האינטרנט, אסטרטגיית ה-OMNI CHANNEL אצל קמעונאים, והביקוש ההולך וגדל למוצרים המחוברים (IOT) ולפתרונות בית חכם ובריכה חכמה (כמפורט בסעיף 2.1.1 ה' לעיל).

לאור מגמות אלו, אסטרטגיית החברה הינה למצב את עצמה להיות המותג הנבחר בכל ערוץ הפצה ובעיני הלקוח הסופי, להיות הרובוט הנבחר בקרב המנקים הרובוטים, בפרט, ובקרב מנקי הבריכות בכלל, ולספק את הפתרון החכם הנבחר לניהול בריכת-השחייה. כמו כן, אסטרטגיית החברה כוללת פיתוח יכולות שייאפשרו הקניית פתרונות דיגיטלים חכמים במוצרי החברה, כגון פיתוח טכנולוגיות יחודיות, חיבוריות IOT, תוכנות ואפליקציות יעודיות אשר יאפשרו לנותני השירות ומנהלי החנויות לנהל את העסקים שלהם בצורה מיטבית, תוך שיפור הצעות הערך לבעלי הבריכות והגברת הלוואיות. בנוסף, החברה שואפת לכך שהפתרונות הטכנולוגיים והמוצרים שהיא מפתחת יאפשרו לבעלי הבריכה לשלוט ולנהל את מערכות הבריכה ואיכות המים שלהם בצורה אפקטיבית דרך הטלפון הנייד ולקבל בזמן אמת נתונים איכותיים על מצב הבריכה והמלצות לטיפול. כל אלה מבטאים מהלך של טרנספורמציה דיגטלית אותה עתידה החברה לעבור ואשר תאפשר לה להבין טוב יותר את צרכיהם המתקדמים של לקוחותיה, הצעת פתרונות הולמים לצרכים אלו, והימצאות בתחומי עסקים ההולכים ומתעוררים.

יעדה העיקרי של החברה הינו שמירה על קצב צמיחה של מעל ל-10% בשנה של עסקיה, באמצעות פיתוח ושיווק מוצרים טכנולוגיים חדשניים בתחום עסקי הליבה של החברה, קרי, בתחום מנקי הבריכות האוטומטיים, בסגמנטים השונים של השוק, כמו גם צמיחה במוצרים הנלווים, ואיתור ערוצי שיווק ומכירה, או שיתוף פעולה עם חברות ורשתות הפצה על-מנת לבסס את כוחה בשווקים.

בתוך כך, פועלת החברה בין היתר כדלקמן:

- המשך מאמצים לפיתוח שוק המנקים האלקטרוניים לבריכות-שחייה ציבוריות ופרטיות.
- המשך העמקת הפעילות העסקית להגדלת השוק בשווקים העיקריים (אירופה וצפון-אמריקה) והמשך מיקוד בטרטוריות מתפתחות (בעיקר בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בארה"ב).
- המשך השקעה בפיתוח טכנולוגיות חדשות בתחום מנקים אוטומטיים לשוק הבריכות הפרטיות והציבוריות, כגון טכנולוגיית ה-OPTEQ המיושמת בסדרת רובוטים IO (כמפורט לעיל בסעיף 2.1.4) בטווח פתרונות רחב תוך ניצול המותג, ערוצי השיווק, הידע והטכנולוגיה העומדים לרשות החברה.
- המשך מאמצי מחקר ופיתוח של טכנולוגיה חדשה בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, במטרה לפתח מנוע צמיחה משמעותי נוסף. השקעות אלו צפויות להתגבר בשנים הקרובות יחד עם המשך השקעות בהקמת מערכות מידע תומכות. בנוסף, בוחנת החברה הזדמנויות להפצת מוצרים חדשים סינרגטיים לפעילותה.

- השקעה בתהליכי טרנספורמציה דיגיטלית, כולל הקניית יכולות IOT לרובוטים, המאפשרות חיבוריות מתמדת של המוצרים, יצירת התקשרות ישירה וחיזוק המותג מול בעלי בריכות, ושיווק דיגיטלי ויעיל המוכוון באופן אישי ללקוח.
 - הערכות תפעוליות ושרשרת אספקה לתמיכה באסטרטגיה כולל יעול תהליכים, מערכות ותשתיות.
 - הקמת תשתיות מתאימות בכלל אגפי החברה לתמיכה בצמיחת החברה ובהתאם לאסטרטגיה.
 - הערכות ארגונית במשאב האנושי לחיזוק המבנה האירגוני, מערכי ההדרכות וליווי מנהלים בתהליכי השינוי הנדרשים לתמיכה באסטרטגיה.
- החברה מציבה לעצמה יעד מכירות של 1 מיליארד ₪ ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 16% עד 19% בשנת 2021. החברה עדכנה בדוח זה את הרף העליון של יעד הרווחיות מ-18% ל-19%. יעד זה מתבסס בעיקר על הצמיחה בתחום הרובוטים.

3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

החברה צופה בשנה הקרובה גידול של כ-12% בהכנסותיה, המתבסס בעיקרו בגידול בתחום הרובוטים לניקוי בריכות.

החברה מאמינה כי משפחות הרובוטים לשוק הפרטי שהושקו בשנת 2015, יחד עם הרובוטים החדשים לשוק הציבורי - יגבירו את הביקוש למוצרי החברה, גם בשנים הקרובות, עקב יתרונותיהם הטכנולוגיים על-פני המוצרים המתחרים. תוצאות הפעילות בשנים האחרונות מהוות עדות ברורה לכך. החברה תיבחן מקרוב את תוצאות השקת סדרת הרובוטים החדשה במהלך 2019, אך זו לא צפויה להשפיע על מכירות החברה באופן מהותי בשנה הקרובה.

בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים מצפה החברה למספר התקנות של מערכות פוסיידון באסיה והמשך התבססות בשוק זה.

כאמור בדוח זה, החברה שוקדת על פיתוח מערכת יחודית לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, שחלקה יפותח בפיתוח עצמי וחלקה יתבסס על מערכות ומוצרים משלימים. החברה צופה עלויות והשקעות של כ-20 מיליון ₪ בפיתוח מערכת זו בשנה הקרובה, לא כולל רכישות ומיזוגים. הדור הראשון של המערכת צפוי להיות מושק בשנת 2021.

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 החדרתם המוצלחת של המוצרים החדשים של החברה והיענות מצד הלקוחות לנסות מוצרים חדשים אלו.

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

3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר המגזרים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה, ראו באור 28 ג' בדוחות הכספיים.

3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

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

3.21 דיון בגורמי סיכון

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

סיכוני מאקרו

3.21.1 האטה בשוק העולמי / משבר כלכלי

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

3.21.2 סיכונים שיוניים בערכי המטבעות

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

סיכונים ענפיים

3.21.3 שיוניים אקלימיים

מכירות החברה תלויות באופן ישיר במזג האויר, בעיקר בתחילת הקיץ, בכל הטריטוריות בהן היא פועלת. קיץ המגיע באיחור ישפיע לרעה על המכירות באותה שנה ואף יגרור יתר 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 ושונוות בתכלית מזו המופעלת על-ידי החברה מזה כשני עשורים. החברה נותנת דגש על נושא החדשנות, מקיימת קירבה לשוק ועירנית להתפתחויות בו (בין היתר לשוק הסיני).

סיכונים מיוחדים לחברה ולחברות-הבת שלה

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

קיים סיכון לכניסתו של יצרן נוסף לשוק, שיצליח לחדור ולנגוס נתח שוק, בין במישרין ובין בדרך של ביצוע רכישות ומיזוגים עם יצרנים קיימים. בהיות החברה - הייצרן המחזיק בנתח השוק הגדול ביותר כיום בתחום הרובוטים, צפוי יצרן נוסף, אם יכנס לשוק, לנסות לפגוע בנתח השוק של החברה ו/או לגרום לירידת מחירים ולשחיקת רווחיות, אף כי כניסה שכזו, אם וכאשר תתבצע, צפויה להיות מדורגת על-פני מספר שנים. החברה פועלת כבר כיום לשימור מעמדה בשוק ואף לחיזוקו, בין היתר כהכנה לכניסת מתחרים נוספים לשוק כאמור. לעניין זה, ראו גם סעיף 2.1.1 ה' לעיל, וכן אירוע מיזוג Zodiac-Fluidra, כאמור בסעיף 2.1.6 לעיל.

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

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

להערכת החברה, לאובדן של מפיץ גדול תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. לאחר ההיפרדות מלקוח מהותי - Astral בשנת 2011, החברה מעריכה כי סיכון זה מותן.

3.21.7 הורדת מחירים

הורדת מחירים בשוק מסיבות מגוונות בכלל זה המעבר המתואר בסעיף 1.6 לעיל למכירות באינטרנט עלולה לפגוע ברווחיות החברה. החברה נוקטת פעולות לצמצום סיכון זה, בין היתר על-ידי פיתוח טכנולוגיות חדשות, חדשנות מתמדת, אסטרטגיה שיווקית והורדת עלויות.

3.21.8 כשל סדרתי במוצרי החברה

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

3.21.9 תביעות מתחרים

לחברה מספר מועט של מתחרים משמעותיים המתחרים על אותו פלח שוק. תחרות זו הועברה לא אחת על-ידי המתחרים לערוץ של תביעות משפטיות בטענות של פגיעות בקניין רוחני וכיוצא באלה. קבלתה של תביעה משמעותית נגד החברה עשויה להסב לה נזקים כספיים ופגיעה תדמיתית.

3.21.10 עמידת מוצרי החברה בתקנים וברגולציות

מוצרי החברה נתונים לרגולציות ותקנים 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 הטרטוריות בכדי לצמצם סיכון זה.

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

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

3.21.12 סיכוני אבטחת מידע סייבר והגנת הפרטיות

לחברה תשתיות נרחבות של מערכות מידע התומכות בכל תחומי הפעילות של האירגון. בנוסף, הפעילות הדיגיטלית (האפליקציה לרובוטים הפרטיים, לדוגמא) מביאה לאימוצם של טכנולוגיות רבות ומוצרים חדשים המעלים את מידת החשיפה לאיומים ולסיכונים באבטחת המידע ולסיכוני מרחב הסייבר. אי-לכך, חשופה החברה לפגיעה אפשרית בפעילותה העסקית, שמקורה באמצעים אלו. חשיפה כאמור קיימת גם ובמיוחד בהקשר של הגנה על מידע שאוספת החברה אודות לקוחותיה, ואשר החברה מצווה לפעול להגנתו לפי הוראות הרגולציה החלה בישראל ומחוצה לה (להרחבה נוספת, ראו סעיף 2.1.1 ב לעיל). החברה עוקבת אחר הסיכונים ומגנה על המידע במספר מישורים, כולל מערכות לאבטחת מאגרי המידע ומערכות המידע, מתן הרשאות גישה למערכות וניהולן השוטף, אמצעי אבטחה פיזיים והעלאת המודעות בקרב כלל עובדיה, ופועלת ליישום הרגולציה החלה עליה כאמור, בקשר לאיסוף מידע לקוחות.

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

| טיב הסיכון/גורם הסיכון | | | מידת ההשפעה של גורם הסיכון על עסקי החברה |
|------------------------------|---------------|-------------|--|
| השפעה קטנה | השפעה בינונית | השפעה גדולה | |
| סיכוני מאקרו | | | |
| | + | | האטה בשוק העולמי/ משבר כלכלי |
| + | | | סיכוני שינויים בערכי המטבעות |
| סיכונים ענפיים | | | |
| | + | | שינויים אקלימיים |
| + | | | קריאה לא נכונה של מפת השוק |
| סיכונים מיוחדים לחברה | | | |
| | + | | כניסתו של יצרן נוסף לשוק ו/או רכישות ומיזוגים בתחום |
| | + | | אובדן נתח שוק ו/או לקוח מהותי ו/או מפיץ מהותי |
| | + | | הורדת מחירים |
| + | | | כשל סדרתי במוצרי החברה |
| | | + | תביעות מתחרים |
| | | + | עמידת מוצרי החברה בתקנים וברגולציות |
| | + | | אירוע טביעה בבריכה שבה מותקנת אזעקה לבריכה פרטית או מערכת לאיתור טובע בבריכה ציבורית |
| | + | | סיכוני אבטחת מידע, סייבר והגנת הפרטיות |

מיטרוניקס בע"מ

דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לתקופה שנתיימה ב-31 בדצמבר, 2018

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, אמצעים 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 בעיקרה 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-70% מהמכירות בשנת 2018, ומרבית הרווח, היו 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-46% מנתח השוק העולמי בתחום זה. החברה משקיעה בפיתוחם ושיפורם של מוצריה על-מנת לשמר את מובילותה הטכנולוגית וכן על-מנת לחדור לפלחי שוק חדשים.

2. אירועים עיקריים בתקופת הדו"ח ולאחריה

2.1 מצב החברה והשוק:

החברה מסכמת שנה מוצלחת בכל הפרמטרים הפיננסיים עם צמיחה מרשימה בהכנסות של 17.1% וצמיחה ברווח הנקי של 25.1% לסך של 106.1 מיליון ש"ח. גם השנה ראינו המשך מגמת צמיחה דו ספרתית והמשך מגמה של הגדלת נתחי שוק בכל הטריטוריות המרכזיות בהן פועלת החברה. הצמיחה משקפת את הפעילות הממוקדת והמוכוונת אסטרטגיה של החברה, עמידה בזמני אספקה של מוצרים אמינים ואיכותיים, מערך שירות לקוחות טוב ומקצועי ותמיכה שיווקית ממוקדת בכל ערוצי המכירה.

בתחום השוק הציבורי, מסכמת החברה צמיחה גבוהה יותר ממה שצפתה אודות לעלייה בביקושים בקווי מוצר חדשים שהושקו בשנתיים האחרונות והמשך מיקוד אסטרטגי בתחום.

בדבר אישור המיזוג בין שתי מתחרותיה העיקריות של החברה בתחום המנקים האלקטרוניים (רובוטים), פלואידרה (Fluidra S.A) וזודיאק (Zodiac Pool Solutions), על ידי הנציבות האירופית (the European Commission) בתנאים ובדרכים שקבעה הנציבות, מעדכנת החברה שבחודש נובמבר 2018 מכרה פלואידרה את Aquatron Robotic Technology (לחברה אוסטרית BWT Aktiengesellschaft העוסקת בפיתוח וייצור של טכנולוגיות לטיפול במים תמורת 28.3 מיליון אירו).

¹ לאירועים עיקריים נוספים בתקופת הדוח, שלא אירעו ברבעון שהסתיים ביום 31 בדצמבר 2018, ראו סעיף 2 לדוח רבעוני לתקופה שנתיימה ביום 31 במרץ 2018 (מיום 28 במאי 2018), סעיף 2 לדוח רבעוני לתקופה שנתיימה ביום 30 ביוני 2018 (מיום 22 באוגוסט 2018) וסעיף 2 לדוח רבעוני לתקופה שנתיימה ביום 30 בספטמבר 2018 (מיום 21 בנובמבר 2018) (מספרי אסמכתא: 2018-01-043887, 2018-01-080166, 2018-01-112098, המובאים על דרך ההפניה).

למיטב ידיעת החברה החברות המתמזגות מצויות בעיצומו של תהליך הטמעה של תכנית המיזוג הכולל את כל פעילויות החברה. החברה ביצעה ניתוח משמעותי של השלכות המיזוג בכל הטריטוריות המרכזיות בהן היא פועלת, והיא יוזמת ופועלת לפי תכנית צמיחה בכל הטריטוריות. החברה מעריכה כי המיזוג לא ישפיע עליה באופן מהותי במהלך השנה הקרובה. החברה ממשיכה לעקוב בעירנות אחר כל התפתחות בשווקים כפי שעשתה עד היום.

המידע אודות ההשפעה הצפויה של המיזוג על עסקי החברה הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו וודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות שביצעה החברה לגבי משמעות המיזוג והמידע המצוי בידה לגביו, על הערכת החברה את הקשיים הכרוכים בצירוף עסקים של חברות כה גדולות ולבסוף אחיזתה האיתנה של החברה בשווקים הרלוונטיים. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכות החברה לגבי משמעות המיזוג תסתברנה להיות שגויות, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.21 לדוח תיאור עסקי התאגיד.

2.2 צבר ההזמנות של החברה ליום 31.12.2018 המיועדות להימכר במהלך שנת 2019 מסתכם בכ- 176.2 מיליון ש"ח לעומת צבר הזמנות של כ- 161.5 מיליון ש"ח ביום 31.12.2017. עלייה של 9.1% לעומת שנה קודמת. העלייה נרשמה בעיקר במגזר הרובוטים לבריכות פרטיות והרובוטים לבריכות ציבוריות.

2.3 השפעת שערי המטבע ב-2018 לעומת התקופה המקבילה אשתקד: ברבעון הרביעי של 2018 שכידוע היקף הפעילות בו הינו הנמוך ביותר במהלך השנה חלה עלייה בשער החליפין של האירו בממוצע בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד של כ-1.5% וכ-4.2% בשער החליפין של הדולר ארה"ב ומנגד ירידה בשער החליפין של הדולר האוסטרלי של כ-1.2%. השפעות אלו בשערי החליפין תרמו לעלייה במכירות של כ-1 מיליון ש"ח ולעלייה ברווח התפעולי של כ-0.5 מיליון ש"ח. בתקופה של שנה ובהשוואה לשנה המקבילה אשתקד נרשמה מגמה מעורבת של ירידה של כ-2% בממוצע בשער החליפין של דולר ארה"ב וירידה של כ-2.3% בשער החליפין של הדולר האוסטרלי ומנגד עלייה של כ-5.5% של האירו שהשפיעה על תוצאות החברה בעיקר בחציון הראשון. השפעת השינויים בשערי של המטבעות על המכירות ועל הרווח התפעולי בשנת 2018 בהשוואה לשנה המקבילה אשתקד מסתכמת בגידול של כ-12.2 מיליון ש"ח במכירות וגידול של כ-14.4 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

2.4 חלוקת דיבידנד: לאחר תקופת הדוח ביום 20 במרץ, 2019 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2018 בסך כולל של 24 מיליון ש"ח ובסך של 0.22291 ש"ח למניה. הדיבידנד ישולם ב-18 באפריל, 2019. זאת בנוסף לדיבידנד ביניים בסך 45 מיליון ש"ח ובסך 0.4179 ש"ח למניה, ששולם ב-20 בספטמבר, 2018.

2.5 ביום 20 במרץ, 2019 החליט דירקטוריון החברה על הענקת 523,000 אופציות נוספות למנהלים בחברה מכח מתאר שפרסמה החברה ביום 26 בפברואר 2018 (כפי שתוקן ביום 15 במרץ 2018) בשינויים המחוייבים מהחלטת הדירקטוריון המתייחסת לגביה תמסור החברה דיווח נפרד. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים מהימים 26 בפברואר 2018 ו-15 במרץ 2018 (אסמכתאות מס' 019252-01-2018 ו-025342-01-2018) המובאות על דרך ההפניה.

3. המצב הכספי

3.1 הרכוש השוטף של החברה ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכם לסך של 456,476 אלפי ש"ח המהווה כ-73% מסך המאזן, בהשוואה לרכוש השוטף ליום 31 בדצמבר, 2017 שהסתכם לסך של 376,113 אלפי ש"ח והיווה כ-74% מסך המאזן. השינויים בסעיפי הרכוש השוטף הינם:

א. סה"כ יתרות מזומנים ושווי מזומנים והשקעות לזמן קצר מסתכמים בתום תקופת הדוח בכ- 69.1 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 61.1 מיליון ש"ח בתום התקופה המקבילה אשתקד, עלייה של כ- 8 מיליון ש"ח. עלייה הנובעת מעלייה ברווחי החברה בתקופה ומשינוי בתמהיל ההון החוזר כגון עלייה באשראי לזמן קצר.

ב. גידול של כ- 51.3 מיליון ש"ח ביתרת המלאי אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות, מתפעול שני אתרי ייצור בתפוקה גבוהה ומשילוח מלאי תוצ"ג לחברות הבת על מנת להיערך למכירות מוקדמות בתחילת העונה החל מחודש ינואר 2019 ולטובת הגברת הזמינות וגמישות המכירות ברבעון הראשון של 2019.

ג. גידול של כ- 16.1 מיליון ש"ח ביתרת הלקוחות הנובע מעלייה במכירות ברבעון הרביעי של 2018 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2017. ימי הלקוחות נשמרו ברמה דומה לזו בתקופה המקבילה אשתקד.

ד. יתרת החייבים ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכמה בסך 32.3 מיליון ש"ח לעומת 27.3 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2017. עיקר העלייה נובעת ביתרת מע"מ לקבל וביתרת מסים לקבל בחברת הבת בארה"ב.

3.2 השקעות לזמן ארוך - הפקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכמו לכ- 4.2 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 4.4 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2017, ללא שינוי מהותי.

3.3 רכוש קבוע - יתרת הרכוש הקבוע נטו ליום 31 בדצמבר, 2018 הינה 84 מיליון ש"ח לעומת כ-63.5 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2017. העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתרי הייצור של החברה באתר דלתון ובאתר בקיבוץ יזרעאל כגון: השקעה בהרחבת שטחי התפעול, השקעות בקווי ייצור והשקעה במכונות וציוד, כתוצאה מהגידול בפעילות החברה.

3.4 נכסים בלתי מוחשיים - יתרת הנכסים הבלתי מוחשיים נטו ב-31 בדצמבר, 2018 הינה 57.3 מיליון ש"ח לעומת 42.5 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2017. עיקר הנכסים כולל היוון עלויות פיתוח. בשנת 2018 רשמה החברה השקעות בתחום ניטור ובקרה על מי הבריכה בסך של כ- 5.6 מיליון ש"ח וכן השקעות בתחום הרובוטים בסך של כ- 15 מיליון ש"ח.

3.5 נכסי מסים נדחים - יתרת נכסי המסים הנדחים ליום 31 בדצמבר, 2018 הינה כ- 24.7 מיליון ש"ח לעומת כ- 22.2 מיליון ש"ח ב-31 בדצמבר, 2017. 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, 2018 הסתכמו לסך של כ- 240.7 מיליון ש"ח המהווים כ-38% מסך המאזן, לעומת 180 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2017 המהווים כ-35% מסך המאזן. השינויים המהותיים בסעיפי ההתחייבויות השוטפות הם:

א. עלייה באשראי לזמן קצר של כ- 36.6 מיליון ש"ח, הנלקח בעיקר לצרכי ההון החוזר בקבוצה ולצרכי הגנה מאזנית.

ב. עלייה בספקים של כ- 18.2 מיליון ש"ח הנובעת מעלייה בפעילות בשנת 2018 ומעליית המלאים לסוף שנה.

ג. עלייה בזכאים ויתרות זכות של כ- 1.9 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מעלייה בהתחייבות לעובדים ומוסדות ועלייה בהוצאות לשלם ומנגד ירידה במקדמות מלקוחות ומירידה בהתחייבויות לבעל השליטה.

3.7 ההתחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכמו בכ- 17.3 מיליון ש"ח לעומת כ- 11.8 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2017. עיקר העלייה נובעת מהלוואה לז"א שלקחה חברת הבת בצרפת מתאגיד בנקאי, במהלך הרבעון השלישי של השנה.

3.8 יחסי נזילות:

| | 31/12/2017 | 31/12/2018 |
|----------------------|------------|------------|
| הון חוזר (באלפי ש"ח) | 196,068 | 215,800 |
| יחס שוטף | 2.09 | 1.90 |
| יחס מהיר | 0.80 | 0.72 |

ההון החוזר של החברה גדל בכ-10% לעומת 31 בדצמבר, 2017. הירידה ביחס השוטף וביחס המהיר נובעת בעיקר מעליית המלאי ועלייה באשראי החברה לזמן קצר ב-31 בדצמבר, 2018.

4. תוצאות הפעולות באלפי ש"ח

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים 2016-2018:

| סעיף | 2018 | 2017 | 2016 |
|----------------|---------|---------|---------|
| הכנסות ממכירות | 748,326 | 638,925 | 560,183 |
| רווח גולמי | 319,139 | 262,715 | 232,021 |
| % רווח גולמי | 42.7% | 41.1% | 41.4% |
| רווח תפעולי | 133,189 | 110,512 | 93,485 |
| % רווח תפעולי | 17.8% | 17.3% | 16.7% |
| רווח נקי | 106,087 | 84,787 | 70,731 |
| % רווח נקי | 14.2% | 13.3% | 12.6% |

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי

| הסברים | % | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | 1. הכנסות המגזר: |
|---|---------|------------------------------|-----------|------------------------------|-----------|-------------------------------------|
| | | 2017 | | 2018 | | |
| | | % מסך הכנסות | באלפי ש"ח | % מסך הכנסות | באלפי ש"ח | |
| העלייה נובעת בעיקר ממכירות חזקות בחציון הראשון בכל הטריטוריות המרכזיות וכן מהמשך תנופת המכירות של קו ה-S ושימור רמת מחירים טובה כתוצאה מניהול נכון של האסטרטגיה השיווקית. | 16.8% | 81.1% | 518,365 | 80.9% | 605,198 | מנקים לבריכות פרטיות |
| עלייה מרשימה במכירות הכוללת את מרבית המוצרים ובעיקר מכירות מוצר ה-WAVE 200 ומוצר חדש WAVE 150 המיועד לבריכות של 25 מטר. | 21.5% | 9.1% | 58,293 | 9.4% | 70,805 | מנקים לבריכות ציבוריות |
| עלייה במכירות בכל המוצרים העיקריים בתחום הבטיחות ובעיקר במכירות הכיסויים האוטומטיים. | 16.1% | 9.8% | 62,267 | 9.7% | 72,323 | מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות |
| | 17.1% | 100.0% | 638,925 | 100.0% | 748,326 | סה"כ הכנסות |
| | % שינוי | % רווח גולמי | באלפי ש"ח | % רווח גולמי | באלפי ש"ח | 2. תוצאות המגזר: (רווח גולמי) |
| העלייה בשיעור הרווחיות הגולמית נובעת בעיקרה ממספר גורמים: 1. עליית שער החליפין של האירו. 2. עליית מחירים מסוימת בחלק מהטריטוריות. 3. המשך מגמת הוזלת רכיבים ב-BOM. | 21.5% | 40.5% | 209,765 | 42.1% | 254,780 | מנקים לבריכות פרטיות |
| העלייה בשיעור הרווחיות הגולמית נובעת בעיקר מעליית שער של האירו ומתמיהל המוצרים. | 24.1% | 53.3% | 31,077 | 54.5% | 38,577 | מנקים לבריכות ציבוריות |
| עלייה ברווח הגולמי נובעת בעיקר מעליית המכירות ושיפור ברווחיות הגולמית של מוצר הכיסויים האוטומטיים. | 17.9% | 35.1% | 21,873 | 35.6% | 25,782 | מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות |
| | 21.5% | 41.1% | 262,715 | 42.7% | 319,139 | רווח גולמי |

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

| סעיף | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017 | אחוז שינוי | הסברים עיקריים |
|--------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|------------|--|
| הוצאות מחקר ופיתוח | 22,451 | 15,878 | 41.4% | העלייה נובעת בעיקר מעלויות מחקר ופיתוח בפיתוח תחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהסתכמו בתקופת הדוח בכ- 10.6 מיליון ש"ח והמשך הפיתוח של קו רובוטים חדש שהחברה הציגה בסוף 2018 בתערוכה בליון. |
| הוצאות מכירה ושיווק | 92,947 | 73,576 | 26.3% | הוצאות אלו תמכו בעלייה של 17% בהכנסות. העלייה מקורה בעיקר מחברות הבת הפועלות בטרטוריות המרכזיות שצמחו וכוללות בעיקר עלויות כוח אדם, קידום מכירות ופרסום. יש לציין כי השנה כללו העלויות יותר עלויות בתחום השיווק הדיגיטלי וכן את השתתפות החברה בתערוכת הבריכות בליון - צרפת המתקיימת כל שנתיים במהלך הרבעון הרביעי. |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 70,552 | 62,749 | 12.4% | העלייה נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות כוח אדם בכל מחלקות ההנהלה, התומכות, הן בגידול הפעילות של החברה והן באסטרטגיה החדשה. וכן המשך עלייה בהוצאות מערכות מידע והוצאות ייעוץ מקצועי. |
| רווח תפעולי | 133,189 | 110,512 | 20.5% | עלייה ברווח התפעולי בשל עליית ההכנסות והרווח הגולמי. ביטוי למינוף התפעולי. |
| הוצאות מימון | 6,343 | 6,480 | (2.1)% | בשתי התקופות כוללות עלויות המימון הפרשי שער ועסקאות מט"ח וכן הוצאות ריבית על אשראי ועמלות. |
| הוצאות (הכנסות) אחרות | (78) | 433 | - | - |
| רווח לפני מס | 126,924 | 103,599 | 22.5% | עלייה ברווח לפני מס בשל עליית הרווח התפעולי כאמור לעיל. |
| מסים על הכנסה | 20,837 | 18,812 | 10.8% | העלייה בהוצאות המס נובעת מהעלייה ברווח לצרכי מס. הירידה בשיעור המס האפקטיבי מ- 18.2% ל- 16.4% נובעת בעיקרה מרפורמת המס בארה"ב אשר הביאה לירידה בשיעור המס הפדראלי המסתכם ל- 21% ומהטבות מס במפעל בדלתון המקנה לחברה שיעור מס של אזור מועדף- 7.5%. |
| רווח נקי | 106,087 | 84,787 | 25.1% | עלייה ברווח הנקי בשל עלייה ברווח התפעולי והקטון בהוצאות המס. |

5. הון עצמי

ההון העצמי של החברה לפני זכויות המיעוט הסתכם ביום 31 בדצמבר, 2018 לכ- 351,607 אלפי ש"ח, המהווים כ-56% מהמאזן, לעומת 306,528 אלפי ש"ח, שהיוו כ-60% מהמאזן אשתקד. העלייה בהון העצמי נובעת בעיקרה מרווחי החברה בשנת הדוח בקיזוז דיבידנד שחולק בשנת הדוח בסך 63 מיליון ש"ח.

זכויות המיעוט - יתרה זו מייצגת את הזכויות של המיעוט ב-MTFR וב-MTAU. ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכמה היתרה בכ- 17,012 אלפי ש"ח לעומת 10,372 אלפי ש"ח אשתקד. העלייה בזכויות המיעוט נובעת מעלייה ברווחי חברות הבת.

6. תזרים מזומנים

תמצית תזרים המזומנים - ביום 31 בדצמבר, 2018, הסתכמה יתרת המזומנים ושווי מזומנים בסך 52,201 אלפי ש"ח לעומת 43,739 אלפי ש"ח בתום שנת 2017. סה"כ בשנת 2018 חלה עלייה של כ- 8,462 אלפי ש"ח ביתרות המזומנים לעומת עלייה של כ- 4,102 אלפי ש"ח בשנת 2017.

השינויים נובעים מהגורמים הבאים:

תזרים מפעילות שוטפת - בשנת 2018 נבע לחברה תזרים מפעילות שוטפת בסך כ- 84.1 מיליון ש"ח ביחס לתזרים שנבע בסך של כ- 85.6 מיליון ש"ח אשתקד. חלה ירידה קלה במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בתקופת הדוח הנובעת בעיקרה מעליית המלאי, לקוחות וחייבים לסוף השנה ומנגד מעלייה ברווחי החברה לעומת אשתקד.

תזרים מפעילות השקעה - בשנת 2018 שימשו את החברה כ- 54.4 מיליון ש"ח מזומנים לפעילות השקעה לעומת כ- 32.2 מיליון ש"ח אשתקד. לאור הגידול בפעילות החברה ולתמיכה בהמשך הצמיחה בעתיד, השקיעה החברה בתקופת הדוח בהרחבת שטחי תפעול, מבנים ומחסנים באתרי הייצור, השקעות בקווי ייצור, במכונות וציוד. בתקופת הדוח שימשו את החברה כ- 55.7 מיליון ש"ח לרכישת רכוש קבוע והיוון נכסים לא מוחשיים, לעומת כ- 35.3 מיליון ש"ח ששימשו את החברה אשתקד.

תזרים מפעילות מימון - כ- 23.3 מיליון ש"ח מזומנים שימשו לפעילות מימון בשנת 2018 לעומת כ- 42.5 מיליון ש"ח ששימשו לפעילות מימון בשנה קודמת. המזומנים ששימשו בתקופת הדוח והן בשנה קודמת הינם ברובם בגין חלוקת דיבידנד בסך 63 מיליון ש"ח ו-49 מיליון ש"ח בהתאמה.

ב. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

1. האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה:

המנכ"ל, מר אייל טריבר וסמנכ"ל הכספים, רוי"ח מני מימון אחראים לניהול סיכוני השוק בחברה (לפרטים אודות מנהלים אלו ראו תקנה 26א' לפרק ד' של הדוחות התקופתיים לשנת 2018).

2. סיכוני השוק המהותיים אליהם חשופה החברה:

- 2.1 **סיכון מטבע:** שינויים בשערי החליפין של הדולר האמריקאי, האירו והדולר האוסטרלי משפיעים על תוצאות החברה. כ-98% ממכירות החברה וכ-50% מהתשומות של החברה הן במטבעות חוץ. עיקר החשיפה של החברה נובע מתיסוף של השקל אל מול האירו, תיסוף של השקל אל מול הדולר האמריקאי ולתיסוף של השקל אל מול הדולר האוסטרלי. לחברה יש שני סוגים של חשיפת מטבע: חשיפה מאזנית הנובעת משיערוך נכסים מול התחייבויות במטבעות אלו וכן, חשיפה תזרימית הנובעת מעודף הכנסות על הוצאות במטבעות הנ"ל.
- 2.2 **סיכון שווי הוגן בגין שינוי בשיעורי ריבית:** לחברה 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 31.12.2018

| סה"כ | שאינו מהווה מכשיר פיננסי | ללא הצמדה ואחר | צמוד למדד | צמוד דולר אוסטרלי | צמוד אירו | צמוד דולר | |
|-------------------|--------------------------|-----------------|--------------|-------------------|----------------|-----------------|---------------------------------|
| אלפי ש"ח | | | | | | | |
| נכסים | | | | | | | |
| 52,201 | - | 8,015 | - | 7,539 | 14,593 | 22,054 | מזומנים ושווי מזומנים |
| 16,859 | - | 10,353 | 6,295 | - | - | 211 | השקעות לזמן קצר |
| 71,241 | - | 2,047 | - | 26,475 | 14,513 | 28,206 | לקוחות, נטו |
| 32,266 | 4,278 | 18,038 | - | 1,492 | 3,975 | 4,483 | חייבים ויתרות חובה |
| 283,909 | 283,909 | - | - | - | - | - | מלאי |
| 4,212 | - | 680 | - | 296 | 3,236 | - | פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך |
| 83,994 | 83,994 | - | - | - | - | - | רכוש קבוע, נטו |
| 57,265 | 57,265 | - | - | - | - | - | נכסים בלתי מוחשיים, נטו |
| 24,693 | 24,693 | - | - | - | - | - | מסים נדחים |
| 626,640 | 454,139 | 39,133 | 6,295 | 35,802 | 36,317 | 54,954 | סך הנכסים |
| התחייבויות | | | | | | | |
| 63,947 | - | 20,240 | - | - | 3,390 | 40,317 | אשראי לזמן קצר |
| 102,565 | - | 73,277 | - | 3,952 | 6,978 | 18,358 | ספקים ונותני שירות |
| 74,164 | 7,322 | 34,373 | - | 6,310 | 18,412 | 7,747 | זכאים ויתרות זכות |
| 3,660 | 3,660 | - | - | - | - | - | מסים נדחים |
| 1,994 | 1,994 | - | - | - | - | - | התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו |
| 11,691 | - | 461 | - | 265 | 10,650 | 315 | התחייבויות אחרות |
| 258,021 | 12,976 | 128,351 | - | 10,527 | 39,430 | 66,737 | סך ההתחייבויות |
| 368,619 | 441,163 | (89,218) | 6,295 | 25,275 | (3,113) | (11,783) | יתרה מאזנית נטו |

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2017

| סה"כ | שאינו מהווה מכשיר פיננסי | ללא הצמדה ואחר | צמוד למדד | צמוד דולר אוסטרלי | צמוד אירו | צמוד דולר | |
|-------------------|--------------------------|-----------------|--------------|-------------------|----------------|----------------|---------------------------------|
| אלפי ש"ח | | | | | | | |
| נכסים | | | | | | | |
| 43,739 | - | 8,674 | - | 4,848 | 11,458 | 18,759 | מזומנים ושווי מזומנים |
| 17,384 | - | 10,526 | 6,671 | - | - | 187 | השקעות לזמן קצר |
| 55,082 | - | 1,859 | - | 29,546 | 13,113 | 10,564 | לקוחות, נטו |
| 27,295 | 5,083 | 16,449 | - | 1,928 | 2,746 | 1,089 | חייבים ויתרות חובה |
| 232,613 | 232,613 | - | - | - | - | - | מלאי |
| 4,425 | - | 556 | - | 187 | 3,491 | 191 | פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך |
| 63,512 | 63,512 | - | - | - | - | - | רכוש קבוע, נטו |
| 42,458 | 42,458 | - | - | - | - | - | נכסים בלתי מוחשיים, נטו |
| 22,234 | 22,234 | - | - | - | - | - | מסים נדחים |
| 508,742 | 365,900 | 38,064 | 6,671 | 36,509 | 30,808 | 30,790 | סך הנכסים |
| התחייבויות | | | | | | | |
| 27,301 | - | - | - | - | 9,933 | 17,368 | אשראי לזמן קצר |
| 84,335 | - | 59,502 | - | 3,259 | 6,479 | 15,095 | ספקים ונותני שירות |
| 68,409 | 6,877 | 34,271 | - | 5,378 | 15,975 | 5,908 | זכאים ויתרות זכות |
| 3,715 | 3,715 | - | - | - | - | - | מסים נדחים |
| 2,003 | 2,003 | - | - | - | - | - | התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו |
| 6,079 | - | - | - | 162 | 5,806 | 111 | התחייבויות אחרות |
| 191,842 | 12,595 | 93,773 | - | 8,799 | 38,193 | 38,482 | סך ההתחייבויות |
| 316,900 | 353,305 | (55,709) | 6,671 | 27,710 | (7,385) | (7,692) | יתרה מאזנית נטו |

מכשירים פיננסיים נגזרים:

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

ליום 31.12.2018:

| שווי הוגן אש"ח | ערך נקוב במטבע מקור באלפים | | מועד מימוש / פקיעה | מטבע | |
|-------------------|-------------------------------|--------|-----------------------|---------|----------------|
| | SHORT | LONG | | | |
| -1,295 | 46,000 | 60,000 | 1-10/2019 | EUR/ILS | עסקאות עתידיות |
| 191 | 9,750 | | 1-10/2019 | AUD/ILS | |

ליום 31.12.2017:

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

מבחני רגישות למכשירים פיננסיים: נכון ל-31.12.18

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

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

| | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | | אלפי ₪ שווי הוגן | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | |
|-----------------------|------------------------------|--------------|---------------------|------------------------------|---------------|
| | -5% | -10% | | +5% | +10% |
| | ₪ 3.561 ל-\$ | ₪ 3.373 ל-\$ | ₪ 3.748 ל-\$ | ₪ 3.935 ל-\$ | ₪ 4.123 ל-\$ |
| מזומנים ושווי מזומנים | -1,103 | -2,205 | 22,054 | 1,103 | 2,205 |
| השקעות לזמן קצר | -11 | -21 | 211 | 11 | 21 |
| לקוחות וחייבים | -1,634 | -3,269 | 32,689 | 1,634 | 3,269 |
| אשראי ז"ק | 2,016 | 4,032 | -40,317 | -2,016 | -4,032 |
| ספקים וזכאים | 1,305 | 2,611 | -26,105 | -1,305 | -2,611 |
| סה"כ | 573 | 1,148 | -11,468 | -573 | -1,148 |

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

| | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | | אלפי ₪ שווי הוגן | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | |
|-----------------------|------------------------------|-------------|---------------------|------------------------------|-------------|
| | -5% | -10% | | +5% | +10% |
| | ₪ 4.077 ל-€ | ₪ 3.863 ל-€ | ₪ 4.292 ל-€ | ₪ 4.507 ל-€ | ₪ 4.721 ל-€ |
| מזומנים ושווי מזומנים | -730 | -1,459 | 14,593 | 730 | 1,459 |
| לקוחות וחייבים | -924 | -1,849 | 18,488 | 924 | 1,849 |
| אשראי ז"ק | 170 | 339 | -3,390 | -170 | -339 |
| ספקים וזכאים | 1,270 | 2,539 | -25,390 | -1,270 | -2,539 |
| הלואה ז"א | 529 | 1,058 | -10,583 | -529 | -1,058 |
| סה"כ | 315 | 628 | -6,282 | -315 | -628 |

3. טבלה המרכזת את השינויים בשווי הוגן של המכשירים הפיננסים הרגישים לשינויים בשער החליפין של **הדולר האוסטרלי** (להלן - "AUD"):

| | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | | אלפי ₪ שווי הוגן 2.645 ₪ ל- AUD | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | |
|-----------------------------|------------------------------|---------------------------|--|------------------------------|---------------------------|
| | -5% 2.513 ₪ ל- AUD | -10% 2.381 ₪ ל- AUD | | +5% 2.777 ₪ ל- AUD | +10% 2.910 ₪ ל- AUD |
| מזומנים ושווי מזומנים | -377 | -754 | 7,539 | 377 | 754 |
| לקוחות וחייבים | -1,398 | -2,797 | 27,967 | 1,398 | 2,797 |
| ספקים וזכאים | 513 | 1,026 | -10,262 | -513 | -1,026 |
| סה"כ | -1,262 | -2,525 | 25,244 | 1,262 | 2,525 |

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

| | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | | אלפי ₪ שווי הוגן 101.3 נק' | רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪ | |
|--------------------|------------------------------|------------------|----------------------------------|------------------------------|-------------------|
| | -5% 96.2 נק' | -10% 91.2 נק' | | +5% 106.4 נק' | +10% 111.4 נק' |
| השקעות לזמן קצר | -315 | -630 | 6,295 | 315 | 630 |
| סה"כ | -315 | -630 | 6,295 | 315 | 630 |

ג. היבטי ממשל תאגידי

גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

המבקר הפנימי בתאגיד הינו רו"ח דניאל שפירא.

- א. רואה חשבון, בעל ניסיון של 26 שנה בביקורת פנים בחברות ציבוריות.
 - ב. המבקר הפנימי אינו עובד של החברה אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים במסגרת מיקור חוץ.
 - ג. למיטב ידיעת החברה, מבקר הפנים עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 (ב) לחוק החברות תשנ"ט - 1999, ובתנאי סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
 - ד. המבקר החל את כהונתו בנובמבר 2004, מינויו אושר על-ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה ביום 9 לנובמבר, 2004, בשל הכשרתו וניסיונו המקצועי.
 - ה. היקף העסקתו המשווער הינו כ-430 שעות שנתיות, היקף זה משקף להערכת ועדת הביקורת את הנדרש למימוש תוכנית הביקורת.
 - ו. עבור שנת 2018 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 2018 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 2018 נערכו 5 ביקורות על-ידי המבקר הפנימי. הדוחות הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל ולוועדת הביקורת במהלך השנה, בכתב. הדוחות נדונו בישיבות ועדות ביקורת שיוחדו לדיון בדוחות ביקורת הפנים. במסגרת הישיבות הוצג לחברי הוועדה דוח הביקורת הפנימית, מבקר הפנים הציג את ממצאי הביקורת שנערכה בחברה ונציגי החברה הציגו את התייחסות החברה לדוח ואת הפעילויות המתקנות.
הדוחות עסקו בנושאים הבאים:
- ביקורת פנים בנושא איכות (הייצור) במיטרוניקס ישראל. הביקורת בוצעה במהלך חודש יוני והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-4 באוקטובר, 2018.
 - ביקורת פנים בנושא ניהול מלאים במיטרוניקס ישראל. הביקורת בוצעה במהלך חודשים יולי/אוגוסט והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-1 לינואר, 2019.
 - יישום המלצות הביקורת בנושא נהלי מכירות וגבייה ובנושא נהלי רכש ותשלומים בחברת-הבת מיטרוניקס אוסטרליה. הביקורת בוצעה במהלך חודש אוקטובר והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-1 לינואר, 2019.
 - נוהל שרות ואחריות בחברת-הבת מיטרוניקס אוסטרליה. הביקורת בוצעה במהלך חודש אוקטובר והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-1 לינואר, 2019.
 - נוהל החזר הוצאות אישיות לעובדים ונוהל טיסות ונסיעות בחברת-הבת מיטרוניקס אוסטרליה. הביקורת בוצעה במהלך חודש אוקטובר והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-1 לינואר, 2019.

יא. היקף, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי : לדעת הדירקטוריון היקף, אופי, רציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היקף הביקורת תישקל מידי שנה על-ידי המבקר הפנימי בשיתוף עם ועדת ביקורת ונהלת החברה.

יב. למבקר הפנימי ניתנה גישה מתמדת ובלתי אמצעית לכל מידע שחפץ לרבות נתונים כספיים, כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992, לרבות בקשר לביקורת שביצע כאמור בחברות הבת של החברה.

גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

רואה החשבון של החברה הינו משרד קוסט פורר גבאי את קסירר. שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה בשנים 2018 ו-2017 בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכמו לסך של 550 אלפי ש"ח ו-520 אלפי ש"ח בשנה בהתאמה. השעות שהושקעו בשנים 2018 ו-2017 בגין שירותים אלו הינם כ- 2,940 שעות ו-3,060 שעות בהתאמה. בנוסף, שילמה החברה בשנים 2018 ו-2017 סך של 199 אלפי ש"ח ו-230 אלפי ש"ח, בהתאמה בגין שירותי יעוץ בנושאים הכוללים ייעוץ מס, מרכז השקעות ועוד. בגין שירותים אלו הושקעו סך של כ- 620 שעות בשנת 2018 וכ- 680 שעות בשנת 2017.

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 4 דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית:

מר דן ללוז, מר איצ'ה לידור, הגברת עירית מור ומר אריאל ברין-דולינקו. לפרטים אודות השכלתם וניסיונם הרלוונטיים ראה סעיף 13 בחלק ד' (פרטים נוספים) לדוח תקופתי זה.

דירקטורים בלתי תלויים

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

תרומות

מדיניות החברה הינה לתרום לארגונים ועמותות שמטרותיהם פעילות למען הקהילה, קידום ענייני בריאות ותמיכה באוכלוסיות נזקקות. בשנת 2018 תרמה החברה כ- 190 אלפי ש"ח.

אומדנים חשבונאיים קריטיים

בעת הכנת הדוחות הכספיים נדרשת הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת ולהסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית. למידע נוסף אודות אותם הנחות ואומדנים ראה באור 3 לדוחות הכספים.

20 במרץ, 2019

תאריך אישור דוח
הדירקטוריון

אייל טריבר
מנכ"ל

יונתן בשיא
יו"ר הדירקטוריון

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2018

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2018

תוכן העניינים

עמוד

| | |
|-------|---|
| 3 | דוח רואה החשבון המבקר – בקרה פנימית על הדיווח הכספי |
| 4 | דוח רואה החשבון המבקר |
| 5-6 | דוחות מאוחדים על המצב הכספי |
| 7-8 | דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר |
| 9-11 | דוחות מאוחדים על השינויים בהון |
| 12-13 | דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים |
| 14-64 | 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 2018. 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 2018.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2018 ו- 2017 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 והדוח שלנו, מיום 20 במרס 2019 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים.

דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2018 ו-2017 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018. 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-22% וכ-21% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2018 ו-2017, בהתאמה, והכנסותיה הכלולות באיחוד מהוות כ-35%, כ-34% וכ-34% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2018, 2017 ו-2016 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 2018 ו-2017 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018, 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 2018, והדוח שלנו מיום 20 במרס 2019 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

| ליום 31 בדצמבר, | | באור | |
|------------------------|---------|------|-----------------------|
| 2017 | 2018 | | |
| אלפי ש"ח | | | |
| נכסים שוטפים | | | |
| 43,739 | 52,201 | 5 | מזומנים ושווי מזומנים |
| 17,384 | 16,859 | 6 | השקעות לזמן קצר |
| 55,082 | 71,241 | 7 | לקוחות, נטו |
| 27,295 | 32,266 | 8 | חייבים ויתרות חובה |
| 232,613 | 283,909 | 9 | מלאי |
| 376,113 | 456,476 | | |
| נכסים לא שוטפים | | | |
| 4,223 | 4,023 | | יתרות חובה לזמן ארוך |
| 202 | 189 | 10 | פקדונות לזמן ארוך |
| 63,512 | 83,994 | 12 | רכוש קבוע |
| 42,458 | 57,265 | 13 | נכסים בלתי מוחשיים |
| 22,234 | 24,693 | 19ד' | מסים נדחים |
| 132,629 | 170,164 | | |
| 508,742 | 626,640 | | |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

| ליום 31 בדצמבר, | | באור | |
|-------------------------------------|---------|--------|--|
| 2017 | 2018 | | |
| אלפי ש"ח | | | |
| <u>התחייבויות שוטפות</u> | | | |
| 27,301 | 63,947 | 14 | אשראי מתאגידים בנקאיים |
| 84,335 | 102,565 | 15 | התחייבויות לספקים ולנותני שירותים |
| 2,671 | 5,340 | 19 | מסים לשלם |
| 57,362 | 59,217 | 16 | זכאים ויתרות זכות |
| 8,376 | 9,607 | 24 | הפרשות |
| 180,045 | 240,676 | | |
| <u>התחייבויות לא שוטפות</u> | | | |
| 2,003 | 1,994 | 18 | התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו |
| 5,739 | 10,583 | 17 | הלוואה מתאגיד בנקאי |
| 340 | 1,108 | 21, 11 | התחייבויות אחרות |
| 3,715 | 3,660 | '19 | מסים נדחים |
| 11,797 | 17,345 | | |
| <u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u> | | | |
| 11,052 | 11,052 | | הון מניות |
| 102,891 | 102,891 | | פרמיה על מניות |
| (500) | (500) | | מניות אוצר |
| 210,947 | 247,471 | | יתרת רווח |
| - | 4,591 | | קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות |
| 164 | 164 | | קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה |
| (448) | (242) | | קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת |
| 2,147 | 2,147 | | קרן הערכה מחדש |
| (5,997) | (6,895) | | קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| (13,728) | (9,072) | | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| 306,528 | 351,607 | | |
| 10,372 | 17,012 | | <u>זכויות שאינן מקנות שליטה</u> |
| 316,900 | 368,619 | | <u>סה"כ הון</u> |
| 508,742 | 626,640 | | |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| 20 במרס, 2019 | | | |
|---------------|------------|------------------|----------------------------|
| מני מימון | אייל טריבר | יונתן בשיא | תאריך אישור הדוחות הכספיים |
| סמנכ"ל כספים | מנכ"ל | יו"ר הדירקטוריון | |

דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | | |
|----------------------------------|----------|---------|------|---|
| 2016 | 2017 | 2018 | | |
| | אלפי ש"ח | | באור | |
| 560,183 | 638,925 | 748,326 | א'26 | הכנסות ממכירות |
| 328,162 | 376,210 | 429,187 | ב'26 | עלות המכירות |
| 232,021 | 262,715 | 319,139 | | רווח גולמי |
| 12,564 | 15,878 | 22,451 | ג'26 | הוצאות מחקר ופיתוח |
| 68,562 | 73,576 | 92,947 | ד'26 | הוצאות מכירה ושיווק |
| 57,410 | 62,749 | 70,552 | ה'26 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| 93,485 | 110,512 | 133,189 | | רווח תפעולי |
| (129) | (433) | 78 | | הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו |
| 3,822 | 845 | 3,233 | ו'26 | הכנסות מימון |
| (9,785) | (7,325) | (9,576) | ז'26 | הוצאות מימון |
| 87,393 | 103,599 | 126,924 | | רווח לפני מסים על ההכנסה |
| 16,662 | 18,812 | 20,837 | 19 | מסים על ההכנסה |
| 70,731 | 84,787 | 106,087 | | רווח נקי |
| | | | | רווח (הפסד) כולל אחר: |
| | | | | סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים: |
| (2,480) | (3,442) | 4,408 | | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד: |
| 85 | (369) | 206 | | רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת |
| (2,395) | (3,811) | 4,614 | | סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר |
| 68,336 | 80,976 | 110,701 | | סה"כ רווח כולל |
| 68,729 | 80,935 | 99,524 | | רווח נקי מיוחס ל: |
| 2,002 | 3,852 | 6,563 | | בעלי המניות של החברה |
| 70,731 | 84,787 | 106,087 | | זכויות שאינן מקנות שליטה |
| 65,868 | 76,956 | 104,451 | | סה"כ רווח כולל מיוחס ל: |
| 2,468 | 4,020 | 6,250 | | בעלי המניות של החברה |
| 68,336 | 80,976 | 110,701 | | זכויות שאינן מקנות שליטה |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על רווח או פסד ורווח כולל אחר

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | |
|----------------------------------|------|------|---|
| 2016 | 2017 | 2018 | |
| | ש"ח | | באור |
| | | | 27 |
| | | | רווח נקי למניה בסיסי ומדולל המיוחס לבעלי המניות החברה (בש"ח) |
| 0.64 | 0.75 | 0.92 | רווח נקי למניה בסיסי ומדולל |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| מיוחס לבעלי מניות של החברה | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|----------------|------------|-----------|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|--|---|----------------|--|--------------------------|----------|
| הון מניות | פרמיה על מניות | מניות אוצר | יתרת רווח | קרן בגין עסקאות עם בעלי מניות | קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות | קרן בגין עסקאות עם בעלי מניות | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת | קרן הערכה מחדש | קרן מעסקאות עם בעלי מניות זכויות שאינן מקנות שליטה | זכויות שאינן מקנות שליטה | סה"כ הון |
| אלפי ש"ח | | | | | | | | | | | | |
| 11,052 | 102,891 | (500) | 210,947 | - | 164 | (13,728) | (448) | 2,147 | (5,997) | 306,528 | 10,372 | 316,900 |
| - | - | - | 99,524 | - | - | - | - | - | - | 99,524 | 6,563 | 106,087 |
| - | - | - | - | - | - | 4,721 | - | - | - | 4,721 | (313) | 4,408 |
| - | - | - | - | - | - | - | 206 | - | - | 206 | - | 206 |
| - | - | - | - | - | - | 4,721 | 206 | - | - | 4,927 | (313) | 4,614 |
| - | - | - | 99,524 | - | - | 4,721 | 206 | - | - | 104,451 | 6,250 | 110,701 |
| - | - | - | (63,000) | - | - | - | - | - | - | (63,000) | - | (63,000) |
| - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | (1,757) | (1,757) |
| - | - | - | - | - | - | (65) | - | - | - | (963) | 2,147 | 1,184 |
| - | - | - | - | 4,591 | - | - | - | - | - | 4,591 | - | 4,591 |
| 11,052 | 102,891 | (500) | 247,471 | 4,591 | 164 | (9,072) | (242) | 2,147 | (6,895) | 351,607 | 17,012 | 368,619 |

יתרה ליום 31 בדצמבר,
2018

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| מיוחס לבעלי מניות של החברה | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|----------------|------------|-----------|------------------------------|---|---|----------------|--|--------------------------|----------|----------|
| הון מניות | פרמיה על מניות | מניות אוצר | יתרת רווח | קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה | קרן בגין מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ אלפי ש"ח | קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת | קרן הערכה מחדש | קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה | זכויות שאינן מקנות שליטה | סה"כ | סה"כ הון |
| 10,552 | 96,718 | (500) | 185,685 | 164 | (10,138) | (79) | 2,147 | (5,875) | 6,903 | 285,577 | |
| - | - | - | 80,935 | - | - | - | - | - | 3,852 | 84,787 | |
| - | - | - | - | - | (3,610) | - | - | - | 168 | (3,442) | |
| - | - | - | - | - | - | (369) | - | - | - | (369) | |
| - | - | - | - | - | (3,610) | (369) | - | - | 168 | (3,811) | |
| - | - | - | 80,935 | - | (3,610) | (369) | - | - | 4,020 | 80,976 | |
| - | - | - | - | - | 20 | - | - | (122) | (15) | (117) | |
| - | - | - | (49,000) | - | - | - | - | - | - | (49,000) | |
| 500 | 6,173 | - | (6,673) | - | - | - | - | - | - | - | |
| - | - | - | - | - | - | - | - | - | (536) | (536) | |
| 11,052 | 102,891 | (500) | 210,947 | 164 | (13,728) | (448) | 2,147 | (5,997) | 10,372 | 316,900 | |

יתרה ליום 1 בינואר, 2017

רווח נקי
רווח (הפסד) כולל אחר –
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
הפסד ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת

סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר

סה"כ רווח (הפסד) כולל רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה

דיבידנד ששולם

חלוקת מניות הטבה

דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

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 | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת | קרן הערכה מחדש | קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה | זכויות שאינן מקנות שליטה | סה"כ 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 |
| - | - | - | 68,729 | - | - | - | - | - | 68,729 | 2,002 | 70,731 |
| - | - | - | - | - | (2,946) | - | - | - | (2,946) | 466 | (2,480) |
| - | - | - | - | - | - | - | 85 | - | 85 | - | 85 |
| - | - | - | - | - | (2,946) | 85 | - | - | (2,861) | 466 | (2,395) |
| - | - | - | 68,729 | - | (2,946) | 85 | - | - | 65,868 | 2,468 | 68,336 |
| - | - | - | - | - | 60 | - | - | (393) | (333) | (94) | (427) |
| - | - | - | (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 1 בינואר, 2016

רווח נקי
 רווח (הפסד) כולל אחר -
 התאמות הנובעות מתרגום
 דוחות כספיים של פעילות
 חוץ
 רווח ממדידה מחדש של
 תוכניות להטבה מוגדרת

סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר

סה"כ רווח (הפסד) כולל
 רכישת זכויות שאינן מקנות
 שליטה

דיבידנד ששולם
 דיבידנד ששולם לבעלי זכויות
 שאינן מקנות שליטה

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2016

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|----------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

| | | |
|--------|--------|---------|
| 70,731 | 84,787 | 106,087 |
|--------|--------|---------|

רווח נקי

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

| | | |
|---------|---------|---------|
| 19,695 | 19,526 | 18,745 |
| (2,172) | (1,627) | (1,362) |
| 22 | 693 | 1,642 |
| 16,889 | 20,075 | 20,987 |
| - | - | 4,591 |
| - | - | 461 |
| 158 | 187 | 236 |
| (228) | (528) | (43) |
| 48 | (31) | 225 |
| 1,293 | (302) | 635 |
| (2,118) | 5,066 | (452) |
| (600) | 4,660 | (917) |
| 32,987 | 47,719 | 44,748 |

מסים על הכנסה
מסים נדחים, נטו
הוצאות מימון, נטו
פחת והפחתות
עלות תשלום מבוסס מניות
שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
ריבית שנצברה על פקדון לזמן ארוך והפרשי שער בגין השקעות
הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח
והפסד, נטו
פרעון ושינוי בשווי הוגן של נגזרים פיננסיים, נטו
הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

| | | |
|----------|----------|----------|
| (10,650) | (1,866) | (15,171) |
| (14,509) | 7,627 | (4,320) |
| (10,345) | (61,309) | (42,977) |
| 11,740 | 15,460 | 10,527 |
| 4,041 | 12,985 | 5,200 |
| (43) | 420 | 381 |
| (19,766) | (26,683) | (46,360) |

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

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

| | | |
|----------|----------|----------|
| 903 | 519 | 484 |
| (925) | (1,212) | (2,126) |
| (19,695) | (19,526) | (18,745) |
| (19,717) | (20,219) | (20,387) |
| 64,235 | 85,604 | 84,088 |

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, | | |
|----------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה

| | | |
|----------|----------|----------|
| (10,856) | (15,239) | (22,563) |
| (20,508) | (20,076) | (33,175) |
| 546 | 31 | 147 |
| - | - | 1,337 |
| 23,263 | 3,036 | (110) |
| (7,555) | (32,248) | (54,364) |

רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
רכישת רכוש קבוע
תמורה ממימוש רכוש קבוע
מענקי השקעה שהתקבלו
תמורה ממימוש (רכישת) ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח
או הפסד, נטו

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון

| | | |
|----------|----------|----------|
| (215) | (4) | - |
| (20,438) | 84 | 33,986 |
| - | 7,960 | 8,473 |
| - | (914) | (2,199) |
| (293) | (536) | (1,757) |
| (35,000) | (49,000) | (63,000) |
| - | - | 1,184 |
| (427) | (117) | - |
| (56,373) | (42,527) | (23,313) |
| 600 | (4,660) | 917 |
| (516) | (2,067) | 1,134 |
| 391 | 4,102 | 8,462 |
| 39,246 | 39,637 | 43,739 |
| 39,637 | 43,739 | 52,201 |

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

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

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

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|----------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

| | | |
|-------|-------|-------|
| 2,554 | 2,594 | 2,173 |
|-------|-------|-------|

רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: - כללי

א. מיטרוניקס בע"מ והחברות המוחזקות שלה עוסקות בפיתוח, ייצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות, אזעקות 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, 2018 מחזיקה החברה ב- 73% מהונה המונפק והנפרע של MTFR ו- 82.45% מזכויות ההצבעה שלה.

ד. בשנת 2011 הקימה החברה באוסטרליה בשיתוף עם מנהלים בכירים, את חברת Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן - "MTAU" או "חברה מאוחדת באוסטרליה"). החברה משווקת את מוצרי החברה בעיקר באוסטרליה ובניו-זילנד, וכן נותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות. נכון ליום 31 בדצמבר, 2018 מחזיקה החברה ב- 61.2% מהונה המונפק והנפרע של MTAU.

ה. הגדרות

בדוחות כספיים אלה:

| | |
|---|---|
| החברה | - מיטרוניקס בע"מ. |
| הקבוצה | - מיטרוניקס בע"מ והחברות המוחזקות שלה. |
| חברות מאוחדות | - חברות אשר לחברה שליטה בהן (כהגדרתה ב- IFRS10) ואשר דוחותיהן מאוחדים עם דוחות החברה. |
| בעלי שליטה ובעלי עניין | - כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. |
| צדדים קשורים | - כהגדרתם ב- IAS 24. |
| ו. פעילות הקבוצה מתאפיינת בעונתיות. מרבית מכירות ורווח הקבוצה הינם במהלך שני הרבעונים הראשונים של השנה. | |

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

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

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

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

ב. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברות הבנות יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה והחברות הבנות בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברות בנות מייצגות את ההון בחברות הבנות שאינו ניתן לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם. הזכויות שאינן מקנות שליטה מוצגות בנפרד במסגרת ההון של החברה. רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לחברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה. הפסדים מיוחסים לזכויות שאינן מקנות שליטה גם אם כתוצאה מכך יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה בדוח המאוחד על המצב הכספי הינה שלילית.

שינויים בשיעור ההחזקה בחברה בת, אשר אינם מביאים למצב של איבוד שליטה, מוכרים כשינוי בהון על ידי התאמה של יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה כנגד ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ובניכוי/ובתוספת של תמורה ששולמה או התקבלה.

ג. צירופי עסקים

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

עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח רווח או הפסד.

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו ש"ח.

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

מטבע הפעילות של החברה הינו ש"ח.

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

נכסים והתחייבויות של חברה מוחזקת 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 המהווים לנכסים כשירים או נזקפים להון בעסקאות גידור, נזקפים לרווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן.

3. פריטים כספיים צמודי מדד

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. שווי מזומנים

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

ו. השקעות לזמן קצר

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

ז. 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 גילול, 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.

ח. הכרה בהכנסה

כמפורט בבאור 2א' בדבר יישום לראשונה של תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 - הכנסות מחוזים עם לקוחות (להלן - התקן), החברה בחרה ליישם את הוראות התקן למפרע עם הקלות וללא הצגה מחדש של מספרי השוואה. המדיניות החשבונאית שיושמה עד ליום 31 בדצמבר, 2017 בגין הכרה בהכנסה הינה כדלקמן:

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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. הכרה בהכנסה (המשך)

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.

המדיניות החשבונאית שמיושמת החל מיום 1 בינואר, 2018 בגין הכרה בהכנסה הינה כדלקמן:

הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

בקביעת סכום ההכנסה מחוזים עם לקוחות, החברה בוחנת האם היא פועלת כספק עיקרי או כסוכן בחוזה. החברה היא ספק עיקרי כאשר היא שולטת בסחורה או בשירות שהובטח טרם העברתו ללקוח. במקרים אלה, החברה מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה. במקרים בהם החברה פועלת כסוכן, מכירה החברה בהכנסה בסכום נטו, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.

הכנסות ממכירת סחורות

הכנסות ממכירת סחורות מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח.

הכנסות הכוללות שירותי אחריות

במסגרת חוזה, החברה מספקת שירותי אחריות ללקוחותיה, וזאת בהתאם להוראות חוק או בהתאם למקובל בענף. במרבית החוזים של החברה, שירותי האחריות ניתנים על ידה על מנת להבטיח את טיב העבודה שבוצעה ולא כשירות נוסף שניתן ללקוח. בהתאם לכך, האחריות אינה מהווה מחויבות ביצוע נפרדת ולכן החברה מכירה בדוחותיה הכספיים בהפרשה לאחריות בהתאם להוראות IAS 37.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. מענקים ממשלתיים

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

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

ההתחייבות מוכרת לראשונה לפי שווי הוגן תוך הוון 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.

סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

י. מסים על ההכנסה

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפרטים 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 כדידנדים, מאחר שחלוקת דיבידנד 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. תכירות

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

הקבוצה כחוכרחכירה תפעולית

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

יב. רכוש קבוע

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

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

| בעיקר % | % | |
|---------|----------|----------------------|
| 20 | 10-20 | מכונות, ציוד ותבניות |
| 15 | 15 | כלי רכב |
| 33 | 7-33 | ריהוט וציוד משרדי |
| | ראה להלן | שיפורים במושכר |

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות (לרבות תקופת האופציה להארכה שבידי הקבוצה שבכוונתה לממשה) או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של הנכסים, לפי הקצר שבהם.

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא. הפחתת נכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

יג. 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)

יג. 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 | עלויות פיתוח |
| 3 | תוכנות מחשב |
| 10-14 | טכנולוגיה |

יד. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בר-השבה.

במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה 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)

טו. מכשירים פיננסיים

כמפורט בבאור 2' בדבר יישום הראשונה של תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 9 - מכשירים פיננסיים (להלן - התקן), החברה בחרה ליישם את הוראות התקן למפרע ללא הצגה מחדש של מספרי השוואה.

המדיניות החשבונאית שיושמה עד ליום 31 בדצמבר, 2017 בגין מכשירים פיננסיים הינה כדלקמן:

1. נכסים פיננסיים

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

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

א. נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד

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

ב. הלוואות וחייבים

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

2. התחייבויות פיננסיות

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

א. התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת

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

ב. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כוללות התחייבויות פיננסיות המוחזקות למסחר והתחייבויות פיננסיות המיועדות עם ההכרה הראשונית בהן להיות מוצגות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. התחייבויות פיננסיות מסווגות כמוחזקות למסחר אם הן נרכשו לצורכי מכירה בתקופה הקרובה. רווחים או הפסדים בגין התחייבויות המוחזקות למסחר נזקפים לרווח או הפסד.

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. 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

התחייבויות פיננסיות נגרעות כאשר היא מסולקת, דהיינו ההתחייבות נפרעה, בוטלה או פקעה. התחייבויות פיננסיות 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.

הפרשה לחובות מסופקים (המדיניות החשבונאית שיושמה עד ליום 31 בדצמבר, 2017)

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.

5. מכשירים פיננסיים נגזרים לצורכי גידור (הגנה)

הקבוצה מבצעת לעתים התקשרויות במכשירים פיננסיים נגזרים כגון חוזי אקדמה (FORWARD) בגין מטבע חוץ כדי להגן על עצמה מפני הסיכונים הכרוכים בתנודות בשערי החליפין של מטבע חוץ. רווחים או הפסדים הנובעים משינויים בשווי ההוגן של נגזרים שאינם משמשים למטרות גידור חשבונאי נזקפים מיידית לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. מכשירים פיננסיים (המשך)

המדיניות החשבונאית שמושמת החל מיום 1 בינואר, 2018 בגין מכשירים פיננסיים הינה כדלקמן:

1. נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

- (א) המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסיים, וכן
- (ב) מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

(א1) החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכס הפיננסי מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו יוצגו על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

(ב1) החברה מודדת מכשירי חוב בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כאשר:

נכס פיננסי שמהווה מכשיר חוב אינו עומד בקריטריונים למדידתו בעלות מופחתת או בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר. לאחר ההכרה הראשונית, הנכס הפיננסי נמדד בשווי הוגן כאשר רווחים או הפסדים כתוצאה מהתאמות שווי הוגן, נזקפים לרווח או הפסד.

(ג1) מכשירים הוניים ונכסים פיננסיים אחרים המוחזקים למסחר:

השקעות במכשירים הוניים אינם עומדים בקריטריונים האמורים לעיל ועל כן נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. נכסים פיננסיים אחרים המוחזקים למסחר כגון נגזרים, לרבות נגזרים משובצים שהופרדו מחוזה מארח ימדדו בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אלא אם הם מיועדים לשמש כמכשירים להגנה אפקטיבית. הכנסות מדיבידנד מהשקעות במכשירים הוניים מוכרות במועד הקובע לזכאות לדיבידנד בדוח על הרווח או הפסד.

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא רשאית ליישם את ההקלה שנקבעה במודל, קרי החברה תמדוד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר. החברה בחרה ליישם את ההקלה לגבי נכסים פיננסיים אלה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. מכשירים פיננסיים (המשך)

3. התחייבויות פיננסיות

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות שבתחולת התקן בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית, וזאת למעט במקרה של התחייבות פיננסית אשר נמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביה עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד. לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל ההתחייבויות הפיננסיות לפי שיטת העלות המופחתת, פרט להתחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כגון נגזרים.

4. גריעת התחייבויות פיננסיות

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר, היא מסולקת - דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת. התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.

5. קיזוז מכשירים פיננסיים

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי אם קיימת זכות שניתנת לאכיפה משפטית לקזז את הסכומים שהוכרו, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל. הזכות לקזז חייבת להיות ניתנת לאכיפה משפטית לא רק במהלך העסקים הרגיל של הצדדים לחוזה אלא גם במקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים. על מנת שהזכות לקזז תהיה קיימת באופן מיידי, אסור שהיא תהיה תלויה באירוע עתידי או שיהיו פרקי זמן שבהם היא לא תחול, או שיהיו אירועים שיגרמו לפקיעתה.

טז. 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. 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 ידי ואינה כוללת אחריות כתוצאה מנזקי הלקוח.

תביעות משפטיות

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

יח. 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)

יח. 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 עלויות 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יט. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים.

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

עלות העסקאות עם עובדים המסולקות במכשירים הוניים נמדדת לפי השווי ההוגן של המכשירים ההוניים במועד ההענקה. השווי ההוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל.

עלות העסקאות המסולקות במכשירים הוניים מוכרת ברווח או הפסד יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובדים הרלוונטיים זכאים לגמול (להלן - תקופת ההבשלה). ההוצאה המצטברת המוכרת בגין עסקאות המסולקות במכשירים הוניים בתום כל מועד דיווח עד למועד ההבשלה משקפת את מידת חלוף תקופת ההבשלה ואת האומדן הטוב ביותר של הקבוצה לגבי מספר המכשירים ההוניים שיבשילו בסופו של דבר.

הוצאה בגין הענקות שאינן מבשילות בסופו של דבר אינה מוכרת.

עסקאות המסולקות במזומן

עלות עסקה המסולקת במזומן נמדדת לפי השווי ההוגן במועד ההענקה באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל. השווי ההוגן מוכר כהוצאה על פני תקופת ההבשלה ובמקביל מוכרת התחייבות. ההתחייבות נמדדת מחדש בכל תקופת דיווח לפי השווי ההוגן עד לסילוקה, כאשר שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

כ. 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 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כא. שינוי במדיניות חשבונאית - יישום לראשונה של תקני דיווח כספי חדשים ותיקונים לתקני חשבונאות קיימים

1. יישום לראשונה של IFRS 15 - הכנסות מחוזים עם לקוחות

בחודש מאי 2014 פרסם ה-IASB את IFRS 15 - הכנסות מחוזים עם לקוחות (להלן - התקן החדש), המחליף 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 החדש 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 מיושם לראשונה בדוחות כספיים אלה. החברה בחרה ליישם את הוראות התקן למפרע עם הקלות מסוימות וללא הצגה מחדש של מספרי השוואה. ליישום התקן החדש לא היתה השפעה מהותית על דוחותיה הכספיים של החברה.

2. יישום לראשונה של IFRS 9 - מכשירים פיננסיים

בחודש יולי 2014 פרסם ה-IASB את הנוסח המלא והסופי של IFRS 9 - מכשירים פיננסיים, המחליף את IAS 39 - מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה. IFRS 9 (להלן - התקן החדש) משנה בעיקר את הוראות הסיווג והמדידה של נכסים פיננסיים והוא חל על כל הנכסים הפיננסיים שבתחולת IAS 39.

התקן החדש מיושם לראשונה בדוחות כספיים אלה. התקן החדש מיושם למפרע ללא הצגה מחדש של מספרי השוואה. ליישום התקן החדש לא היתה השפעה מהותית על דוחותיה הכספיים של החברה.

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

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

א. השיקולים

סיווג חכירה

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

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. שינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה שינוי האומדן. להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנה העוקבת:

- תביעות משפטיות

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

- נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס ובגין הפרשים זמניים ניתנים לניכוי, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה, מקורה ואסטרטגיית תכנון המס.

- הטבות בגין פנסיה והטבות אחרות לאחר סיום העסקה

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

- קביעת השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות

השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות נקבע בעת ההכרה לראשונה באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל. המודל מתבסס על נתוני מחיר המניה ומחיר המימוש ועל הנחות בדבר תנודתיות צפויה, אורך החיים הצפוי ודיבידנד צפוי.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

IFRS 16 - חכירות

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

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

להלן עיקרי התקן החדש:

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

התקן החדש ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2019, או לאחריו.

התקן החדש מאפשר לחוכרים לבחור באחת מגישות היישום הבאות:

1. יישום למפרע מלא - לפי גישה זו, נכס זכות-השימוש וההתחייבות יוצגו בדוח על המצב הכספי כאילו מאז ומעולם נמדדו בהתאם להוראות התקן החדש. במקרה זה, השפעת יישום התקן החדש לתחילת התקופה המוקדמת ביותר המוצגת תיזקף להון. כמו כן, החברה תציג מחדש את דוחותיה הכספיים המוצגים כמספרי השוואה. יתרת ההתחייבות למועד יישום התקן החדש לראשונה תחת גישה זו, תחושב תוך שימוש בשיעור הריבית הגלום בחכירה אלא אם שיעור זה אינו ניתן לקביעה בנקל שאז יש להשתמש בשיעור הריבית התוספתי של החוכר במועד ההתקשרות בחכירה.

2. גישת יישום למפרע חלקי - לפי גישה זו, לא תידרש הצגה מחדש של מספרי השוואה. יתרת ההתחייבות למועד יישום התקן החדש לראשונה, תחושב תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החוכר הקיימת במועד יישום התקן החדש לראשונה. לגבי יתרת נכס זכות-השימוש, החברה יכולה להחליט, לגבי כל חכירה בנפרד, ליישם את אחת משתי החלופות הבאות:

- הכרה בנכס בגובה ההתחייבות שהוכרה, עם התאמות מסוימות.
- הכרה בנכס כאילו מאז ומעולם נמדד בהתאם להוראות התקן החדש.

הפרש כלשהו הנוצר במועד יישום התקן החדש לראשונה בעקבות יישום למפרע חלקי, אם נוצר, ייזקף להון.

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

IFRS 16 - חכירות (המשך)

החברה מעריכה כי תבחר בגישת יישום למפרע חלקי בעת היישום לראשונה של התקן החדש, כאשר מדידת נכסי זכות השימוש תהיה שווה לסכום ההתחייבויות בגין חכירה כפי שיוצגו במועד המעבר.

לחברה חוזי שכירות בעיקר של נכסי נדל"ן ורכבים (ראה גם באור 20). במסגרת בחינת ההשפעה של התקן החדש על הדוחות הכספיים, החברה בוחנת את הנושאים הבאים:

- קיומן של אופציות להארכת החכירה - בהתאם לתקן החדש תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו. החברה בוחנת קיומן של אופציות כאמור בהסכמי השכירות שלה והאם ודאי באופן סביר שתממש אופציות אלה. במסגרת הבחינה כאמור, בוחנת החברה את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות אשר עשויות ליצור תמריץ כלכלי למימוש האופציה, בין היתר, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו או שחזויים להתבצע, חשיבות הנכס החכור לפעילות החברה וכן את ניסיון העבר בקשר למימוש אופציות להארכה כאמור.

- ריבית להיוון - החברה אומדת את שיעור הריבית התוספתי אשר ישמש למדידת ההתחייבות בגין חכירה ונכס זכות השימוש במועד היישום לראשונה של התקן בהתחשב בתקופת החכירה ובאופי הנכס החכור.

החברה מעריכה כי השפעת היישום לראשונה של התקן החדש ליום 1 בינואר, 2019 תוביל לגידול בסך הנכסים וההתחייבויות של החברה בסך של 105 מיליון ש"ח.

בנוסף השפעת היישום לראשונה של התקן החדש תוביל בשנת 2019 לקטון בהוצאות השכירות של החברה בהיקף של כ- 17.9 מיליון ש"ח ולעלייה בהוצאות הפחת והפחתות ובהוצאות המימון של החברה בהיקף של כ- 16.4 מיליון ש"ח וכ- 3 מיליון ש"ח, בהתאמה. סך הכל השפעת היישום לראשונה של התקן החדש תביא בשנת 2019 לגידול ברווח התפעולי בהיקף של כ- 1.5 מיליון ש"ח ולקטון ברווח לפני מס בהיקף של כ- 1.5 מיליון ש"ח.

כמו כן, כתוצאה מיישום התקן החדש ייווצר לחברה בשנת 2019 גידול בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת בהיקף של כ- 14.9 מיליון ש"ח וקטון זהה בתזרים המזומנים מפעילות מימון.

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 5: - מזומנים ושווי מזומנים

| 31 בדצמבר, | |
|------------|--------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 43,739 | 52,201 |

מזומנים ופקדונות למשיכה מיידית

באור 6: - השקעות לזמן קצר

| 31 בדצמבר, | |
|------------|------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |

ניירות ערך סחירים המוחזקים למסחר

| | |
|--------|--------|
| 1,480 | 1,270 |
| 1,154 | 1,031 |
| 14,750 | 14,558 |
| 17,384 | 16,859 |

מניות
תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
אגרות חוב ומלוות ממשלתיים

באור 7: - לקוחות, נטו

| 31 בדצמבר, | |
|------------|--------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 53,109 | 68,863 |
| 1,973 | 2,378 |
| 55,082 | 71,241 |

חובות פתוחים (1)
המחאות לגבייה

לקוחות, נטו

(1) חובות הלקוחות אינם נושאי ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות לשנת 2018 הינו 74 ימים.

ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 7: - לקוחות, נטו (המשך)

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

| אלפי ש"ח | |
|----------|--|
| 1,119 | יתרה ליום 1 בינואר, 2017 |
| 327 | הפרשה במשך השנה |
| (140) | הכרה בחובות אבודים |
| (40) | ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו |
| 3 | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| 1,269 | יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017 |
| 589 | הפרשה במשך השנה |
| (95) | הכרה בחובות אבודים |
| (210) | ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו |
| 7 | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| 1,560 | יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018 |

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

| לקוחות שטרם הגיע מועד פרעונם (ללא פיגור בגבייה) | לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו | | | | סה"כ |
|---|--|-----------|-----------|------------|--------|
| | עד 30 יום | 30-60 יום | 60-90 יום | מעל 90 יום | |
| אלפי ש"ח | | | | | |
| 48,039 | 14,164 | 3,337 | 3,158 | 2,543 | 71,241 |
| 31 בדצמבר, 2018 | | | | | |
| 39,210 | 11,980 | 1,710 | 835 | 1,347 | 55,082 |
| 31 בדצמבר, 2017 | | | | | |

ליום 31 בדצמבר, 2018 כל יתרת ההפרשה לחובות מסופקים מתייחסת ליתרת לקוחות שהינה בפיגור מעל 90 יום.

באור 8: - חייבים ויתרות חובה

| 31 בדצמבר, | | |
|------------|--------|-----------------------------|
| 2017 | 2018 | אלפי ש"ח |
| 16,248 | 19,089 | מוסדות |
| 247 | 335 | עובדים |
| - | 2,684 | מסים לקבל |
| 5,282 | 4,368 | ארגוני קניות ומקדמות לספקים |
| 5,518 | 5,790 | הוצאות מראש וחייבים אחרים |
| 27,295 | 32,266 | |

באור 9: - מלאי

| 31 בדצמבר, | | |
|------------|---------|----------------|
| 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | |
| 74,996 | 91,010 | חומרי גלם ועזר |
| 19,818 | 29,692 | תוצרת בעיבוד |
| 137,799 | 163,207 | תוצרת גמורה |
| 232,613 | 283,909 | |

כולל יתרת הפרשה למלאי איטי ומת בסך של כ- 3,516 אלפי ש"ח (בשנת 2017 כ- 4,409 אלפי ש"ח).

באור 10: - פקדונות לזמן ארוך

כולל פקדונות בבנקים בצרפת בסך 189 אלפי ש"ח לתקופה של 1-3 שנים, לא נושאים ריבית, משמשים כבטוחות לפעילויות של החברה המאוחדת בצרפת.

באור 11: - רכישת חברת MTFR

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

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

ביום 24 ביולי, 2018, השלימה חברת הבת MG INTERNATIONAL S.A ("MTFR") הליך של הצעת זכויות לבעלי מניותיה, בהיקף כספי של 2,451 אלפי אירו. החברה רכשה במסגרת זו את כל המניות להן היא זכאית על פי ההצעה וכמו כן את מניות ההצעה שלא היה להן דורש בקרב בעלי מניות מיעוט, בהיקף כספי כולל של 2,145 אלפי אירו. תשלום החברה בגין הקצאת הזכויות כאמור נעשה על דרך של ויתור על חוב מסחרי של חברת הבת לחברה. הליך הגדלת ההון נועד בין היתר לתמוך בהמשך הצמיחה המואצת של MTFR ולשפר את ההון החוזר והמבנה המאזני שלה. לאחר סיום ההליך, עלה שיעור ההחזקה של החברה בחברת הבת בכ-3% לכ-73% מזכויות הרווח בחברה.

באור 12: - רכוש קבוע

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

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 12: - רכוש קבוע (המשך)

א. הרכב ותנועה

שנת 2018

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

עלות

| | | | | |
|--------|---------|--------|-------|---------|
| 42,956 | 101,866 | 15,222 | 2,436 | 162,480 |
| 12,586 | 18,143 | 3,549 | 542 | 34,820 |
| 135 | 276 | 367 | (15) | 763 |
| (298) | (159) | (36) | (508) | (1,001) |
| (767) | (454) | (65) | - | (1,286) |

יתרה ליום 1 בינואר, 2018
תוספות במשך השנה - רכישות
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של פעילות חוץ
גריעות במשך השנה - מימוש
בניכוי - מענק השקעה

| | | | | |
|--------|---------|--------|-------|---------|
| 54,612 | 119,672 | 19,037 | 2,455 | 195,776 |
|--------|---------|--------|-------|---------|

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018

פחת שנצבר

| | | | | |
|--------|--------|--------|-------|--------|
| 13,221 | 72,689 | 11,606 | 1,452 | 98,968 |
| 2,558 | 8,535 | 1,799 | 334 | 13,226 |
| 67 | 211 | 283 | (3) | 558 |
| (32) | (154) | (21) | (422) | (629) |
| (107) | (189) | (45) | - | (341) |

יתרה ליום 1 בינואר, 2018
תוספות במשך השנה - פחת
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של פעילות חוץ
גריעות במשך השנה - מימוש
בניכוי - מענק השקעה

| | | | | |
|--------|--------|--------|-------|---------|
| 15,707 | 81,092 | 13,622 | 1,361 | 111,782 |
|--------|--------|--------|-------|---------|

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018

| | | | | |
|--------|--------|-------|-------|--------|
| 38,905 | 38,580 | 5,415 | 1,094 | 83,994 |
|--------|--------|-------|-------|--------|

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2018

שנת 2017

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

עלות

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

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

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

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

פחת שנצבר

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

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

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

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017

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

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2017

(1) השיפורים בחלקם בישראל על קרקע חכורה של קיבוץ יזרעאל (ראה באור 130).

ב. באשר לשעבודים, ראה באור 25.

באור 13: - נכסים בלתי מוחשיים

| קשרי לקוחות | מותגים | טכנולוגיה אלפי ש"ח | תוכנות מחשב | עלויות פיתוח | סה"כ | |
|--|--------|--------------------|-------------|--------------|---------|----------------------------|
| <u>עלות</u> | | | | | | |
| 846 | 5,193 | 8,165 | 5,173 | 60,160 | 79,537 | יתרה ליום 1 בינואר, 2017 |
| - | - | - | - | 16,177 | 16,177 | תוספות - נוצרו באופן פנימי |
| - | - | - | 1,101 | - | 1,101 | תוספות - נרכשו בנפרד |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | | | | | | |
| 22 | 139 | 296 | 78 | 403 | 938 | |
| 868 | 5,332 | 8,461 | 6,352 | 76,740 | 97,753 | יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017 |
| - | - | - | - | 20,552 | 20,552 | תוספות - נוצרו באופן פנימי |
| - | - | - | 2,306 | 233 | 2,539 | תוספות - נרכשו בנפרד |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | | | | | | |
| 30 | 180 | 205 | 22 | 217 | 654 | |
| - | - | - | (51) | - | (51) | בניכוי - מענק השקעה |
| 898 | 5,512 | 8,666 | 8,629 | 97,742 | 121,447 | יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018 |
| קשרי לקוחות | מותגים | טכנולוגיה אלפי ש"ח | תוכנות מחשב | עלויות פיתוח | סה"כ | |
| <u>הפחתה שנצברה</u> | | | | | | |
| 846 | 5,074 | 6,565 | 3,221 | 30,220 | 45,926 | יתרה ליום 1 בינואר, 2017 |
| - | 119 | 799 | 1,036 | 6,821 | 8,775 | הפחתה שהוכרה במהלך השנה |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | | | | | | |
| 22 | 139 | 195 | 36 | 202 | 594 | |
| 868 | 5,332 | 7,559 | 4,293 | 37,243 | 55,295 | יתרה ליום 31 בדצמבר, 2017 |
| - | - | 844 | 1,068 | 6,226 | 8,138 | הפחתה שהוכרה במהלך השנה |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | | | | | | |
| 30 | 180 | 263 | 50 | 262 | 785 | |
| - | - | - | (36) | - | (36) | בניכוי - מענק השקעה |
| 898 | 5,512 | 8,666 | 5,375 | 43,731 | 64,182 | יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018 |
| <u>יתרה, נטו</u> | | | | | | |
| - | - | - | 3,254 | 54,011 | 57,265 | ליום 31 בדצמבר, 2018 |
| - | - | 902 | 2,059 | 39,497 | 42,458 | ליום 31 בדצמבר, 2017 |

הוצאות הפחתה

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,

| 2016 | 2017 | 2018 | |
|----------|-------|-------|----------------------|
| אלפי ש"ח | | | |
| 6,542 | 7,666 | 7,208 | עלות המכירות |
| 538 | 173 | - | הוצאות מכירה ושיווק |
| 520 | 936 | 894 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| 7,600 | 8,775 | 8,102 | |

באור 14: - אשראי מתאגידים בנקאיים

במטבע חוץ או
בצמוד לו
אלפי ש"ח

31 בדצמבר, 2018

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך

60,557

3,390

63,947

31 בדצמבר, 2017

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך

25,674

1,627

27,301

ליום 31 בדצמבר, 2018, על ההלוואות השקליות בסך 20.2 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הפריים בתוספת מרווח של 0.4%- עד 0.4%, על ההלוואות הדולריות בסך 40.4 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הליבור בתוספת מרווח של 3.7% עד 4.5%.
ליום 31 בדצמבר, 2018 לקבוצה סך של 222 מיליוני ש"ח במסגרות אשראי שטרם נוצלו.

באור 15: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים31 בדצמבר,

2017

2018

אלפי ש"ח

83,247

101,596

1,088

969

84,335

102,565

חובות פתוחים

שטרות לפרעון

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים לשנת 2018 הינו 79 ימים.

באור 16: - זכאים ויתרות זכות31 בדצמבר,

2017

2018

אלפי ש"ח

18,219

21,807

10,408

8,903

403

878

1,556

1,104

7,396

4,186

19,380

22,339

57,362

59,217

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

(1) ראה באור 30.

באור 17: - התחייבויות לא שוטפות

| 31 בדצמבר, | |
|------------|--------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 5,739 | 10,583 |

הלוואה מתאגיד בנקאי

במהלך חודש אוגוסט 2018, נטלה חברת הבת בצרפת, הלוואה בסך 2 מיליון אירו, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים וזאת בריבית קבועה של 1.5%, במהלך חודש מאי 2017, נטלה חברת הבת בצרפת, הלוואה בסך 2 מיליון אירו, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים וזאת בריבית קבועה של 1.45%.

באור 18: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

הטבות לעובדים כוללות הטבות לטווח קצר, הטבות לאחר סיום העסקה והטבות אחרות לטווח ארוך.

הטבות לאחר סיום העסקה

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין כמתואר להלן. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות החברה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות, בדרך כלל, על ידי הפקדות המסווגות כתוכנית להטבה מוגדרת או כתוכנית להפקדה מוגדרת כמפורט להלן:

1. תוכניות להפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, על-פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, 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, | | |
|----------------------------------|-------|-------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 2,518 | 3,069 | 4,227 |

הוצאות בגין תוכניות להפקדה מוגדרת

2. תוכניות להטבה מוגדרת

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות הפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

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

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

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

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

על-פי החוק, זכאית החברה להטבות מס שונות, בתוקף מעמד של "מפעל מאושר" שניתן לחלק ממפעליהן, כמשמעותו בחוק זה. ההטבות העיקריות מכח החוק הינן:

מסלול מענקים

החברה זכאית למענק השקעה באזור פיתוח א' הזכאי למענקי השקעה בשיעור 20%.

פחת מואץ

בגין 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 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)

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

בחדש ינואר 2011 פורסם חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2011, אשר קובע, בין היתר, תיקונים בחוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (להלן - החוק). התיקון משנה את מסלולי ההטבות שבחוק ומחיל שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה, אשר תחשב כחברה מועדפת בעלת מפעל מועדף. החל משנת המס 2011, החברה בחרה לעבור לתחולת התיקון והחל מאותה שנת מס חלו עליה שיעורי המס המתוקנים, המפורטים בהמשך.

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

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

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

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

בחדש דצמבר 2016 פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז – 2016, הכולל את תיקון 73 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס שיחול מיום 1 בינואר, 2017 ואילך על מפעל מועדף הממוקם באיזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באיזור פיתוח א' נותר 16%).

החברה בחרה לעבור למסלול מפעל מועדף החל משנת המס 2011 ומסרה את החלטתה הסופית לרשויות המס. יתרות המסים הנדחים עודכנו במועד האמור.

חוק עידוד התעשייה (מסים), תשכ"ט-1969

לחברה מעמד של "חברה תעשייתית" כמשמעותו בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאית החברה לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייה, כפי שנקבע בתקנות מכוח חוק התיאומים. כמו כן, החברה זכאית להפחתה בגין פטנט או זכות לניצול פטנט או ידע, המשמשים לפיתוחו או לקידומו של המפעל, לניכוי של הוצאות להנפקת מניות הנרשמות למסחר בבורסה וכן להגשת דוח מאוחד בתנאים מסויימים.

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

ב. שיעורי המס החלים על חברות בקבוצה

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

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2018 הינו 23%, בשנת 2017 הינו 24% ובשנת 2016 הינו 25%.

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

בחודש אוגוסט 2013 פורסם חוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-2013 (חוק התקציב). החוק כולל בין היתר הוראות לגבי מיסוי רווחי שערך וזאת החל מיום 1 באוגוסט, 2013, אולם כניסתו לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.

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

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

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

חברה המאוגדת בצרפת - שיעור מס החברות בצרפת עד וכולל שנת 2017 הינו 33.34%, בהתאם לכללי המס החלים בצרפת, שיעור מס החברות שחל בשנת 2018 ו-2019 עד גובה הכנסה של 500 אלף אירו הינו 28% ומעל הכנסה הנ"ל יחול שיעור מס 33.34% ו-31% בהתאמה. שיעור מס החברות שיחול בשנת 2020 הינו 28%, בשנת 2021 26.5% ובשנת 2022 ואילך 25%. חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

חברה המאוגדת באוסטרליה - שיעור מס של 30%.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015. ל-MTFR הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015. ל-MTUS הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2014. ל-MTAU הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית עד וכולל שנת המס 2013.

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

ד. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

| דוחות על המצב הכספי | |
|---------------------|---------|
| 31 בדצמבר, | |
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 2,074 | 2,109 |
| 7,907 | 9,625 |
| 1,297 | 1,404 |
| (1,728) | (2,011) |
| 8,969 | 9,906 |
| 18,519 | 21,033 |

נכסי (התחייבויות) מסים נדחים

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

| דוח על הרווח (הפסד) כולל | | |
|--------------------------|------|------|
| לשנה שהסתיימה ביום | | |
| 31 בדצמבר, | | |
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

הכנסות מסים נדחים

| | | | |
|-------|-------|-------|--|
| 170 | 79 | 109 | רכוש קבוע |
| - | - | 757 | הפסדים מועברים לצורכי מס |
| 208 | 175 | 114 | הטבות לעובדים |
| 1,794 | 1,373 | 382 | אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש) |
| 2,172 | 1,627 | 1,362 | סה"כ הכנסות מסים נדחים בדוח רווח או הפסד |

| | | | |
|---|----|------|---|
| - | 70 | (39) | הפסד (רווח) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת |
|---|----|------|---|

| | | | |
|-------|-------|-------|---------------------------------------|
| 2,172 | 1,697 | 1,323 | סה"כ הכנסות מסים נדחים בדוח רווח כולל |
|-------|-------|-------|---------------------------------------|

(*) בגין השפעת שערי חליפין של פעילויות חוץ על יתרות מסים נדחים נזקפה בשנת 2018 לקרן הפרשי תרגום, נטו, סך של כ- 1,191 אלפי ש"ח (2017 - 81 אלפי ש"ח).

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

| 31 בדצמבר, | |
|------------|--------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 22,234 | 24,693 |
| 3,715 | 3,660 |

נכסים לא שוטפים

התחייבויות לא שוטפות

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

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

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | |
|----------------------------------|---------------|---------------|----------------------------|
| 2016 | 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 18,834 | 20,439 | 23,468 | מסים שוטפים |
| (2,172) | (1,627) | (1,362) | מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל |
| - | - | (1,269) | מסים בגין שנים קודמות |
| <u>16,662</u> | <u>18,812</u> | <u>20,837</u> | |

המסים השוטפים בישראל מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 14.6% 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, | | | |
|----------------------------------|----------------|----------------|---|
| 2016 | 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| <u>87,393</u> | <u>103,599</u> | <u>126,924</u> | רווח לפני מסים על ההכנסה |
| <u>25%</u> | <u>24%</u> | <u>23%</u> | שיעור המס הסטטוטורי |
| 21,848 | 24,864 | 29,193 | מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי: |
| | | | ירידה במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים: |
| | | | הטבת מס הנובעת ממעבר לתחולת התיקון לחוק עידוד השקעות הון |
| (6,151) | (8,666) | (8,127) | הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס והכנסות פטורות (בשנת 2018 כולל בין היתר עלות תשלום מבוסס מניות). |
| 164 | 141 | 1,188 | מסים הנובעים משיעורי מס שונים בחברות מאוחדות בחו"ל |
| 1,016 | (286) | (2) | עדכון יתרות מסים נדחים בגין שינויים בשיעורי המס |
| - | 2,373 | (368) | החזרי מס בגין שנים קודמות |
| - | - | (1,269) | אחרים |
| <u>(215)</u> | <u>386</u> | <u>222</u> | |
| <u>16,662</u> | <u>18,812</u> | <u>20,837</u> | מסים על ההכנסה |

בשנת 2018, שיעור המס הממוצע עומד על 16.4% ובשנים 2017 ו- 2016, שיעור המס הממוצע עמד על 18.2% ו- 19.1% בהתאמה.

באור 20: - התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. התחייבויות תלויות

נכון ליום 31 בדצמבר, 2018 לחברה אין התחייבויות תלויות מהותיות.

ב. התקשרויות

1. הסכמי שכירות מבנים

א. בדבר הסכם שכירות מבנים בין הקיבוץ לחברה ראה באור 130'.

ב. בחודש דצמבר 2015, נחתם הסכם להשכרת מבנים בהם הוקם והופעל אתר הייצור הנוסף באזור התעשייה דלתון. אתר הייצור משתרע על שטח של כ- 4,000 מ"ר בנוי. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 120 אלפי ש"ח צמודים למדד ולאחר כל 5 שנים יועלו דמי השכירות ב- 10%. 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.

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

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

בהתאם לזכות החברה לשכור שטחים נוספים באזור התעשייה דלתון, התקשרה החברה ביום 31 בדצמבר, 2018 בהסכם לשכירת מחסן בשטח 3,000 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 102 אלפי ש"ח. תקופת השכירות הינה 15 שנים שיחלו במועד השלמת הבניה ומסירת המבנה לחברה הצפוי במהלך שנת 2020, אך החברה תהיה רשאית לסיימה לאחר 10 שנים.

ג. בחודש בספטמבר 2009, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 356 מ"ר ושטח מחסנים וחניה שגודלו 2,035 מ"ר בתמורה לדמי שכירות חודשיים בגובה 15 אלפי אירו. הסכם השכירות הסתיים בחודש אוקטובר 2018.

ביום 20 בדצמבר, 2016 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 800 מ"ר ושטח מחסנים שגודלו 4,100 מ"ר בתמורה לדמי שכירות חודשיים בגובה 30 אלפי יורו. ההסכם הינו לתקופה של 9 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017. הסכם השכירות מאפשר סיום התקשרות מלא או חלקי החל מינואר 2019, תוך פיצוי תשלום מוסכם הנע בין 60 אלפי 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.

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

באור 20: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)ב. התקשרויות (המשך)1. הסכמי שכירות מבנים (המשך)

בחודש אוקטובר, 2018 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח מחסנים שגודלו 1,533 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 10 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים באוקטובר 2028 אך כולל אפשרות לסיום התקשרות באוקטובר 2024 או באוקטובר 2027 ללא תשלום פיצוי או לחילופין סיום התקשרות בכל זמן תוך תשלום פיצוי מוסכם בגובה 6 חודשי שכירות.

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

בחודש דצמבר 2017, חתמה החברה המאוחדת בארה"ב על הסכם שכירות לשטח משרדים ומחסנים שגודלו כ- 4,000 מ"ר, חלף הסכם השכירות שהסתיים ביום 31 במאי, 2018. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 26 אלפי דולר. הסכם השכירות עתיד להסתיים באפריל 2028.

ה. בחודש מאי 2016 חתמה החברה באוסטרליה על שני הסכמי שכירות 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.

במהלך שנת 2018 חתמה החברה באוסטרליה על שלושה הסכמי שכירות, חלף הסכמים שפקעו, לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 1,635 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 17 אלפי דולר אוסטרלי ועתידים להסתיים בשנת 2019 ובשנת 2021.

תשלומי החכירה המינימליים בגין הסכמי שכירות מבנים העתידיים לשלם, ליום 31 בדצמבר, 2018 הינם:

| אלפי ש"ח | |
|----------|-------------------------|
| 12,585 | שנה ראשונה |
| 50,587 | שנה שנייה עד שנה חמישית |
| 60,204 | לאחר שנה חמישית |
| 123,376 | |

2. לקבוצה הסכמים לחכירה תפעולית של 160 רכבים לתקופות המסתיימות עד שנת 2022. סך הוצאות החכירה השנתיות בגין חכירת רכבים אלה הינן כ- 5,323 אלפי ש"ח.

באור 21: - התחייבויות אחרותהרכב:

| 31 בדצמבר, | |
|------------|-------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| - | 461 |
| 340 | 647 |
| 340 | 1,108 |

אופציות בגין חברי קיבוץ - ראה באור 123'
התחייבויות אחרות

באור 22: - הון

א. הרכב הון המניות

| 31 בדצמבר, | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 2017 | 2018 | 2017 ו-2018 |
| מונפק ונפרע | מונפק ונפרע | רשום |
| באלפים | | |
| 107,744 | 107,744 | 120,000 |

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כ"א

ב. זכויות הנלוות למניות

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

2. סחירות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

| 31 בדצמבר, 2017 |
|-----------------|
| 2018 ו- |
| 80,372 |
| 0.08 |
| 500 |

מניות

שיעור מההון המונפק (ב- %)

עלות (באלפי ש"ח)

ד. קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה

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

ה. דיבידנד

1. ביום 23 באפריל, 2017 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 12 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1169 ש"ח למניה.
2. ביום 18 בספטמבר, 2017 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 37 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.3436 ש"ח למניה.
3. ביום 25 באפריל, 2018 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 18 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1672 ש"ח למניה.
4. ביום 20 בספטמבר, 2018 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 45 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4179 ש"ח למניה.

ו. התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים

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

באור 22: - הון (המשך)

ז. ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון שלה הינה: לשמר את יכולת הקבוצה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים. החברה פועלת להשגת תשואה על ההון ברמה המקובלת בענף ובתחום הפעילות בשווקים בהם פועלת החברה. תשואה זו נתונה לשינויים בהתאם לגורמי השוק בענף הפעילות ובסביבה העסקית של החברה. החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להון מינימלי נדרש או להשגת רמה מסוימת של תשואה על ההון.

ח. מניות הטבה

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

באור 23: - עסקאות תשלום מבוסס מניותא. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

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

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | |
|---------------------------------|--|
| 2018 | |
| אלפי ש"ח | |
| 4,591 | תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים |
| 461 | תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן |
| 5,052 | סך ההוצאה שהוכרה מעסקאות תשלום מבוסס מניות |

ב. ביום 6 בפברואר, 2018 ועדת התגמול של החברה החליטה לאמץ תוכנית אופציות להקצאה של עד 4,000,000 אופציות לעובדי החברה ומנהליה, אשר לאחר מימושן במלואן למניות החברה יהיו כ- 3.7% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. התוכנית מבוססת על מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה בלבד על בסיס מרכיב ההטבה בלבד (Cashless Exercise), ולפיכך, שיעור המניות בפועל צפוי להיות נמוך מזה האמור לעיל. ביום 13 בפברואר, 2018 אישר דירקטוריון החברה על הענקת אופציות לעובדי החברה כמפורט להלן.

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

ביום 13 בפברואר, 2018 הוקצו 2,682,000 אופציות למנהלי החברה שאינם חברי קיבוץ, במסגרת ההענקה למנהלים, נכללה גם הקצאה של 313,000 אופציות למנכ"ל החברה, מר אייל טריבר. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 18.47 ש"ח למניה. כתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.1 ש"ח ע"ג. של החברה. האופציות יבשילו בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על המודל הבינומי עם סטית תקן שנתית בשיעור של 24.2%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 17.38 ש"ח למניה, שיעור ריבית חסרת סיכון של 1%, מקדם מימוש מוקדם של 280%/220%, ושיעור חילוט של 6.7%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 11,045 אלפי ש"ח.

באור 23: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)ד. תנועה במהלך השנה

להלן טבלה הכוללת את השינויים במספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן:

| 2018 | | |
|---------------------------------|---------------|--|
| ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח | מספר האופציות | |
| - | - | אופציות למניות לתחילת השנה |
| 18.47 | 2,995,000 | אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה |
| 18.47 | (30,000) | אופציות למניות שחולטו במהלך השנה |
| - | - | אופציות למניות שמומשו במהלך השנה |
| - | - | אופציות למניות שפקעו במהלך השנה |
| 18.47 | 2,965,000 | אופציות למניות לסוף השנה |
| - | - | אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה |

ה. טווח מחירי המימוש של האופציות למניות ליום 31 בדצמבר, 2018 עומד על 18.47 ש"ח.

ו. עסקאות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן

ביום 13 בפברואר, 2018 הוענקו לקיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן - הקיבוץ), אשר הינו בעל השליטה בחברה, להענקת הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 145,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 145,000 מניות רגילות של החברה.

מחיר המימוש של כל אופציה הינו 18.47 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (ראה סעיף ג' לעיל). האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו מחושבת בכל סיום תקופת דיווח בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על המודל הבינומי. החישוב לתום שנת 2018 התבסס על סטיית תקן שנתית בשיעור של 24.2%, על מחיר מניה המניה במועד הדו"ח בסך 17.38 ש"ח למניה. השווי ההוגן של האופציות שהוקצו לבכירים מטעם הקיבוץ לפי אותה הערכה נקבע על סך של 509 אלפי ש"ח עד ליום 31 בדצמבר, 2018, מתוכם 461 אלפי ש"ח נזקפו כהוצאה במהלך השנה שהסתיימה ב 31 בדצמבר, 2018.

באור 24: - הפרשות

| סה"כ | אחר | תביעות משפטיות אלפי ש"ח | הפרשה לאחריות | |
|-------|-------|-------------------------|---------------|----------------------------------|
| 8,376 | 1,254 | 972 | 6,150 | <u>יתרה ליום 1 בינואר, 2018</u> |
| 278 | 39 | 18 | 221 | התאמות מהפרשי תרגום |
| (229) | (25) | (204) | - | סכומים שבוטלו |
| (327) | (191) | (136) | - | סכומים ששולמו |
| 1,509 | - | 90 | 1,419 | סכומים שהופרשו השנה |
| 9,607 | 1,077 | 740 | 7,790 | <u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018</u> |

הפרשה לאחריות

ההפרשה הוכרה בהתייחס לתביעות אחריות צפויות בגין מוצרים שנרכשו בשנתיים האחרונות, בהתבסס על ניסיון העבר של החברה לגבי התיקונים וההחזרות. החברה צופה כי היא תישא במרבית עלויות אלו בשנה הקרובה ובכל העלויות תוך שנתיים מתאריך הדיווח. ההנחות ששימשו לחישוב ההפרשה לאחריות מבוססות על רמות המכירה הנוכחיות של החברה ועל מידע שוטף זמין לגבי החזרות, בהתבסס על אחריות לשנתיים שניתנת על כל המוצרים שנמכרים.

תביעות משפטיות

ראה באור 20'א.

באור 25: - 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 26: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | |
|----------------------------------|----------------|----------------|---------------------------------------|
| 2016 | 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| | | | <u>א. הכנסות ממכירות</u> |
| 11,399 | 12,570 | 12,928 | בארץ |
| 548,784 | 626,355 | 735,398 | בח"ל |
| <u>560,183</u> | <u>638,925</u> | <u>748,326</u> | |
| | | | <u>ב. עלות המכירות</u> |
| 236,075 | 297,319 | 321,972 | חומרים |
| 4,563 | 4,732 | 5,946 | שירותי עבודה |
| 43,533 | 51,255 | 61,537 | שכר עבודה ונלוות |
| 7,326 | 10,798 | 12,518 | דמי שכירות מבנים |
| 10,428 | 15,105 | 18,837 | אחזקת והפעלת ציוד ומכונות |
| 14,644 | 17,107 | 17,617 | פחת והפחתות |
| 12,922 | 15,363 | 20,254 | הוצאות חרושת אחרות |
| 329,491 | 411,679 | 458,681 | עלייה במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה |
| (1,329) | (35,469) | (29,494) | |
| <u>328,162</u> | <u>376,210</u> | <u>429,187</u> | |
| | | | <u>ג. הוצאות מחקר ופיתוח</u> |
| 840 | 947 | 1,081 | שירותי עבודה |
| 7,235 | 9,283 | 11,673 | שכר עבודה ונלוות |
| 4,489 | 5,648 | 9,697 | חומרים |
| <u>12,564</u> | <u>15,878</u> | <u>22,451</u> | |
| | | | <u>ד. הוצאות מכירה ושיווק</u> |
| 2,045 | 2,171 | 2,551 | שירותי עבודה |
| 34,971 | 35,559 | 43,246 | שכר עבודה ונלוות |
| 25,235 | 28,084 | 38,905 | פרסום וקידום מכירות |
| 5,773 | 7,468 | 7,781 | משלוחים |
| 538 | 294 | 464 | פחת והפחתות |
| <u>68,562</u> | <u>73,576</u> | <u>92,947</u> | |

באור 26: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|----------------------------------|--------|--------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 6,510 | 7,122 | 2,519 |
| 1,612 | 1,291 | 1,477 |
| 22,490 | 25,194 | 32,555 |
| 5,381 | 5,569 | 6,722 |
| 6,436 | 6,403 | 8,833 |
| 317 | 327 | 437 |
| 2,180 | 2,674 | 2,906 |
| 1,611 | 1,613 | 1,915 |
| 2,834 | 2,592 | 3,032 |
| 2,192 | 3,291 | 2,265 |
| 5,847 | 6,673 | 7,891 |
| 57,410 | 62,749 | 70,552 |

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

| | | |
|-------|-----|-------|
| 2,849 | - | - |
| 852 | 766 | 415 |
| - | - | 2,636 |
| 121 | 79 | 182 |
| 3,822 | 845 | 3,233 |

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

ז. הוצאות מימון

| | | |
|-------|-------|-------|
| 851 | 1,061 | 959 |
| 6,572 | 741 | - |
| - | 3,277 | 5,498 |
| 2,362 | 2,246 | 3,119 |
| 9,785 | 7,325 | 9,576 |

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

באור 27: - רווח נקי למניה

פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | | | |
|--|-----------------------------------|--|-----------------------------------|--|-----------------------------------|
| 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח | כמות מניות משוקללת אלפים | רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח | כמות מניות משוקללת אלפים | רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח | כמות מניות משוקללת אלפים |
| 68,729 | (* 107,664) | 80,935 | 107,664 | 99,524 | 107,664 |
| - | - | - | - | - | 33 |
| 68,729 | (* 107,664) | 80,935 | 107,664 | 99,524 | 107,697 |

כמות המניות והרווח לצורך
חישוב רווח נקי בסיסיהשפעת מניות רגילות
פוטנציאליות מדלולותכמות המניות והרווח לצורך
חישוב רווח נקי מדולל

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

באור 28: - 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 28: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

| סה"כ | מוצרי בטיחות ומוצרים גלויים לבריכות | ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות | ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות |
|----------|---|--|--|
| אלפי ש"ח | | | |

לשנה שהסתיימה ביום 31
בדצמבר, 2018

| | | | |
|-----------|--------|--------|---------|
| 748,326 | 72,323 | 70,805 | 605,198 |
| 319,139 | 25,782 | 38,577 | 254,780 |
| (185,950) | | | |
| 78 | | | |
| (6,343) | | | |
| 126,924 | | | |

סה"כ הכנסות מחיצוניים

סה"כ רווח מגזרי

הוצאות משותפות בלתי מוקצות
הכנסות אחרות
הוצאות מימון, נטו

רווח לפני מסים על ההכנסה

| סה"כ | מוצרי בטיחות ומוצרים גלויים לבריכות | ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות | ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות |
|----------|---|--|--|
| אלפי ש"ח | | | |

לשנה שהסתיימה ביום 31
בדצמבר, 2017

| | | | |
|-----------|--------|--------|---------|
| 638,925 | 62,267 | 58,293 | 518,365 |
| 262,715 | 21,873 | 31,077 | 209,765 |
| (152,203) | | | |
| (433) | | | |
| (6,480) | | | |
| 103,599 | | | |

סה"כ הכנסות מחיצוניים

סה"כ רווח מגזרי

הוצאות משותפות בלתי מוקצות
הוצאות אחרות
הוצאות מימון, נטו

רווח לפני מסים על ההכנסה

באור 28: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות (המשך)

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

ג. מידע גיאוגרפי

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

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | |
|----------------------------------|---------|---------|-----------|
| 2016 | 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 263,982 | 305,215 | 353,802 | אירופה |
| 192,424 | 217,991 | 264,986 | ארה"ב |
| 65,116 | 73,867 | 84,509 | אוקייאניה |
| 38,661 | 41,852 | 45,029 | שאר העולם |
| 560,183 | 638,925 | 748,326 | |

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

| 31 בדצמבר, | | |
|------------|---------|-----------|
| 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | |
| 96,448 | 131,473 | ישראל |
| 7,705 | 7,309 | אירופה |
| 926 | 1,387 | ארה"ב |
| 891 | 1,090 | אוקייאניה |
| 105,970 | 141,259 | |

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 28: - מגזרי פעילות (המשך)

ד. לקוחות עיקריים

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|----------------------------------|---------|---------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 132,397 | 148,050 | 200,962 |
| אחוזים מסך המכירות | | |
| 23.6% | 23.2% | 26.9% |

מחזור עם לקוח A

לקוח A

באור 29: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

| 31 בדצמבר, | |
|------------|--------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 43,739 | 52,201 |
| 17,384 | 16,859 |
| 17,384 | 16,859 |
| 76,002 | 97,564 |

נכסים פיננסיים

מזומנים ושווי מזומנים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

נכסים פיננסיים שסווגו כמוחזקים למסחר

סה"כ נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת:

לקוחות וחייבים

התחייבויות פיננסיות

הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים:

הלוואה לזמן קצר מבנק

סה"כ הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי אקדמה על מטבע חוץ

התחייבויות פיננסיות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת

הלוואות נושאות ריבית ואשראים לא שוטפים:

הלוואה מתאגיד בנקאי

| | |
|---------|---------|
| 27,301 | 63,947 |
| 27,301 | 63,947 |
| 1,556 | 1,104 |
| 129,725 | 152,015 |
| 5,739 | 10,583 |

באור 29: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

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

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

1. סיכון שוק

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

ניתוח הרגישות בחלק המובא בהמשך מתייחס לפוזיציות ביום 31 בדצמבר, 2018 ו- 2017.

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, 2018, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר לעומת השקל בסך של 10,602 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2017 - 6,579 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2018, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בדולר אוסטרלי לעומת השקל בסך של 26,608 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2017 - 28,624 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2018, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות באירו לעומת השקל בסך של 6,769 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2017 - 1,814 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, 2018 ו- 2017 החברה גידרה 60% ו- 58% מהחשיפה התזרימית הצפויה שלה במטבע חוץ בהתאמה. נכון לתאריך הדיווח עסקאות אלו צפויות ברמה גבוהה.

באור 29: - מכשירים פיננסיים (המשך)

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

2. סיכון מטבע חוץ (המשך)

ניתוח רגישות למטבע חוץ:

הטבלה שלהלן מדגימה את מבחן הרגישות לשינוי אפשרי באופן סביר לשערי החליפין של הדולר, דולר אוסטרלי והאירו, כאשר כל שאר המשתנים ללא שינוי. ההשפעה על הרווח לפני מס של החברה הוא בגין השינויים של השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות כספיים. חשיפת החברה לשינויים במטבע חוץ בכל שאר המטבעות אינה מהותית.

| 31 בדצמבר, | |
|------------|------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

| | | |
|---------|-------|---------------------|
| | | רווח (הפסד) מהשינוי |
| (1,080) | (628) | עליית ש"ח של 10% |
| 1,080 | 628 | ירידת ש"ח של 10% |

| 31 בדצמבר, | |
|------------|------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

| | | |
|-------|---------|---------------------|
| | | רווח (הפסד) מהשינוי |
| (777) | (1,148) | עליית ש"ח של 10% |
| 777 | 1,148 | ירידת ש"ח של 10% |

| 31 בדצמבר, | |
|------------|------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולרהאוסטרלי

| | | |
|---------|---------|---------------------|
| | | רווח (הפסד) מהשינוי |
| 2,768 | 2,525 | עליית ש"ח של 10% |
| (2,768) | (2,525) | ירידת ש"ח של 10% |

3. סיכון מחיר מניות

השקעותיה של החברה במכשירים פיננסיים סחירים בבורסה לניירות ערך, מניות ואגרות חוב ונכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, רגישות לסיכון במחיר השוק הנובע מאי וודאויות לגבי השווי העתידי של השקעות אלה. החברה מנהלת את סיכון המחיר על ידי גיוון בתיק ההשקעות ועל ידי הגבלת סך ההשקעה במניות בכלל.

למועד הדיווח, החשיפה של הקבוצה כתוצאה מהשקעות במכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן היא 16,859 אלפי ש"ח. עלייה או ירידה של 10% בשערי הבורסה של ניירות ערך סחירים יכולה לגרום להשפעה של כ- 1,686 אלפי ש"ח על הרווח או הפסד.

באור 29: - 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 30: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשוריםא. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | בדבר תנאים ראה באור |
|----------------------------------|-------|------------------------|
| 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | |
| בעל שליטה | | |
| 7,396 | 4,186 | 30ה'-ח' |

זכאים ויתרות זכות

ב. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|----------------------------------|-------|-------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 1,344 | 1,343 | 1,888 |
| 254 | 331 | 334 |

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

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|----------------------------------|-------|-------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 6,510 | 7,122 | 2,519 |

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 130'.

מספר האנשים אליהם מתייחסים השכר וההטבות

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

באור 30: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

עסקאות עם בעל שליטה:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------------|
| 2016 | 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 6,510 | 7,122 | 2,519 | דמי ניהול |
| 8,362 | 8,516 | 9,669 | שירותי עבודה |
| 4,578 | 4,690 | 5,428 | דמי שכירות מבנים |
| 1,512 | 1,690 | 2,180 | שירותים שונים אחרים |
| 582 | 582 | 582 | אספקת שירותים |
| <u>21,544</u> | <u>22,600</u> | <u>20,378</u> | |

ד. הכנסות והוצאות מצדדים קשורים ומבעלי עניין

תנאי העסקאות עם צדדים קשורים

הקניות מצדדים קשורים מבוצעות במחירי שוק. יתרות שטרם נפרעו לתום השנה אינן מובטחות, אינן נושאות ריבית ויישובן יעשה במזומן. לא התקבלו או ניתנו כל ערבויות בגין סכומים לקבל או לשלם.

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם לפיו יספק הקיבוץ לחברה, על פי דרישתה, שירותי כוח אדם של חברי הקיבוץ ו/או מועמדים לחברות ו/או תושבי הקיבוץ.

בתמורה לשירותי עובדי הקיבוץ, התחייבה החברה לשלם לקיבוץ תמורה חודשית המחושבת על בסיס מספר שעות העבודה שייספק הקיבוץ מוכפל בתעריף קבוע לשעת עבודה (להלן - התעריף הקבוע) וכן כל הטבה, בONUS, תשורה או שווים הכלכלי לחברה, שיחולק על ידי החברה לכלל עובדיה.

בעקבות תיקון 16 לחוק החברות ובעקבות המלצתה של ועדת הביקורת, אישר דירקטוריון החברה ב- 27 לספטמבר, 2011, תעריף קבוע לשעת עבודה בסך של 105 ש"ח החל מיום 1 בינואר, 2012. תקופת ההסכם נקצבה למשך 5 שנים מאותו יום. כמו כן, אישר הדירקטוריון, כי כל עדכון בשכר המשולם לקיבוץ, יבוצע באופן מיידי בהתאם לשינוי רוחבי בשכר החברה.

במהלך חודש ינואר 2017, חודש ההסכם לאספקת כוח אדם לתקופה נוספת בת 5 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2017 (להלן - ההסכם המתחדש). במסגרת ההסכם המתחדש הופחת התעריף הקבוע לסך של 117 ש"ח לשעה. נכון לחודש דצמבר, 2018, התעריף הקבוע לשעת עבודה הינו 120.8 ש"ח.

באור 30: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל (המשך)

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

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

עוד נקבע בהסכם כי כל שינוי מהותי בגובה התמורה הכוללת המשולמת לקיבוץ לפי ההסכם או במספר חברי הקיבוץ המועסקים בחברה מעבר למספרם כפי שהוא נכון ליום חתימת הסכם שירותי כוח האדם, יהיה טעון קבלת האישורים הדרושים לפי דין (אישור ועדת ביקורת, דירקטוריון והאסיפה הכללית).

ו. דמי ניהול ושימוש בידע

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם דמי ניהול ושימוש בידע. תוקפו המקורי של ההסכם נקבע לעשר שנים ועל פי תנאיו יוארך אוטומטית לתקופות נוספות של שלוש שנים כל אחת, אלא אם כן יודיע אחד הצדדים בכתב עד 3 חודשים לפני תום כל תקופה על אי רצונו בהארכת ההסכם. התקופה הראשונית של ההסכם נועדה להסתיים ביום 11 ביוני, 2014.

ברם, ביום 4 באוקטובר, 2012, בהתאם להוראות תיקון מס' 16 לחוק החברות, תשנ"ט-1999 ("תיקון 16"), החליטה האסיפה הכללית של החברה לעדכן ולאשר את חידוש ההתקשרות בהסכם למתן שירותי ניהול והעברת ידע עם הקיבוץ, מיום 12 ביוני, 2004, לתקופה של שלוש שנים (החל מיום 1 בינואר, 2012) ובתנאים המפורטים בדוח העסקה המתוקן, אשר פורסם ביום 12 בספטמבר, 2012.

ביום 20 באוקטובר, 2014 אישרה האספה הכללית של החברה את חידוש הסכם הניהול עם הקיבוץ לתקופה נוספת בת שלוש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2015, באותם התנאים אשר חלו עם סיומו.

ביום 7 באוגוסט, 2018 אישרה האספה הכללית של החברה את חידוש הסכם הניהול עם הקיבוץ לתקופה נוספת בת שלוש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2018. עיקרי ההסכם החדש הינם- תשלום בהיקף כולל של עד 2,518,633 ש"ח לשנה בחלוקה הבאה: סך של 665,833 ש"ח ישולם בגין פעילות 5 דירקטורים מטעם הקיבוץ במסגרת עבודת הדירקטוריון; סך של 900,000 ש"ח ישולם בגין כהונת יו"ר הדירקטוריון ו-450,000 ש"ח ישולם בגין פעילות דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון, כאשר מתוך התשלומים של השניים האחרונים, תשלום בסך של 618,000 ש"ח יותנה בעמידה ביעדים שיקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד; וסך של 502,800 ש"ח ישולם בגין הבטחת זמינות אמצעי ייצור.

באור 30: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

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.

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

בעקבות תיקון 16 לחוק החברות ובהתאם להמלצות ועדת הביקורת, אישר דירקטוריון החברה את המשך ההסכם בין החברה לקיבוץ בהתאם לתנאי ההסכם המקורי ולתקופה אשר נקבעה בהסכם המקורי.

לאור התרחבות פעילות החברה במהלך השנים, ביום 8 במאי, 2014 אישרה האסיפה הכללית של החברה תוספת להסכם השכירות (להלן - תוספת 2014 להסכם השכירות) אשר כללה עסקת מסגרת להשכרת שטחים נוספים והקמת מבנים נוספים לשימוש החברה מהקיבוץ, בסמוך למבנה המפעל ובאותם התנאים כמפורט בהסכם השכירות (לרבות דמי השכירות המפורטים להלן). במסגרת התוספת להסכם החברה 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 שנוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן החדש ב- 236 מ"ר נוספים.

במהלך חודש אוגוסט, 2017 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות (להלן - התוספת החדשה להסכם השכירות), בקובעם כי התוספת תואמת את עסקת המסגרת. על פי התוספת החדשה להסכם השכירות הוסכם על השכרת שטח נוסף של 1,400 מ"ר מחסנים, הסבת 940 מ"ר שטחי סככות לשטחי יצור והסבת 1,905 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה להקמת מבנה דו קומתי בשטח 2,000 מ"ר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי יצור ומשרדים.

נכון לחודש דצמבר 2018, שוכרת החברה שטח של 8,341 מ"ר כשטח בנוי, 16,158 מ"ר כשטח חצרים ו- 11,595 מ"ר כשטח מחסנים וסככות. כתוצאה מעליית מדד המחירים לצרכן מחודש מרץ 2004, דמי השכירות החודשיים לשטח הבנוי, שטח החצרים ושטח המחסנים והסככות הינם 26.6 ש"ח, 4.2 ש"ח ו- 15.4 ש"ח למ"ר בהתאמה.

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ (כולל הסכום הקבוע) עומדים על סכום של כ- 510 אלפי ש"ח.

באור 30: - 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 2018, לאחר הצמדה למדד, משלמת החברה כ- 49 אלפי ש"ח לחודש עבור אספקת שירותים אלו.

באור 31: - ארועים לאחר תקופת הדוח

א. ביום 20 במרס, 2019, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 24 מיליון ש"ח ברוטו. הדיבידנד ישולם ביום 18 באפריל, 2019, לאחר תאריך המאזן, כאשר היום הקובע נקבע ליום 4 באפריל, 2019.

ב. ביום 20 במרס, 2019, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 523,000 אופציות נוספות למנהלים בחברה מכח מתאר שפרסמה החברה ביום 26 בפברואר, 2018 (כפי שתוקן ביום 15 במרס, 2018). האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה, בתוספת מימוש של 23.97 ש"ח. השווי ההוגן המוערך של האופציות שהוענקו למועד אישור הדירקטוריון נקבע לסך של 3 מיליון ש"ח.

מיטרוניקס בע"מ

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

ליום 31 בדצמבר, 2018

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה ליום 31 בדצמבר, 2018

תוכן העניינים

עמוד

| | |
|------|---|
| 2 | דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 |
| 3 | דוח מיוחד לפי תקנה ג' |
| 4-5 | נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה |
| 6 | נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה |
| 7-8 | נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה |
| 9-16 | מידע נוסף |

לכבוד
בעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ
קיבוץ יזרעאל

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

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2018 ו-2017 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018 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 47,146 אלפי ש"ח ו-27,986 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2018 ו-2017, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחי החברה הנ"ל הסתכם לסך של 15,240 אלפי ש"ח, 13,324 אלפי ש"ח ו-8,038 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2018, 2017 ו-2016, 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 ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שישמשו 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 ומידיים), התש"ל-1970.

בכבוד רב,

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

חיפה,
20 במרס, 2019

דוח מיוחד לפי תקנה 9'ג'

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, 2018 המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים (להלן - דוחות מאוחדים), המוצגים בהתאם לתקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

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

חברות מוחזקות כהגדרתן בבאור 1ה' בדוחות הכספיים המאוחדים.

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחדים לחברה

| ליום 31 בדצמבר, | | מידע נוסף |
|-----------------|------|-----------|
| 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | |

נכסים שוטפים

| | | | |
|---------|---------|---|------------------------|
| 20,537 | 24,350 | 1 | מזומנים ושווי מזומנים |
| 17,384 | 16,859 | 2 | השקעות לזמן קצר |
| 106,557 | 120,219 | 2 | לקוחות, נטו |
| 27,140 | 23,032 | 2 | חייבים ויתרות חובה |
| 1,351 | - | 2 | הלוואות לחברות מוחזקות |
| 120,993 | 144,802 | | מלאי |
| 293,962 | 329,262 | | |

נכסים לא שוטפים

| | | | |
|---------|---------|-----|-------------------------|
| 747 | 680 | | יתרות חובה לזמן ארוך |
| 60,546 | 98,171 | | השקעות בחברות מוחזקות |
| 57,892 | 77,167 | | רכוש קבוע, נטו |
| 38,556 | 54,306 | | נכסים בלתי מוחשיים, נטו |
| 11,480 | 12,319 | 'ד6 | מסים נדחים |
| 169,221 | 242,643 | | |
| 463,183 | 571,905 | | |

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 | |
|-------------------------------------|---------|-----------|--|
| 2017 | 2018 | | |
| אלפי ש"ח | | | |
| <u>התחייבויות שוטפות</u> | | | |
| 10,406 | 51,153 | 3 | אשראי מתאגידים בנקאיים |
| 73,619 | 90,327 | | התחייבויות לספקים ולנותני שירותים |
| 258 | 2,697 | | מסים לשלם |
| 66,736 | 69,615 | | זכאים ויתרות זכות |
| 3,566 | 3,984 | | הפרשות |
| 154,585 | 217,776 | | |
| <u>התחייבויות לא שוטפות</u> | | | |
| 2,003 | 1,994 | | התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו |
| 67 | 528 | | התחייבויות אחרות |
| 2,070 | 2,522 | | |
| <u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u> | | | |
| 11,052 | 11,052 | | הון מניות |
| 102,891 | 102,891 | | פרמיה על מניות |
| (500) | (500) | | מניות אוצר |
| 210,947 | 247,471 | | יתרת רווח |
| - | 4,591 | | קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות |
| 164 | 164 | | קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה |
| (448) | (242) | | קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת |
| 2,147 | 2,147 | | קרן הערכה מחדש |
| (5,997) | (6,895) | | קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| (13,728) | (9,072) | | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| 306,528 | 351,607 | | <u>סה"כ הון</u> |
| 463,183 | 571,905 | | |

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

| 20 במרס, 2019 | | | |
|---------------------------|---------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| מני מימון סמנכ"ל כספים | אייל טריבר מנכ"ל | יונתן בשיא יו"ר הדירקטוריון | תאריך אישור הדוחות הכספיים |

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | | מידע נוסף | |
|-------------------------------|----------|---------|-----------|---|
| 2016 | 2017 | 2018 | | |
| | אלפי ש"ח | | | |
| 425,588 | 461,204 | 546,881 | | הכנסות ממכירות |
| 296,306 | 317,386 | 369,119 | | עלות המכירות |
| 129,282 | 143,818 | 177,762 | | רווח גולמי |
| 9,937 | 13,740 | 19,766 | | הוצאות מחקר ופיתוח |
| 17,583 | 20,406 | 29,427 | | הוצאות מכירה ושיווק |
| 30,703 | 34,883 | 37,987 | | הוצאות הנהלה וכלליות |
| 71,059 | 74,789 | 90,582 | | רווח תפעולי |
| 118 | 43 | (96) | | הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו |
| (4,452) | (4,622) | (5,226) | | הוצאות מימון, נטו |
| 15,250 | 20,267 | 27,493 | | חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו |
| 81,975 | 90,477 | 112,753 | | רווח לפני מסים על ההכנסה |
| 13,246 | 9,542 | 13,229 | ה'6 | מסים על ההכנסה |
| 68,729 | 80,935 | 99,524 | | רווח נקי המיוחס לחברה |
| | | | | רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה: |
| | | | | סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים: |
| (2,946) | (3,610) | 4,721 | | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| | | | | סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד: |
| 85 | (369) | 206 | | רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת |
| (2,861) | (3,979) | 4,927 | | סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה |
| 65,868 | 76,956 | 104,451 | | 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, | | |
|-------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

| | | | |
|--------|--------|--------|----------------------|
| 68,729 | 80,935 | 99,524 | רווח נקי מיוחס לחברה |
|--------|--------|--------|----------------------|

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה:

| | | | |
|----------|----------|----------|---|
| (543) | 114 | 1,042 | הוצאות (הכנסות) מימון, נטו |
| (15,250) | (20,267) | (27,493) | רווח בגין חברות מוחזקות, נטו |
| 13,156 | 16,771 | 17,276 | פחת והפחתות |
| - | - | 4,591 | עלות תשלום מבוסס מניות |
| - | - | 461 | שינויים בשווי אוצפיות בגין חברי קיבוץ |
| 158 | 187 | 236 | עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו |
| 11,802 | 10,955 | 9,080 | מסים על הכנסה |
| 2,846 | (1,389) | (878) | מסים נדחים, נטו |
| 223 | 529 | (24) | הפרשי שער בגין הלוואות |
| (42) | (31) | (8) | רווח הון ממימוש רכוש קבוע, נטו |
| 1,293 | (302) | 635 | ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן |
| (600) | 4,660 | (917) | דרך רווח והפסד, נטו |
| | | | הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים |
| 13,043 | 11,227 | 4,001 | |

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה:

| | | | |
|----------|----------|----------|--|
| (3,089) | (14,559) | (22,822) | עלייה בלקוחות, נטו |
| (16,027) | 12,544 | 4,175 | ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל (כולל זמן ארוך) |
| 3,129 | (18,655) | (23,809) | ירידה (עלייה) במלאי |
| 7,563 | 6,443 | 14,535 | עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים |
| 1,942 | 20,215 | 5,736 | עלייה בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם |
| (6,482) | 5,988 | (22,185) | |

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

| | | | |
|----------|----------|----------|--|
| 903 | 519 | 484 | ריבית ודיבידנד שהתקבלו |
| (360) | (633) | (1,526) | ריבית ששולמה |
| (11,802) | (10,955) | (9,080) | מסים ששולמו |
| (11,259) | (11,069) | (10,122) | |
| 64,031 | 87,081 | 71,218 | מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת של החברה |

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|-------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה:

| | | |
|----------|----------|----------|
| (9,117) | (14,138) | (20,024) |
| (1,554) | (647) | (1,903) |
| (17,938) | (18,131) | (29,547) |
| 359 | 31 | 18 |
| - | - | 1,337 |
| 23,263 | 3,036 | (110) |
| 13,328 | 5,450 | 6,434 |
| (11,377) | (1,415) | (5,059) |
| 445 | 845 | 2,785 |
| (2,591) | (24,969) | (46,069) |

השקעה בעלויות פיתוח
רכישת נכסים בלתי מוחשיים
רכישת רכוש קבוע
תמורה ממימוש רכוש קבוע
מענקי השקעה שהתקבלו
תמורה ממימוש (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 ששימשו לפעילות השקעה של החברה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה:

| | | |
|----------|----------|----------|
| (20,392) | 2,769 | 40,747 |
| (427) | (117) | - |
| (35,000) | (49,000) | (63,000) |
| (55,819) | (46,348) | (22,253) |
| 600 | (4,660) | 917 |
| 6,221 | 11,104 | 3,813 |
| 3,212 | 9,433 | 20,537 |
| 9,433 | 20,537 | 24,350 |

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

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון של החברה

הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

עלייה 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, | | |
|-------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

| | | |
|-------|-------|-------|
| 2,554 | 2,594 | 2,173 |
| - | - | 9,160 |

רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
רכישת מניות חברת בת

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, 2018:

| סה"כ | ללא הצמדה | במטבע חוץ או בהצמדה לו | | |
|--------|--------------|-----------------------------|-------|--------|
| | | דולר אוסטרלי אלפי ש"ח | אירו | דולר |
| 24,350 | 8,015 | 791 | 3,010 | 12,534 |

מזומנים

31 בדצמבר, 2017:

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

מזומנים

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

פירוט ההשקעות המהותיות בקבוצות הנכסים הפיננסיים בהתאם ל- IFRS 9 המיוחסים לחברה:

| 31 בדצמבר, | |
|------------|------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

| | | מניות |
|--------|--------|---|
| | | תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות |
| | | אגרות חוב ומלוות ממשלתיים |
| 1,480 | 1,270 | |
| 1,154 | 1,031 | |
| 14,750 | 14,558 | |
| 17,384 | 16,859 | |

הלוואות וחייבים:

| | | לקוחות, נטו |
|---------|---------|------------------------|
| | | חייבים ויתרות חובה |
| | | הלוואות לחברות מוחזקות |
| 106,557 | 120,219 | |
| 27,140 | 23,032 | |
| 1,351 | - | |
| 135,048 | 143,251 | |

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, | | |
|---------------|---------------|---|
| 2017 | 2018 | |
| אלפי ש"ח | | |
| 3,053 | 641 | מקדמות מלקוחות |
| 14,429 | 16,000 | הוצאות לשלם |
| 7,396 | 4,186 | בעל שליטה |
| 10,890 | 13,082 | התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר |
| 1,556 | 1,104 | עסקאות הגנה |
| 29,412 | 34,602 | רווחים שטרם מומשו |
| <u>66,736</u> | <u>69,615</u> | |

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

4. תקנים חדשים, פרשנויות ותיקונים שיושמו לראשונה על ידי החברה

יישום לראשונה של IFRS 15 - הכנסות מחוזים עם לקוחות

בחודש מאי 2014 פרסם ה-IASB את IFRS 15 - הכנסות מחוזים עם לקוחות (להלן - התקן החדש), המחליף 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-IFRIC 31 הכנסות - עסקאות חליפין הכוללות שירותי פרסום.

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

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

התקן מיושם לראשונה בדוחות כספיים אלה. החברה בחרה ליישם את הוראות התקן למפרע עם הקלות מסוימות וללא הצגה מחדש של מספרי השוואה. ליישום התקן החדש לא היתה השפעה מהותית על דוחותיה הכספיים של החברה.

4. תקנים חדשים, פרשנויות ותיקונים שיושמו לראשונה על ידי החברה (המשך)

יישום לראשונה של IFRS 9 - מכשירים פיננסיים

בחודש יולי 2014 ה-IASB פירסם את הנוסח המלא והסופי של IFRS 9 - מכשירים פיננסיים, המחליף את IAS 39 - מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה. IFRS 9 (להלן - התקן החדש) משנה בעיקר את הוראות הסיווג והמדידה של נכסים פיננסיים והוא חל על כל הנכסים הפיננסיים שבתחולת IAS 39.

התקן החדש מיושם לראשונה בדוחות כספיים אלה. התקן החדש מיושם למפרע ללא הצגה מחדש של מספרי השוואה. ליישום התקן החדש לא היתה השפעה מהותית על דוחותיה הכספיים של החברה.

5. מידע נוסף בדבר תקני IFRS חדשים לפני יישומם

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.

התקן החדש ייושם החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2019, או לאחריו.

בדבר המדיניות החשבונאית אשר יושמה בגין התקן החדש, ראה באור 4 לדוחות הכספיים המאוחדים.

החברה מעריכה כי השפעת היישום לראשונה של התקן החדש ליום 1 בינואר, 2019 תוביל לגידול בסך הנכסים וההתחייבויות של החברה בסך של 71 מיליון ש"ח.

בנוסף השפעת היישום לראשונה של התקן החדש תוביל בשנת 2019 לקיטון בהוצאות השכירות של החברה בהיקף של כ- 12.2 מיליון ש"ח ולעלייה בהוצאות הפחת והפחתות ובהוצאות המימון של החברה בהיקף של כ- 11.2 מיליון ש"ח וכ- 1.8 מיליון ש"ח, בהתאמה. סך הכל השפעת היישום לראשונה של התקן החדש תביא בשנת 2019 לגידול ברווח התפעולי בהיקף של כ- 1 מיליון ש"ח ולקיטון ברווח לפני מס בהיקף של כ- 0.8 מיליון ש"ח.

כמו כן, כתוצאה מיישום התקן החדש ייווצר לחברה בשנת 2019 גידול בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת בהיקף של כ- 10.4 מיליון ש"ח וקיטון זהה בתזרים המזומנים מפעילות מימון.

6. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

מסים על הכנסה המיוחסים לחברה

א. חוקי המס החלים על החברה

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

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

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

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

על-פי החוק, זכאית החברה להטבות מס שונות, בתוקף מעמד של "מפעל מאושר" שניתן לחלק ממפעליהן, כמשמעותו בחוק זה. ההטבות העיקריות מכח החוק הינן:

מסלול מענקים

החברה זכאית למענק השקעה באזור פיתוח א' הזכאי למענקי השקעה בשיעור 20%.

פחת מואץ

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

תנאים לתחולת ההטבות

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

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

בחדש ינואר 2011 פורסם חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2011, אשר קובע, בין היתר, תיקונים בחוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (להלן - החוק). התיקון משנה את מסלולי ההטבות שבחוק ומחיל שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה, אשר תחשב כחברה מועדפת בעלת מפעל מועדף. החל משנת המס 2011, החברה בחרה לעבור לתחולת התיקון והחל מאותה שנת מס חלו עליה שיעורי המס המתוקנים, המפורטים בהמשך.

6. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

א. חוקי המס החלים על החברה (המשך)

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

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

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

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

בחודש דצמבר 2016 פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז - 2016, הכולל את תיקון 73 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס שיחול מיום 1 בינואר, 2017 ואילך על מפעל מועדף הממוקם באזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באזור פיתוח א' נותר 16%).

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

חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969

לחברה מעמד של "חברה תעשייתית" כמשמעותו בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאית החברה לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייה, כפי שנקבע בתקנות מכוח חוק התיאומים. כמו כן, החברה זכאית להפחתה בגין פטנט או זכות לניצול פטנט או ידע, המשמשים לפיתוח או לקידומו של המפעל, לניכוי של הוצאות להנפקת מניות הנרשמות למסחר בבורסה וכן להגשת דוח מאוחד בתנאים מסויימים.

ב. שיעורי המס החלים על החברה

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

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2018 הינו 23%, בשנת 2017 הינו 24% ובשנת 2016 הינו 25%. חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

בחודש אוגוסט 2013 פורסם חוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-2013 (חוק התקציב). החוק כולל בין היתר הוראות לגבי מיסוי רווחי שיערוך וזאת החל מיום 1 באוגוסט, 2013, אולם כניסתן לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015.

6.

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, | |
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 2,299 | 2,523 |
| 1,000 | 1,148 |
| 8,181 | 8,648 |
| 11,480 | 12,319 |

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, | | |
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 138 | (36) | 224 |
| 61 | 105 | 187 |
| (3,045) | 1,320 | 467 |
| (2,846) | 1,389 | 878 |
| - | 70 | (39) |
| (2,846) | 1,459 | 839 |

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

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

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח או
הפסד

הפסד (רווח) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה
מוגדרת

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח על
הרווח הכולל

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

| 31 בדצמבר, | |
|------------|--------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 11,480 | 12,319 |

נכסים בלתי שוטפים

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 14.6%.

6. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ה. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|-------------------------------|---------|--------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 10,400 | 10,931 | 14,107 |
| 2,846 | (1,389) | (878) |
| 13,246 | 9,542 | 13,229 |

מסים שוטפים
מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל

7. הלוואות, יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות

יתרות ועסקאות עם חברות מוחזקות

1. יתרות עם חברות מוחזקות

| 31 בדצמבר, | |
|------------|---------|
| 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | |
| 100,300 | 110,128 |
| 1,351 | - |
| 101,651 | 110,128 |

לקוחות
הלוואות לזמן קצר

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|-------------------------------|---------|---------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 243,548 | 316,413 | 348,851 |

מכירות

3. הכנסות והוצאות מימון בגין עסקאות עם חברות מוחזקות

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, | | |
|-------------------------------|------|------|
| 2016 | 2017 | 2018 |
| אלפי ש"ח | | |
| 540 | 232 | 290 |

הכנסות מימון

בדבר ארועים לאחר תקופת המאזן, ראה באור 31 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 ₪)..... | 5 |
| 5. | תקנה 20 - מסחר בבורסה..... | 5 |
| 6. | תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ₪)..... | 5 |
| 7. | תקנה 21א - בעל שליטה..... | 10 |
| 8. | תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה..... | 10 |
| 9. | תקנה 24א) - החזקות בעלי עניין..... | 13 |
| 10. | תקנה 24ד) - מניות רדומות..... | 13 |
| 11. | תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים..... | 13 |
| 12. | תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד..... | 13 |
| 13. | תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס..... | 13 |
| 14. | תקנה 26א) - הדירקטורים של התאגיד (דירקטורים חיצוניים - בהמשך)..... | 14 |
| 15. | תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד..... | 17 |
| 16. | תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאים..... | 18 |
| 17. | תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד..... | 18 |
| 18. | תקנה 28 - שינוי בתקנון של התאגיד..... | 18 |
| 19. | תקנה 29א) - המלצות והחלטות הדירקטורים..... | 18 |
| 20. | תקנה 29ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת..... | 18 |
| 21. | תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות..... | 19 |

דוח תקופתי לשנת 2018

| | |
|----------------------|-----------------|
| מיטרוניקס בע"מ | שם החברה : |
| 511527202 | מס' חברה ברשם : |
| קיבוץ יזרעאל 1935000 | כתובת : |
| 04-6598111 | טלפון : |
| 04-6522485 | פקסימיליה : |
| 31/12/2018 | תאריך המאזן : |
| 20/03/2019 | תאריך הדוח : |

1. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח (באלפי ₪)

להלן טבלה ובה תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים בתקופת הדיווח:

| סעיף | רבעון 1 | רבעון 2 | רבעון 3 | רבעון 4 | סה"כ |
|--|----------------|----------------|---------------|-----------------|----------------|
| הכנסות ממכירות | 241,704 | 279,567 | 144,512 | 82,543 | 748,326 |
| עלות המכירות | 135,256 | 158,030 | 85,011 | 50,890 | 429,187 |
| רווח גולמי | 106,448 | 121,537 | 59,501 | 31,653 | 319,139 |
| הוצאות מחקר ופיתוח | 5,296 | 5,811 | 5,300 | 6,044 | 22,451 |
| הוצאות מכירה ושיווק | 20,982 | 23,815 | 20,425 | 27,725 | 92,947 |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 15,863 | 18,356 | 18,543 | 17,790 | 70,552 |
| רווח (הפסד) תפעולי | 64,307 | 73,555 | 15,233 | (19,906) | 133,189 |
| הכנסות/(הוצאות) אחרות | 33 | (16) | (21) | 82 | 78 |
| הכנסות/(הוצאות) מימון, נטו | (5,095) | 535 | 728 | (2,511) | (6,343) |
| רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה | 59,245 | 74,074 | 15,940 | (22,335) | 126,924 |
| הוצאות/(הכנסות) מסים על הכנסה | 8,939 | 12,915 | 2,704 | (3,721) | 20,837 |
| רווח (הפסד) נקי | 50,306 | 61,159 | 13,236 | (18,614) | 106,087 |
| רווח (הפסד) כולל אחר (התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת) | 1,961 | 1,529 | (1,682) | 2,806 | 4,614 |
| סה"כ רווח (הפסד) כולל | 52,267 | 62,688 | 11,554 | (15,808) | 110,701 |

2. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת

| שם החברה | סוג מניה | מספר מניות בחברה הבת | סה"כ ע"נ | ערך בדוח הכספי הנפרד לתאריך הדוח (באלפי ₪) | הלוואות (באלפי ₪) | שיעור ההחזקה של החברה | | |
|--------------------------------|----------|----------------------|----------|--|-------------------|-----------------------|----------|------------------------|
| | | | | | | בהון | בהצבעה | בסמכות למנות דירקטורים |
| Maytronics US Inc. * | רגילה | 100 | 1\$ USD | 47,146 | - | 100% | 100% | 100% |
| MG International S.A** | רגילה | 3,768,365 | €0.1 | 36,318 | - | 73.02% | 82.4%*** | 75% |
| Maytronics Australia Pty. Ltd. | רגילה | 600,000 | 1\$ AUD | 14,707 | - | 61.2% | 61.2% | 61.2% |

* במהלך תקופת הדוח סיפקה החברה לחברת הבת Maytronics US Inc. (להלן: "MTUS") מכתב נוחות עבור קו אשראי בסך של 12 מיליון \$ ארה"ב. לאחר תקופת הדוח חידשה החברה את מכתב הנוחות לקו האשראי באותה המסגרת.

** מניות MG International S.A (להלן: "MTFR") נסחרות בבורסת ה- Alternext בצרפת ושערן של המניות בתאריך הדוח על המצב הכספי היה €2.22 למניה.

במהלך תקופת הדוח סיפקה החברה ל-MTFR מכתב נוחות לצורך קבלת הלוואה נוספת בסך €2,000,000 (בנוסף להלוואה בסך €2,000,000 שהתקבלה בשנת 2017) לתקופה של 5 שנים במסגרתו התחייבה החברה שכל עוד ההלוואה אינה מסולקת יהיו אחזקותיה בחברה מעל מחצית מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב-MTFR, והיא התחייבה לעשות כמיטב יכולתה ש-MTFR תעמוד בתנאי ההלוואה.

***בהתאם לתקנון MTFR, מניות MTFR אשר תמורתן שולמה במלואה והרשומות על שם בעליהן, מקנות לבעליהן זכויות הצבעה כפולות אם אותו בעלים רשום כמחזיק בהן מעל שנתיים. בהתאם מחזיקה החברה ב- 82.4% אחוזים מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

3. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת

| תאריך השינוי | מהות השינוי | חברת-הבת | סכום השקעה באלפי ש"ח |
|--------------|------------------------------|----------------------|-----------------------------|
| 24/07/2018 | הקצאת מניות מכח הנפקת זכויות | MG International S.A | 9,160 אלפי ש"ח ¹ |

¹ ההשקעה נעשתה על דרך ויתור על חוב מסחרי של חברת הבת לחברה.

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

| שם החברה | רווח לתקופה | דיבידנד | דמי ניהול | ריבית |
|--------------------------------|-------------|---------|-----------|-------|
| Maytronics US Inc. | 15,240 | - | - | - |
| MG International S.A | 9,543 | - | - | 213 |
| Maytronics Australia Pty. Ltd. | 9,274 | 2,785 | - | 77 |

5. תקנה 20 - מסחר בבורסה

במהלך שנת 2018 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 2018 | שיעור החזקה בהון התאגיד (בדילול מלא) | היקף משרה | תפקיד | שם |
| 1,888 | - | - | - | 486 | 384 | 1,018 | - | 100% | מנכ"ל | אייל טריבר |
| 1,322 | 396 | - | - | - | 235 | 691 | - | 100% | מנכ"ל MTUS ² | לורנס רויזו |
| 1,343 | - | - | - | - | 336 | 1,007 | - | 100% | מנכ"ל MTFR | וינסנט קוורה |
| 1,320 | - | - | - | 278 | 259 | 783 | - | 100% | סמנכ"ל שיווק ומכירות | שרון גולדנברג |
| 1,213 | - | - | - | 278 | 237 | 698 | - | 100% | סמנכ"ל כספים | מני מימון |

² מר לורנס רויזו חדל לכהן בתפקידו כמנכ"ל MTUS במהלך שנת הדוח. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 26 באוגוסט 2019 (מספר אסמכתא 2018-01-080733), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

* "שכר" - עלות מעביד לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכל הכנסה שנזקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.

** המענק הינו בגין שנת 2018 וישראל בשנת 2019, לאחר מועד הדוח. במהלך שנת 2018 שולמו לנושאי המשרה הנ"ל מענקים בגין שנת 2017 אשר הפרשה בגינם בוצעה בדוח השנתי של החברה לשנת 2017, ולכן תשלומים אלו לא נכללו בטבלה לעיל.

*** תשלום מבוסס מניות הינו ההוצאה שרשמה החברה בספרים לפי כללי חשבונאות מקובלים בשנת הדוח בגין אופציות שהוענקו.

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 יכלול מדי שנה בחלק זה של הדוח התקופתי. רווח נקי מצטבר זה עמד על כ- 190.9 מיליון ₪, ולכן תנאי מקדמי זה מתקיים.

בראשית שנת 2018 קבעו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה מראש את יעדי נושאי המשרה לשנת הדוח, אשר העמידה באופן מלא או חלקי בהם תקבע את זכאות נושאי המשרה לתגמול משתנה בגין אותה שנה.

בהמשך לכך וביום 17 במרץ, 2019 וביום 20 במרץ, 2019 אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון (בהתאמה) את המענקים שישולמו לנושאי המשרה בחברה בגין שנת הדוח.

כללי - תשלום מבוסס מניות (אופציות) לנושאי המשרה: מרכיבי התגמול ומאפייניו – ביום 13 בפברואר 2018 החליט דירקטוריון החברה על הקצאת 2,995,000 אופציות הניתנות להמרה למניות רגילות בנות 0.1 ע.נ. כ"א של החברה לעובדים ומנהלים בחברה, במנגנון Cashless Exercise. ההקצאה נעשתה בהתאם למתאר הצעת ניירות ערך לעובדים ומנהלים בחברה ודוח הצעה פרטית שפרסמה החברה ביום 26 בפברואר (לרבות תיקון מתאר מיום 15 במרץ 2018) וביום 20 במרץ 2018 בהתאמה (אסמכתאות מס' 2018-01-019252, 2018-01-025342 ו-2018-01-026608, בהתאמה, המובאות על דרך ההפניה), זאת מכוח תכנית אופציות בהיקף כולל של עד 4,000,000 אופציות שאימץ דירקטוריון החברה בהמשך לאישור ועדת התגמול שלה (מהימים 27 בדצמבר 2017 ו-25 בדצמבר 2017, בהתאמה). בהתאם לאמור, הוקצו אופציות גם למנכ"ל החברה, מר אייל טריבר.

המועדים הקשורים במתן תגמול זה - בכפוף ליתר תנאי תכנית האופציות, זכאותו של נושא משרה לממש את האופציות שתוקצינה לו תתגבש בשלוש (3) מנות שנתיות: רבע (25%) מהכמות הכוללת לאחר שנה ממועד ההקצאה; רבע (25%) נוסף מהכמות הכוללת לאחר שנתיים ממועד ההקצאה; והמחצית הנותרת (50%) כעבור שלוש שנים ממועד ההקצאה.

פרטי עיקרי הזכויות לתגמול של כל אחד מחמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר בקבוצה:

(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 ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. היעדים לתשלום המענק השנתי למנכ"ל בגין שנת 2018 הינם כדלקמן:

| מס"ד | יעד | משקל מהמענק |
|----------------------------------|--|-------------|
| יעד חברה | | |
| 1. | יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון | 30% |
| 2. | יעד צמיחה בסך המכירות בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון | 17.5% |
| 3. | יעד רווח גולמי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון | 17.5% |
| 4. | יעד צמיחה בסך המכירות של המוצרים הנלווים בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון | 5% |
| יעדים אישיים | | |
| 5. | השגת אבני דרך בפרוייקט פיתוח מסויימים | 10% |
| הערכה של יו"ר הדירקטוריון | | |
| 6. | הערכה אישית שאינה מדידה | 20% |

בהמשך לאישור היעדים כאמור לשנת 2018 על ידי האסיפה הכללית של החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 17 במרץ, 2019 וביום 20 במרץ, 2019 (בהתאמה) את עמידתו של המנכ"ל ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את המנכ"ל כמי שעמד בכל היעדים האמורים וזכאי למענק שנתי בגובה של 5.7 (מתוך תקרה של 6) משכורות חודשיות.

תשלום מבוסס מניות (אופציות) - כמות ניירות הערך שניתנה ושוויים ההוגן - למנכ"ל
הוקצו 313,000 אופציות הניתנות למימוש ל-313,000 מניות רגילות, בהתאם לסכום ההטבה הכספי הגלום באופציות במועד המימוש. יודגש כי על פי תנאי ההקצאה ותכנית האופציות, מניות המימוש תוקצינה בפועל בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן הכולל של האופציות שהוקצו למנכ"ל ביום ההענקה הינו 1,104 אלפי ₪.

התנאים לקבלת התגמול ההוני - כפי שנקבעו במיתאר, התקיימו. לפרטים נוספים, ראו
דיווחים מיידיים של החברה מהימים 19 במרץ 2018 (מספר אסמכתא 2018-01-026077) (דוח לזימון אסיפה), 21 במרץ 2018 (מספר אסמכתא 2018-01-027334) (אישור האסיפה הכללית לתיקון מדיניות התגמול ואישור הענקת האופציות) ואישור הבורסה לרישום ני"ע למסחר מיום 25 במרץ, 2018 (<http://maya.tase.co.il/reports/details/1152968>) אשר האמור בהם מובא על דרך ההפנייה.

(2) **מר לורנס (לארי) רויזו** הועסק כמנכ"ל חברת-הבת בארה"ב MTUS החל מיום 1 ביולי, 2013, ועד ליום 23 באוגוסט 2018, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה בכתב 60 יום מראש לצד האחר; שכרו החודשי כלל תנאים נלווים לשכר, לרבות: החזר הוצאות רכב ותנאים סוציאליים. כמו-כן היה זכאי מר רויזו למענק שנתי עד לסך של 125 אלף דולר על-פי החלטת יו"ר הדירקטוריון של MTUS ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים שנקבעו בדירקטוריון MTUS. כמו כן, MTUS

התחייבה לשלם למר רויזו במקרה של שינוי שליטה בחברה (להלן: "שינוי שליטה"), סכום אשר היקפו לא יעלה על סך של \$ 250,000 ארה"ב או 0.25% ממחיר העסקה שבה הוחלפה השליטה (הגבוה מביניהם) וגובהו יקבע בהתאם לעיתוי הפסקת העסקתו לאחר שינוי השליטה (אם העסקתו נמשכה מעבר ל- 18 חודשים מיום חתימת העסקה לשינוי השליטה, ישולם לו מחצית מהסכום האמור).

במסגרת הסכם הפרישה מכהונתו כמנכ"ל חברת-הבת, קיבל מר רויזו מענק שנתי יחסי בגין שנת 2018 בגובה של כ-65 אלף דולר וכן כלל הסכם הפרישה זכאות לתשלום חודשי למשך 15 חודשים החל מסוף אוגוסט 2018, כנגד התחייבות לאי תחרות למשך תקופת התשלום, המשולם חודש בחודשו בסכום כולל של 326 אלף דולר. לפרטים נוספים על כך שמר רויזו חדל לכהן בתפקידו כמנכ"ל חברת הבת בארה"ב, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26 באוגוסט 2019 (מספר אסמכתא 2018-01-080733), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

(3) **מר וינסנט קוורה** מועסק כמנכ"ל חברת-הבת בצרפת - MTFR - החל מחודש אוקטובר 2012. על-פי הסכם העסקתו, שכרו החודשי כולל תנאים נלווים לשכר לרבות רכב צמוד ותנאים סוציאליים. כמו כן זכאי מר קוורה למענק שנתי כתלות ביעדים אישיים על-פי החלטת יו"ר דירקטוריון MTFR ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים כפי שיקבעו בדירקטוריון MTFR. במהלך שנת 2018 עמד מר קוורה ביעדים שהציב לו דירקטוריון MTFR ולכן זכאי למענק שנתי בסך כ-80 אלף אירו אשר ישולם במהלך שנת 2019. כמו כן MTFR התחייבה לשלם למר קוורה במקרה של שינוי שליטה, סכום אשר היקפו לא יעלה על סך של 12 משכורות חודשיות או 0.25% ממחיר העסקה שבה הוחלפה השליטה (הגבוה מביניהם) וגובהו יקבע בהתאם לעיתוי הפסקת העסקתו לאחר שינוי השליטה (אם העסקתו נמשכה מעבר ל- 18 חודשים מיום חתימת העסקה לשינוי השליטה, ישולם לו מחצית מהסכום האמור).

(4) **מר שרון גולדנברג** מועסק בחברה כסמנכ"ל שיווק ומכירות החל מחודש ספטמבר 2015, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, זכאי מר גולדנברג **למענק שנתי** אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. למר גולדנברג נקבעו יעדים לשנת 2018 כדלקמן:

| מס"ד | יעד | משקל מהמענק |
|------|---|-------------|
| 1. | יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון | 50% |
| 2. | יעדיים אישיים כפי שקבע הדירקטוריון | 40% |
| 3. | הערכה אישית שאינה מדידה | 10% |

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2018 כאמור לעיל על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 17 במרץ, 2019 וביום 20 במרץ, 2019 (בהתאמה) את עמידתו של מר גולדנברג ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של 259 אלפי ₪.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

מרכיבי התגמול ומאפייניו- ראו האמור לעיל. מר שרון גולדנברג נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות. למועדים הקשורים במתן תגמול זה- ראו האמור לעיל. התנאים לקבלתו- התקיימו. ראו האמור לעיל.

כמות ניירות הערך שניתנה ושוויים ההוגן - 179,000 אופציות. שווין ההוגן ביום ההענקה - 631 אלפי ₪.

(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 2018 הינם כדלקמן:

| מס"ד | יעד | משקל מהמענק |
|------|---|-------------|
| 1. | יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון | 50% |
| 2. | יעדיים אישיים כפי שקבע הדירקטוריון | 40% |
| 3. | הערכה אישית שאינה מדידה | 10% |

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2018 כאמור לעיל על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 17 במרץ, 2019 וביום 20 במרץ, 2019 (בהתאמה) את עמידתו של מר מימון ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של 237 אלפי ש"ח.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

מרכיבי התגמול ומאפייניו- ראו האמור לעיל. מר מני מימון נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות.

המועדים הקשורים במתן תגמול זה- ראו האמור לעיל.

התנאים לקבלתו- התקיימו. ראו האמור לעיל.

כמות ניירות הערך שניתנה ושוויים ההוגן - 179,000 אופציות. שווין ההוגן ביום ההענקה - 631 אלפי ₪.

ב. תגמולים לבעלי עניין

להלן פירוט התגמולים שניתנו לכל אחד מבעלי העניין שאינו נמנה בטבלה לעיל, אשר ניתנו לו על-ידי החברה או על-ידי תאגיד שבשליטתה בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו, ואף אם בעל העניין אינו נושא משרה בכירה:

1. הדירקטור הבלתי תלוי, מר דן ללוז, והדח"צים, מר ניר שפירא ומר איצ'ה לידור, קיבלו בתקופת הדוח גמול דירקטורים ב"סכום הקבוע" בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני, התש"ס-2000). עלות התגמול לדירקטורים, כולל הוצאות נלוות, הסתכמה בשנת 2018 בסך כולל של כ- 334 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 7 באוגוסט, 2018. התשלום בגין שנת 2018 הינו בהיקף כולל של 2,518,633 ₪ בהרכב כדלקמן: סך של 665,833 ₪ בגין פעילות 5 דירקטורים מטעם הקיבוץ במסגרת עבודת הדירקטוריון; סך של 900,000 ₪ בגין כהונת יו"ר הדירקטוריון ו-450,000 ₪ בגין פעילות מר שמעון זילס מחוץ לשיבות הדירקטוריון. מתוך התשלומים של השניים האחרונים, תשלום בסך של 618,000 ש"ח הותנה בעמידה ביעדים שנקבעו למנכ"ל בגין

שנת 2018, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד - יעדים אשר בפועל הושגו; לבסוף סך של 502,800 ₪ בגין הבטחת זמינות אמצעי ייצור. לעניין מתכונת הסכם הניהול שאושרה ראה בדיווח מיידי מיום 30 ביולי, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-071004), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

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)(1) לתקנות ניירות-ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010 (להלן: "תקנות דוחות כספיים"). קווים אלו משמשים, בהתאם להוראות תקנה 22 לתקנות ניירות-ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970, לעניין בחינת היקף הגילוי בדוח התקופתי, וכן בהתאם לתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיטוט 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 חריגה³, 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.

³ עסקה שאינה עסקה חריגה - עסקה הנעשית במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ושאיןנה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

מובהר עוד, כי עסקה אשר נתפסת כמהותית או כמשמעותית לקבלת החלטות על-ידי הנהלת החברה, או שקיימת חשיבות לגילוייה לציבור המשקיעים - אף אם היא עונה על המבחן הכמותי להגדרתה כזניחה - לא תוגדר כזניחה.

בהמשך לנוהל זה ובהתאם להוראות תיקון 22 לחוק החברות, תשנ"ט-1999, ביום 8 בספטמבר, 2015 וביום 10 בספטמבר, 2015 אישרו ועדת הביקורת והדירקטוריון (בהתאמה) נוהל הליך תחרותי בדבר עסקאות שאינן זניחות ואינן חריגות, ואשר קובע כדלקמן:

א. קביעת סוג ההליך: ועדת הביקורת תקבע לגבי עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, ובפרט כאשר מדובר בעסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, "הליך תחרותי" (בפיקוח ולפי אמות מידה) או "הליכים אחרים", לצורך בחינת העסקה ולאישורה, הכל בהתאם לסוג העסקה. החלטה של ועדת הביקורת בדבר נקיטה ב"הליכים אחרים" הינה החלטה שאת סבירותה והנמקותיה תבחן ועדת הביקורת בהשוואה לנקיטת הליך תחרותי.

ב. הגוף המפקח על ההליך התחרותי: ועדת הביקורת, או מי שיתמנה על ידי ועדת הביקורת (לרבות ועדה של דירקטורים בלתי תלויים), יהיה הגוף המפקח על ההליך התחרותי.

ג. תוכן של אמות המידה לניהול של ההליך התחרותי או ההליכים האחרים: ועדת הביקורת תקבע כיצד יתנהל הליך תחרותי או הליך אחר לבחינת העסקה ולאישורה, כאשר ההליך 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 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 2018 הסתכמו העסקאות הזניחות עם הקיבוץ בכ- 2.2 מיליון ₪ וכללו בעיקר תשלום עבור מזון (ארוחות צהריים וארוחות בוקר לעובדי החברה), רכישות מוצרים ממרכולית הקיבוץ ותיקון רכבי החברה במוסך.

2. עסקאות בעל שליטה

עסקאות של החברה עם הקיבוץ, אשר הינן עדיין בתוקף, מתוארות במסגרת ביאור 30 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 שיכחנו 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). בהתאם להוראות סעיף 275 (א1)(2) לחוק החברות, תשנ"ט-1999, קצבה ועדת הביקורת בישיבתה מיום 27 במרץ 2016, ביחס לנושאי משרה שהינם בעלי זיקה לקיבוץ ולגביהם בלבד, את התקופה שעל האירועים במהלכה יחולו כתבי השיפוי שניתנו או יינתנו מעת לעת, לנושאי משרה בעלי זיקה לקיבוץ, וקבעה שאותה תקופה תסתיים לאחר 9 שנים, לאמור ביום 31 במרץ 2025.

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 27.5 מיליון \$ ארה"ב, תמורת פרמיה שנתית בסך של 27,215 \$ ארה"ב לשנה בתוקף עד ליום 31 בינואר 2019.

בהתאם לתקנות 1א1 ו- 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000, לאחר תאריך הדוח, וביום 17 במרץ, 2019 אישרה ועדת התגמול וביום 20 במרץ, 2019 אישר הדירקטוריון הרחבה של הכיסוי הקיים, בהינתן העליה בשווי השוק של החברה, לתקופה בת שנה החל מיום 1 בפברואר, 2019 ועד ליום 31 בינואר, 2020, שתנאיה יהיו כתנאי הפוליסה הקיימת (להלן: "הפוליסה") ובהתאמות הבאות: (1) הגדלת גבולות האחריות (למקרה ולתקופה) לסך של 30 מיליון \$ ארה"ב; (2) הגדלת הפרמיה לסך של 29,715 \$ 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** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה, ראו סעיף 3.8.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 30 לדוחות הכספיים.

ד. **הסכם לאספקת שירותים** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ראו סעיף 3.15.1 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 30 לדוחות הכספיים.

ה. **הסכם לאספקת שירותי ניהול על-ידי הקיבוץ ושימוש בידע על-ידי החברה** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ומהלכים לאישורו המחודש ראו תקנה 6ב(2) לעיל וכן סעיף 3.15.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וביאור 30 לדוחות הכספיים.

ו. **הסכם שכירות** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ראו סעיף 3.15.3 לפרק תיאור עסקי התאגיד וכן ביאור 30 לדוחות הכספיים.

9. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין

לעניין זה, ראה דיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2019 (אסמכתא מס' 003240-01-2019) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה אחרון).

10. תקנה 24(ד) - מניות רדומות

החברה מחזיקה, החל מהרבעון הראשון של 2008, ב- 80,372 מניות שלה (מט"ר 01091065) המהוות 0.08% ממניות החברה.

11. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים

לפרטים אודות הון המניות של החברה, ראה ביאור מספר 22 לדוחות הכספיים. לפרטים נוספים בדבר ניירות הערך ההמירים של התאגיד ראו דיווח מיידי מיום 7 בינואר, 2019 (אסמכתא מס' 003240-01-2019) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה אחרון).

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 | 107,744,207 |
| סכום כולל של מניות רגילות | | | | | 107,744,207 |

* כולל 80,372 מניות רדומות של החברה, המוחזקות בידי החברה, אשר אינן מזכות בזכות הצבעה ובזכות לקבלת דיבידנד.

13. תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס

מען רשום: קיבוץ יזרעאל 1935000
כתובת דואר אלקטרוני: www.maytronics.com
מספר טלפון: 04-6598111
מספר פקס: 04-6522485

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

| שם הדירקטור | פרטים | יונתן בשיא | שמעון זילס | עירית מור |
|---|--|--|---|-----------|
| | | | | |
| מס' ת.ז. | 009201690 | 013250253 | 033307646 | |
| תאריך לידה | 07/07/1948 | 12/10/1944 | 24/10/1976 | |
| מען להמצאת כתבי בי-דין | קיבוץ מעלה גלבוע, מיקוד 19145 | קיבוץ יזרעאל 1935000 | קיבוץ יזרעאל 1935000 | |
| נתינות השכלה | ישראלית | ישראלית | ישראלית | |
| | תיכונית | תואר ראשון B.A במתמטיקה וסטטיסטיקה – אוניברסיטת ויקטוריה, ניו-זילנד | 1. תואר ראשון B.A בכלכלה במסלול חשבונאות, אוניברסיטת חיפה. 2. רואת חשבון. 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל. | |
| תאריך תחילת כהונה | 24/3/2010 | נובמבר 2004 | 29/12/2010 | |
| חברות בוועדות דירקטוריות | לא | לא | לא | |
| עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין | לא (מקבל את התגמול שלו מהקיבוץ במסגרת הסכם הניהול בין הקיבוץ לחברה). | מר זילס מכהן כדירקטור בגידולי שדה חורש יזרעאל אגש"ח בע"מ - חברה בת של חקלאות יזרעאל, אגש"ח אשר בבעלות קיבוץ יזרעאל-קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ. | עד דצמבר 2018 הגב' מור כיהנה כיו"ר ועד הנהלה של קיבוץ יזרעאל וכדירקטורית באחזקות יזרעאל אגש"ח. עד מרץ 2018 כמנהלת עסקית ומנהלת כספים של הקהילה בקיבוץ יזרעאל. | |
| עיסוק בחמש השנים האחרונות | מר בשיא מכהן כיו"ר איגוד התעשייה הקיבוצית, יו"ר משקי בית שאן בע"מ, יו"ר יקבי רמת הגולן, יו"ר אחזקות שאן, דירקטור בחברת הזרע סידס בע"מ. | מכהן כדירקטור בגידולי שדה חורש יזרעאל אגש"ח בע"מ; כיו"ר משקי עמק יזרעאל אגש"ח בע"מ; כיו"ר מפעלי העמק אגש"ח בע"מ; כיו"ר תוצרת עמק יזרעאל אגש"ח בע"מ; כדירקטור בחברת בקרה גבע בע"מ; כדירקטור בקיבוץ שדה אליהו אחזקות אגש"ח בע"מ וכדירקטור בחברת תרבויות רה"ן בע"מ. כיהן כיו"ר בקרה גבע בע"מ – זמני וכדירקטור בלתי תלוי בחברת פלסאון תעשיות בע"מ. | מנהלת עסקית ומנהלת כספים של הקהילה בקיבוץ יזרעאל (עד מרץ 2018); דירקטורית באחזקות יזרעאל אגש"ח ויו"ר ועד הנהלה של קיבוץ יזרעאל (עד דצמבר 2018). | |
| 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 הדיקטור | ג'רמי פרינג | דן ללוז | אבנר אלטרלוי | אריאל ברין דולינקו |
|--|--|---|--|--|
| פרטים | | | | |
| מס' ת.ז. | 011132818 | 022183321 | 051709806 | 038226114 |
| תאריך לידה | 19/05/1960 | 30/11/1965 | 06/01/1953 | 10/03/1976 |
| מען להמצאת כתבי בי-דין | קיבוץ יזרעאל 1935000 | רחוב גלבע אמיר 14 תל- אביב, 6967106 | קיבוץ יזרעאל 1935000 | קיבוץ יזרעאל 1935000 |
| נתינות | ישראלית | ישראלית | ישראלית | ישראלית |
| השכלה | 1.הנדסת מכונות, מכון טכנולוגי, באר- שבע; 2. תואר ראשון B.A במינהל עסקים, המרכז האקדמי רופין; 3. תואר שני MBA במנהל עסקים, אוניברסיטת חיפה. | 1. תואר ראשון B.A בכלכלה, אוניברסיטת תל אביב; 2. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת תל- אביב. | 1. תואר ראשון B.A בכלכלה ומינהל עסקים, המרכז האקדמי, רופין; 2. תואר ראשון B.A בעיצוב תעשייתי, בצלאל - אקדמיה לאמנות ועיצוב; 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת בר- אילן. | 1. תואר ראשון B.A בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה. 2. רואה חשבון. 3. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת תל- אביב. |
| תאריך תחילת כהונה | מרץ 2002 | 26/11/2012 | 26/11/2012 | 08/05/2017 |
| חברות בוועדות דירקטוריון | לא | ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול. | לא | לא |
| עובד של התאגיד, חברת- בת, חברה קשורה או של בעל עניין | מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל. יו"ר תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל. | לא | עד אפריל 2018 כיהן כמנהל אחזקות יזרעאל אגש"ח. החל מאפריל 2018 עובד בחדר הפיסטור של קיבוץ יזרעאל. | מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגש"ח בע"מ (מיום 30 באפריל 2018). |
| עיסוק בחמש השנים האחרונות | מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל; מכהן כיו"ר תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל. מנכ"ל עסקי מושב הבונים (עד דצמבר 2016), יו"ר חברת אגריקל תעשיות הבונים (עד דצמבר 2018). | איש עסקים פרטי. החל מחודש מאי 2014 מכהן כדירקטור בלאומי קארד בע"מ והחל מחודש יוני 2014 כדירקטור באדגר השקעות ופיתוח בע"מ. | כיהן כמנהל אחזקות יזרעאל אגש"ח בע"מ (עד ליום 30 באפריל 2018). שימש במהלך חמש השנים האחרונות כמרכז המשק בקיבוץ יראון ועובד בחדר הפיסטור של קיבוץ יזרעאל. | מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגש"ח בע"מ (מיום 30 באפריל 2018), מנכ"ל חקלאות קיבוץ יזרעאל, Dolinko - שירות ייעוץ וניהול פיננסי, סמנכ"ל כספים- רענן שיווק מזון לדגים בע"מ, סמנכ"ל מילובר, KLA-Tencor - Corporate Services Controller, Cal. USA |
| בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד | לא | לא | לא | לא |
| בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית | לא | כן | לא | כן |
| דירקטור בלתי תלוי | לא | כן | לא | לא |

| שם הדח"צ | יצחק (איצ'ה) לידור | ניר שפירא |
|---|---|--|
| מס' ת.ז. | 006015929 | 051385169 |
| תאריך לידה | 21/12/1943 | 20/9/1952 |
| מען להמצאת כתבי בי-דין | קיבוץ מגל, דאר חפר 3884500 | קיבוץ משמר העמק 1923600 |
| נתינות | ישראלית | ישראלית |
| השכלה | 1. תואר ראשון B.A בכלכלה והיסטוריה של המזרח התיכון, אוניברסיטת תל אביב. 2. תואר שני MBA במינהל עסקים, אוניברסיטת תל-אביב ; | תואר ראשון B.A בכלכלה ומינהל קיבוצי, המרכז האקדמי רופין. |
| תאריך תחילת כהונה | 29/12/2010 | 29/12/2010 |
| חברות בוועדות דירקטוריון | ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול. | ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול. |
| עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין | לא | לא |
| עיסוק בחמש השנים האחרונות | מנכ"ל עינבלים פתרונות בע"מ, דח"צ - רבוע כחול נדל"ן בע"מ, חבר בהנהלת הקרן יק"א ישראל, יו"ר דך - אספרנא בע"מ, דירקטור - ניסוונד בע"מ, דירקטור - נכסי אפיקים בע"מ, דירקטור - אפימילק בע"מ, דירקטור - ב.ר.מ בע"מ, יו"ר עמותת משעולים. יו"ר ועד מקומי מגל, יו"ר ועד הנהלה אגודת מתיישבי מגל בע"מ. חבר הנהלה מורחבת של אמבר בע"מ, חבר בוועדת שכר ציבורית של גרנות בע"מ. | יועץ לבעלים ולמנכ"ל - חברה העוסקת בייצור שיווק אריזות לתעשיות המזון והכימיה, יו"ר לוג מוצרים פלסטיים בע"מ, חבר הנהלה בכיר וחבר במוסדות השותפות העיקריים - תמה תעשיית פלסטיק (CFO) ("תמה"), דירקטור בחברות הבאות: מאטיס - חב' אחזקות הולנדית בבעלות תמה, תמה קנדה, תמה פולין, איפאק הונגריה, תמה ברזיל, תמה USA בקבוצת תמה, מפעלי עמק יזרעאל, דח"צ באלכס מדיקל בע"מ, דח"צ בלינרו לייט בע"מ. |
| תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור | ב.ר.מ. - ביצי רביה מענית (אגש"ח) בע"מ ; קרן יקא בישראל ; עמותת משעולים (יו"ר) ; הנהלת גרנות בע"מ. | תמה תעשיית פלסטיק בע"מ - דירקטור לניהול כספים קבוצת תמה (CFO), דירקטור בחברות-בת : תמה קנדה, תמה ארה"ב, תמה פולין, תמה ברזיל, איפאק הונגריה ומאטיס - חברת אחזקות הולנדית בבעלות תמה ; חברה בת באוסטרליה, חברה בת בוויאטנם, אלכס מדיקל בע"מ ; בריידון USA- חברה בת בארה"ב. |
| 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 בעל עניין | בן משפחה של נושא משרה / בעל עניין |
|--------------------------|-------------|------------------------|--|----------|--|--|---|-----------------------------------|
| אייל טריבר | 09/2015 | 059308205 | מנכ"ל ואחראי ניהול סיכוני שוק* | 1965 | תואר ראשון BSc בהנדסה חקלאית, האוניברסיטה העברית | מנכ"ל החברה. סמנכ"ל שיווק בחברה (משנת 2008); ממלא מקום מנכ"ל בחברה בת. | יו"ר הדירקטוריון בחברות-הבת MTAU MTUS, MTFR | לא |
| שי פרץ | 11/2013 | 024185365 | סמנכ"ל פיתוח עסקי וטכנולוגיות מים. | 1969 | תואר ראשון B.A בכלכלה חקלאית, האוניברסיטה העברית | סמנכ"ל פיתוח עסקי וטכנולוגיות מים בחברה. | - | לא |
| יאיר הדרי | 07/2013 | 024585283 | סמנכ"ל פיתוח | 1971 | תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת תל-חי. | סמנכ"ל פיתוח בחברה. | - | לא |
| רויזו לורנס ⁴ | 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 קוואינסקי | 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 פאפאגריגיו | 1/2011 | דרכון אוסטרלי 3919221N | מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-בת | 1974 | לימודי תעודה בחשבונאות | מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-הבת MTAU | מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-הבת MTAU | לא |
| מני מימון | 05/2010 | 025249012 | סמנכ"ל כספים ואחראי ניהול סיכוני שוק * | 1973 | רואה חשבון- בעל רשיון בראיית חשבון | סמנכ"ל כספים בחברה. | דירקטור בחברות-הבת MTAU MTUS, MTFR | לא |
| ענת מלצר | 02/2007 | 038655163 | סמנכ"לית משאבי אנוש | 1976 | תואר ראשון B.A בשירותי אנוש ואומנות | סמנכ"לית משאבי אנוש בחברה. | - | לא |
| אסף לוסיטיג | 05/2006 | 028778355 | סמנכ"ל מערכות מידע | 1971 | תואר ראשון B.A במינהל עסקים, אוניברסיטת דרבי. | סמנכ"ל מערכות מידע בחברה. | - | לא |
| מירב קבני | 05/2010 | 035952282 | חשבת קבוצה | 1979 | תואר ראשון B.A בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה, רואת חשבון. תואר שני MBA במינהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל. | חשבת החברה. | - | לא |
| דניאל שפירא | 11/2004 | 052755998 | מבקר פנים | 1954 | תואר ראשון B.A בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת בר-אילן. רואה חשבון | בעל משרד רואה חשבון. | - | לא |
| שרון גולדנברג | 09/2015 | 025191818 | סמנכ"ל שיווק ומכירות | 1973 | תואר ראשון BSc בהנדסת אווירונאוטיקה, הטכניון. תואר שני MBA במינהל עסקים, הטכניון | סמנכ"ל בכיר לשיווק מכירות, סמנכ"ל ומנהל כללי של יחידה עסקית אורבית מערכות תקשורת בע"מ. | דירקטור בחברות-הבת MTAU MTUS, MTFR | לא |
| יניב תמר | 01/2016 | 025567454 | סמנכ"ל איכות | 1973 | תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת עמק יזרעאל. תואר שני MBA במינהל עסקים, מכללת נתניה | מנהל מוצרים במחלקת שיווק של החברה | - | לא |
| גיא ליפשיץ | 01/2017 | 029280559 | סמנכ"ל שרשרת אספקה | 1972 | תואר ראשון B.A במינהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה | מנהל פרויקט הקמת אתר דלתון בחברה, מנהל שיווק ומכירות ישראל בחברה | - | לא |

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

⁴ מר לורנס רויזו חדל לכהן בתפקידו כמנכ"ל MTUS במהלך שנת הדוח. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 26 באוגוסט 2019 (מספר אסמכתא 2018-01-080733), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

16. תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאים

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

17. תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד

שם המשרד: קוסט, פורר, גבאי את קסירר - רואי חשבון.
כתובת: שדרות פל-ים 2, בניין ברוש, חיפה.

18. תקנה 28 - שינוי בתקנון של התאגיד

באסיפה מיום 20 במרץ 2018 אושר תיקון בתקנון החברה. לפרטים נוספים בדבר התיקון ראו דיווח מיידי מיום 19 במרץ 2018 (מס' אסמכתא: 2018-01-026077), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

19. תקנה 29(א) - המלצות והחלטות דירקטורים

מובאות להלן החלטות דירקטוריון החברה שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית:

1. ביום 28 במרץ 2018, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 18 מיליון ₪ ובסך של 0.1671870 ₪ למניה, אשר שולם ביום 25 באפריל 2018.
2. ביום 22 באוגוסט 2018 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 45 מיליון ₪ ובסך של 0.4179676 ₪ למניה, אשר שולם ביום 20 בספטמבר 2018.

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

מובאות להלן החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

ביום 20 במרץ 2018 (אסמכתא מס' 2018-01-027334 מיום 21 במרץ 2018), אימצה האסיפה הכללית את ההחלטות הבאות:

1. תיקון מדיניות התגמול של החברה.
2. הענקת אופציות למנכ"ל החברה.
3. תיקון תקנון החברה.

ביום 7 באוגוסט, 2018 החליטה האסיפה הכללית על חידוש התקשרות החברה עם בעלת השליטה בעקיפין בחברה, בהסכם למתן שירותי ניהול והעברת ידע. לפרטים נוספים ראו תקנה 2)ב6.

21. תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות

פטור ושיפוי

ראו סעיף 8(2)(א) לעיל.

ביטוח

ראו סעיף 8(2)(ב) לעיל.

20/03/2019

תאריך אישור הדוח

יונתן בשיא,

יו"ר הדירקטוריון

אייל טריבר,

מנכ"ל

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של מיטרוניקס בע"מ (להלן - התאגיד), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. אייל טריבר, מנכ"ל;
 2. שאר חברי ההנהלה:
- מני מימון, סמנכ"ל כספים;
- אסף לוסטיג, סמנכ"ל מערכות מידע;
- מירב קבני, חשבת.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקורות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה;

הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה:

- מיפוי וזיהוי התהליכים בתאגיד ובחברות המאוחדות אשר התאגיד רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי.
- התהליכים שנקבעו כמהותיים מאוד בתאגיד ובכל החברות המאוחדות הינם: תהליכי המכירות ותהליכי ניהול ותימחור מלאי, לרבות כניסה ויציאת מלאי.
- בחינת בקורות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקורות בתהליכים המפורטים לעיל.
- מיפוי ובחינה של הבקורות הפנימיות על תהליכי עריכת וסגירת הדוחות הכספיים בתאגיד ובכל החברות המאוחדות.
- מיפוי ובחינה של בקורות ברמת הארגון.
- מיפוי ובחינה של בקורות כלליות במערכות המידע בארגון.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר, 2018 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 2018 (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.

20 במרץ, 2019

אייל טריבר, מנכ"ל

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ב)(ד):

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 2018 (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.

20 במרץ, 2019

מני מימון, סמנכ"ל כספים