

הדירקטוריון בחר לאמץ ולהחיל על החברה את כל ההקלות המנויות בתקנה 25(ב)(1), 25(ב)(2) ו- 25(ב)(4) לתקנות דוחות תקופתיים ומידיים, התש"ל-1970.

מיקרונט בע"מ ("החברה")

תשקיף מדף

מכוח תשקיף מדף זה, תוכל החברה להנפיק סוגי ניירות ערך שונים, בהתאם להוראות הדין, ובכללם - מניות רגילות של החברה, אגרות חוב שאינן ניתנות להמרה למניות החברה, אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה, כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות החברה, כתבי אופציה הניתנים למימוש לאגרות חוב שאינן ניתנות להמרה ושניתנות להמרה, ניירות ערך מסחריים וכן כל נייר ערך אחר שעל-פי הדין ניתן יהיה להנפיקו מכוח תשקיף מדף במועד הרלוונטי (והכל לרבות בדרך של הרחבת סדרות קיימות של ניירות ערך של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת). בנוסף, החברה תוכל להציע את ניירות הערך תוך כדי מסחר בבורסה (מנגנון ATM).

הצעתם של ניירות ערך מכוח תשקיף מדף זה תיעשה בהתאם להוראות סעיף 23א(ו) לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, באמצעות דוחות הצעת מדף בהם יושלמו כל הפרטים המיוחדים לאותה הצעה, בהתאם להוראות כל דין (ובכלל זה הוראות תקנון הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ וההנחיות מכוחו), כפי שיהיו מעת לעת.

להלן תמצית גורמי הסיכון שהחברה מעריכה כי הינם בעלי השפעה גדולה על עסקיה: סיכונים מקרו: שינויים במצב הכלכלי בשווקי היעד; סיכונים מיוחדים לחברה: הוזלת עלויות ייצור. לפרטים אודות גורמי הסיכון האמורים ואודות גורמי סיכון נוספים החלים על החברה, ובכלל זה מידת השפעתם על עסקי החברה, בהתאם להערכת החברה, ראו סעיף 6.7.26 בפרק 6 לתשקיף זה.

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד תשקיף זה, למעט מגבלות מכוח דין, לא חלים על החברה הגבלות או סייגים מיוחדים ביחס לחלוקת דיבידנד, למעט התחייבות החברה כלפי תאגידים בנקאיים לעמוד באמות מידה פיננסיות שונות העלולות להגביל, בעקיפין, את יכולתה של החברה לחלק דיבידנדים. לפרטים נוספים בדבר אמות המידה הפיננסיות שהחברה התחייבה כלפי תאגידים בנקאיים ראו סעיף 6.7.17 בפרק 6 לתשקיף זה.

עותק מהתשקיף ניתן למצוא באתר האינטרנט של רשות ניירות ערך שכתובתו: www.magna.isa.gov.il ובאתר האינטרנט של הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ שכתובתו: <http://maya.tase.co.il>.

תאריך התשקיף: 18 ביולי, 2018

תוכן עניינים

<u>פרק</u>	<u>עמוד</u>
1. מבוא.....	א - 1
2. פרטי הצעת ניירות הערך.....	ב - 1
3. הון החברה והמחזיקים בו.....	ג - 1
4. הזכויות הנלוות למניות החברה.....	ד - 1
5. ייעוד התמורה.....	ה - 1
6. תיאור החברה ופעילותה העסקית.....	ו - 1
7. ניהול החברה : דירקטורים ונושאי משרה בכירה.....	ז - 1
8. בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה.....	ח - 1
9. דוחות כספיים.....	ט - 1
10. חוות דעת משפטית.....	י - 1
11. פרטים נוספים.....	יא - 1
12. חתימות.....	יב - 1

פרק 1- מבוא

1.1 כללי

החברה, מיקרונט בע"מ, הוקמה והתאגדה בישראל, בשנת 1982 כחברה פרטית בעירבון מוגבל, כמשמעות מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "**חוק החברות**"). מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ (להלן: "**הבורסה**"), החל מחודש נובמבר 2006, ומאותו מועד הפכה מיקרונט לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות. לפרטים נוספים אודות החברה ראו פרק 6 לתשקיף זה.

1.2 היתרים ואישורים לתשקיף מדף

1.2.1 החברה קיבלה את כל ההיתרים, האישורים והרישיונות הדרושים על-פי כל דין לפרסום תשקיף מדף זה. תשקיף זה הינו תשקיף מדף, כהגדרתו בסעיף 23א לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "**חוק ניירות ערך**"), והצעת ניירות ערך על-פיו תיעשה על-פי דוחות הצעת מדף, אשר יוגשו בהתאם לחוק ניירות ערך ותקנות ניירות ערך (הצעת מדף של ניירות ערך), התשס"ו-2005, בהם יושלמו הפרטים המיוחדים לאותה הצעה (להלן: "**דוח הצעת המדף**").

1.2.2 אין בהיתרה של הרשות לניירות ערך לפרסם את תשקיף המדף משום אימות הפרטים המובאים בו או אישור מהימנותם או שלמותם, ואין בו משום הבעת דעה על טיבם של ניירות הערך המוצעים.

1.2.3 החברה קיבלה מהבורסה אישור עקרוני המתייחס לרישום למסחר של מניות רגילות של החברה, אגרות חוב שאינן ניתנות להמרה למניות החברה, אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה, כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות החברה, כתבי אופציה הניתנים למימוש לאגרות חוב שאינן ניתנות להמרה ושניתנות להמרה וניירות ערך מסחריים וכן כל נייר ערך אחר שעל-פי הדין ניתן יהיה להנפיקו מכוח תשקיף מדף במועד הרלוונטי (והכל לרבות בדרך של הרחבת סדרות קיימות של ניירות ערך של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת). בנוסף, החברה תוכל להציע את ניירות הערך תוך כדי מסחר בבורסה (מנגנון ATM) (להלן: "**ניירות הערך המוצעים**" ו-"**האישור העקרוני**", בהתאם).

1.2.4 האישור העקרוני האמור אינו מהווה אישור לרישום ניירות הערך למסחר, והרישום למסחר של ניירות הערך, ככל ויוצעו, יהיה כפוף לקבלת אישור לבקשה לרישום ניירות הערך למסחר על פי דוח הצעת מדף. אין במתן האישור העקרוני כאמור, משום התחייבות למתן אישור לרישום ניירות הערך למסחר על פי דוח הצעת מדף.

על אישור בקשה לרישום ניירות הערך המוצעים למסחר על פי דוח הצעת מדף יחולו הוראות תקנון הבורסה וההנחיות על פיו, כפי שיהיו בתוקף בעת הגשת הבקשה לרישום למסחר כאמור.

1.2.5 אין לראות באישור הבורסה לתשקיף זה אישור לפרטים המובאים בתשקיף מדף זה, למהימנותם או לשלמותם ואין בו משום הבעת דעה על החברה או על טיבם של ניירות הערך המוצעים בתשקיף מדף זה או על המחיר בו הם יוצעו בדוח הצעת מדף.

1.3 הון החברה

1.3.1 הון המניות

הון המניות הרגילות לתאריך התשקיף – רשום מונפק ונפרע של החברה :

סוג המניות	הון מניות רשום		הון מניות מונפק ונפרע (כמות מניות)	
	בש"ח ערך נקוב	כמות מניות	ללא דילול	בדילול מלא
מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ערך נקוב כל אחת	20,000,000	200,000,000	24,346,811	¹ 26,546,811

לפירוט נוסף בדבר הון המניות הרשום, המונפק והנפרע של החברה לתאריך התשקיף ראו פרק 3 לתשקיף.

נכון למועד התשקיף, אין ניירות ערך הניתנים למימוש או להמרה למניות החברה למעט אופציות שהוענקו לנושאי משרה ועובדים בחברה כמפורט בפרק 3 לתשקיף. הזכויות הנלוות למניות הרגילות מפורטות בפרק 4 לתשקיף.

1.3.2 הרכב ההון העצמי של החברה נכון ליום 31 במרס 2018, הינו כדלקמן :

הרכב ההון	באלפי ש"ח
הון מניות רגילות	2,679
פרמיה על מניות	31,511
קרנות הון	990
גרעון	(541)
סה"כ הון עצמי מיוחס לבעלי מניות החברה	34,639
סה"כ הון עצמי	34,639

¹ בהנחה של מימוש כל ניירות הערך הקיימים הניתנים להמרה או למימוש למניות החברה, נכון למועד דו"ח זה, כדלקמן : (א) 1,250,000 אופציות (לא סחירות) של החברה (מס' ני"ע 1142389), הניתנות למימוש נכון למועד זה, ל- 1,250,000 מניות רגילות שהוקצו לדירקטור של החברה ; (ב) 600,000 אופציות (לא סחירות) של החברה (מס' ני"ע 1142397), הניתנות למימוש נכון למועד זה, ל- 600,000 מניות רגילות של החברה שהוקצו למנכ"ל החברה ; (ג) 350,000 אופציות (לא סחירות) של החברה (מס' ני"ע 1142397), הניתנות למימוש נכון למועד זה, ל- 350,000 מניות רגילות של החברה שהוקצו לנושאי משרה ועובדים של החברה.

1.3.3 שינויים בהון המניות הרשום לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי (31 במרס 2018) לא בוצעו שינויים בהון המניות הרשום של החברה.

1.3.4 שינויים בהון המניות המונפק לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי (31 במרס 2018) לא בוצעו שינויים בהון המניות המונפק של החברה.

1.4 אגרות חוב שבמחזור

למועד התשקיף, לא קיימות אגרות חוב של החברה במחזור.

פרק 2- פרטי הצעת ניירות הערך

2.1 תשקיף מדף

על פי תשקיף מדף זה, יכול שיוצעו לציבור על פי דוח הצעת מדף: מניות רגילות של החברה, אגרות חוב שאינן ניתנות להמרה, אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה, כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות החברה, כתבי אופציה הניתנים למימוש לאגרות חוב או לאגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה וניירות ערך מסחריים וכן כל נייר ערך אחר שעל פי הדין ניתן יהיה להנפיקו מכח תשקיף המדף במועד הרלוונטי (והכל לרבות בדרך של הרחבת סדרות קיימות של ניירות ערך של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת). בנוסף, החברה תוכל להציע את ניירות הערך תוך כדי מסחר בבורסה (מנגנון ATM) (להלן: "ניירות הערך").

הצעת ניירות הערך על פי תשקיף מדף זה, תיעשה בהתאם להוראות סעיף 23א(ו) לחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968, באמצעות דוחות הצעת מדף אשר בהם יושלמו כל הפרטים המיוחדים לאותה הצעה, לרבות פרטי ותנאי ניירות הערך והרכב היחידות המוצעות, בהתאם להוראות כל דין ובהתאם לתקנון והנחיות הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ, כפי שיהיו באותה עת.

פרק 3- הון החברה והמחזיקים בו

3.1 ההון הרשום וההון המונפק והנפרע

- א. הון המניות הרשום של החברה לתאריך התשקיף הוא 20,000,000 ש"ח והוא מחולק ל- 200,000,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (להלן: "מניות רגילות").
- ב. הון המניות המונפק והנפרע של החברה לתאריך התשקיף הוא 2,434,681 ש"ח והוא מחולק ל- 24,346,811 מניות רגילות ובדילול מלא* הינו 2,654,681 ש"ח והוא מחולק ל- 26,546,811 מניות רגילות.

* בהנחה של מימוש כל ניירות הערך הקיימים הניתנים להמרה או למימוש למניות החברה, נכון למועד דו"ח זה, כדלקמן: (א) 1,250,000 אופציות (לא סחירות) של החברה (מס' ני"ע 1142389), הניתנות למימוש נכון למועד זה, ל- 1,250,000 מניות רגילות שהוקצו לדירקטור של החברה; (ב) 600,000 אופציות (לא סחירות) של החברה (מס' ני"ע 1142397), הניתנות למימוש נכון למועד זה, ל- 600,000 מניות רגילות של החברה שהוקצו למנכ"ל החברה; (ג) 350,000 אופציות (לא סחירות) של החברה (מס' ני"ע 1142397), הניתנות למימוש נכון למועד זה, ל- 350,000 מניות רגילות של החברה שהוקצו לנושאי משרה ועובדים של החברה.

3.2 התפתחויות בהון החברה

למעט כמפורט להלן, בשלוש (3) השנים שקדמו למועד פרסום התשקיף לא חל כל שינוי בהונה הרשום ובהונה המונפק והנפרע של החברה:

תאריך	מהות השינוי	השינוי בהון המניות המונפק (בכמות מניות)	התמורה שנתקבלה (ברוטו)	יתרת הון מניות מונפק ונפרע לאחר הפעולה	הפניה לדיווחי החברה אודות השינוי כאמור
26 בפברואר 2017	הנפקת מניות לציבור	5,468,900	9,844,020 ש"ח	24,346,811	ראו דיווחי החברה מהימים 26 בפברואר 2017 ו-2 במרס 2017 (אסמכתאות מספר: 2017-01-018442 ו-016894), המובאים בתשקיף זה בדרך של הפניה

3.3 המחזיקים בניירות ערך של החברה

למיטב ידיעת החברה ומנהליה, החזקות בעלי העניין בניירות הערך של החברה, נכון ליום 31.3.2018, הינן כדלקמן:

שם המחזיק	מניות (0.1) ש"ח ע.נ. כ"א	אופציות ¹	שיעור החזקה (בלי דילול)		שיעור החזקה (בדילול מלא)	
			% בהון	% בהצבעה	% בהון	% בהצבעה
MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטיק טכנולוגיות אינק.) ²	12,146,309	-	49.89%	49.89%	45.75%	45.75%

¹ למעט כמפורט בטבלה, נכון למועד התשקיף, לא קיימים ניירות ערך המירים נוספים של החברה.

² החל מיום 17.07.2018 שונה שמה ל- MICT, Inc. המניות מוחזקות על ידי חברת אנרטיק אלקטרוניקה בע"מ, ח.פ. 511640070, שהינה בבעלותה המלאה של חברת MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטיק טכנולוגיות אינק.ולאפיס

0.17%	0.17%	0.18%	0.18%	-	45,000	דוד לוקץ
14.14%	14.14%	15.41%	15.41%	-	3,753,053	חברות מקבוצת מיטב דש השקעות בע"מ- קופות גמל
0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	-	2,000	חברות מקבוצת מיטב דש השקעות בע"מ- קרנות נאמנות
4.71%	4.71%	0%	0%	1,250,000	-	שלמה שלו (דירקטור)
1.05%	1.05%	0%	0%	280,000	-	עמית הררי (סמנכ"ל כספים)
2.26%	2.26%	0%	0%	600,000	-	דוד מרקוס (מנכ"ל)
0.11%	0.11%	0%	0%	30,000		אבירם מידן (סמנכ"ל פיתוח של החברה)

לפרטים, לפי מיטב ידיעת החברה והדירקטורים שלה, אודות ניירות ערך של החברה המוחזקים על-ידי בעלי העניין של החברה, למועד שקדם בשנים-עשר (12) חודשים לתשקיף, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 ביוני, 2018 (אסמכתא מספר: 2018-01-049977), המובא בתשקיף זה בדרך של הפניה.

3.4 בעלי השליטה בחברה

בעלת השליטה בחברה הינה חברת MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטיק טכנולוגיות אינק. ו-לאפיס טכנולוגייס אינק), חברה אמריקאית ציבורית, שהתאגדה במדינת דלאוור, שמניותיה נסחרות למועד תשקיף זה בבורסת ה-נסדאק בארה"ב (להלן: "חברת האם"), המחזיקה במניות החברה, באמצעות אנרטיק אלקטרוניקה בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה, שהתאגדה בישראל. בהמשך לדיווח מיידי מיום 4 ביולי, 2018 (אסמכתא: 2018-01-059583) ובהתאם למידע שנמסר מחברת האם, נכון למועד זה אין בעל מניות אחד או כאלה המחזיקים ביחד, השולטים בחברת האם. על אף זאת ולמען הזהירות בלבד, החברה ממשיכה לראות במר דוד לוקץ, המחזיק במניות החברה במישרין ובמניות חברת האם באמצעות חברה פרטית בבעלותו המלאה, כבעל שליטה של חברת האם.

3.5 המחזיקים בחברות-בת ובחברות קשורות

למיטב ידיעת החברה והדירקטורים שלה, אודות החזקות של למעלה מעשרים וחמישה (25) אחוזים מהון המניות המונפק או מכוח ההצבעה או מהסמכות למנות דירקטורים, בחברה בת ובחברות קשורות של החברה, נכון למועד הסמוך למועד התשקיף, החברה הינה הבעלים המלא של מלוא הון המניות של חברת מיקרונט אינק, חברת בת בבעלותה המלאה, אשר התאגדה במדינת דלאוור ארה"ב. למעט מיקרונט אינק, אין לחברה חברות בנות או קשורות.

טכנולוגייס אינק.). למיטב ידיעת החברה, החברה מצויה בשליטתו של מר דוד לוקץ. על פי מידע שנמסר לחברה מחברת אנרטיק אלקטרוניקה בע"מ, 4,437,000 מניות רגילות, מוחזקות בנאמנות על ידי עו"ד גיא אייל ועו"ד יוסי שם טוב על פי הסכם נאמנות עבור אנרטיק אלקטרוניקה בע"מ להבטחת שעבוד שניתן לטובת צד שלישי על ידי אנרטיק אלקטרוניקה ו/או MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטיק טכנולוגיות אינק).

3.6 הסכמים בנוגע למניות החברה

ביום 5 במרס 2017, נחתם הסכם הצבעה, בין אנרטק אלקטרוניקה בע"מ לבין מר אלי נחום,³ אשר תוקפו נקבע למשך שנה, ונכון למועד התשקיף אינו בתוקף. לפרטים נוספים אודות ההסכם האמור ראו דיווח מידי מיום 6 במרס 2017 (אסמכתא מספר : 2017-01-018883), המובא בתשקיף זה בדרך של הפניה.

3.7 ריכוז נתונים אודות מניות החברה

להלן נתונים אודות המחיר הגבוה ביותר והנמוך ביותר (מתואם לדיבידנדים והטבות) של המניות הרגילות של החברה בבורסה, בשנות הכספים 2016–2017 וכן בתקופה שמיום 1 בינואר 2018 ועד סמוך למועד פרסום תשקיף זה (באגורות ובערכים נומינליים):

שנה	מחיר מניה הגבוה ביותר		מחיר מניה הנמוך ביותר	
	תאריך	מחיר (אג')	תאריך	מחיר (אג')
2016	3.1.2016	259.6	16.11.2016	167
2017	29.11.2017	256.4	5.4.2017	144.5
מיום 1 בינואר 2018 ועד סמוך למועד התשקיף*	3.5.2018	252	27.6.2018	193.6

*עד ליום 1 ביולי 2018 (כולל).

³ למיטב ידיעת החברה, נכון למועד ההסכם האמור, מר אלי נחום החזיק בכ-505,670 מניות החברה, אשר היוו כ-2% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות הצבעה בה.

פרק 4 – הזכויות הנלוות למניות החברה

4.1 הוראות תקנון החברה בדבר הזכויות הנלוות למניות החברה מובאות בתשקיף זה בדרך של הפניה לתקנון החברה, אשר פורסם בדיווח מיידי מיום 30 בינואר 2013 (אסמכתא מספר: 2013-01-025878) (להלן: "התקנון").

4.2 להלן פירוט בדבר ההסדרים, כמפורט בתקנה 26(ד) לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, שנקבעו בתקנון החברה לפי הוראות חוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות"). התיאור התמציתי שלהלן אינו מהווה תחליף לעיון בנוסח המלא של התקנון, כפי שתוקן מעת לעת, ככל שיתוקן, באופן אלקטרוני באתר מגני"א של הרשות לניירות ערך (<http://www.magna.isa.gov.il>).

4.2.1 **הסדרים בהתאם לסעיף 50 לחוק החברות (העברת סמכויות בין האורגנים)** – בהתאם להוראות התקנון: האסיפה הכללית רשאית ליטול סמכויות הנתונות לדירקטוריון ו/או לכל אורגן אחר של החברה בכל עניין החיוני לניהולה התקין של החברה ו/או לכל פעולה הדורשת לדעתה של האסיפה הכללית את טובתה של החברה ו/או כל עניין שהוא למשך פרק זמן שלא יעלה על שנה, וכן לכל עניין כאמור בסעיף 52 לחוק החברות.

כמו-כן, דירקטוריון החברה רשאי ליטול סמכויות הנתונות למנהל הכללי של החברה בכל עניין החיוני לניהולה התקין של החברה ו/או לכל פעולה הדורשת לדעתה של האסיפה הכללית את טובתה של החברה ו/או כל עניין שהוא למשך פרק זמן שלא יעלה על שנה, וכן לכל עניין כאמור בסעיפים 51 ו-52 לחוק החברות.

4.2.2 **הסדרים בהתאם לסעיף 59 לחוק החברות (מינוי דירקטורים)** – בהתאם להוראות התקנון: הדירקטורים בחברה ימונו בהחלטה רגילה באסיפה שנתית והם יכהנו בתפקידם עד תום האסיפה השנתית הבאה, אלא אם כן משרתם התפנתה מכוח כל דין או מכוח התקנון. התפנתה משרת דירקטור מכל סיבה שהיא, יהיו הדירקטורים המכהנים רשאים לצרף דירקטור במקומו, ודירקטור כאמור יכהן עד תום התקופה בה היה מכהן קודמו אלמלא התפנתה משרתו. כל עוד מספר הדירקטורים אינו עולה על מספר המירבי, יהיו הדירקטורים רשאים לצרף דירקטורים נוספים עד למספר המירבי המותר, ותוקף הצירוף עד לאסיפה הכללית הקרובה שבה ימונו דירקטורים. לעניין מינוי דירקטורים חיצוניים, יחולו הוראות הדין.

4.2.3 **הסדרים בהתאם לסעיף 78 לחוק החברות (מניין חוקי באסיפה כללית)** – בהתאם להוראות התקנון: המניין החוקי לקיום אסיפה כללית הוא נוכחות של לפחות בעל מניות אחד המחזיק עשרים וחמישה אחוזים לפחות מזכויות ההצבעה, תוך מחצית השעה מן המועד שנקבע לפתיחת האסיפה.

4.2.4 הסדרים בהתאם לסעיף 80 לחוק החברות (יושב ראש אסיפה כללית) – בהתאם

להוראות התקנון: כיו"ר האסיפה הכללית יכהן כיו"ר הדירקטוריון או מי שהוא מינה בכתב דרך קבע או לאסיפה מסוימת. אם לא מונה כיו"ר לדירקטוריון או לא נכח כיו"ר הדירקטוריון ולא מינה כיו"ר לאסיפה, יהיה כיו"ר האסיפה מי שתבחר האסיפה מבין חברי הדירקטוריון הנוכחים ואם לא נוכח דירקטור – מי שתבחר האסיפה מבין המשתתפים.

4.2.5 הסדרים בהתאם לסעיף 107 לחוק החברות (קבלת החלטות) – בהתאם להוראות

התקנון: החלטות בדירקטוריון תתקבלנה ברוב רגיל; ליושב ראש הדירקטוריון לא יהיה קול נוסף.

4.2.6 הסדרים בהתאם לסעיף 222 לחוק החברות (תקופת כהונת דירקטורים) – בהתאם

להוראות התקנון: הדירקטורים בחברה ימונו בהחלטה רגילה באסיפה שנתית והם יכהנו בתפקידם עד תום האסיפה השנתית הבאה, אלא אם כן משרתם התפנתה מכוח כל דין או מכוח התקנון. משרת חבר דירקטוריון שאינו דירקטור חיצוני תתפנה מאליה בכל אחד מהמקרים הקבועים בסעיף 228(א) לחוק החברות, וכן בקרות אירוע מהאירועים המנויים להלן: במותו; אם הפך לפסול דין; מבלי לגרוע מהאמור, רשאת האסיפה הכללית בהחלטה רגילה, לפטר דירקטור, אף אם מונה שלא בידי האסיפה הכללית, אם החליטה האסיפה הכללית כי אותו דירקטור פעל בניגוד לטובת החברה או תוך הפרת חובת אמונים כלפי החברה, ובמקרה כאמור יחולו הוראות סעיפים 230(א) לחוק החברות לעניין הזדמנות שתינתן לדירקטור להציג את עמדתו בפני האסיפה הכללית.

פרק 5- ייעוד התמורה

5.1. תשקיף המדף אינו כולל הצעה בפועל של ניירות ערך במועד פרסומו ובהתאם לא תהיה כל תמורה מיידיית בעקבות פרסום התשקיף.

בהתאם לאמור, לא נקבע ייעוד ספציפי לתמורת ההנפקה. במידה שיוצעו בעתיד ניירות ערך על-פי דוחות הצעת מדף שיפורסמו מכוח תשקיף מדף זה, תמורת ההנפקה שתתקבל תשמש למימון פעילותה העסקית והשקעותיה של החברה ו/או על-פי החלטות דירקטוריון החברה כפי שיתקבלו מעת לעת.

היה וייקבע ייעוד ספציפי או שונה מהאמור לתמורת ההנפקה על-פי דוח הצעת המדף שתפרסם החברה כאמור, הוא יפורט בדוח הצעת המדף.

פרק 6 - תיאור החברה ופעילותה העסקית

א. מבוא

מיקרונט בע"מ (להלן: "החברה" או "מיקרונט") מתכבדת בזאת להגיש את פרק תיאור עסקי החברה ופעילותה העסקית לתקופה של שלוש שנים ושלושה חודשים (קרי שנת 2015, שנת 2016, שנת 2017 ושלושת החודשים הראשונים של שנת 2018) (להלן: "תקופת הדיווח").

התיאור המובא בפרק זה של התשקיף מכיל מידע ונתונים, אשר מנקודת ראותה של החברה, הינם מהותיים להבנת עסקיה של החברה. את פרק זה של התשקיף יש לקרוא יחד עם יתר פרקי התשקיף לרבות דוחות הדירקטוריון והדוחות הכספיים הנכללים בהפניה במסגרת התשקיף. התשקיף כמכלול מספק את המידע והנתונים, אשר מנקודת ראותה של החברה, נדרשים להבנת עסקיה של החברה.

ב. תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

6.1 פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה – כללי

- 6.1.1 החברה התאגדה בישראל בשנת 1982 כחברה פרטית בעירבון מוגבל.
- 6.1.2 בחודש נובמבר 2006 השלימה החברה הנפקה לציבור של מניות רגילות ואיגרות חוב ניתנות להמרה (סדרה א'), אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ. עם השלמת ההנפקה והרישום למסחר הפכה מיקרונט לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות"). בחודש נובמבר 2013 נפרעה סדרה א' של איגרות החוב להמרה כאמור במלואה. ביום 26.2.2017 ביצעה החברה הנפקה של מניות רגילות של החברה על פי דו"ח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 22.2.2017. לפרטים נוספים לעניין הצעת המדף שבוצעה ראו סעיף 6.3.1 להלן.
- 6.1.3 החל ממועד התאגדותה ובראשית דרכה, עסקה החברה בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מערכות מחשב לאיסוף ושידור נתונים. במהלך השנים, מיקדה החברה את עסקיה בפיתוח טכנולוגיות ומוצרים בתחום המחשוב הנייד ובעשור האחרון מתמקדת החברה ומרכזת את עיקר פעילותה בתחום שוק פתרונות המחשוב הנייד לניהול צי רכב (Fleet Management) ובשוק ה-Mobile Resource Management (ניהול משאבים ניידים) (להלן: "MRM").
- 6.1.4 שוק ה-MRM מתייחס על פי רוב לשוק בו פועלים מגוון ארגונים (עסקיים ו/או שאינם עסקיים), אשר פעילותם מתאפיינת בין היתר בהפעלת צי רכב, המבצעים את עבודתם כאשר הם מרוחקים מסביבת מטה הארגון. צי הרכב כוללים בדרך כלל כלי רכב מסחריים (משאיות, רכבי הצלה, רכבי גרר, אוטובוסים, מוניות, וכיו"ב), אשר לצורך פעילותם ומתן השירות ללקוחות הארגון, עושים שימוש במוצרי מחשוב נייד בדומה לאלה אותם מציעה החברה. מוצרים אלה מאפשרים לארגון ולעובדי השטח מטעמו לנהל באופן יעיל את צי הרכב וכן את עבודתם של עובדי השטח. שוק ה-MRM הוא שוק גלובלי, ועיקר פעילות החברה בשוקי חו"ל, כאשר הרוב המוחלט של מכירותיה הינו בצפון אמריקה.
- 6.1.5 החל משנת 2013, מתמקדת החברה בהרחבת עסקיה בצפון אמריקה ופיתוחה באירופה, לצד ניסיונות כניסה לשווקים בינלאומיים נוספים. במסגרת זו, הרחיבה החברה את מערך השיווק והמכירה, הגדילה את היצע המוצרים והפתרונות שלה בתחום החומרה, התוכנה והשירותים הנלווים המיועדים לשוקי יעד ורטיקלים רחבים יותר בשוק ה-MRM. פתרונות ומוצרים אלה כוללים הטמעה ושילוב של מערכת הפעלה Android במוצרי החברה, פיתוח ושיווק מוצרים בתצורת טבלטים מתקדמים ובתצורת מחשב רכב ללא מסך (On board Computer, Black Box) וכן בשירותי שליטה מרחוק על המכשירים, אשר מאפשרים ללקוח להמשיך לעשות שימוש בטלפונים/ במחשבים הניידים של משתמשי הקצה ולהינות מהיתרונות של החומרה והתוכנה של החברה ושילוב של כלי תוכנה ושירותים מבוססים ענן לניהול, שדרוג ותמיכה מרחוק למוצרי החברה אשר בשימוש משתמשי הקצה.
- 6.1.6 במסגרת הרחבת פעילות החברה בצפון אמריקה, השלימה החברה ביום 2 ביוני 2014 עסקה בה רכשה את פעילות חטיבת ה-MRM (Mobile Resource Management) של Beijer Electronics, Inc. ("Beijer" או "המוכרת" ו-"העסקה"), וזאת בתמורה לסך כולל של 7.104 מיליון דולר ארה"ב. עם השלמת רכישת הפעילות האמורה, הקימה החברה חברה בת בבעלות מלאה בארה"ב, כמתואר בסעיף 6.1.8 להלן.

6.1.7 בעלת השליטה בחברה הינה חברת MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנטרק טכנולוגיות אינק. ולאפיס טכנולוגייס אינק), חברה אמריקאית ציבורית, שהתאגדה במדינת דלאוור, ושמוניותיה נסחרות למועד תשקיף זה בבורסת ה-נסדאק בארה"ב. בעלת השליטה מחזיקה במניות החברה, באמצעות אנטרק אלקטרוניקה בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה, שהתאגדה בישראל. למיטב ידיעת החברה, בעל השליטה ב-MICT, Inc. הינו מר דוד לוקץ, המחזיק במניות MICT, Inc. באמצעות חברה פרטית בבעלותו המלאה.

6.1.8 מבנה האחזקות של החברה. למועד תשקיף זה, החברה הינה הבעלים המלא של מלוא הון המניות של חברת מיקרונט אינק., חברת בת בבעלותה המלאה, אשר התאגדה במדינת דלאוור ארה"ב ("חברת הבת") ואשר באמצעותה פועלת החברה בשוק צפון אמריקה. למעט מיקרונט אינק., אין לחברה חברות בנות או קשורות.

6.1.9 נכון למועד תשקיף זה, פועלת החברה משני אתרים מרכזיים: האחד מאזור, בישראל, שם נמצאים משרדיה ומפעלה של החברה הפרוש בשטחי משרדים ותעשייה כוללים של כ-1,725 מ"ר. בנוסף, לחברה, באמצעות חברת הבת, אתר הכולל משרדים ומחסן לוגיסטי הממוקם בסולט לייק סיטי במדינת יוטה בארה"ב, המשרת את כלל לקוחות החברה בצפון אמריקה, בשטח של כ-1,646 מ"ר.

6.2 תחומי הפעילות

6.2.1 החברה ממקדת את עסקיה בתחומי הליבה של שוק פתרונות המחשוב הנייד לניהול ציי רכב (Fleet Management) ו-בשוק ה-MRM. מוצרי המחשוב הנייד שהחברה מעמידה ללקוחותיה, המותקנים בתוך תא הנהג, מאפשרים ללקוחות לאסוף נתונים מסביבת הרכב, להעבירם באמצעות תקשורת סלולרית לסביבת הענן של הלקוחות, לבצע עיבוד לנתונים, לספק על בסיסם שירותים שונים לצי הרכב, ולהציג אינפורמציה לנהג כלי הרכב או עובד השטח. מוצרי החברה כוללים טאבלטים ו/או מחשבים מוקשחים (בין בתצורה הכוללת מסך ובין ללא מסך) המתוכננים להתחברות למערכות הרכב ולתקשורת אלחוטית מסוגים שונים, מותאמים לפתרונות התוכנה ו/או השירותים שמספקים לקוחות החברה למשתמשי הקצה (משתמשי הקצה הם הלקוחות המפעילים את ציי רכב) ונועדו לתת מענה לקושי הנובע מניהול מספר רב של משאבים המרוחקים פיזית ממטה הארגון, לרבות העברת מידע אליהם, קבלת מידע מהם, ניהול המשימות המוטלות עליהם ובקרה על ביצוען. לפירוט נוסף ראו סעיפים 6.7.2, 6.7.3 ו-6.7.4 לפרק זה.

6.2.2 הפתרונות שמוצרי החברה מציעים מאפשרים, בין היתר, תקשורת דו-כיוונית, בזמן אמת, בין עובד השטח לבין מוקדי הארגון המפעיל את צי הרכב והמנהל את פעילות עובד השטח, כלומר שיפור התקשורת בין הארגון לבין עובדיו תוך שיפור מתן השירותים ללקוחות הקצה. לפירוט אודות לקוחות החברה ראו סעיף 6.7.6 לפרק זה.

6.2.3 לקוחות החברה הינם ספקי שירותי טלמטיקה (TSPs) ואינטגרטורים של פתרונות כוללים בתחום ה-MRM, המספקים שירותים בתחום תקשורת אלקטרונית המאפשרים שליחת, קבלת ואחסון מידע באמצעות מערכות טלקומוניקציה שונות. למשל, ביחס לתעשיית הרכב, מערכות טלמטיקה מאפשרות מתן שירותים מתקדמים לניהול ציי רכב, כגון ניטור התנהגות נהג, אבחון מרחוק של תקלות ומניעתן בכלי הרכב, ניטור שעות נהיגה ומנוחה של הנהגים, ניהול התנועה בדרכים, מערכות עזר אוטומטיות לנהג (Automatic Drivers Assistance - ADAS), שירותי ניווט וניהול משימות לנהגים, מערכות התרעה בפני תאונה ומערכות תקשורת לזיהוי מצב תאונה והצלת חיי הנוסעים ברכב. לקוחות אלה רוכשים את מוצרי החברה ומשלבים אותם עם מוצרים אחרים, היוצרים יחד פתרון כולל אותו הם משווקים ומוכרים ללקוח. בהתאם, לקוחות אלה הם משווקים ומפיצים את מוצרי החברה. היתרון העיקרי בערוצי שיווק אלה הוא ביצוע העסקה מול גורם אחד, מימוש התחייבויות החברה לרבות מתן תמיכה למוצרי החברה מול גורם יחיד וצמצום החשיפה של החברה מול לקוחות הקצה. גורמים אלה מאפשרים לחברה להגיע לחשיפת שוק רחבה באמצעות ספק שירותי הטלמטיקה (כערוצי שיווק ומכירה) תוך השקעה נמוכה יחסית של משאבים, כגון שיווק ומכירות, כספים וגביה ומשאבי ניהול כלליים. במודל זה של ערוצי שיווק, ביצועי החברה מושפעים מניהול עסקי ספק שירותי הטלמטיקה ומביצועי העסקיים בשוק, כאשר ככל שביצועי הלקוח ויכולת החזירה שלו לשוק עולים, כך מושפעים עסקי החברה ביחס ישר.

6.2.4 החברה מצויה בתהליך מעבר ממודל של פיתוח ממוקד לקוח (דהיינו, מוצרים אשר מתוכננים ומיוצרים על פי מפרט ספציפי שהוגדר על-ידי לקוחותיה ובמענה לדרישות ייעודיות) למודל של פיתוח ממוקד שוק, דהיינו, פיתוח פלטפורמות טלמטריה פתוחות מבוססות Android, המותאמות לשווקי המטרה, בעלות יכולת עיבוד נתונים גבוהה, הניתנות להתאמה על פי תצורות נדרשות, תוך אינטראקציה עם פתרונות תוכנה של צדדים שלישיים על גבי הפלטפורמה, המאפשרות לכל לקוח פיתוח יישומים והטמעה פונקציונאלית על פי צרכיו. פעילות החברה באמצעות חברת הבת בארה"ב, מקנה לחברה תשתית מקומית בצפון אמריקה, בעלת יכולת ניהולית, לוגיסטית, שיווקית ומכירתית, המאפשרת לחברה לתמוך בלקוחות החברה בצפון אמריקה ומהווה בסיס להמשך פיתוח עסקיה. פעילות זו בארה"ב משפרת את יכולות החברה למול הלקוחות הקיימים,

בין היתר, בשל יכולתה כיום של החברה להציע ללקוחות השונים קווי מוצר המכוונים לפלחי שוק שונים, לרבות ציי רכב גדולים.

6.2.5 נכון להיום, החברה מתמקדת גם בהוספת שכבות אפליקטיביות לפלטפורמות החומרה הפתוחות שלה, על מנת לספק פתרון כולל ללקוחותיה, באמצעות שילוב ו/או פיתוח חנות אפליקציות ייעודית לתחום ה-MRM, שתהיה פתוחה ללקוחות החברה ותאפשר לחברה הכנסות חוזרות במודל SAAS (Software as a Service), הגדלת מכירות החומרה והגדלת הביקושים לשירותי החברה.

6.3 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

להלן יפורטו ההשקעות בהון החברה ועסקאות מהותיות אחרות שנעשו על-ידי בעלי עניין בחברה במניותיה בשנים 2016 ו-2017 ועד לתאריך תשקיף זה:

6.3.1 השקעות בהון החברה

ביום 26.2.2017, על פי דו"ח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 22.2.2017, הקצתה החברה 5,468,900 מניות רגילות, בנות 0.1 ₪ ע.נ כל אחת, של החברה, כנגד תמורה ברוטו בסך כולל של 9,844,020 ₪ ("ההנפקה"). למידע מפורט, אנא ראו דו"ח מיידי של החברה מיום 2.3.2017 שפורסם ביום 2.3.2017 (אסמכתא מס' 2017-01-018442) (אזכור זה מהווה הכללה על דרך ההפניה של המידע הנכלל בדו"ח האמור).

6.3.2 עסקאות נוספות במניות החברה

לא היו השקעות בהון החברה או עסקאות מהותיות במניותיה בשלוש השנים האחרונות.

6.4 חלוקת דיבידנדים

6.4.1 בשנתיים שקדמו למועד פרסום התשקיף לא חילקה החברה לבעלי מניותיה דיבידנדים במזומן.

6.4.2 ליום 31.03.2018 לחברה אין יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה..

6.4.3 למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך תשקיף זה, לא חלות מגבלות חיצוניות המשפיעות על יכולת החברה לחלק דיבידנדים, למעט עמידה בדרישות הדין וכן הדרישה לעמידת החברה באמות מידה פיננסיות כלפי גופים ממנים, כמפורט בסעיף 6.7.17 להלן.

6.4.4 למועד הדוח לא אימצה החברה מדיניות חלוקת דיבידנד.

ג. מידע אחר

6.5 מידע כספי לגבי פעילות החברה

להלן נתונים כספיים של החברה לשנים 2015, 2016 ו-2017 ולשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018, כפי שמפורט בדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31.12.2017 (דיווח מיידי מיום 29.03.2018, אסמכתא: 2018-01-032317) (להלן: "הדוחות הכספיים לשנת 2017") ובדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31.03.2018 (באלפי ש"ח), המובאים בדוח זה על דרך ההפניה:

לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ב- 31.3.2018	שנת 2017	שנת 2016	שנת 2015	
20,694	66,156	51,065	56,628	הכנסות
6,708	28,036	31,670	30,339	עלויות קבועות
15,267	49,171	36,766	32,152	עלויות משתנות
(1,281)	(11,051)	(17,371)	(5,863)	רווח (הפסד) תפעולי
(6.2%)	(16.7%)	(34%)	(10.4%)	שיעור רווח (הפסד) תפעולי
57,938	59,999	62,605	91,336	נכסים
23,299	24,900	23,445	34,072	התחייבויות

להסברים בדבר ההתפתחויות שחלו בנתונים המפורטים בסעיף זה לעיל ראו הסברי הדירקטוריון לשנת 2017 המצורף לדוח התקופתי לשנת 2017, דיווח מיידי מיום 29.3.2018 (אסמכתא: 2018-01-032317) וכן דוח דירקטוריון לרבעון הראשון לשנת 2018 המצורף לדוח הרבעוני לרבעון הראשון לשנת 2018, דיווח מיידי מיום 15.5.2018 (אסמכתא: 2018-01-038580), המובאים בדוח זה על דרך ההפניה.

6.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן תיאור מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית של החברה שיש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה כולה או בתחומי פעילות שלה וההשלכות בגינם על החברה:

6.6.1 שוק הפתרונות הרלבנטי - כאמור בסעיף 6.1.4 לדו"ח זה, החברה פועלת בשוק אספקת מוצרי

המחשוב הנייד לניהול ציי רכב (MRM). לקוחות החברה ממקמים ברחבי העולם והינם ספקי שירותי טלמטיקה, המספקים, פתרונות ושירותים לניהול ציי רכב, הכוללים שירותים מבוססי ענן, בדגש על שווקים וורטיקליים ספציפיים, כגון תובלה והפצה (למרחקים קצרים וארוכים), הסעת נוסעים (אוטובוסים, מוניות, הסעות מיוחדות), נותני שירותים טכניים לסוגיהם (תקשורת, תחזוקה), שירותי חירום (משטרה, מכבי אש, אמבולנסים) וכו'. מגוון המוצרים התחליפים למוצרי החברה, הקיימים בשוק ה-MRM כוללים החל ממוצרי מדף קמעוניים, כגון טלפונים חכמים, טאבלטים ומכשירי ניווט, דרך מוצרי OEM המיוצרים על פי מפרט ספציפי עבור הלקוח, ברמות מחיר וביצועי מערכת שונים, וכלה במוצרים מפיתוח וייצור עצמי של הלקוחות. למועד תשקיף זה, על בסיס נתוני שוק שבידי החברה¹, גודל השוק הגלובלי הרלבנטי לחברה, במונחי מספר הרכבים בהם מותקנות מערכות טלמטיקה לניהול ציי רכב, עמד נכון לסוף שנת 2017 על כ-29 מיליון יחידות. ארה"ב ואירופה מובילות את השוק עם כ-12 ו-7 מיליון רכבים מותקנים, בהתאמה, עם שיעור גידול ממוצע שנתי של 17% ו-14.2%, בארה"ב, שבאופן היסטורי הנה השוק הגדול ביותר בו פועלת ומוכרת החברה, קיימים על בסיס המידע הידוע למועד הדוח כ-12 מיליון מכשירי GPS/מכשירים ניידים בשירות עם מערכות MRM ומשמשים לניטור ומעקב אחרי ציי רכבים, מובילים, ציוד ועובדים, ומספר זה צפוי לגדול לכ-14 מיליון יחידות עד סוף שנת 2018 ולכ-15.5 מיליון יחידות עד סוף שנת 2019. בשנת 2017 אחוז החדירה הגלובלי של מערכות MRM לניהול ציי רכב עמד על כ-15%. בארה"ב לבדה שיעור החדירה הנ"ל צפוי לגדול מ-30% בסוף 2017 לכ-40% בשנים 2019-2020.

6.6.2 המצב הכלכלי בשווקים בחו"ל - מרבית המוצרים המיוצרים או משווקים על ידי החברה

מיועדים למכירה בחו"ל ובפרט לצפון אמריקה שהינו שוק היעד המרכזי של החברה נכון להיום. ככלל, חוסר יציבות כלכלית ושינויים בשווקי המוצרים עלולים להשפיע על הכנסות החברה ורווחיה. האטה בכלכלה העולמית ובשווקי היעד של החברה עלולה להשפיע לרעה על הפעילות הכלכלית והמסחרית של לקוחות החברה ו/או של משתמשי הקצה בשל העובדה כי מוצרי החברה מהווים השקעה בתשתיות מחשוב ארגוניות הכרוכה בתהליכים חוצי ארגון, לעיתים במסגרת פתרון טכנולוגי כולל. לצד זאת, על בסיס מידע ונתונים שבידי החברה, בשנתיים האחרונות שוק ה-MRM הינו שוק צומח ועל פי הערכות החברה ימשיך לצמוח גם בשנים הקרובות².

הערכת החברה באשר לצמיחת שוק פעילותה כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשותן של הנחות היסוד בקשר עם המשך צמיחת השוק ובשים לב לגורמי הסיכון הרלבנטיים בשוק תחום הפעילות, עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל ואין וודאות כי המפורט בפסקה זו להלן יתקיים ו/או במידה ויתקיים מה תהיה השפעתו על החברה.

6.6.3 שינויים בשוקי היעד אליהם מופנים פתרונות ה-MRM - שוק ה-MRM מושפע מהשינויים

החלים בתחומי היקף ציי הרכב בעולם ומהיקף השירותים הניתנים באמצעותם. שינויים אלה משפיעים על רמות ההיצע והביקוש בשווקים הרלבנטיים למוצרי החברה. כך, גידול בהיקף שירותי ההובלה ו/או בביקוש בתחום כלי הרכב המסחריים, יכול ויגדיל את הצורך בהטמעת מכשירי מחשוב נייד ויישומים ייעודיים ויגדיל את רמות הביקוש בשוק. מאידך, האטה בצריכה ובהיקף הפעילות של נותני השירותים (כגון שוק ההובלות) יכול ויוביל להאטה גם בביקוש לפתרונות המחשוב הנייד בשווקים אלה.

6.6.4 התפתחויות טכנולוגיות - התפתחויות טכנולוגיות עשויות להשפיע על עסקיה של החברה ועל

תחום הפעילות והשווקים הרלבנטיים, הן לחיוב והן לשלילה. הביקוש למוצרים מסוג אלה המפותחים והמשווקים על ידי החברה עשוי לגדול, ככל ששירותי וטכנולוגיות התקשורת והעברת הנתונים המשולבות עם ו/או במוצרי החברה יתפתחו בעתיד ועלויותיהן תפחתנה. התפתחות טכנולוגיות התקשורת בשנים האחרונות מאפשרת, כפי שיושם על ידי החברה, לשלב במוצרים

המפותחים והנמכרים טכנולוגיות סטנדרטיות וחדשות (סלולר, Wi-Fi, Bluetooth, GPS, ומעבדים ניידים משופרי ביצועים) ובכך לשפר את איכות המוצרים, יעילותם, תוך הפחתת עלויות ללקוח והגדלת הערך המוסף עבור הלקוח ו/או משתמש הקצה. כמו כן, עם הטמעת טכנולוגיות רשת תקשורת רחבת פס מדור 3G ו-4G מתאפשרת כיום התקנת אפליקציות מתקדמות המאפשרות ללקוחות לשפר את החזר ההשקעה בטכנולוגיה, פיתוח והטמעת יישומים מגוונים לניטור ומחשוב תהליכי עבודה, בצורה ידידותית ואינטואיטיבית למשתמש. מגמה זו תומכת

¹ Mark Licht & Associates, 2018, company and industry sources. Mark Licht & Associates הינם חוקרי שוק ויועצים אסטרטגיים מובילים בתעשיית ה-MRM. החברה משתמשת בשירותיהם כיועצים מקצועיים לעניינים מסוימים.

² ראו הערה שוליים מס' 2 לעיל

בגידול הביקוש למוצרי מחשוב נייד. כן, קיימת מגמה ברורה של ארגונים ומשתמשי הקצה להרחבה והאצה באימוץ ושימוש במערכת ההפעלה Android, שהינה מערכת תוכנה פתוחה, גמישה, עשירה יכולות, המאפשרת חדשנות ויצירתיות בפיתוח אפליקציות בשווקי המטרה בעלויות אטרקטיביות ללקוחות. לחברה, על בסיס תפיסתה העסקית והערכות לתרחיש זה, סדרת מוצרים מבוססי מערכת ההפעלה Android והיא צופה כי תוכל ליהנות ממגמה זו וממיצובה בשוק. בנוסף, שוק הרכב נע במהירות לקראת הטמעה של טכנולוגיות הרכב האוטונומי שיצריכו מגוון רחב של פתרונות שליטה, בקרה, מיקום וניטור. החברה סבורה כי צרכים אלה יקבלו ביטוי בשנים הקרובות גם לשוק הרכבים המסחריים ויהיו פלטפורמה טכנולוגית פוטנציאלית להשקת שירותים נוספים בתחום טכנולוגיות מוביליטי ו-IoT. לפרטים אודות הפיתוח והמחקר של החברה ראו סעיף 6.7.11 לפרק זה. למידע ביחס להשפעת ההתפתחויות הטכנולוגיות על תחום הפעילות ועל התחרות בשוק ראו גם סעיפים 6.6.6 ו-6.7.8.3 להלן.

הערכת החברה באשר ליכולתה לנצל טכנולוגיות שפותחו על ידה ו/או מימושן לכדי הכנסות ו/או רווחים כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשותן של הנחות היסוד בקשר עם יישום טכנולוגיות חדשות כאמור בסעיף זה והשפעתן על תוצאות החברה, בשים לב לגורמי הסיכון הרלבנטיים בתחום הפעילות, עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל ואין וודאות כי המפורט בפסקה זו להלן יתקיים ו/או במידה ויתקיים מה תהיה השפעתו על החברה.

6.6.5 שינויי תמחיר בשוק החומרה והתקשורת העולמי - פעילות החברה מושפעת בין היתר ממחירי החומרה העולמית ועלויות התקשורת. היות ומוצרי החברה מהווים חלק ממערך פתרון טכנולוגי שלם ללקוחות, הכולל בין היתר רכיבי תוכנה אפליקטיבית ותקשורת בזמן אמת, הרי ששינויים בעלויות כלל הרכיבים או איזה מהם עלולים להשפיע על החלטות הלקוחות (ברמת הארגון) לרכישת פתרונות אלה. בשנים האחרונות, בשל התקדמות הטכנולוגיה והעצמת התחרות, הוזלו עלויות התקשורת והחומרה וזמינותן עלתה. נראה כי יש למגמות אלה השפעה המביאה לגידול בביקוש למוצרי שוק ה-MRM בו פועלת החברה.

6.6.6 השפעת הגברת השימוש בטכנולוגיה - השימוש הגובר הנעשה בעולם במכשירי הטלפונים החכמים והטאבלטים הנגיש והנחיל לנהגים ידע ויכולות לתפעול אפליקציות מחשב על גבי המכשור הנייד. צריכת הטכנולוגיה המוגברת במכשירים אלה כדבר שבשגרה, הורידה חסמי תפעול, הקלה על יכולתם של נהגים לתפעל פתרונות מחשוב מסוג זה של החברה ומקלה על ארגונים לאמץ פתרונות אלה ככלי לניהול יעיל של משאבים. מגמה זו תומכת ומגבה את התפיסה העסקית אותה מקדמת החברה בדבר התקנת מחשוב נייד בתוך תא הנהג, לשימוש הנהג והארגון, ככלי יעיל לבקרה בזמן אמת וניהול כולל של משאבי הארגון.

6.6.7 פיתוח, ייצור ושיווק של פתרונות ומוצרים מתחרים - שוק ה-MRM הוא שוק תחרותי, המציע מגוון פתרונות ומוצרי מחשוב נייד, ברמות שונות, לניהול ציי רכב (כמפורט בסעיפים 6.1.46.1, 6.6.1 ו-6.6.4 לעיל). פעילות החברה על כן מושפעת מהתחרות בתחום (לעניין זה ראו האמור בסעיף 6.7.6 ו-6.7.9 להלן).

6.6.8 תחום הרכיבים, שינויים בדפוסי ייצור ואספקה ומחירי רכיבי המוצרים - פעילות הייצור של החברה מתבססת, בין השאר, על שילוב רכיבי מדף ו/או רכיבים מפותחים אותם רוכשת החברה מספקים חיצוניים ו/או קבלני משנה. פגיעה ביכולת ספקים אלה לספק רכיבים כאמור ו/או הפסקת ייצור רכיבים מסוג זה עלולה להשפיע על יכולת החברה לעמוד בהתחייבויותיה לאספקת מוצרים ללקוחותיה. כאמור בסעיף 6.6.5 לעיל, במקרה של התייקרות במחירי רכיבי המוצרים הנרכשים בעולם (שוק סחורות) לחברה קיימת יכולת מוגבלת להעלות בהתאמה את מחיר מוצריה. יחד עם זאת, החברה מבצעת ובוחנת כל העת פעילויות ייעול תפעולי, ובכלל זה, החברה מממשת ובוחנת התקשרויות עם קבלני משנה ו/או יצרנים מומחים על מנת ליהנות מיתרון לגודל לרבות ייצור חלקים ו/או מוצרים והרכבתם.

6.6.9 משך זמן פיתוח והחדרת מוצר לשוק ועלויות - כמתואר לעיל, פתרונות מחשוב, כגון אלה המוצעים במוצרי החברה, מאופיינים בתשתית טכנולוגית ולעיתים מהווים חלק ממערך פתרון מקיף יותר עבור הלקוחות. משך הזמן הממוצע לפיתוח מוצר מסוג מוצרי החברה, לצד קבלת ההיתרים הרגולטורים השונים ותהליך החדרתו לשוק, הינו ממושך יחסית ויכול להימשך על פני 12-24 חודשים. כך, מניסיון החברה, לקוח הבוחן רכישה של מוצרים, יבקש לבצע תהליך טכני מקיף וממושך לעיתים, לבדיקת התאמת המוצר לצרכיו על כלל היבטיו, לרבות ההיבט הטכנולוגי, יכולת החברה לספק שירות בטווח הארוך ועלויות ההטמעה והתמיכה.

6.6.10 תנודות בשערי חליפין - לאור העובדה שמרבית המכירות של החברה נעשות בדולרים של ארה"ב בעוד שחלק ניכר מהוצאותיה (שכר עובדים וקבלני משנה, קניות, שירותים שונים ואחרות) הינו בש"ח, התוצאות התפעוליות של החברה עלולות להיות מושפעות באופן מהותי כתוצאה משינויים בשער החליפין של השקל לעומת דולר ארה"ב (לעניין זה ראו ביתר פירוט בדוח הדירקטוריון להלן, תחת הכותרת "דיווח איכותי בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם").

- 6.6.11 **שביתות בנמלי תעופה** - רובן המכריע של מכירות החברה הינן לייצוא באמצעות משלוחי אוויר. בהתאם, שביתות ארוכות ו/או עיצומים בנמלי התעופה עלולים לגרום לעלויות גבוהות במשלוחים אלטרנטיביים יקרים ואף, במקרים קיצוניים, לאי ביצוע משלוחים ולאובדן שווקים ולקוחות. כמו כן, שביתות ארוכות ו/או עיצומים בנמלי התעופה עלולים לגרום לקשיים בקבלת חומרי גלם עד כדי האטה משמעותית בקצב הייצור של מוצרי החברה. באמצעות חברת הבת בארה"ב, לחברה קיימת גמישות עסקית וניהולית בכל הקשור בסוגיית ייצוא מוצריה וזאת בשל יכולתה של החברה לייצא מוצרים הן מישראל והן מארה"ב, נוכח העובדה כי בשני האתרים מהם פועלת החברה יש לחברה יכולות תפעול ולוגיסטיקה ליעדי השווקים הרלבנטיים בעולם כולו.
- 6.6.12 **זהות ישראלית** - מכירת מוצרי החברה מושפעת במדינות מסוימות ועשויה להיות מושפעת במדינות אחרות ממעמדה הבינלאומי של מדינת ישראל. הזהות הישראלית עשויה לשמש במקרים מסוימים כמקדם מכירות (לאור ההכרה ביתרונות הטכנולוגיים הקיימים בישראל) ואילו במקרים אחרים מהווה ועלולה להמשיך ולהוות חיסרון ואף להביא לביטול עסקאות (כגון: במסגרת "חרם ערבי" וכדומה). יחד עם זאת, גם בהקשר זה החברה סבורה כי רכישת הפעילות הנרכשת והקמת חברת הבת בארה"ב שהינה חברה בעלת יכולות ניהול, תפעול ולוגיסטיקה משמעותיות, מקנות לחברה גמישות עסקית וניהולית בכל הקשור ביכולתה לבצע עסקאות באמצעות חברת הבת.
- 6.6.13 **המצב הביטחוני בישראל** - לשינויים במצב הביטחוני והמדיני השפעה על פעילות החברה. החמרה במצב הביטחוני והמדיני עשויה, בין היתר, להביא לירידה בקבלת הזמנות וקשיים באספקת מוצרים ו/או ייצורים. ואולם, כפי האמור לעיל, קיומו של אתר נוסף בדמות חברת הבת הכוללת יכולות ייצור, תפעול, ניהול, תמיכה טכנית ולוגיסטית עבור לקוחות החברה, יש בהם להקטין את הסיכון הנ"ל ולייצר לחברה גמישות עסקית וניהולית בכל הקשור ליכולתה להמשיך ולקיים את פעילותה העסקית באופן שגרתי גם בעיתות בהם עלולה להיות למצב הביטחוני בישראל השפעה על הפעילות הנמצאת בישראל.
- 6.6.14 **שינויי רגולציה** - ב-2015 נחקק בארה"ב חוק שנועד ליצור סביבה בטוחה יותר עבור הנהגים בדרכים, בין היתר באמצעות איסוף נתונים אודות נהגים מקצועיים/בשירות חברות מסחריות או ציבוריות ומשימתם (Share Records of Duty Status) (RODS) ("חוק ה-ELD"). מימוש מטרה זו נעשה על ידי התקן ELD (Electronic Logging Device), המסונכרן עם מערכות הרכב ומבצע באופן אוטומטי תיעוד לשעות נהיגה בפועל (HOS) hours of service). על מנת לקבוע סטנדרט טכנולוגי מחייב, החוק קובע כי על ההתקן לעמוד בדרישות מפרטיות/טכניות ספציפיות. החוק מתייחס גם לדרישות אבטחה וההגנה על המידע על מנת למנוע חבלה חיצונית בהתקן וכן קובע סטנדרט בנוגע להצגת מידע ולעיבודו על מנת לאפשר העברה יעילה ומהירה של המידע לגורמי האכיפה. במסגרת החקיקה נקבעה תקופת יישום של מספר שלבים במהלכה נדרשים ציי הרכב לבצע מעבר מרישום שעות נהג במתכונת ידנית למתכונת שימוש בהתקן אלקטרוני (ELD). בשלב הראשון, בין התאריכים 16.2.2016 ו-18.12.2017 ("מועד העמידה") נהגים ומובילים המשתמשים ברישום באמצעות יומני נייר או כניסות תוכנה נדרשו להתכונן להטמעת התקן ELD ברכביהם, ולעבור לשימוש בהתקן ELD עד ליום 18.12.2017. במהלך התקופה היה ניתן לעשות שימוש בהתקנים קודמים ו/או לעשות שימוש בהתקן ELD באופן וולונטרי. השלב השני חל בין התאריכים 18.12.2017 ועד ל-16.12.2019, ובמהלכו ניתן לעשות שימוש במערכות AOBDR (Automatic Onboard Recording Devices) אשר הותקנו ברכב לפני התאריך 18.12.2017, ו/או שימוש בהתקן ELD רשום ומאושר. אכיפת הרשויות את ביצועו של השלב הראשון המתואר לעיל צפויה להתחיל ב-1.4.2018. בשלב השלישי שיחל ביום 16.12.2019 יכנס חוק ה-ELD למתכונת אכיפה מלאה וכל הנהגים והמובילים המחויבים בתיעוד שעות נהיגה (RODS) (למעט החרגות ספציפיות) יהיו חייבים לעשות שימוש במכשיר ELD מאושר ותקני. החוק חל גם על נהגים ממקסיקו ו/או קנדה עם הכניסה לארצות הברית (למעט אם נופלים באחד החרגים). מוצרי החברה תואמים את התקנים הנדרשים בהתאם לחוק ה-ELD.
- 6.6.15 על פי הערכות שוק אשר מצויות בידי החברה, מספר ההתקנים האלקטרוניים, כגון אלה אותם מייצרת ומשווקת החברה, המיועד למשאיות בלבד, אשר הותקנו בעקבות יישום השלב הראשון של החקיקה, הסתכם עד סוף שנת 2017 בכ-0.7 מיליון התקנים לעומת פוטנציאל של כ-1.7 מיליון, קרי כ-41%. להערכת החברה, עם התקרב מועד האכיפה וכן בסמוך לאחריו ולקראת יישומו של השלב השני צפויים להיווצר ביקושים מוגברים למוצרים תומכים ELD כאשר באופן כללי, יישום החקיקה יגדיל את הביקוש למוצרים מסוג זה אותם מייצרת ומשווקת החברה, גם בשווקי יעד נוספים שאינם משאיות.
- הערכת החברה באשר לצמיחת שוק פעילותה כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשותן של הנחות היסוד בקשר עם המשך צמיחת השוק ובשים לב לגורמי הסיכון הרלבנטיים בשוק ובתחום הפעילות, עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל ואין וודאות כי המפורט בפסקה זו להלן יתקיים ו/או במידה ויתקיים מה תהיה השפעתו על החברה.**

ד. תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

6.7 מידע כללי על תחום הפעילות של החברה

6.7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

6.7.1.1 כללי - החברה פועלת בשוק הפתרונות הטכנולוגיים ומוצרי המחשוב הנייד לניהול ציי

רכב ושוק ה-MRM. מוצרי החברה ופתרונותיה נועדו לתת מענה ראוי וגמיש לצרכים העסקיים המשתנים של לקוחותיה - ספקי הפתרונות והשירותים - ולמשתמשי הקצה - ארגונים המפעילים ציי רכב. החברה מתמקדת בפיתוח טכנולוגיות, שיווק ומכירה של מכשירים ופתרונות ייעודיים לסביבת כלי רכב מסחריים, המאפשרים, בין היתר, תקשורת דו-כיוונית, בזמן אמת, בין הנהג לבין הארגון המפעיל את צי הרכב.

מוצרי ופתרונות החברה נועדו להעלות ולשפר את בטיחות הנסיעה, תפוקת העובדים, יעילות פעילות הלקוח/הארגון המשתמש בהם, שיפור השירות הניתן על ידו ללקוחותיו ובסופו של דבר לגידול בהכנסות הלקוח/הארגון ושיפור רווחיותו. מדובר בפתרונות, כגון אלה המוצעים על ידי החברה, הנמצאים בתוך תא הנהג (In Cab Rugged Tablets, Mobile Data Terminals) ומותקנים עליהם יישומי מחשוב ותקשורת, כגון ניהול נהג - זיהוי נהג, כרטיס שעות עבודה, נוהלי עבודה, ניהול מסלול וניווט ע"פ משימות ולוח זמנים; הודעות בזמן אמת לשירותים שונים - איסוף ומסירה, שירותי תחזוקה ותיקונים, שירותי היסעים מוניות; דיווחי סטאטוס שונים לארגון - הודעות מובנות או גמישות, התראות, תחילה וסיום עבודה; מילוי טפסים דיגיטליים מוכנים מראש וכן יישומים כגון ביצוע חיובים ו/או תשלומים ו/או הדפסת חשבוניות וקבלות.

כמו כן, החברה מספקת שירות ותמיכה מקצועי ומיומן למוצריה, כך שהיא מלווה את פעילות הלקוח לאורך כל חיי המוצר. שווקי היעד המרכזיים של החברה נמצאים בחו"ל כאשר השוק המרכזי של החברה נמצא בצפון אמריקה, לצד פעילות בשווקים בינלאומיים נוספים. מוצרי החברה האמורים נמצאים בשימוש במגוון מגזרים, כאשר המרכזי שבהם כיום הוא מגזר שירותי הובלה והפצה (לצד פעילות במגזרים כגון שירותי תיקונים ותחזוקה - פרטיים וציבוריים, תחבורה ציבורית לסוגיה, שירותים עירוניים ומערך שירותי הביטחון והחירום).

6.7.1.2 מגבלות חקיקה תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות - פעילות החברה

ויכולתה לשווק את מוצריה ופתרונותיה על בסיס הטכנולוגיות המפותחות על ידה ו/או בהם היא עושה שימוש (כגון בתחום תקשורת) מושפעת מתקנים בינלאומיים, המגדירים תקני ממשק ותקשורת, תאימות לתקני השוק האירופאי המשותף, ה-CE ולתקני דרישות הרגולטור האמריקאי בתחום התקשורת, ה-FCC (The Federal Communications Commission). כמו כן, עומדים מוצרי החברה בדרישות ה-E-mark האירופאי, שהינו תקן המגדיר תאימות ממשק ותקשורת הנדרשים באירופה למכשירים המותקנים בסביבת הרכב.

6.7.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו - שוק ה-MRM לניהול ציי רכב מוערך

בארה"ב בלבד בשנת 2017 בהיקף של כ-12 מיליון יחידות מותקנות וצפוי לגדול בשנת 2018 לכ-14 מיליון יחידות. הגידול בשוק זה נובע ממספר גורמים ובכללם גידול במספר המכשירים הניידים המתקדמים כמתואר בסעיף 6.6.6 לעיל וכן על רקע השפעות הרגולציה המחייבת שימוש במכשירים אלה כאמור בסעיף 6.6.14 לעיל. גורם נוסף שיש בו כדי להשפיע על הגידול בשוק ה-MRM לניהול ציי רכב הינו ירידת מחירי השימוש בתקשורת הסלולארית והאינטרסים של המפעילים בקידום מכירת שירותי ערך מוסף לפלחי שוק ארגוניים על בסיס הרשתות המופעלות על ידם.

6.7.1.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו - כפי

שתואר ביתר פירוט בסעיפים 6.6.1 עד 6.6.9 לעיל, נכון למועד תשקיף זה, בשל הורדת עלויות התקשורת, השיפור המתמיד בטכנולוגיות הרלבנטיות וזמינותן, לצד הגברת השימוש בהן באופן כללי בציבור, ניכרת בעולם מגמה של הרחבת השימוש בתקשורת נתונים ממוחשבת. כמו כן, קיומה של התחרות בשוק, בין היתר בשל כניסתם לשימוש יום יומי של מכשירי הסמארט פון (טלפונים חכמים) והטאבלטים כמוצר מתחרה, הפכה את השימוש במוצרים טכנולוגיים כגון אלה המשווקים על ידי החברה לזמינים ונפוצים בשוק ותרמה לגידולו של שוק המכשירים מבוססי תצוגה בתוך תא הנהג. על רקע זה, רבים מהמשתמשים הסופיים במוצרי החברה, מרחיבים את השקעותיהם במחשוב מערכות התפעול והתייעלות ארגונית ומגדילים את היקפו של השוק הכולל למוצרי החברה.

6.7.1.5 **שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות - להלן פיתוחים טכנולוגיים בתחום פעילותה של החברה שיש בהם או עלולים להשפיע על תחום הפעילות:**

6.7.1.5.1 התקדמות ושיפור בתשתיות הטכנולוגיות בעולם התקשורת ובעולם החומרה גורמות למגמת ירידה בעלויות חומרה, רכיבים אלקטרוניים ועלויות העברת מידע בתקשורת. מגמה זו תומכת בהגדלת תחום הפעילות בשל הוזלת סך עלות הפתרונות בהם משתלבים מוצרי החברה והופכת השקעות של לקוחות בתשתיות מחשוב לכדאיות יותר עבורם;

6.7.1.5.2 התקצרות משך הזמן לפיתוח והחדרת המוצר לשוק עקב שינויים טכנולוגיים בארכיטקטורת המוצר לצד תהליך פיתוח ממוקד שוק ולא ממוקד לקוח ובנוסף הגברת השימוש ב-ODM, שמבצעים את פיתוחי פלטפורמת ה-Android והתקשורת למוצרי החברה, מובילים במדינות מזרח אסיה בעלי יכולות פיתוח וייצור רכיבים גנריים.

6.7.1.5.3 העלאת קצב התקשורת מאפשר מימוש שירותים חדשים כגון העברת תכני וידאו המופנים הן לכביש והן לפני הרכב אל פלטפורמת אחסון בענן המאפשרת שימור המידע ובהמשך ניתוחו. מידע זה יכול וישמש לניתוח אופן הנהיגה למטרות שונות כגון שימוש למול חברות ביטוח ובמסגרתן של ניהול תביעות. שימוש נוסף כולל שימוש בתוכנות ניווט מתקדמות יותר. בסך הכול, השיפור בהעלאת קצב התקשורת עשוי לתמוך בהגדלת תחום הפעילות בשל האפשרות לשלב מגוון שירותים כגון הנ"ל בפלטפורמות המוצעות על ידי החברה או מתחרותיה.

6.7.1.5.4 מערכת ההפעלה Android הופכת למערכת ההפעלה הדומיננטית בשוק. שחקנים אשר לא ישכילו בזמן קצר לפתח מכשירים ופלטפורמות טכנולוגיות תואמות Android עלולים לאבד נתחי שוק משמעותיים. יצוין כי לחברה מוצרים מבוססי Android.

6.7.1.5.5 הגברת השימוש בטכנולוגיה ובפרט במכשירי הטלפונים החכמים וטאבלטים משפיעה על זמינות והגברת השימוש במוצרי מחשוב נייד ומהווה גורם התומך בגידול השוק והביקוש הפוטנציאלי ולעניין זה ראו סעיף 6.6.6 לעיל.

6.7.1.5.6 הגברת השימוש במכשירי הטלפונים החכמים וטאבלטים כמוצרי מדף הגבירה, בין היתר, את מודעות המשתמשים למגבלות הקיימות בשימוש במכשירים שפותחו לשימוש הצרכן הפרטי למול המפרט הטכנולוגי והצרכים הייעודיים והייחודיים של פתרונות ניהול ציי רכב. תופעה זו תומכת ביכולת החברה לשווק את מוצריה כחלופה תחרותית ויעילה למוצרי המדף הקיימים.

6.7.1.5.7 לאור הדרישה הגוברת להגדלת בטיחות הנסיעה בכבישים, התפתחות טכנולוגיות מתקדמות לעזרה בנהיגה ומניעת תאונות (Advanced Driver Assistance Systems, ADAS) והגידול הצפוי בשימוש בהתקני בטיחות אלקטרוניים/ממוחשבים המותקנים ברכב, בתשתית או בשניהם, עשויה להשפיע על תחום הפעילות. על רקע הגידול בביקוש למוצרים או טכנולוגיות בתחום ה-ADAS, וההיצע ההולך וגובר של פתרונות ADAS הכוללים פתרונות תוכנה מתקדמים, תוכל החברה לשלב טכנולוגיות ו/או פתרונות אלו על גבי פלטפורמות החומרה שלה ובכך להעניק למוצרי החברה ערך מוסף משמעותי.

6.7.1.6 **גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם**

ניתן להצביע על מספר גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות וביניהם:

6.7.1.6.1 הצגת חדשנות טכנולוגית ביחס למתחרים.

6.7.1.6.2 השגת יתרונות בביצועים טכנולוגיים על פני מוצרי המתחרים, כגון יחס עלות תועלת מועדף ובפרט הורדת עלויות עבור הלקוח לאורך חיי המוצר.

6.7.1.6.3 יכולת לצבור ולקיים לאורך שנים מוניטין כחברה המפתחת ומשווקת מוצרים איכותיים, בעלי ערך מוסף גבוה עבור הלקוח, בעלי יכולות טכניות גמישות וברמת אמינות גבוהה.

6.7.1.6.4 הרחבת מעגל השווקים בהם פועלת החברה וחיזוק מעמדה בשווקים בהם היא פועלת.

6.7.1.6.5 העסקת כוח אדם איכותי בעל רקע טכנולוגי רלוונטי, המאפשר המשך פיתוח

מוצרים מתקדמים על בסיס טכנולוגיות מתקדמות ודינמיות.

6.7.1.6.6 פיתוח ושיווק מוצרים חדשים הנותנים מענה חדשני ומיטבי לצורכי השוק והמגמות המתפתחות בו, על-פי דרישת השוק, המבוססות על ביקוש מצד הלקוחות מחד והיצע המוצרים של המתחרים מאידך.

6.7.1.6.7 מתן שירות ברמה גבוה.

6.7.1.7 **שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום הפעילות** - תחום הפעילות הינו דינמי, טכנולוגי ותחרותי. בשוק כזה נדרשים ספקי הפתרונות להתייעל ולהוריד עלויות על מנת לשמר את כושר התחרות. מערך הספקים בתחום הפעילות כולל ספקי רכיבי חומרה ואלקטרוניקה והוא אינו מבוסס עוד על רכש מקומי בלבד ומתאפיין במעבר של השחקנים בשוק לרכש המתבצע במזרח אסיה, בעלויות נמוכות, גם אם לעיתים מעבר מסוג זה כרוך בניהול סיכונים הכרוכים בשמירה על איכות המוצרים. מהטעם האמור לעיל, במהלך השנה האחרונה נערכת החברה להגברת פעילויות רכש ובכלל זה של רכיבים, הרכבה וייצור, והיא מנהלת מו"מ עם ספקים מובילים בסין וטייוואן, שיאפשרו לה לייצל את תחום הרכש באמצעות רכישת שירותים אלה בהתאם לצרכיה. בנוסף, ועל מנת לשמור על גמישות תפעולית והתייעלות, בין היתר, תוך ניצול יתרון לגודל, בוחנת החברה אפשרות מעבר למתכונת ייצור בקבלנות משנה על ידי יצרנים מומחים בתחום ייצור והרכבה של מוצרי אלקטרוניקה, לרבות במתכונת התקשרות במסגרתה נדרש היצרן לספק לחברה, באחריות כוללת את שירותי הייצור וההרכבה של מוצרי החברה, בהתאם לדרישות הטכניות, דרישות איכות, ודרישות תפעוליות שיוצגו על ידי החברה, ובהתאם לסטנדרטים המקובלים אצלה.

6.7.1.8 **מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם**

מחסומי הכניסה העיקריים, המשפיעים על יכולתם של מתחרים להיכנס לתחום פעילותה של החברה הינם כדלקמן:

6.7.1.8.1 הצורך בהכרה מעמיקה של התעשייה, קיום ידע עסקי לגבי התעשייה והמגזרים השונים הנמצאים בה, מאפייני השוק והלקוחות הפועלים בכל מגזר ודרישות הלקוחות מהפתרונות והמוצרים המוצעים בשוק.

6.7.1.8.2 הצורך בידע טכנולוגי, הנדסי ועסקי לצד קיום תשתיות טכנולוגיות, המאפיינים את התעשייה ומאפשרים פיתוח וייצור מוצרים בתחום. בהקשר זה קיום תחום הפעילות מחייב יכולות ומשאבי ייצור ותפעול משמעותיים, לצד יכולת לוגיסטית בשינוע מוצרים, והיא כרוכה בעמידה בתקנים טכנולוגיים, בטיחותיים וכיו"ב, אשר החברה מעריכה אותם הן בסכומי השקעה משמעותיים והן בפרק זמן משמעותי.

6.7.1.8.3 יצירה וקיום מתמשך של מוניטין - בתחום הפעילות קיימת דרישה מצד הלקוחות להקפדה על איכות המוצרים המשווקים. לפיכך, הלקוחות הפוטנציאליים מקפידים להתקשר בהסכמים עם חברות אשר הוכיחו רמת מוצר גבוהה, שרידות מוצר, עמידת המוצרים בתקני תקשורת הנדרשים בכל שוק יעד ויכולת מוכחת לתמיכה טכנית במהלך שלבי הפיתוח, האינטגרציה והתפעול היום יומי של המוצרים.

6.7.1.8.4 היכולת לקיים שיתופי פעולה עסקיים עם לקוחות שהינם ערוצי שיווק ושותפים עסקיים שכן חלק ניכר מהמכירות בתעשייה המבוצעות על ידי היצרנים, כגון החברה, נעשות שלא באופן ישיר, אלא באמצעות ספקי פתרונות אחרים (TSP, VAR וכיו"ב). מערכות יחסים אלה כרוכות בעבודה משותפת לאורך שנים, היכרות של טכנולוגיות הדדיות, התאמתן לדרישות של כל צד, היכרות של תהליכי ייצור ובקרת האיכות המתבצעים על ידי כל צד באופן שיאפשר התממשקות והטמעה של המחשב הנייד עם מכלול התקשורת והתוכנה המוצעים על ידי ספק הפתרונות ללקוחותיו.

6.7.1.8.5 משך זמן פיתוח והחדרת מוצר לשוק ועלויות - קיים פרק זמן ארוך החל מתחילת פיתוח מוצר ועד להחדרתו לשוק. פרק זמן זה מהווה גורם מקשה בתחרות למול מוצרים קיימים ובפרט למול ספקים בעלי מוניטין וקו מוצרים מוכח מזה שנים.

6.7.1.9 **תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם**

בשוק קיימים מוצרים תחליפיים בתפיסות טכנולוגיות ועסקיות שונות כגון מוצרי מדף (קמעונאיים), טלפונים חכמים, טאבלטים ומכשירי ניווט. לצידם של פתרונות אלה קיימות מערכות אשר מפותחות באופן עצמאי על ידי הלקוחות עבור פעילותם (פיתוח

עצמי). כן קיימים מכשירים מורכבים בעלי מפרט טכני גבוה המפותחים על ידי יצרני מכשור התקשורת הגדולים בעולם המיועדים לעבודה בתנאי שטח קיצוניים ושעלותם, בהתאם, גבוהה משמעותית לעומת מוצרי החברה ועל כן פונים לפלח שוק של לקוחות מוגדר.

6.7.1.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים בדבר מבנה התחרות בשוק, שמות המתחרים העיקריים של החברה והמוצרים המוצעים על-ידם, ראו סעיף 6.7.8 לפרק זה.

6.7.2 מוצרים ושירותים

6.7.2.1 מוצריה של החברה הם מכשירים ושירותים המיועדים לתחום ניהול ציי רכב מסחריים וניהול משאבים ניידים, ונועדו להפוך את סביבת העבודה של ציי-רכב מסחרי לנגישה ונוחה, תוך שמירת יכולת ניהול ושליטה מרחוק מלאים של מנהלי ציי הרכב ומנהלי המשימות. מכשיר/מוצר החברה הינו בבסיסו מחשב/טאבלט מוקשח המיועד להתקנה ברכב (תא הנהג) כחלק מפתרון טכנולוגי מתקדם כולל לניהול ציי רכב. מוצרי החברה כוללים כלי פיתוח תוכנה וממשקים מגוונים התומכים בפתרונות לשווקים ורטיקאליים לתחום התובלה, האוטובוסים, טכנאי השירות וכדומה. מוצרי החברה, פרי תכנונה ופיתוחה, מבוססים על ותומכים במערכות הפעלה Android ו-Windows CE. המכשירים מאפשרים חיבור למוצרים נלווים ברכב או מחוצה לו, באמצעות תקשורת אלחוטית (דרך Bluetooth, Wi-Fi, NFC, 3G, 3.5G, LTE) וחיבורים קווים, כגון אפשרות מודם (Ethernet LAN, USB, Serial Ports) ו-GPS.

6.7.2.2 בנוסף למכשירים, מציעה כיום החברה ללקוחותיה שירותים אופציונאליים למכשיריה המבוססים Android, המאפשרים ניהול ושליטה מרחוק, עדכון מרחוק של מערכת ההפעלה, דיאגנוסטיקה מרחוק של המכשיר וכיו"ב. שירות זה מתאפשר על בסיס שיתופי פעולה עסקיים עם יצרני תוכנות מומחים בתחום, כגון שירות עדכון דרך האוויר (OVT - Over The Air), המשולב במלואו בקו המוצרים מבוססי ה-Android והכולל את ה-Guardian System Design (להלן: "GSD"), שהינה מערכת מבוססת שירותי מחשוב ענן, המספקת עדכוני OTA, ומאפשרת ניהול ציוד מרחוק ואבחון תקלות חומרה ושחזור. פתרונות ה-GSD של החברה מציעים יתרונות תפעוליים וחיסכון בעלויות לאורך חיי המוצר.

שירות תוכנה נוסף שמציעה החברה על בסיס תוכנה ייעודית (ATS), שפותחה על ידי החברה, מאפשר ללקוחותיה לקבל דיווחים על נתונים נקודתיים הדרושים להם ממחשבי הרכב. תוכנת ה-ATS מותקנת על מכשירי החברה ועוקבת באופן שוטף אחר הנתונים העוברים ברשת מחשבי הרכב, כגון דיווחים על בעיות טכניות במנוע, מצב מיכל הדלק, קילומטראז', מהירות הרכב.

6.7.2.3 נכון למועד תשקיף זה, מציעה החברה מוצרים המבוססים על שני דורות של מערכות הפעלה, אשר עליהן מפותחות אפליקציות שונות והן: Windows CE ו-Android בגרסאות 4, 5.1 וגרסה 8 הצפויה להתפרסם עד סוף השנה הנוכחית. קו המוצרים של החברה כולל מספר משפחות מוצרים הכוללים את ה-TREQ-VM\VMx SmarTab ו-TREQ 317OBC. מוצרים אלה הם בעלי SmartHab, את ה-TREQ317 וכן את ה-TREQ 317OBC. מוצרים אלה הם בעלי תכונות דומות, אך מיועדים לדרישות שונות של לקוחות בין היתר על בסיס רמות מחירים שונות. לאור המגמה הקיימת של ארגונים ומשתמשי קצה להרחבה והאצת שימוש במערכת ההפעלה Android, מתמקדת החברה בביסוס מוצריה על מערכת זו, שהינה, כאמור, מערכת תוכנה פתוחה, גמישה, עשירה יכולות, המאפשרת חדשנות ויצירתיות בפיתוח אפליקציות בשווקי המטרה, ובהתאם, הודיעה ללקוחותיה בתחילת 2018 על סיום חיים (End of life) למספר מוצרים מהדורות הישנים של מוצרי החברה, הכולל את CE507, A307, A307i ו-CE307.

6.7.2.4 במהלך 2018, החברה מתכוונת לממש פעילות עסקית וטכנולוגית חדשה, המבוססת על שירות חנות אפליקציות לתחום ה-MRM ובייחוד לאפליקציות המיועדות לניהול ציי רכב וניהול כוח-אדם בשטח. החברה מתכוונת לשתף פעולה עם ספקי אפליקציות בשוק על מנת לייצר פתרונות משולבים בפתרונות החומרה של החברה, מבוססות מערכת הפעלה פתוחה (Android) וע"י כך להציע לשוק פתרון רב שכבתי הכולל חומרה, מערכת הפעלה ותוכנה ייעודית, המאפשר ללקוחות החברה לשלבו במערך

השירות שלהם בצורה מהירה תוך קיצור משמעותי של זמן החזר ההשקעה והפחתת עלויות פיתוח ותמיכה. דרך יישום מודל עסקי זה, מעוניינת החברה להרחיב את בסיס הלקוחות שלה, לפנות לערוצי שיווק והפצה חדשים ולהוסיף נדבך של הכנסות חוזרות מרישוי ושירותי תוכנה.

הערכת החברה באשר למימוש פעילות עסקית וטכנולוגית חדשה כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשותן של הנחות היסוד בקשר עם מימוש הפעילות העסקית האמורה ובשים לב לגורמי הסיכון הרלבנטיים בשוק ובתחום הפעילות, עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל ואין וודאות כי המפורט בפסקה זו להלן יתקיים ו/או במידה ויתקיים מה תהיה השפעתו על החברה.

6.7.2.5 מוצרי החברה משמשים כיום את ספקי שרות ניהול צי הרכבים מהמובילים בארה"ב בתחומי מעקב אחרי כלי הרכב, ניווט, ניהול משימות, בטיחות, שיפור נהיגה, חסכון בדלק, תמיכה וכיו"ב. לחברה מוצרים התומכים בגולציה החדשה שנכנסה לתוקפה (ELD) ביחס לחובתם של מפעילי צי רכב לפקח על שעות הנהיגה של הנהגים ברכביהם ולעניין זה ראו האמור בסעיף 6.6.14 לעיל.

6.7.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

כאמור בסעיף 6.7.2 לעיל, מוצרי החברה הינם מערכות מחשב ניידות המיועדות להתקנה בצי רכב כחלק מפתרון לניהול של צי רכב. לא קיים שוני מהותי בין המוצרים הנמכרים על ידי החברה, בין שמוצרים על ידי החברה או באמצעות קבלני משנה, ובפרט לעניין חומרי גלם, עלויות ורווחיות. לתיאור הכנסות החברה היקף ושיעור הרווח התפעולי שלה, בשנים 2015, 2016 ו-2017, ראו באור 21 לדוחות הכספיים לשנת 2017.

6.7.4 מוצרים חדשים

החברה משפרת ומשדרגת את מוצריה באופן שוטף. במהלך שנת 2016 השיקה החברה את ה-TREQR5, המבוסס על מערכת Android ללא מסך, המסמן את כניסת החברה לשוק מחשבי הרכב, "הקופסאות השחורות" ומעניק לחברה יתרונות ביחס למוצרים אחרים הקיימים בשוק, מאחר והמוצר שלה הינו פלטפורמה פתוחה המאפשרת אינטגרציה עם תוכנות ושירותים נוספים.

בתחילת שנת 2018, השיקה החברה מכשיר חדש תחת המותג SmartTab שהינו טאבלט מוקשח המתאים לתנאים סביבתיים קשים. השקה זו מסמנת את כניסת החברה לשוק הטאבלטים המוקשחים, עם שחרור מוצר המיועד לתת מענה לצורך פונקציונאלי של מוצר מוקשח נייד המיועד ומותאם במיוחד הן לסביבת הרכב והן לעבודה מתמשכת מחוץ לרכב, ובכלל זה מאפשר שימושים כגון החתמת לקוחות על קבלת סחורה על גבי המכשיר מחוץ לרכב, או ביצוע על ידי טכנאי של פעולות מחוץ לרכב באמצעות תוכנות ייעודיות, בד בבד עם שימוש במכשיר לצורכי ניהול צי הרכב.

בכוונת החברה לממש במהלך שנת 2018 כניסה לתחום פעילות עסקית וטכנולוגית חדשה, המבוססת על שירות חנות אפליקציות לתחום ה-MRM. במסגרת זו בכוונת החברה לפעול לצורך אספקת שירותי תוכנה מתקדמים על גבי הדור החדש של המכשירים שלה, באמצעות שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים ספקי פתרונות ו/או מוצרים ו/או שירותים בתחום התוכנה, על מנת לאפשר לחברה להרחיב את קשת השירותים שלה ולהציע פתרונות מתקדמים ללקוחותיה, כגון: מערכות לעזרה בנהיגה ומניעת תאונות (ADAS), מערכות לזיהוי עייפות נהג, התנהגות נהג על הכביש, תחזוקה מונעת, וחסכון בדלק. שילוב פתרונות תוכנה על גבי פלטפורמת החומרה של החברה יאפשר לחברה לשפר את כושר התחרות שלה בשוק וכן לשפר את שיעורי הרווחיות של החברה.

הערכת החברה באשר למימוש פעילות עסקית וטכנולוגית חדשה כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשותן של הנחות היסוד בקשר עם מימוש הפעילות העסקית האמורה ובשים לב לגורמי הסיכון הרלבנטיים בשוק ובתחום הפעילות, עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל ואין וודאות כי המפורט בפסקה זו להלן יתקיים ו/או במידה ויתקיים מה תהיה השפעתו על החברה.

6.7.5 לקוחות

6.7.5.1 למועד תשקיף זה החברה משווקת את מוצריה בעיקר לספקי שירותי טלמטיקה. חברות אלה מבצעות אינטגרציה של מוצרי החברה (החומרה) לתוכנה ולשירותים אחרים המסופקים על ידם ללקוחותיהם, משתמשי הקצה - צי הרכב. בנוסף, החברה החלה לרכז מאמצי שיווק ומכירה גם בערוצי שיווק נוספים, כגון מפעילים סלולאריים וערוצי משנה (Value Added Resellers) VAR על מנת שמוצריה ישתלבו כמוצרי

מדף מורשים מטעמים וזאת במטרה להרחיב את פלטפורמת המכירה והשיווק באופן שיאפשר לחברה להגדיל את נתח השוק והביקוש למוצריה.

6.7.5.2 בנוסף לאמור לעיל, החברה משווקת את מוצריה גם ליצרני כלי רכב מסחריים, המשלבים את מוצרי החברה בכלי הרכב המיוצרים על ידו כבר במועד מכירתו ללקוח הקצה. החל משנת 2017 החברה משווקת מוצר ממשפחת ה-TREQ317 ליצרן רכבים מסחריים כאמור, המשלב את המוצר ברכבים המיוצרים על ידו.

6.7.5.3 רובן המכריע של מכירות החברה מתבצעות בארה"ב, המהווה את שוק היעד הגדול והעיקרי של החברה. החברה פועלת להעמקת פעילותה בשווקים באירופה ובשווקים בינלאומיים נוספים.

6.7.5.4 לפרטים אודות הפילוח הגיאוגרפי של מוצרי החברה ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים.

6.7.5.5 באופן כללי על-פי המודל העסקי של החברה, מחיר המכירה ללקוח נקבע על בסיס תמחור פנימי של המוצר טרם השקטו כמחיר מטר. מחיר המטר נקבע בהסתמך על עץ מוצר קיים ומוכר לחברה, תוך התחשבות ביעד הרווח הגולמי שהציבה החברה, למעט עבודה והעמסות. על רקע העובדה כי ההתקשרות בין הצדדים מבוצעת במסגרת הזמנות רכש המתקבלות בידי החברה מעת לעת (ולא במסגרת חוזה ארוך טווח) מחיר המכירה ללקוח, נקבע על בסיס משא ומתן עם הלקוח, המתנהל מעת לעת על פי דרישת הלקוח על רקע מצב השוק, התחרות הקיימת בו ודרישות לקוחות סופיים. מחיר המוצר הסופי ללקוח מושפע גם מהיקפי הרכישות להן מתחייב הלקוח והמועדים בהם תתבצעה רכישות אלה.

6.7.5.6 להלן פרטים אודות סך מכירות החברה (באלפי ש"ח) ללקוחות עיקריים ומהותיים מכלל מכירות החברה בשנים 2015, 2016 ו-2017 ולשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018:

	לשנת 2015		לשנת 2016		לשנת 2017		לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ב-31.3.2018	
	סך הכנסות	% מהכנסות	סך הכנסות	% מהכנסות	סך הכנסות	% מהכנסות	סך הכנסות	% מהכנסות
Inthinc LLC	936	1.6	291	0.6	19,943	30.1	8,046	38.9
Five Cubits	8,924	15.8	11,502	22.5	13,235	20	908	4.4
לקוח א'	10,325	18.2	9,979	19.5	4,655	7	145	0.7
לקוח ב'	6,284	11.1	5,130	10.05	7,879	11.9	2,157	10.4
לקוח ג'	1,084	1.9	4,122	8.07	3,932	5.9	3,369	16.3

6.7.5.7 לחברה ישנם כעשרה לקוחות מרכזיים ומשמעותיים מתוכם המכירות לשניים מהם, Inthinc ו-Five Cubits היוו יחדיו בשנת 2017 כ-50% מהכנסות החברה. יצויין שכל אחד משני הלקוחות הנ"ל רכש מוצרים שונים מהחברה. Inthinc רכש בשנת 2017 ממשפחת קו המוצרים החדש SmartHub ואילו FiveCubits רכש מוצרים מסדרת ה-TREQ-317.

רוב לקוחות החברה ממוקמים בארה"ב ועיקר עסקיהם ולקוחותיהם נמצא בצפון אמריקה. בעקבות פעולות שנקטה החברה בשנים 2014-2017, אין לה כיום תלות בלקוח מהותי יחיד כפי שהיה לה בעבר ופיזור עסקיה מתחלק בין הלקוחות הנ"ל. אולם בהקשר לאמור לעיל, אובדן מספר לקוחות מרכזיים עשוי להשפיע באופן מהותי לרעה על פעילותה של החברה. החברה ממשיכה להשקיע מאמצי שיווק הן בשוק היעד המרכזי בצפון אמריקה והן בשוק האירופאי על מנת להגדיל את הכנסותיה, להרחיב את מעגל לקוחותיה ולהקטין כפועל יוצא התלות כאמור במספר לקוחות מרכזיים.

6.7.5.8 במסגרת סיכוני השוק עליהם מדווחים לקוחות החברה מציגים לקוחות החברה כי הם פועלים בשווקים תחרותיים ביותר וכי הם צופים כי התחרות, הישירה והעקיפה, בעסקיהם תלך ותגבר בעתיד. להבנת החברה, יכולתם של לקוחות החברה לשמור על מעמדם התחרותי בשוק תלויה במספר גורמים, ביניהם יכולתם לשמור על מחיר תחרותי, איכות וביצועי מוצריהם, רמת שירות הלקוחות, פיתוחים טכנולוגיים חדשים

ויכולתם להיכנס לשווקים מתפתחים. בשווקים בהם פועלים לקוחות החברה ובארה"ב בפרט נתקלים לקוחות החברה בתחרות ישירה מצד ספקים מתחרים בכל העולם ובעיקר במתחרים הבאים מסין והודו. תחרות זו מחייבת את לקוחות החברה לאמץ שינויים טכנולוגיים ולהתאים עצמם להעדפות לקוחותיהם. תהליך זה גורם במקרים מסוימים להורדת מחירים, ירידה ברווחיות ולהקטנת נתח השוק של החברה.

6.7.5.9 החברה סבורה כי יכולתה וגם יכולות לקוחותיה להמשיך ולהתחרות בהצלחה בשוק, כנגד מתחרים קיימים וחדשים, תלויה ביכולת של לקוחות החברה ושל החברה לפתח ולשווק מוצרים בעלי אפיונים מובחנים וערך מוסף מבדל. בהקשר זה, לחברה ניסיון והצלחה מוכחים בשיווק מוצריה ללקוחותיה הקיימים ושילובם בפתרונותיהם עבור ציי הרכב שהם הלקוחות הסופיים.

6.7.5.10 למיטב ידיעת החברה וכחלק מהתחרות בשוק, מופעלים על ספקי השירותים לחצים מצד הלקוחות הסופיים להורדת מחירי השירותים והמוצרים שמסופקים על-ידם. כתוצאה מכך, גם ספקי השירותים שהם לקוחות החברה מפעילים לחצים דומים על ספקיהם והחברה ביניהם.

6.7.5.11 למיטב ידיעת החברה כלל הלקוחות מבצעים בחינה מעת לעת של רכישת מוצרים חלופיים לאלה המוצעים על ידי החברה, הן במסגרת ייצור עצמי והן במסגרת שמירה על קשרים עם ספקים מתחרים לחברה. לא קיימת מניעה משפטית, מסחרית או אחרת, בין היתר, על רקע העובדה כי ההתקשרות בין החברה לבין לקוחותיה מבוצעת במסגרת הזמנות רכש (ולא במסגרת חוזה ארוך טווח), כי כל לקוח כזה יפנה לעשות שימוש במוצר חלופי למוצרי החברה. בפועל, החברה סבורה, שפעולה כזו מחייבת השקעה הן במשאבים כספיים והן משאבים טכניים, וכי ההליך במסגרתו מאושר על ידי לקוח של החברה מוצר הנמכר על ידה כחלק מהפתרון המוצע על-ידי אותו לקוח, ללקוחות הקצה שלו, הינו הליך ממושך.

6.7.6 שיווק והפצה

6.7.6.1 מוצרי החברה ושירותיה משווקים ונמכרים באמצעות מערך השיווק הפנימי של החברה. כמו כן, היות שמוצרי החברה הינם בעיקרם מוצרים המשולבים במוצרים של ספקי שירותי טלמטיקה, מתבצעות הלכה למעשה פעולות השיווק והמכירה ללקוחות הקצה על ידי לקוחות החברה כחלק מהפתרון אותו הם מציעים ללקוח הקצה, כאשר מוצרי החברה מהווים נדבך הנכלל בו.

6.7.6.2 למועד תשקיף זה עיקר פעילות השיווק והמכירה של החברה הינו בצפון אמריקה ובפרט בארה"ב. בנוסף מקיימת החברה פעילויות שיווק בינלאומיות נוספות כגון באירופה ובישראל. מאמצי ופעילויות השיווק והמכירה של החברה מתבצעים באמצעות אנשי מכירות של החברה בישראל ובארה"ב, חלקם עובדי החברה וחלקם במתכונת קבלני משנה.

6.7.6.3 פעילות השיווק של החברה מתבצעת על בסיס שוטף וכוללות השתתפות בכנסים ותערוכות בינלאומיות, פגישות מקצועיות מול לקוחות קיימים ושותפים טכנולוגיים ועסקיים, קיימים ופוטנציאליים, שיווק אלקטרוני באמצעות דיוור ישיר ואתר האינטרנט של החברה במטרה לאתר הזדמנויות מכירה, הזדמנויות לשיתופי פעולה ויצירת קשרי לקוחות חדשים ושימור על קשרים קיימים וקבלת משוב על מוצרי החברה ומוצרים מתחרים. בנוסף, מקיימת החברה פעילויות בתחום קידום מכירות הכוללות יחסי ציבור, עדכון הלקוחות הקיימים והפוטנציאליים במוצריה החדשים של החברה. החברה מפיקה חומרים מפורטים בעלי אופי שיווקי ומבצעת פרסומים בספרות מקצועית.

6.7.6.4 אין לחברה תלות בצינורות השיווק שלה.

6.7.7 צבר הזמנות

6.7.7.1 מרבית מוצרי החברה נמכרים בהתאם להזמנות מלקוחותיה עם מועדי אספקה טיפוסיים שבין 30 ל-150 ימים מיום ההזמנה. על כן, צבר ההזמנות של החברה הינו רבעון עד רבעון וחצי קדימה ולא יותר מכך.

6.7.7.2 נכון ליום 31 בדצמבר לשנים 2016 ו-2017, הסתכם צבר ההזמנות של החברה בכ- 3,935 אלפי ש"ח ובכ- 30,985 אלפי ש"ח, בהתאמה.

6.7.7.3 להלן פרטים לגבי התפלגות צבר הזמנות החברה נכון ליום 31.03.2018 וסמוך למועד התשקיף (באלפי ש"ח):

סמוך למועד התשקיף (נכון ליום 30.06.2018)	31.03.2018	
-	16,652	רבעון שני 2018
6,971	-	רבעון שלישי 2018
607	-	רבעון רביעי 2018
7,578	16,652	סה"כ

6.7.8 תחרות

6.7.8.1 החברה פועלת בשוק תחרותי הן בהיבט הטכנולוגי, הכולל מגוון מוצרים המוצעים בטכנולוגיות ו/או פלטפורמות שונות, והן בהיבט המחיר. קיימים מספר גופים בשווקים אליהם פונה החברה, המספקים מוצרים מתחרים למוצרי החברה, כאשר לחלק ממתחרים אלה ישנם משאבי פיתוח ומשאבים הוניים העולים על אלה העומדים לרשות החברה.

6.7.8.2 התחרות בתחום מוצרי המחשוב הנייד גדלה בשנים האחרונות במידה רבה, עם כניסתם לשימוש המוני של טלפונים ניידים חכמים, מחשבים ניידים וטאבלטים, ומכשירי ניווט פונקציונאליים. בהקשר זה, החברה מזהה כי דווקא על רקע השימוש במכשירים כאמור, אשר הינם מוצרי מדף קמעונאיים המאפשרים גם הפעלת יישומים מקצועיים מסוימים ומהווים לכאורה תחרות למוצרי החברה, גברה אצל לקוחות בשוק גם ההכרה במגבלותיהם של מכשירים אלה, בשימוש לניהול ציי רכב. כך למשל, מכשירים אלה אינם מיועדים ואין להם תצורה מוקשחת התואמת לתנאי הסביבה בהם הם פועלים, אין להם תאימות ייעודית לגרסאות מתקדמות (באים בתצורת יצרן בלבד על פי החלטת יצרן ללא גמישות בהתייחס למעבר לגרסאות מתקדמות יותר ושמירה על תכונות קודמות) ויש להם חסרונות טכנולוגיים רבים בהטמעתם והתממשקותם למערכות הרכב בהיותם מכשירים המיועדים להטענה ביתית או דרך מצת הרכב בלבד ולשימוש אישי. לקוחות החברה מייחסים חשיבות רבה לתכונות אלה הנדרשות להם בעת מהלך של הטמעת מערכות מחשוב וטכנולוגיות בעלויות גבוהות אשר משמשות אותם לטווח ארוך. אלה דווקא יצרו לחברה ומוצריה הזדמנות בשוק. כמו כן, קו מוצרי החברה המבוסס מערכת ההפעלה Android צמצם את הפערים הטכנולוגיים בין מוצרי המדף למוצרי החברה והפך אותם לתחרותיים בשוק למול חלופות אלה.

6.7.8.3 התחרות הישירה בתחום מחשבים ניידים ייעודיים לניהול ציי רכב מתקיימת בעיקר מול יצרני OEM (Original Equipment Manufacturer), המספקים מוצרים המאפשרים פיתוח יישומים והטמעה פונקציונאלית על פי צרכי הלקוחות. למיטב ידיעת החברה, קיימים כחצי תריסר מתחרים ישירים כאלה, הפועלים בשוק המטרה העיקרי של החברה, קרי צפון אמריקה. רוב המתחרים הינם חברות פרטיות, או כאלה שאינם מפרסמים נתוני מכירות ספציפיים למוצריהם בתחום זה, כך שאין לחברה מידע פרטני המאפשר לאמוד את חלקה היחסי בשוק או לבצע השוואה ישירה של גודלה או מעמדה ביחס למתחרה מסוים.

6.7.8.4 למיטב ידיעת החברה, קיימים בשוק מספר מוצרים אשר מתחרים במוצרי החברה, הנבדלים בינם לבין עצמם בפרמטרים שונים. נכון למועד תשקיף זה, אין בידי החברה נתונים אודות נתח השוק של פעילותה בתחום זה, אולם, החברה מעריכה כי למוצריה מוקנה יתרון מסוים על פני המוצרים המשווקים על-ידי מתחרים, והמהווים תחרות למוצריה, בזכות הטכנולוגיה העדכנית בה עושה החברה שימוש, מיצוב בשוק והמוניטין שרכשה לעצמה במהלך השנים עם מבחר לקוחות רחב. בפרט, החברה מעריכה כי קו מוצריה המבוסס על פלטפורמת ההפעלה הפתוחה של Android, מקנה לה יתרון טכנולוגי בשוק על פני מספר מתחרים, אשר עדיין מבססים את מכשיריהם על מערכות הפעלה שפותחו על ידם עצמאית (Proprietary operating systems). מערכות אלה הינן מערכות סגורות ועם הפיכתה של Android למערכת הפעלה דומיננטית כיום בשוק בקרב הלקוחות, נפגע כושר התחרות של המתחרות למול מוצריה של החברה כיום, אשר נותנים מענה לביקוש הגובר של הלקוחות למוצרים מבוססי Android אשר מאפשרים ללקוח פיתוח יישומים והטמעה פונקציונאלית על פי צרכיו.

6.7.8.5 למיטב ידיעת החברה, בין המתחרים המשמעותיים שלה נמצאים המתחרים הבאים :

- (1) Calamp USA
- (2) Mobile Devices, France
- (3) TomTom, Holland
- (4) Garmin, USA
- (5) Samsung

6.7.8.6 החברה פועלת על מנת להתמודד אפקטיבית מול המתחרים בתחום בעיקר בזכות הגורמים הבאים :

(1) החברה סבורה כי המשך יכולתה של החברה להישאר תחרותית ולבצע מכירות בהיקפים משמעותיים ללקוחותיה תלוי בעיקר ביכולתה של החברה להמשיך לפתח, לייצר ולשווק מוצרים איכותיים ואמינים, ברמת מחירים תחרותית. בהתאם, החברה פועלת על מנת לבדל את מוצריה מהמוצרים המתחרים באמצעות סביבת פיתוח יישומים פתוחה וידידותית, בפונקציונאליות רחבה, בעמידות בתנאי שטח ותנאי סביבה קיצוניים ובממשקי התחברות למערכות הרכב השונות, שאינם קיימים במוצרי המדף, תוך התמקדות בפלטפורמות מותאמות לשווקי מטר - עשירות יכולת, הניתנות להתאמה על פי תצורות נדרשות, תוך אינטרקציה של פתרונות תוכנה של צדדים שלישיים, המאפשרות ללקוח פיתוח יישומים והטעמה פונקציונאלית על פי צרכיו. כאמור בסעיף 6.6.4 לעיל, כניסת החברה לקו מוצרים מבוסס מערכת ההפעלה Android מאפשר לחברה לשלב היבטים של סביבת הפעלה גמישה וזולה לצד היבטי חומרה ייעודיים וייחודיים ללקוחות וסביבת העבודה.

(2) לחברה כ- 30 שנות ידע וניסיון הנדסי וייצורי, ויכולת לתת תמיכה ומענה לארגונים מובילים בתחומם.

(3) רמת מחירים תחרותית. על מנת לשמור על רמת מחירים תחרותית, בין היתר תוך הקטנת עלויות ייצור, החברה עברה מייצור עצמי לייצור באמצעות קבלנים במזרח אסיה, שהינם בעלי ניסיון ומוניטין באיכות הייצור ו/או לייצור במתכונת של קבלנות משנה על ידי יצרן מומחה בתחום ייצור והרכבה של מוצרי אלקטרוניקה, לרבות במתכונת התקשרות במסגרתה נדרש היצרן לספק לחברה, באחריות כוללת את שירותי הייצור וההרכבה של מוצרי החברה, בהתאם לדרישות הטכניות, דרישות איכות, ודרישות תפעוליות שיוצגו על ידי החברה, אשר יאפשר לחברה ליהנות מיתרון לגודל לצד חיסכון בזמן ובמשאבים.

(4) "שרשרת מזון קצרה" - שיווק מקצועי ישיר וממוקד בלקוחות היעד.

6.7.8.7 לפרטים נוספים לגבי תנאי התחרות בהם פועלת החברה ושיטות עיקריות להתמודדות ראו סעיף 6.7.5 לעיל.

6.7.9 ייצור וכושר ייצור

6.7.9.1 מוצרי החברה מיוצרים על ידי החברה באמצעי הייצור הקיימים שלה ובאמצעות קבלני משנה מטעמה, וכוללים קווי ייצור וכוח אדם רלבנטי במפעלי החברה בישראל לצד פעילות לוגיסטית בחברת הבת בארה"ב. מוצרי החברה כוללים גם רכיבי מדף ו/או מכלולים המיוצרים ונרכשים מקבלני משנה והם מורכבים במסגרת עבודת האינטגרציה המבוצעת על ידי החברה, לתוך מוצריה, במסגרת תהליך הייצור בחברה.

6.7.9.2 החברה מעריכה כי על בסיס אמצעי הייצור שברשותה כיום, לחברה אין כיום מגבלה מהותית ואפקטיבית על כמויות המוצרים אותם ניתן לייצר לשם מכירה ללקוחות החברה, שכן ביכולתה להסתמך, בין היתר, הן על מתקן הייצור ו/או על מתקן הרכבה העומד לרשותה בישראל, והן על קבלני משנה, זאת בכדי להרחיב את כושר הייצור שלה ככל שיידרש. בהינתן גידול מהותי בהיקפי ההזמנות למוצרי החברה, יתכנו מקרים של קביעת מועדי אספקה רחוקים יותר בשל הצורך להתארגן להגדלת כמויות הייצור.

6.7.9.3 החברה נקטה במספר פעולות המאפשרות לה מתן מענה למקרה של עלייה בביקושים למוצריה :

(1) החברה עברה לצורך ייצור דור המוצרים החדש מייצור עצמי למתכונת ייצור בקבלנות משנה על ידי יצרנים מומחים בתחום ייצור והרכבה של מוצרי אלקטרוניקה, לרבות במתכונת התקשרות במסגרתה נדרש היצרן לספק לחברה, באחריות כוללת את שירותי הייצור וההרכבה של מוצרי החברה, אשר מאפשר לחברה ליהנות מהרחבת פוטנציאל כושר הייצור, לצד חיסכון בזמן ובמשאבים. כמו-כן, תכנון הדור החדש של המכשירים בו יש הפרדה בין שני כרטיסים (אחד עבור ממשקי הרכב והשני כרטיס המובייל), מאפשר לחברה לעבור לייצור מאסיבי יותר במזרח אסיה, תוך פינוי משאבי ייצור בארץ.

- (2) החברה שידרגה את תשתיות המחלקות השונות.
- (3) החברה קבעה את היקף מספר עובדי הייצור שלה על שיעור העונה על תחזית צרכי הייצור ומאפשר גידול ניכר בהיקף המכירות למקרה הצורך.
- (4) לחברה קשרים מסחריים עם קבלני משנה, מהמובילים בשוק, לשם ייצור חלקים ממוצרי החברה בהתאם לצרכיה, ככל שהדבר יידרש.

6.7.10 רכוש קבוע ומתקנים

- 6.7.10.1 בבעלות החברה, הן בישראל והן בארה"ב, רכוש קבוע המשמש אותה לצורך פעילותה, הכולל, בין היתר, מכונות מסוגים שונים המשמשות אותה בתהליך הייצור (כולל ייצור, הרכבה, בדיקת איכות וכיו"ב), תבניות, וכן ציוד מעבדה לצרכי מחקר ופיתוח, ריהוט, תוכנות, ציוד מחשב וציוד תקשורת.
- 6.1.1.1 כאמור בסעיף 6.7.9 לעיל, החברה עברה מייצור עצמי לייצור במתכונת של קבלנות משנה עבור קו המוצרים החדש.
- 6.7.10.2 השקעות החברה ברכוש קבוע, הסתכמו בשנים 2015, 2017, 2016 ובשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018 בסך של כ-888 אלפי ש"ח, 489 אלפי ש"ח, 608 אלפי ש"ח וסך של כ-238 אלפי ש"ח בהתאמה.
- 6.7.10.3 לפרטים בדבר ערכם בספרים של נכסים קבועים לזמן ארוך (רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים) ועלות רכישת נכסים לזמן ארוך לפי אזורים גיאוגרפיים (על-פי מיקום הנכסים; באלפי ש"ח מדווחים) ראו באורים 9,8 ו-21 לדוחות הכספיים.
- 6.7.10.4 מקרקעין

- (1) משרדי החברה ממוקמים באזור התעשייה של אזור והם ממוקמים בקומה אחת על פני שטח כולל של כ-850 מ"ר (להלן: "**המשרדים**"). המשרדים הינם בבעלות רשות הפיתוח והם מוחכרים לחברה החל משנת 1995 בחכירה לא מהוונת, אשר מסתיימת ביום 28.4.2028. לחברה אופציה נוספת בת 49 שנים להמשך החכירה.
- (2) בנוסף למשרדים, לחברה מפעל הממוקם במבנה תעשייתי בן קומה אחת, בשטח של כ-519 מ"ר, באזור התעשייה אזור (להלן: "**המפעל**"). בסמוך למשרדי החברה. החברה שוכרת את המקרקעין עליהם נמצא המפעל מצדדים שלישיים שאינם קשורים לחברה ו/או למי מבעלי העניין בה בהסכמי שכירות עד ליום 30.6.2019, תמורת דמי שכירות חודשיים של כ-19.5 אלפי ש"ח צמודים למדד המחירים לצרכן בגין יוני 2016 ותמורת דמי אחזקה חודשיים צמודים למדד בגין יוני 2016 בסך כ-10 ש"ח למטר. בשל גידול בהיקפי הפעילות של החברה בשנת 2017, חתמה החברה ביום 22.11.17 על תוספת להסכם השכירות, במסגרתו הגדילה את השטח המושכר ב-356 מ"ר תמורת דמי שכירות חודשיים נוספים של כ-14 אלפי ש"ח צמודים למדד המחירים לצרכן בגין אוקטובר 2017 ודמי אחזקה חודשיים צמודים למדד בגין אוקטובר 2017 בסך כ-10 ש"ח למטר. במקביל, צמצמה החברה את שטח האתר בארה"ב, כמפורט להלן בסעיף 6.7.10.4(4). דמי השכירות והאחזקה הכוללים, אשר שולמו על-ידי החברה בגין המפעל בשנים 2015, 2016, 2017 וברבעון הראשון של שנת 2018 הסתכמו לסך של כ-530 אלפי ש"ח, סך של כ-293 אלפי ש"ח, סך של כ-322 אלפי ש"ח וסך של כ-122 אלפי ש"ח, בהתאמה, ובתוספת מע"מ כדין.
- (3) להבטחת התחייבויות החברה על-פי הסכם שכירות המפעל, הפקידה החברה בידי המשכיר ערבות בנקאית אוטונומית בסך של 111 אלף ש"ח. במסגרת הסכם שכירות המפעל, התחייבה החברה לקיים, על חשבונה, ביטוח תכולת מושכר, ביטוח צד ג' וביטוח חבות מעבידים. הביטוחים, אותם מקיימת החברה עומדים בדרישות האמורות.
- (4) לאור סגירת קו ההרכבות הסופיות בארה"ב, צומצמו שטחי המשרדים והתפעול באזור התעשייה בסולט לייק סיטי, במדינת יוטה ארה"ב. חברת הבת, מיקרונט אינק., שוכרת כיום שטח כולל של 1,123 מ"ר, לעומת שטח כ-1,650 מ"ר, הכולל שטח משרדי ושטחי תפעול. תוקף הסכם השכירות הינו למשך 47 חודשים, עד ליום 31.12.2021, בסכום כולל של כ-14 אלפי דולר ארה"ב לחודש. במידה והוצאות האחזקה בפועל יעלו על הסכום הקבוע החודשי ישולמו הפרשי הוצאות אחזקה מעת לעת. להבטחת התחייבויות החברה על-פי הסכם השכירות שילמה החברה למשכיר פקדון בסך 21 אלפי דולר.

6.7.11 מחקר ופיתוח

- 6.7.11.1 על מנת לאפשר לחברה להתמודד עם הצרכים המשתנים של השוק בו היא פועלת, החברה משקיעה סכומים ניכרים במחקר ובעיקר בפעילות פיתוח במטרה לשפר את מוצריה הקיימים, בתחום החומרה ו/או התוכנה, להתאימם לדרישות וצרכי השוק

והלוקחות המשתנים ולפתח טכנולוגיות ומוצרים חדשים שיש בהם להגדיל את הערך המוצע עבור הלקוחות.

6.7.11.2 החברה עוסקת באופן שוטף בהמשך פיתוח המוצרים הקיימים כחלק בלתי נפרד מפעילותה.

6.7.11.3 פעילות הפיתוח של החברה כאמור מתבטאת בהוספת יכולות, שיפור ביצועים והוספת תכונות לחומרה ו/או התוכנה הקיימת במוצרי החברה על מנת לאפשר מגוון רחב של פתרונות ללקוח.

6.7.11.4 שלבי הפיתוח של מוצרי החברה כוללים על פי רוב שלב הגדרת צרכים, איפיון המוצר, בדיקת תקפות האיפיון מול לקוחות יעד והשוק, פעילות פיתוח המוצר בהתאם לאפיון שהוגדר על ידי החברה, השלמת פיתוח, ביצוע בדיקות קבלה למוצרים ולבסוף שלב המעבר לייצור.

6.7.11.5 החברה מממנת את השקעותיה במחקר ופיתוח ממקורותיה העצמאיים כמקובל בשוק בו היא פועלת וכן באמצעות קבלת מימון מהמדינה הראשי במדינת ישראל, כמפורט בסעיף 6.7.17.3 להלן, אשר הסתיים במהלך שנת 2016.

6.7.11.6 החברה נעזרת מעת לעת בקבלני משנה לצורך פיתוח מוצריה וזאת בהתאם להסכמים מפורטים המגדירים את התחייבויות קבלן המשנה כלפי החברה. לחברה אין תלות מהותית במי מקבלני המשנה האמורים.

6.7.11.7 לפרטים בדבר הוצאות מחקר ופיתוח של החברה ראו ביאור 19 לדוחות הכספיים.

6.7.12 נכסים לא מוחשיים

6.7.12.1 נכון למועד תשקיף זה, החברה אינה רשומה כבעלים של סימני מסחר ו/או פטנטים כלשהם המהותיים לפעילותה. יחד עם זאת, לחברה זכויות במוצרים שפותחו על ידה אשר מוגנות מכוח הוראות הדין הכללי (זכויות יוצרים, גניבת עין וכו'). בנוסף לאמור, בבעלות החברה נכסים בלתי מוחשיים המהווים למעשה תוכנות שונות שנרכשו על ידה לצורכי מחקר ופיתוח וייצור מוצריה, עלויות רשיונות רגולטוריים למוצריה וכן נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת העסקה, כאמור בסעיף 6.1.6 לעיל וכמפורט בביאור 9 לדוחות הכספיים של החברה. כמו כן, מכוח עסקת הרכישה, לחברה זכויות בסימן המסחר TREQ הרשום בארה"ב.

6.7.12.2 השקעות החברה בנכסים לא מוחשיים האמורים הסתכמו בשנים 2015, 2016, 2017 ולרבעון הראשון לשנת 2018 בסך של כ-12 אלפי ש"ח, כ-336 אלפי ש"ח, 189 אלפי ש"ח וכ-50 אלפי ש"ח, בהתאמה.

6.7.13 הון אנושי

6.7.13.1 מבנה ארגוני - להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה נכון למועד תשקיף זה.



6.7.13.2 נכון למועד תשקיף זה מועסקים בחברה (ביחד עם עובדי חברת הבת) כ-76 עובדים וכקבלני משנה, על פי החלוקה כדלקמן:

מספר עובדים למועד תשקיף זה	מספר עובדים ליום 31.12.17	מספר עובדים ליום 31.12.16	מספר עובדים ליום 31.12.15	תחום פעילות
7	7	8	6	הנהלה וכספים
3	3	3	2	אדמיניסטרציה
3	3	3	2	מחלקת שירות
1	1	1	1	מחלקת רכש
11	10	9	11	מחלקת חומרה כולל מו"פ
4	5	3	6	מחלקת שיווק, תמיכה בלקוחות ומכירות
36	35	34	31	מחלקת ייצור ולוגיסטיקה
4	4	2	3	מחלקת אבטחת איכות
1	1	1	1	מחלקת בקרת איכות
				סטנדרטים ותקנים
6	8	6	2	שיווק-ניהול מוצר
76	77	70	65	סה"כ

6.7.13.3 רוב עובדי מחלקות החומרה והתוכנה, הינם בעלי השכלה אקדמית ובעלי תארים בתחום ההנדסה, הנדסת תוכנה ומחשבים.

6.7.13.4 להערכת החברה אין לה תלות במי מעובדיה ו/או יועציה.

6.7.13.5 **הסכמי העסקה ותגמול** - החברה מעסיקה עובדים (שאינם מנהלים בכירים), באמצעות הסכמי עבודה אישיים, על בסיס שכר חודשי. החברה משלמת לעובדיה שעות נוספות על-פי חוק, למעט עובדים בתפקידים הדורשים מידה מיוחדת של אמון אישי, עובדים בתפקידים אשר אינם מאפשרים לחברה לפקח על שעות עבודתם ועובדים אחרים על בסיס גלובלי המקבלים פיצוי חודשי בשכרם על שעות נוספות במידה ובוצעו על ידם. תנאי ההעסקה כוללים, בין היתר, הפרשות לקרן השתלמות ופנסיה ו/או ביטוח מנהלים. מרבית הסכמי העסקה של העובדים ושל עובדי ההנהלה כוללים התחייבות של העובדים לשמירת סודיות ואי תחרות. כמו כן, מצהירים העובדים כי כל הזכויות בקניין הרוחני המפותח על ידם שייכות לחברה. עובדי החברה (המעוסקים בחברת הבת מיקרונט אינק) בארה"ב מועסקים בחוזה אישיים בהתאם לדיני מדינת יוטה, שם ממוקמת החברה. החוזה כוללים הודעות סיום בהתאם לשיקול דעת החברה (termination at will), התחייבות של העובדים לשמירת סודיות ואי תחרות.

6.7.13.6 **נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה** - נושאי המשרה ועובדי ההנהלה מועסקים בחברה באמצעות הסכמי עבודה אישיים, ומקבלים גמול על בסיס חודשי. תנאי ההעסקה כוללים, בין היתר, ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ביטוח אובדן כושר עבודה, זכויות לחופשה ודמי הבראה, רכב, טלפון סלולארי, והשתתפות בתוכנית האופציות לעובדים של החברה (ראו לעיל) ולעתים מענקים.

ביום 18.9.2016 הודיע מר שי לוסטגרטן, מנכ"ל החברה, על התפטרותו והחל מיום 10.1.2017 הוא חדל מלכהן כמנכ"ל החברה והמשיך לעמוד לרשות החברה עד ליום 9.3.2017, על פי דרישת החברה. להרחבה ראו דו"חות מיידיים של החברה מיום 19.9.2016 (אסמכתא מס': 01-125329-2016) ומיום 10.1.2017 (אסמכתא מס': 01-003490), המובאים בדוח זה על דרך ההפניה.

עד לאיתורו של מנכ"ל לחברה, מונתה ביום 22.2.2017 גבי' טלי דינר, דירקטורית החברה, כממלאת מקום מנכ"ל. לפרטים נוספים ראו דו"ח מיידי של החברה מאותו יום (אסמכתא מס': 01-016243-2017), המובא בדוח זה על דרך ההפניה. ביום 3.9.2017 החל מר דוד מרקוס את כהונתו כמנכ"ל החברה. לפרטים אודות תנאי כהונתו והעסקתו של מר מרקוס ראו סעיף 8.1.5(ג) לתשקיף זה.

ביום 24.5.2017 מונה מר שלמה שלו לדירקטור בחברה (ראו דיווח מיידי מיום 24.5.2017, אסמכתא מס': 01-043564-2017). ביום 20.8.2017 אישרה האסיפה הכללית של החברה את התקשרות החברה עם מר שלמה שלו בהסכם לקבלת שירותי דירקטור פעיל. לפרטים אודות תנאי הסכם השירותים ראו סעיף 8.1.5(ב) לתשקיף זה.

לפרטים אודות תנאי כהונתו של מר דוד לוקץ, יו"ר דירקטוריון החברה ובעל השליטה

בה, ראו סעיף 8.1.5(א) לתשקיף זה.

6.7.13.7 מדיניות תגמול - בהתאם לתיקון 20 לחוק החברות, מינה דירקטוריון החברה ועדת תגמול, אשר פעלה להכנתה ואימוצה של מדיניות תגמול. חברי ועדת התגמול, העומדים בתנאי הכשירות הקבועים בחוק החברות, הינם הגב' יונה אדמון שף (דח"צית) - יו"ר הוועדה, מר עמוס סיוון (דח"צ), מר חזי אופיר (דירקטור).

מדיניות התגמול המעודכנת אושרה על-ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 20.8.2017 לתקופה של 3 שנים ממועד סימומה של מדיניות התגמול הקודמת בנוסח שצורף כנספח ב' לדוח המידי שפרסמה החברה ביום 13.8.2017 [אסמכתא מס' 2017-01-069865].

6.7.14 חומרי גלם, ספקים וקבלני משנה

6.7.14.1 לשם ייצור מוצרי החברה, רוכשת החברה רכיבים שונים הנדרשים לשם פיתוח וייצור מוצריה כגון רכיבים אלקטרוניים אקטיביים ופסיביים, מעגלים מודפסים, חלקי פלסטיק מוזרקים, חלקי פח מעובדים, ספקי כוח, מסכים וכדומה. רכש הרכיבים נעשה ממספר רב של ספקים, והחברה סבורה כי אין לה תלות בספק יחיד.

6.7.14.2 למועד תשקיף זה, החברה אינה קשורה עם מרבית ספקיה בהסכמים בכתב, אלא מתקשרת עימם על פי הזמנות מעת לעת ובהתאם לצרכיה.

6.7.14.3 להערכת החברה, ניתן למצוא ספקים חלופיים לכל חומרי הגלם והרכיבים הנצרכים לה מבלי שתיווצר פגיעה מהותית ברווחיות עסקי החברה.

6.7.14.4 יצויין שבהקשר לאמור בסעיפים 6.7.9 לעיל, לחברה שני ספקים במזרח אסיה באמצעותם מקבלת החברה שירותי פיתוח לדור המוצרים החדש של החברה וכן שירותי הרכבה ובדיקות סופיות. ספק עיקרי א' מאפשר את ביצוע הפיתוחים באמצעות ODMs, שמבצעים את פיתוחי פלטפורמת ה-Android והתקשורת למוצרי החברה. עם סיום שלבי הפיתוח והאימות, אחראי הספק גם לאספקה שוטפת של מעגלים מודפסים מרכזיים המשולבים במוצרי החברה. ספק עיקרי ב' אחראי על מתן שירותי הרכבה ובדיקות סופיות. החברה פועלת עם הספקים על מנת להבטיח המשכיות לשירותים גם במקרה של קשיי פעילות אצל הספקים.

6.7.14.5 להלן פרטים בדבר סך הרכישות מספקים עיקריים בשנים 2015, 2016, 2017 ולרבעון הראשון לשנת 2018:

לדיווח של שלושה חודשים שנתיים ביום 31.3.2018	לשנת 2017		לשנת 2016		לשנת 2015		
	רכש ושרותים	% מסה"כ	רכש ושרותים	% מסה"כ	רכש ושרותים	% מסה"כ	
	2,081	18.9%	10,838	6%	2,360	6%	ספק עיקרי א'
	1,933	7.2	4,097	2%	617	-	ספק עיקרי ב'

6.7.15 ביטוח נכסי החברה

נכון למועד פרסום תשקיף זה לחברה ביטוחי רכוש ואחריות אשר בהתחשב בסיכונים להם חשופה החברה ולמקובל בשוק בתחום עיסוקה, כדלהלן: פוליסת ביטוח אש מורחב כולל אובדן רווחים, פוליסת אחריות כלפי צד שלישי, ביטוח חבות מעבידים, ביטוח חבות המוצר ואחריות מקצועית, סחורה בהעברה, כספים, נאמנות, ציוד אלקטרוני. להערכת החברה, לאחר שהתייעצה עם יועצי הביטוח של החברה הביטוחים של החברה הינם מספקים.

6.7.16 הון חוזר

6.7.16.1 מדיניות החברה בקשר לפריטי הון חוזר (החזקת מלאי, מדיניות החזרת מוצרים, מדיניות מתן אחריות וכיוצ"ב) -

החברה נוהגת להחזיק מלאי של חומרי גלם ורכיבים בהתאם לזמינותם, לגודל הזמנה מינימלי הנדרש במועד ההזמנה ולמשך הזמן הדרוש לחידוש המלאי שלהם. החברה אינה נוהגת לקבל סחורה חזרה מלקוחותיה.

החברה מתחייבת בדרך כלל כלפי לקוחותיה לאחריות של 12 חודשים ממועד הקניה עם אופציה להארכה. לחברה ביטוח אחריות המוצר. להערכת החברה, בהסתמך על

ייעוץ שקיבלה, לחברה כיסוי ביטוחי נאות.

תקופת המלאי הממוצעת בשנים 2015-2017 וברבעון הראשון של שנת 2018 המספיקה לייצור למול ביקוש מוצרי החברה נעה בין שלושה - לשישה חודשי פעילות בהתאם לצריכה ולזמינות הפריטים. השווי הכספי של המלאי שהוחזק על ידי החברה נכון ליום 31.12.2016, ליום 31.12.2017 וליום 31.3.18 עמד על סך 16,492 אלפי ש"ח, סך 17,264 אלפי ש"ח וסך 17,919 אלפי ש"ח בהתאמה.

6.7.16.2 **אשראי לקוחות**

החברה מעניקה למרבית לקוחותיה אשראי לתקופה שבין שוטף + 30 יום ועד שוטף + 60 יום.

החברה אינה מבטחת את האשראי ללקוחותיה. גובה האשראי ללקוחות בחו"ל שאינו מבטח ליום 31.12.2016, ליום 31.12.2017 וליום 31.3.18 עמד על סך של 11,761 סך של 17,969 אלפי ש"ח וסך 16,895 אלפי ש"ח בהתאמה.

בחלק מהתקשרויותיה עם לקוחות בחו"ל, נוהגת החברה לדרוש את התשלום לפני אספקת הסחורה, במזומן או בכרטיס אשראי (בהתחשב בהיקף העסקאות וברמת הסיכון המוערכת). הנהלת החברה בוחנת מעת לעת את היקף האשראי המוענק ללקוחות ומאשרת באופן ספציפי מתן אשראי, מסגרת אשראי ותנאי אשראי ללקוחות.

בשנים 2015, 2016, 2017 ובשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018 היה האשראי הממוצע שנתנה החברה ללקוחותיה 72 ימים, 83 ימים, 82 ו-77 ימים בהתאמה, וההיקף הממוצע של האשראי ללקוחות בשנים 2015, 2016, 2017 ובשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018 היה כ-14,990 אלפי ש"ח, כ-11,990 אלפי ש"ח, כ-14,864 אלפי ש"ח וכ-17,432 אלפי ש"ח בהתאמה.

6.7.16.3 **אשראי מספקים**

בדרך כלל, החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה של בין שוטף + 30 יום ועד שוטף + 90 יום. בשנים 2015, 2016, 2017 ובשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018 היה האשראי הממוצע שקיבלה החברה מספקיה 134 ימים, 103 ימים, 73 ו-67 ימים, בהתאמה, וההיקף הממוצע של האשראי מספקים בשנים 2015, 2016, 2017 ובשלושת החודשים הראשונים של שנת 2018 היה כ-16,978 אלפי ש"ח, כ-11,525 אלפי ש"ח, כ-10,374 אלפי ש"ח וכ-11,689 אלפי ש"ח בהתאמה.

6.7.16.4 יתרות ההון החוזר של החברה לימים 31.12.2015, 31.12.2016, 31.12.2017 וליום 31.3.18 הן כ-35,300 אלפי ש"ח, כ-19,761 אלפי ש"ח, כ-20,527 אלפי ש"ח וכ-20,664 אלפי ש"ח בהתאמה.

6.7.17 **מימון**

6.7.17.1 **כללי**

- (1) במהלך תקופת הדיווח עמד שיעור הריבית הממוצע על אשראי בנקאי שוטף בסך 3.2% לשנה.
- (2) במהלך תקופת הדיווח קיבלה החברה ופרעה אשראי בנקאי שוטף בסך 5,237 אלפי ש"ח. נכון ליום 31.3.2018, לחברה יתרת אשראי בנקאי שוטף לזמן קצר של 4,001 אלפי ש"ח. להבטחת האשראי כאמור, לבנק שיעבוד שוטף על נכסי החברה לרבות משכנתא על מבנה הנדל"ן שבבעלותה.
- (3) החברה מבצעת, מעת לעת עסקאות במטבע חוץ הכוללות נגזרות פיננסיות כנגד השפעת שינויים בשער חליפין דולר/ שקל. עסקאות אלו מבוצעות כחלק ממדיניות החברה לבחון מעת לעת האם קיימת לה חשיפה מאזנית או תזרימית לסיכונים שוק ולפעול להגן עליה באמצעות מכשירים פיננסיים הקיימים בשוק.
- (4) למועד תשקיף זה התקשרה החברה עם בנק מזרחי טפחות בע"מ בהסכם מימון משולב במסגרתו מעמיד הבנק לחברה אשראי עד לסך כולל של 5 מיליון ש"ח וכן הלוואה בסך כולל של 5 מיליון ש"ח, הכל בהתאם לדוח המידי מתוקן של החברה שפורסם ביום 15.04.2018 [אסמכתא מס' 2018-01-038110]. כמו כן, במסגרת העמדת ההלוואה לחברה הבנק הטיל שיעבוד על פקדון שקלי בסכום של 2.5 מיליון ש"ח אשר יוסר בכפוף לתנאים שסוכמו עם הבנק, הכל בהתאם לדיווח מידי מיום 11.07.2018 [אסמכתא: 2018-01-062658]. במסגרת ההסכם החברה התחייבה כי חלוקת דיבידנדים תתאפשר בכפוף לעמידת החברה בכל התניות הפיננסיות שנקבעו בהסכם ובלבד שיתרת המזומנים לאחר חלוקת הדיבידנד גבוהות מ- 5 מיליון ₪ ורק לאחר פירעון מחצית ההלוואה שניטלה כאמור לעיל. כמו כן החברה התחייבה

כי חברות בנות יהיו רשאיות ליטול אשראי ולשעבד נכסיהן רק בהסכמה מראש ובכתב של הבנק.

(5) פירוט הלוואות ומסגרות אשראי מהותיות:

מספר	קרן הלוואה/ מסגרת אשראי	יתרת הלוואה/ מסגרת האשראי ליום 31.3.2018	שם המלווה	תיאור ההסכם	אמות מידה פיננסיות ועמידה בהן	בטוחות שהועמדו לטובת המלווה
1	קרן הלוואה – 5,000 אלפי ש"ח	0, הלוואה בסך 5,000 אלפי ש"ח נלקחה ביום 10.7.2018	בנק מזרחי טפחות בע"מ	ריבית שנתית בשיעור של פריים בתוספת 2.5%; הלוואה לתקופה של 36 חודשים והיא תיפרע ב- 12 תשלומים רבעוניים החל מיום 10.10.2018. לחברה זכות פירעון מוקדם בכפוף להוראות ההסכם.	(א) EBITDA שנתית לא תפחת מ- 750 אלפי דולר ארה"ב (ב) יחס חוב לקוחות לאשראי כספי (אשראי המנוצל ע"י החברה על פי הסכם עם הבנק לניכוי ערבויות בנקאיות) לא יפחת מ- 1 על בסיס דו"ח רבעוני- נכון ליום 31.3.2018 החברה עמדה על יחס של 4.22; (ג) יחס מלאי לאשראי כספי לא יפחת מ- 1 על בסיס דו"ח חצי שנתי (ד) ההון העצמי המוחשי לא יפחת מסך של 15 מיליון ש"ח ומשיעור של 35% מסך המאזן המנוכה על בסיס דוחותיה החצי שנתיים של החברה.	שיעבוד שוטף על כלל נכסיה וכן שעבוד ספציפי על זכויותיה בנכס הנדל"ן שבבעלותה בה ממוקמים משרדיה וכן שיעבוד על פקדון שקלי בסכום של 2.5 מיליון ש"ח אשר יוסר בכפוף לתנאים שסוכמו עם הבנק
2	מסגרת אשראי – 5,000 אלפי ש"ח	3,000 אלפי ₪		ריבית שנתית בשיעור של פריים בתוספת 1.9%; קו אשראי לתקופה של 12 חודשים; ביטול הקו על ידי החברה בהודעה מוקדמת של 14 יום מראש.	עמדה על יחס של 4.22; (ג) יחס מלאי לאשראי כספי לא יפחת מ- 1 על בסיס דו"ח חצי שנתי (ד) ההון העצמי המוחשי לא יפחת מסך של 15 מיליון ש"ח ומשיעור של 35% מסך המאזן המנוכה על בסיס דוחותיה החצי שנתיים של החברה.	

"הון עצמי מוחשי" – משמעו- כמוצג בדוחות הכספיים הרבעוניים והשנתיים המאוחדים, לרבות הון מניות נפרע, עודפים בלתי מחולקים, קרנות וכן יתרת סכומי הלוואות, כולל הלוואות בעלים, אשר לגביהן נחתמו כלפי הבנק על ידי החברה ובעלי מניותיה כתבי נחיתות SUBORDINATION, ובניכוי נכסים בלתי מוחשיים, כגון מוניטין, פטנטים, סימני מסחר, שמות מסחריים, זכויות יוצרים וכד' וכן בניכוי מניות אוצר ובניכוי חייבים לחברה שהינם בעלי עניין (כהגדרת המונחים הנ"ל בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968) וכן בניכוי ערבויות שניתנו על ידי החברה להבטחת חובותיהם של בעלי עניין ו/או חברות בנות ו/או חברות קשורות של החברה.

"מאזן מנוכה" משמעו – המאזן בניכוי נכסים בלתי מוחשיים, כגון מוניטין, פטנטים, סימני מסחר, שמות מסחריים, זכויות יוצרים וכד' וכן בניכוי מניות אוצר ובניכוי חייבים לחברה שהינם בעלי עניין (כהגדרת המונחים הנ"ל בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968) וכן בניכוי ערבויות שניתנו על ידי החברה להבטחת חובותיהם של בעלי עניין ו/או חברות בנות ו/או חברות קשורות של החברה.

לפרטים נוספים לרבות אירועי פירעון מידי על ידי הבנק ראו דיווח מידי מיום 15.04.2018 [אסמכתא: 2018-01-038110]. לפרטים בדבר קבלת הלוואה מהבנק ראו דיווח מידי מיום 11.07.2018 [אסמכתא: 2018-01-062658].

6.7.17.2 הערכת ההנהלה

למועד תשקיף זה החברה מעריכה כי יש לה משאבים מספיקים למימון פעילותה השוטפת בשנה הקרובה. ככל שהחברה תבקש לבצע רכישות, יתכן שהנהלת החברה תשקול לגייס משאבים כספיים נוספים.

6.7.17.3 מדען ראשי

בהמשך לבקשה שהוגשה על ידי החברה בחודש אפריל 2013, פנתה החברה למדען הראשי בבקשה לתמיכה בתכנית מו"פ לפיתוח פלטפורמה חדשה של טאבלט מוקשה (A-317) לשימוש קבוע או נייד בחיבור למערכות רכב. ביום 2.9.2013 קיבלה החברה אישור לפרויקט פיתוח זה בתקציב של עד 5.5 מיליון ש"ח ובשיעור השתתפות מימון של המדען הראשי בהיקף של 30% מסך התקציב כאמור למשך שנה (מיום 1.4.2013 ועד 31.3.2014). למועד תשקיף זה הסתיים הפיתוח ומענקי ההשקעה בגינו הסתכמו בסך של כ- 1,586 אלפי ₪ מלשכת המדען הראשי.

במהלך 2014 אישר המדען הראשי תקציב נוסף להמשך תוכנית להשלמת פיתוח M-317 (TREQ317) ותחילת פיתוח ה-MT-7 לתחום מערכות ה-OEM ו-After-Market לניהול ציי רכב מסחריים ובתקציב של עד 5.5 מיליון ש"ח ובשיעור השתתפות מימון של 40% מסך התקציב למשך שנה (מיום 1.4.2014 ועד 31.3.2015). למועד תשקיף זה הסתיים הפיתוח ומענקי השקעה בגינו הסתכמו בסך 2,191 אלפי ש"ח.

במרץ 2015 קיבלה החברה אישור נוסף להמשך תוכנית הפיתוח משנים קודמות בתקציב של 5,100 אלפי ש"ח ובשיעור השתתפות מימון של 40%. למועד תשקיף זה הסתיים הפיתוח ומענקי ההשקעה בגינו הסתכמו בסך 1,898 אלפי ש"ח. בתמורה להשתתפות המדען בפיתוח מוצרי החברה ולמענקי ההשקעה התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% למדען על סך כל הכנסותיה שינבעו מהמוצרים ומהידע שפותח בהשתתפות המדען ואשר מיוצרים בארץ ולתמלוגים בשיעור מוגדל למוצרים המיוצרים מחוץ לישראל בכפוף לתקנות לעידוד מחקר ופיתוח בתעשייה (שיעור התמלוגים וכללים לתשלום) התשנ"ו-1996.

לשם הגשמת מטרות חוק המו"פ, חוק המו"פ מגביל את מתן ההטבות לתאגיד ישראלי שפעילות המחקר והפיתוח שלו תיעשה בישראל על-ידי תושבי ישראל. כמו כן, מחייב חוק המו"פ, כי המוצר שיפותח כתוצאה מהמחקר והפיתוח ייוצר אך ורק בישראל, אלא אם כן אישרה ועדת המחקר של משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה את העברת זכויות הייצור של המוצר אל מחוץ לישראל. על אף האיסור כאמור, קיימת סמכות לוועדת המחקר של המדען הראשי לאשר, במקרים מיוחדים, הוצאת ידע כאמור אך זה מותנה בהתקיימותם של תנאים המפורטים בחוק המו"פ.

כפועל יוצא, במקרה שהחברה תבקש ליצר מחוץ לישראל או למכור את הידע או חלקו לגורם מחוץ לישראל, לרבות במסגרת של מכירת החברה או נכסיה, יחייב הדבר אישור של ועדת המחקר ויהיה כרוך בתשלומים נוספים למדינה.

6.7.18 מיסוי

6.7.18.1 לפרטים בדבר דיני המס החלים על החברה ולפרטים נוספים בקשר עם המיסוי החל על פעילות החברה, ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

6.7.18.2 מרכז השקעות

החברה מגישה את דוחותיה למס כמפעל מועדף (מסלול ירוק) בהתאם להוראות חוק עידוד השקעות הון, תשי"ט-1959 ("חוק עידוד השקעות").

הזכאות להטבות על פי חוק עידוד השקעות מותנית בעמידה בהוראות חוק עידוד השקעות. לפרטים נוספים ראו ביאור 15 א' לדוחות הכספיים.

6.7.18.3 לפרטים בדבר שיעורי המס החלים על הכנסות החברה, ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

6.7.19 איכות הסביבה

להערכת החברה לא צפויות לחברה עלויות והשקעות מהותיות לשם עמידה בהוראות הנוגעות לאיכות הסביבה, למעט שמירה על הנהלים המיושמים כיום בחברה.

6.7.20 מגבלות ופיקוח החלים על פעילות החברה

6.7.20.1 רישיון עסק. לחברה רישיון עסק לצמיתות בבניין משרדיה וכן רישיון עסק המתחדש על בסיס שנתי עבור המפעל, בכפוף לעמידתה מידי שנה בתנאים חדשים של המועצה המקומית ושירותי הכבאות.

6.7.20.2 מכון התקנים. לחברה הסמכת מכון התקנים הישראלי ל-ISO9001 ותקן ניהול איכות סביבה 14001.

6.7.20.3 תקנים. מוצרי החברה מתוכננים, מיוצרים ונבדקים לעמידה בתקנים אירופיים ואמריקאים נדרשים (בטיחות וקרינה). החברה מחזיקה תיעוד מטעם מעבדות מוסמכות לפיה מוצריה עומדים בתקן השוק האירופאי המשותף ובארה"ב בתקני ה-FCC. בתחום הרכב, עומדת החברה גם בדרישות ה-E-mark האירופאי, שהינו תקן המגדיר תאימות ממשק ותקשורת למכשירים המותקנים בסביבת הרכב.

6.7.20.4 חקיקה. כמפורט בסעיף 6.6.14 לעיל, על מנת לשווק את מוצרי החברה כמוצרים אשר נותנים מענה לחוק ה-ELD, מוצרי החברה צריכים לעבור רישום והתעדה (certification) לכך שהם עומדים במפרט הטכני המפורט בחוק ה-ELD.

6.7.20.5 בטיחות בעבודה. לחברה ממונה בטיחות במפעל האחראי על קיום הוראות בטיחות בעבודה. החברה מבצעת מעת לעת הדרכות שונות עבור עובדי החברה ומנהליה בנושאי

בטיחות בעבודה.

6.7.20.6 רשימות ייצוא. החברה נדרשת להוציא היתרי ייצוא למוצרים/רכיבים המיובאים על ידה, בהתאם לסוג הרכיב/מוצר המיוצא.

6.7.21 הסכמים מהותיים והסכמים לשיתוף פעולה

לא קיימים הסכמים מהותיים בהם קשורה החברה, שלא במהלך העסקים הרגיל, אשר החברה הינה או הייתה צד להם במהלך התקופה המתוארת בתשקיף זה.

6.7.22 הליכים משפטיים

נכון למועד תשקיף זה החברה אינה צד להליך משפטי מהותי כלשהו.

בהתאם לדוח מיידי שפרסמה החברה ביום 29.3.2017 [אסמכתא מס' 2017-01-026470], התקבלה אצל החברה הודעה מלקוח לפיה על פי בדיקות שביצע הלקוח, סבור הלקוח כי קיים פגם בחומרים הכלולים בסוללה המשולבת במוצר ספציפי של החברה אותו רכש. הלקוח הגיש דיווח בעניין זה ל-National Highway Traffic Safety Administration בארה"ב, הרגולטור הממונה על התחום. תלונת הלקוח מתייחסת למוצר ספציפי של החברה, מדור ישן, הנמכר בשוק מזה מספר שנים ואשר אופי הטיפול בתקלות מסוג זה שאירעו במוצר למול הלקוח, עד למועד קבלת הודעת הלקוח, בוצע במהלך העסקים הרגיל ובמסגרת האחריות (warranty), שניתנה ללקוח וכלל תיקון תקלות, החלפת סוללות ועדכוני תכנה.

החברה פעלה ופועלת אל מול הרגולטור, ובין הצדדים הוחלפו שאלות ותשובות בקשר עם המוצר. החברה פועלת באמצעות יועצים מטעמה לבחון את תלונת הלקוח והבדיקה בהקשר זה טרם הסתיימה. טרם התקבלה עמדתו הרשמית של הרגולטור בעניין והנושא מצוי בדיונים בין הצדדים. בשלב זה החברה אינה יכולה להעריך את תוצאות הדיונים או השפעתם על החברה.

בין החברה לבין הלקוח מתקיימים דיונים בקשר עם המחלוקות שהתעוררו בין הצדדים בקשר למוצרים כאמור כאשר לצדדים טענות הדדיות בדבר חובות של הלקוח לחברה מחד וטענות בדבר הנזקים שנגרמו ללקוח בקשר עם האמור לעיל מאידך. דיונים אלה טרם מוצו נכון למועד תשקיף זה. החברה העבירה הודעה מתאימה לחברת הביטוח מטעמה בנושא.

6.7.23 יעדים ואסטרטגיה עסקית

יעד החברה הינו להפוך לחברה מובילת שוק בתחום פתרונות מחשוב נייד בשוק ה-MRM העולמי, בפעילות ניהול ציי רכב וניהול כח עבודה נייד. השגת היעד מתוכננת באמצעות יישום אסטרטגיה להגדלת נתח השוק שלה והיקף מכירותיה.

ליישום האסטרטגיה נוקטת החברה בצעדים ופעולות הבאות:

6.7.23.1 חתירה למובילות שוק טכנולוגית ופיתוח מוצרים באיכות, אמינות ועל בסיס פלטפורמות טכנולוגיות מתקדמות; לשם כך ממשיכה החברה להשקיע בפעילות המחקר והפיתוח שלה וכן תפעל להגברת שיתופי פעולה עם שותפים טכנולוגיים ועסקיים מובילים בתחומם שיאפשרו הרחבה של היצע הפתרונות והקניית יתרון תחרותי על יתר השחקנים בשוק.

6.7.23.2 התרחבות לסגמנטים נוספים בשוק ה-MRM באמצעות השקת מוצרים חדשים של החברה, כשבעתיד הקרוב בכוונת החברה לשים דגש על סגמנט מחשבי Android ניידים, וסגמנט הטבאבלטים המוקדמים.

6.7.23.3 בחינת הרחבת סל השירותים שהחברה מציעה ללקוחותיה על בסיס פלטפורמות החומרה שלה אל תחום אפליקציות התוכנה, תוך יצירת חנות אפליקציות ייעודית לתחום ה-MRM המציעה ללקוחות תוכנות ושירותים מתקדמים שפותחו על ידי צדדים שלישיים, במודל של חלוקת רווחים.

6.7.23.4 המשך פעילות שיווקית ממוקדת מול לקוחות אסטרטגיים בשווקים עיקריים, כאשר בשוק הצפון אמריקאי החברה מתכוונת להמשיך ולהתמקד בקשרים שרקמה עם לקוחותיה האסטרטגיים, על מנת למנף את מיצובה כספק מרכזי של מוצרי מחשוב נייד מול צרכים נוספים והזדמנויות חדשות.

6.7.23.5 איתור התקשרויות עם מובילי שוק נוספים בתחומי פעילותה.

6.7.23.6 לחברה תוכניות פיתוח עסקי בשוק האירופאי כאשר המגמות העיקריות בתוכניות אלו הינן ליצור נוכחות שוק בולטת לחברה באמצעות אנשי מכירות על הקרקע, ליזום שיתופי פעולה טכנולוגיים ומסחריים בעלי סינרגיה לפעילות החברה, ופיתוח מודלים

מסחריים ותפעוליים אשר יוכלו לשמש את החברה גם בפעילותה בשווקים אחרים, במידה ויצליחו.

6.7.23.7 שימת דגש על גידול בפעילות העסקית של החברה דרך פעילות רכישת עסקים אחרים באמצעות מיזוגים ורכישות.

הערכת החברה באשר להשגת יעדיה ומימוש האסטרטגיה כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשותם של גורמי הסיכון הרלבנטיים בשוק תחום הפעילות, אי הצלחת החברה לפתח את מוצריה ו/או להרחיב את שוקי היעד ו/או להעמיק את שוקי היעד הקיימים ו/או להרחיב את בסיס לקוחותיה עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל ואין וודאות כי המפורט בפסקה זו להלן יתקיים ו/או במידה ויתקיים מה תהיה השפעתו על החברה.

6.7.24 צפי להתפתחות החברה בשנה הקרובה

במהלך השנה הקרובה מתכוונת החברה לנקוט בפעולות הבאות:

6.7.24.1 המשך מחקר ופיתוח של המוצרים והטכנולוגיה המיושמת על ידי החברה, כולל עבודה על פיתוח מוצר חדש הנקרא SMARTAB8 מוצר זה, בין היתר, נותן תמיכה מלאה ב-ELD ותמיכה ביישומים המתקדמים המתוכננים ב-Micronet Market Place לפרטים אודות הפיתוח והמחקר של החברה ראו סעיף 6.7.11 לפרק זה. ההשקה של מוצר זה צפויה להתקיים ברבעון הראשון של שנת 2019.

6.7.24.2 העמקת חדירה לשוקי יעד של החברה והגדלת בסיס הלקוחות בצפון אמריקה. כמו כן, בכוונת החברה לפעול לפיתוח שווקי יעד חדשים מחוץ לצפון אמריקה בדגש על חיזוק פעילות אירופה כיעד ראשי ודרום אמריקה כיעד משני וכן בין היתר, הממלכה המאוחדת (UK), צרפת, גרמניה.

6.7.24.3 חיזוק שיתופי פעולה טכנולוגיים עם שותפים עסקיים על מנת להרחיב את היצע הפתרונות של החברה.

6.7.24.4 לפעול להגדלת מכירות מוצריה החדשים של החברה ביניהם SmartHub, SmartTab וה-TREQ317 המבוססים כולם על פלטפורמת Android.

6.7.24.5 החברה בוחנת מעבר מייצור עצמי למתכונת ייצור בקבלנות משנה על ידי יצרנים מומחים בתחום ייצור והרכבה של מוצרי אלקטרוניקה, לרבות במתכונת התקשרות במסגרתה נדרש היצרן לספק לחברה, באחריות כוללת לשירותי הייצור וההרכבה של מוצרי החברה, וכצעד התייעלותי, שוקלת החברה מכירת המכונות המשמשות אותה בתהליך הייצור ביחד עם המלאי הקיים לקבלן המשנה, אשר יעשה שימוש במכונות לצורך אספקת שירותי הייצור לחברה.

6.7.24.6 החברה פועלת על-מנת להעמיק את היצע הפתרונות שלה דרך הוספת שכבות אפליקטיביות על גבי פלטפורמות החומרה ומערכות ההפעלה שהיא מספקת כיום. החברה פועלת על מנת לשתף פעולה עם ספקי אפליקציות בתחום ניהול ציי רכב וניהול אנשי שטח על מנת להשיק חנות אפליקציות או "Market place" שיאפשר ללקוחותיה להנות מפתרון חומרה/תוכנה מקיף המאפשר הוספת שירותים ופתרונות לפרוטופולו שלהם בקבועי זמן קצרים ובעלויות פיתוח קטנות מאוד.

הערכת החברה באשר לצפי התפתחותה לשנה הקרובה כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. אי-השלמת פיתוח הטכנולוגיה ו/או אי-השלמת פיתוח המוצרים המתוכננים על ידי החברה ו/או הנחות החברה בדבר התשלומים שניתן לגבות עבור המוצרים ו/או שינויים טכנולוגיים ו/או פיתוח ושיווק של מוצרים מתחרים דומים ו/או יעילים יותר, עשויים לשנות את הערכות החברה המובאות לעיל.

6.7.25 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר המגזרים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים.

6.7.26 דיון בגורמי סיכון

להלן פרטים אודות גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות:

6.7.26.1 גורמי סיכון מקרו

(1) תנודות בשערי חליפין - בשל העובדה כי רובן ככולן של מכירות החברה נעשות בדולר ארה"ב ו/או באירו בעוד שמרבית הוצאותיה (שכר עבודה, קבלני משנה,

קניות, שירותים שונים ואחרות) הינו בש"ח, קיימת לחברה חשיפה פיננסית בשל שינויים בשערי מטבעות חוץ שינויים אלה עלולים להשפיע באופן מהותי על תוצאות החברה ורווחיותה.

(2) שינויים במצב הכלכלי בשוקי היעד - בשל העובדה כי שוקי המטרה של החברה למוצריה הינם בצפון אמריקה ואירופה, חוסר יציבות כלכלית, האטה או שינויים בשווקים אלה עלולה להשפיע (במקרה של הרעה או לרעה) על פעילות החברה ותוצאותיה.

(3) שביתות בנמלי תעופה - ראו לעיל סעיף 6.6.11 לעיל.

(4) זהות ישראלית - ראו לעיל סעיף 6.6.12 לעיל.

(5) המצב הביטחוני בישראל - ראו לעיל סעיף 6.6.13 לעיל.

6.7.26.2 גורמי סיכון ענפיים

(1) תחרות - קיימים מספר גופים בשוק המספקים מוצרים ושירותים המתחרים במוצרים ובשירותים אותם מספקת החברה. לאחרונה נכנסו מתחרים גדולים מתחומי פעילות צרכניים המשיקים לפעילות החברה בתחום המחשוב הנייד. למתחרים אלה יש משאבי פיתוח ומשאבים כספיים העולים על אלה העומדים לרשות החברה. כן, קיימת תחרות למול מוצרי המדף (קמעונאיים), כגון טלפונים חכמים, טאבלטים, מכשירי ניווט ולעניין זה ראו פירוט נוסף בסעיף 6.7.9.3 לעיל.

(2) שינויים טכנולוגיים - תחומי הפעילות של החברה מאופיינים בהתפתחויות טכנולוגיות מהירות ומתמידות. תוצאות פעילותה של החברה תלויות ביכולתה לפתח ולספק פתרונות טכנולוגיים מתקדמים המותאמים להתפתחויות השונות המתרחשות באופן תדיר ומהיר בשוק הבינלאומי. כן, השקעה מתמשכת במחקר ופיתוח נדרשת לשם קיום תחרות אפקטיבית מול מתחריה של החברה.

(3) תקינה וחקיקה - החברה חשופה לסיכונים הנובעים מאי עמידת מוצריה או תאימותם לתקנים בינלאומיים, המגדירים תקני ממשק ותקשורת, תאימות לתקני השוק האירופאי המשותף, ה-CE, ולתקני דרישות הרגולטור האמריקאי בתחום התקשורת, ה-FCC (The Federal Communications Commission) וכן בדרישות חוק ה-ELD.

(4) תחום הרכיבים - שינויים בדפוסי ייצור ואספקה ומחירי רכיבי המוצרים/ חומרי גלם - פעילות הייצור של החברה מתבססת, בין השאר, על שילוב רכיבי מדף ו/או רכיבים מפותחים אותם רוכשת החברה מספקים חיצוניים. לפיכך, החברה חשופה לסיכון הנובע ממחסור אפשרי ברכיבי אלקטרוניקה בעולם המיוצרים על ידי יצרני רכיבים (כגון רכיבים אלקטרוניים אקטיביים ופסיביים, מעגלים מודפסים, חלקי פלסטיק מוזרקים, חלקי פח מעובדים, ספקי כוח, מסכים וכדומה), הנרכשים ע"י החברה מעשרות ספקים לצורך ייצור מוצריה. פגיעה ביכולת ספקים אלה לספק רכיבים כאמור ו/או הפסקת ייצור רכיבים מסוג זה עלולה להשפיע על יכולת החברה לעמוד בהתחייבויותיה לאספקת מוצרים ללקוחותיה.

(5) שינויי תמחיר בשוק החומרה והתקשורת העולמי - פעילות החברה מושפעת, בין היתר, ממחירי החומרה העולמית ועלויות התקשורת המהווים מרכיב משולב לפתרון הטכנולוגי המוצע על ידי החברה ללקוחות החברה או למשתמשי הקצה, ולעניין זה ראו האמור בסעיף 6.6.5 לעיל.

(6) משך זמן פיתוח והחדרת מוצר לשוק ועלויות - בשל פרק הזמן הארוך החל מתחילת פיתוח המוצר ועד להחדרתו לשוק, חשופה החברה לסיכון שעד לתום ההליך האמור יימצא בשוק מוצר תחליפי ודומה למוצרי החברה, אשר עלול לפגוע בצורה ניכרת ברווחיותה. לעניין זה ראו גם האמור בסעיפים 6.6.9 ו-6.7.12 לעיל.

6.7.26.3 גורמי סיכון מיוחדים לחברה

(1) מפעל מועדף - החל משנת המס 2012 החברה פועלת כ-"מפעל מועדף". הטבות המס שהחברה מקבלת במסגרת תוכנית "מפעל מועדף" מחייבות את החברה לעמוד בתנאים שונים. אי עמידה חלקית או מלאה בהם עלולה להביא לדרישת תשלום מיסים נוספים לתקופה בה התקיימה הטבת המס ועלולה אף להביא לסירוב להעניק מעמד דומה בעתיד.

(2) העדר הגנה קניינית - הטכנולוגיות והשיטות שבבסיס הפתרונות שברשות החברה והמערכות שפותחו על ידי החברה אינם מוגנים בפטנטים. קיים סיכון שיפותחו על ידי מתחרים של החברה או גורמים אחרים מערכות דומות למערכות אותן מפתחת החברה, וזאת לאור העובדה כי לא קיימות מגבלות מהותיות בקשר לפיתוח מערכות דומות על ידי המתחרים. כמו כן, מתחרים עלולים לנסות

להעתיק או לשחזר (reverse engineer) היבטים בקווי המוצרים של החברה או לעשות שימוש לא מורשה בקניינה הרוחני של החברה. באם החברה לא תצליח להגן על קניינה הרוחני, עלול הדבר לפגוע ביכולתה להתחרות באופן אפקטיבי, ולהשפיע באופן מהותי לרעה על עסקי החברה.

(3) הפרת זכויות של צד שלישי - החברה עלולה להיתבע בגין הפרת זכויות בעלות בקניין רוחני של צד שלישי. הדבר עלול לפגוע ביכולתה של החברה למכור ולפתח את מוצריה ולגרום לחברה להוציא הוצאות נוספות עבור רכישת רישיונות והוצאות משמעותיות לצורך הגנה כנגד תביעות אלה. תביעה מוצלחת בטענת הפרה כנגד החברה או אי יכולתה למכור ולפתח טכנולוגיה שאינה מפרה או אי השגה של רישיונות מתאימים לטכנולוגיה מפרה בתנאים סבירים, עלולים להשפיע לרעה על עסקיה, תוצאותיה התפעוליות ומצבה הכספי של החברה. נכון למועד תשקיף זה, לחברה לא ידוע על הפרות ו/או תביעות כלשהן בגין הפרות כאמור.

(4) הזלת עלויות ייצור - על מנת להמשיך ולהתחרות באופן יעיל בשוקי המטרה החברה חייבת להמשיך ולייעל את עלויות הייצור שלה ולהוזילם על מנת לאפשר מחיר תחרותי למוצריה. החברה צריכה להתחרות בין היתר ביצרני רכיבים ו/או מוצרים ממזרח אסיה לרבות סין והודו. יכולתה של החברה ליעל את תהליך הייצור תלוי בין היתר ביכולתה לשלב תהליכי ייצור באזורים אלה וכן להמשיך ולאתר שווקי מטרה ולקוחות יעד אשר מעוניינים ברכישת מוצרי עילית שרגישותם לעלות נמוכה יותר.

להלן טבלת ריכוז גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות והערכת החברה לגבי מידת השפעתם של גורמי הסיכון על פעילות החברה בכללותה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה			
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
סיכונים מקרו			
	X		תנודות בשערי החליפין
X			שינויים במצב הכלכלי בשווקי היעד
		X	שביתות בנמלים בישראל
		X	זהות ישראלית
		X	המצב הביטחוני בישראל
סיכונים ענפיים			
	X		תחרות
	X		שינויים טכנולוגיים
X			תקינה וחקיקה
X			תחום הרכיבים - שינויים בדפוסי ייצור ואספקה ומחירי רכיבי המוצרים
X			שינויי תמחיר בשוק החומרה והתקשורת העולמי
X			משך זמן פיתוח והחדרת מוצר לשוק ועלויות
סיכונים מיוחדים			
		X	מפעל מועדף
		X	העדר הגנה קניינית
		X	הפרת זכויות של צד שלישי
		X	הזלת עלויות ייצור

פרק 7 – ניהול החברה: דירקטורים ונושאי משרה בכירה

7.1 דירקטוריון החברה

7.1.1 להלן פרטים אישיים ומקצועיים אודות הדירקטורים בחברה נכון למועד התשקיף:

שם הדירקטור	דוד לוקץ (יו"ר)	שלמה שלו	יחזקאל (חזי) אופיר	יונה אדמון (דח"צית)	עמוס סיון (דח"צ)	טלי דינר
מספר זהות	065204224	057708422	050716281	54256797	055520100	028548303
תאריך לידה	21.9.1956	24.3.1962	17.5.1951	22.4.1957	19.10.1958	12.5.1971
מען	החצבים 15, נתניה	הס 20, רחובות	הדרור 5, מבשרת ציון	שדרות התמרים 1/43 רמת גן	רחוב השומר 15, רעננה	שד' עמק איילון 151 שוהם
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדות הדירקטוריון	ועדת השקעות	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת ביקורת, ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת ביקורת, ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים	לא
דירקטור חיצוני או דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצונית	לא
האם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין	מעניק שירותי ניהול לחברה ול- MICT Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגיות אינק.)	מעניק שירותי דירקטור פעיל לחברה	לא	לא	לא	כן, מכהנת כדירקטורית וסמנכ"לית כספים אצל בעלת השליטה
התאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור	10.9.2012	24.5.2017	10.9.2012	2.5.2013	3.5.2017	31.7.2016
השכלה	תואר ראשון בכלכלה חקלאית ומנהל, האוניברסיטה העברית ירושלים; תואר שני בהנדסת מערכות ותעשייה, אוניברסיטת אוהיו, ארה"ב	תואר ראשון בכלכלה, אוניברסיטת בן גוריון; תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת סן פרנסיסקו, ארה"ב	תואר ראשון (B.Sc.) ותואר שני (M.Sc.) בהנדסה, אוניברסיטת בן גוריון; תואר שני (M.Phil.) ודוקטור (Ph.d) למינהל עסקים, אוניברסיטת קולומביה	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, האוניברסיטה העברית, ירושלים; תואר שני במינהל עסקים - התמחות מימון, האוניברסיטה העברית, ירושלים; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת בר-אילן; רו"ח מוסמכת	תואר ראשון בכלכלה וניהול, האוניברסיטה הפתוחה (בהצטיינות); תואר שני במינהל עסקים (MBA), אוניברסיטת ת"א (מסלול ניהול ארגונים טכנולוגיים עתידי ידע) (בהצטיינות)	תואר ראשון במנהל עסקים (התמחות בחשבונאות) וחשבונאות, המכללה לניהול; רו"ח מוסמכת

שם הדירקטור	דוד לוקץ (יו"ר)	שלמה שלו	יחזקאל (חזי) אופיר	יונה אדמון (דח"צית)	עמוס סיון (דח"צ)	טלי דינר
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	משנת 2009 ועד היום – יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק.); משנת 2009 ועד היום – יו"ר דירקטוריון אנרטק מערכות 2001 בע"מ, וכן דירקטור בחברות פרטיות בשליטת MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק.).	משנת 2014 ועד היום – יו"ר הדירקטוריון של חברת אינטרקור בע"מ; החל משנת 2015 – יו"ר הדירקטוריון של חברת גי.אף.סי גרין פילדס קפיטל בע"מ; החל משנת 2015 – יו"ר הדירקטוריון של חברת אקס טי אל ביורמסוטיקלס בע"מ	שרת כדירקטור חיצוני באדמה (מכתשים אגן תעשיות) בע"מ; משנת 2013 ועד היום – דירקטור MICT, Inc. (לשעבר במיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק) (חבר ועדת ביקורת וועדת תגמול); משנת 2017 ועד היום – דירקטור בסודה סטרים; חבר סגל ופרופסור מן המניין בבית הספר למינהל עסקים של האוניברסיטה העברית ירושלים.	מנכ"לית חברת קשר פיננסי בע"מ; כמו-כן, מכהנת כדח"צית בחברת רוטקס (1980) בע"מ ויו"ר ועדת ביקורת של "מכון ראות"	משנת 2007 ועד 2017 – יו"ר דירקטוריון של חברת אגינקס תקשורת ומחשוב בע"מ; בעל השקעות במיזמים טכנולוגיים בתחום חומרה ותוכנה ובמספר מיזמי ביוטק בתחום פיתוח חומרי דיאגנוסטיקה רפואיים ופיתוח תרופות בתחום הדיאטה ותרופה מעכבת התפתחות אלצהיימר וכן ברשת בתי חולים בסין	משנת 2009 ועד היום – סמנכ"לית כספים, אנרטק אלקטרוניקה בע"מ; מנובמבר 2017 ועד היום – סמנכ"לית כספים ב-MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק.); ממאי 2015 ועד מרץ 2016 – סמנכ"לית הכספים של החברה; כמו-כן, החל משנת 2011, מכהנת כדירקטורית באנרטק אלקטרוניקה בע"מ.
התאגידים בהם משמש כדירקטור	MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק); אנרטק מערכות 2001 בע"מ (יו"ר הדירקטוריון); מיקרונט אינק; דירקטור בחברות פרטיות בשליטת MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק.).	אינטרקור בע"מ; גי.אף.סי גרין פילדס קפיטל בע"מ; אקס טי אל ביורמסוטיקלס בע"מ, ריגנרה פארמה וגובלוס די. אקס	MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטק טכנולוגייס אינק) וסודה סטרים.	רוטקס (1980) בע"מ	-	אנרטק אלקטרוניקה בע"מ, אנטק מערכות בע"מ
האם בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית	כן	כן	כן	כן	לא	כן
דירקטור בעל כשירות מקצועית	כן	כן	כן	כן	לא	כן

שם הדירקטור	דוד לוקץ (יו"ר)	שלמה שלו	יחזקאל (חזי) אופיר	יונה אדמון (דח"צית)	עמוס סיון (דח"צ)	טלי דינר
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	כן	כן	לא	כן	לא	כן

7.2 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

החברה קבעה כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על דירקטור אחד. בקביעתו זו, התחשב דירקטוריון החברה באופי הסוגיות החשבונאיות וסוגיות הבקרה החשבונאיות המתעוררות בהכנת דוחותיה הכספיים של החברה לאור תחום פעילותה של החברה ואופיה של החברה, וכן בהתחשב בהרכב דירקטוריון החברה בכללותו, הכולל אנשים בעלי ניסיון עסקי ניהולי ומקצועי, המאפשר להם להתמודד עם מטלות ניהול החברה, לרבות מטלות הדיווח.

7.3 נושאי משרה בכירה בחברה

7.3.1 להלן פרטים אישיים ומקצועיים אודות נושאי משרה בכירה בקבוצה, ואשר אינם מכהנים גם כדירקטורים בחברה:

שם נושא המשרה הבכירה	דוד מרקוס	עמית הררי	סנדי שלמה מאיר	אבירם מידן	מתתיהו מרון	עופרה פרץ	אביבי אליהו
מספר זהות	027292309	028702561	545393739	025501677	063814933	027819044	022469100
תחילת כהונה	3.9.2017	12.1.2016	22.8.2013	9.8.2010	3.9.2017	17.11.1996	3.7.2018
תאריך לידה	18.6.1974	5.10.1971	5.4.1958	27.9.1973	1.4.1946	12.11.1970	27.6.1966

שם נושא המשרה הבכירה	דוד מרקוס	עמית הררי	סנדי שלמה מאיר	אבירם מידן	מתתיהו מרון	עופרה פרץ	אביבי אליהו
תפקידו בחברה, בחברה בת של החברה, או בבעל עניין בה	מנכ"ל	סמנכ"ל הכספים	סמנכ"ל מכירות ושיווק של חברת הבת	סמנכ"ל פיתוח של החברה	מנהל תפעול ראשי	חשבת החברה	סמנכ"ל ואסטרטגיה מוצרים
האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה או נושא משרה בכירה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
השכלה	תואר ראשון בהנדסה ואלקטרוניקה, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני בהנדסת מערכות, הטכניון; תואר שני במנהל עסקים, הטכניון	תואר ראשון במנהל עסקים ומדעי המדינה, האוניברסיטה העברית, ירושלים; תואר שני במינהל עסקים (התמחות במימון), האוניברסיטה העברית, ירושלים	תואר ראשון בהנדסת מכונות, אוניברסיטת באר שבע	הנדסאי אוטומציה ובקרה, אורט סינגלובסקי; תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב, אוניברסיטת חיפה; תואר שני במינהל עסקים ושיווק, אוניברסיטת Heriot-Watt University, סקוטלנד	תואר ראשון בהנדסת תעשייה ונייחול, הטכניון	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בר-אילן; רו"ח מוסמכת	תואר שני במנהל העסקים ב - Heriot- Watt University; הנדסת תוכנה, טכניון; בוגר מדעים מדויקים (B.Sc) בהנדסה מכנית, אוניברסיטת תל אביב;
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	מנהל טכנולוגיות ראשי (CTO) - פוינטר טלוקיישן בע"מ; מנהל טכנולוגיות ראשי (CTO) חטיבת מוצרים וטכנולוגיה - פוינטר טלוקיישן בע"מ	משנת 2012 ועד שנת 2013 - יועץ פיננסי עצמאי; משנת 2013 ועד שנת 2015 - סמנכ"ל כספים, סאטקס מערכות; החל משנת 2016 - סמנכ"ל כספים בחברה	מנהל כללי לאזור צפון אמריקה; mobile devices מנהל מכירות צפון אמריקה מיקרונט; סמנכ"ל שיווק ומכירות מיקרונט אינק	סמנכ"ל הפיתוח בחברה	משנת 2012 ועד שנת 2014 - סמנכ"ל תפעול בחברה; משנת 2015 ועד היום - יועץ תפעולי בחברת גומי תל אביב	חשבת החברה	משנת 2010 ועד שנת 2017 - סמנכ"ל שיווק ומכירות של מעוז תעשיות בע"מ; דירקטור בעמותה למחקר גנאלוגי בישראל (החל מחודש יוני 2018)
האם מורשה חתימה עצמאי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

7.4 מורשי חתימה עצמאיים

לחברה אין מורשה חתימה עצמאי כהגדרתו בחוק ניירות ערך.

7.5 הוראות מתקנון החברה המתייחסות לדירקטורים

הוראות תקנון החברה בדבר המספר המרבי והמזערי של דירקטורים, דרכי מינויים או בחירתם, משך כהונתם, מילוי מקומם, סיום כהונתם, שכרם ומינוי ועדות של הדירקטוריון והסמכויות שניתן להעניק להן, מובאות בתשקיף זה בדרך של הפניה לתקנון החברה אשר פורסם בדיווח מיידי מיום 30 בינואר 2013 (אסמכתא מספר: 2013-01-025878).

לעניין הסדרים לפי חוק החברות בנוגע לדירקטוריון החברה, הקבועים בתקנון החברה, ראו סעיף 4.2 לתשקיף.

7.6 פרטים נוספים

7.6.1 עורכי הדין של ההנפקה

נשיץ, ברנדס, אמיר ושות', עורכי דין – מרחוב תובל 5, תל-אביב 6789717.

7.6.2 רואי החשבון של החברה

זיו האפט BDO, רואי חשבון – מרחוב מנחם בגין 48, תל-אביב 6618005.

7.6.3 כתובת משרדו הרשום של החברה

רחוב המצודה 27, אזור, 5800171.

פרק 8 – בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה

8.1 תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה

8.1.1 להלן פרטים אודות התגמולים שניתנו לבעלי עניין ולכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה¹ בתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום 31 במרץ 2018 ובשנים 2017 ו-2016.

8.1.2 בתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום 31.03.2018 (באלפי ש"ח).

סה"כ	תגמולים אחרים		תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר/ דמי ניהול	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
84	15	-	-	-	-	-	-	-	69	ראו ה"ש ²	60%	יועץ החברה ויו"ר הדירקטוריון	דוד לוקץ
277	15	-	-	-	-	-	136	-	126	-	60%	דירקטור פעיל	שלמה שלו
309	-	-	-	-	-	-	97	-	212	-	100%	מנכ"ל החברה	דוד מרקוס
286	-	-	-	-	182	-	-	-	104	-	ראו ה"ש ³	סמנכ"ל מכירות ושיווק של חברת הבת של החברה	סנדי מאייר
206	-	-	-	-	-	-	21	-	185	-	100%	סמנכ"ל כספים	עמית הררי
170	-	-	-	-	-	-	1	-	169	-	100%	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	אבירם מידן

8.1.3 בגין שנת הכספים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017 (באלפי ש"ח).

סה"כ	תגמולים אחרים		תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר/ דמי ניהול	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
595	60	-	-	-	-	-	-	-	535	ראו ה"ש ²	60%	יועץ החברה ויו"ר הדירקטוריון	דוד לוקץ
650	35	-	-	-	-	-	321	-	294	-	60%	דירקטור פעיל	שלמה שלו
448	-	-	-	-	-	-	103	70	275	-	100%	מנכ"ל החברה	דוד מרקוס
863	130	-	-	-	-	-	-	-	733	-	100%	מנכ"ל לשעבר	שי לוסטגרטן ⁴
895	-	-	-	-	-	-	113	30	752	-	100%	סמנכ"ל כספים	עמית הררי
1,149	-	-	-	-	-	-	-	187	962	-	100%	מנכ"ל לשעבר של חברת הבת של החברה	קן וייזנר ⁵
678	-	-	-	-	-	-	-	-	678	-	100%	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	אבירם מידן

¹ תגמולים הינם במונחי עלות לחברה.

² מר דוד לוקץ הינו בעל השליטה בחברה. לפרטים בדבר שיעור אחזקותיו ראו פרק 3 לתשקיף מדף זה.

³ השירותים ניתנים באמצעות חברה בשליטתו על פי הסכם שירותים. הסכומים בטבלה משקפים את התגמול טרם חתימה על ההסכם המתואר בסעיף 8.1.5 ס"ק ו' להלן.

⁴ מר שי שלום לוסטגרטן סיים את העסקתו בחברה ביום 9.3.2017.

⁵ מר קן וייזנר סיים את העסקתו בחברה ביום 30.9.2017.

8.1.4 בגין שנת הכספים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2016 (באלפי ש"ח).

סה"כ	תגמולים אחרים		תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר/ דמי ניהול	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
840	60	-	-	-	-	-	-	-	780	ראו הי"ש ²	60%	יועץ החברה ויו"ר הדירקטוריון	דוד לוקץ
1,105	-	-	-	-	-	-	-	-	1,105	-	100%	מנכ"ל (לשעבר)	שי לוסטגרטן ³
108	15	-	-	-	-	-	-	-	93	-	100%	סמנכ"ל כספים (לשעבר)	טלי דינר
715	-	-	-	-	-	-	-	-	715	-	100%	סמנכ"ל כספים	עמית הררי
625	-	-	-	-	-	395	-	230	-	-	100%	מנכ"ל לשעבר של חברת הבת של החברה	קן וייזנר ⁴
666	189	-	-	-	-	-	-	-	477	-	100%	סמנכ"ל תפעול	אלי עוזיאל

8.1.5 עיקרי פרטי התגמולים שניתנו לבעלי עניין ולכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, כאמור בטבלה לעיל:

א. **מר דוד לוקץ**: ביום 16.11.2015 אישרה האסיפה הכללית המיוחדת של בעלי מניות החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, את הארכת התקשרות החברה בהסכם הניהול עם בעל השליטה בחברה, מר דוד לוקץ, באמצעות חברה פרטית בבעלותו (לצורך סעיף זה: "**הסכם הניהול**") לתקופה של 3 שנים (ראו דיווחים מיידיים מיום 12.10.2015 (אסמכתאות: 2015-01-132831 ו-2015-01-156429)), המובאים בדרך של הפניה.

שירותי הניהול מסופקים בהיקף משרה של 60% משרה. במסגרת הסכם הניהול התחייב מר לוקץ כי היקף השירותים הניתנים על ידו לצדדים שלישיים ביחד עם השירותים לחברה לא יעלה על 100% משרה. עד ליום 6.7.2017 התמורה עבור שירותי הניהול עמדה על סך חודשי של 65 אלפי ש"ח צמוד למדד ובתוספת מע"מ כדין. החל מאותו מועד, בהתאם לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מאותו יום, הוחלט על הפחתת התמורה לסך חודשי של 23 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ (ראו דיווח מיידי של החברה מיום 9.7.2017 (אסמכתא: 2017-01-071307)), המובא בדרך של הפניה. כמו כן, מר לוקץ זכאי להחזר הוצאות מהחברה בגין הוצאות שיוצאו על ידו בפועל בקשר עם מתן שירותי הניהול, על בסיס חשבוניות, לרבות הוצאות נסיעה (טיסה, לינה, אשל), אחזקת רכב והוצאות אירוח עד לסך כולל של 60 אלפי ש"ח בשנה (או סכום גדול מכך, אם ניתן אישור ועדת הביקורת של החברה).

ב. **מר שלמה שלו**: ביום 20.8.2017 אישרה האסיפה הכללית של החברה את התקשרות החברה עם מר שלמה שלו בהסכם לקבלת שירותי דירקטור פעיל לתקופה של 3 שנים החל מיום 1.6.2017. ובהיקף של 60% משרה. התמורה עבור שירותיו של מר שלו עומדת על סך של 42 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ ובתוספת אחזקת רכב והחזר הוצאות מהחברה בגין הוצאות שיוצאו על ידו.

מר שלו זכאי למענק שנתי בנוסף לדמי הניהול בסך השווה ל- 2% מהרווח הנקי של החברה על פי דוחותיה הכספיים השנתיים המאוחדים ובלבד שהרווח הנקי בנטרול המענק ישקף תשואה על הון החברה שלא תפחת מ- 5%. כחלק מתנאי כהונתו הוקצו

למר שלו 1,250,000 אופציות לא סחירות, הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 13.8.2017 (אסמכתא: 2017-01-069865), מיום 20.8.2017 (אסמכתא: 2017-01-072166) ומיום 8.11.2017 (אסמכתא: 2017-01-097771), המובאים בדרך של הפניה.

ג. **מר דוד מרקוס**: מונה למנכ"ל החברה ביום 6.7.2017 והחל את כהונתו ביום 3.9.2017. בהתאם להסכם העסקתו, זכאי מר מרקוס לשכר חודשי בסך של 47 אלפי ש"ח, אשר יועלה לאחר 12 חודשי העסקה ל- 50 אלפי ש"ח. כמו כן, השכר החודשי יעודכן לסך של 52 אלפי ש"ח בסמוך לאחר המועד בו ה- EBITDA של החברה תהא חיובית. מר מרקוס זכאי לתנאים נלווים על פי חוק וכמקובל בחברה, לרבות תנאים סוציאליים, 24 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה, החזר הוצאות, רכב חברה וכיוצ"ב. ההתקשרות בין החברה למר מרקוס הינה לתקופה בלתי קצובה וניתנת לסיום בכל עת בהודעה בכתב של 90 יום בכפוף להוראות הסכם העסקתו. מר מרקוס זכאי למענק שנתי בכפוף לעמידה ביעדים מסוימים שלא יעלה על 350 אלפי ש"ח לשנה. כחלק מתנאי כהונתו הוקצו למר מרקוס 600,000 אופציות לא סחירות, הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה. ראו דיווחים מיידיים מיום 4.12.2017 (אסמכתא: 2017-01-108421) ומיום 8.1.2018 (אסמכתא: 2018-01-003523), המובאים בדרך של הפניה.

ד. **מר עמית הררי**: מכהן כסמנכ"ל הכספים החל מיום 12.1.2016. בהתאם להסכם העסקתו, זכאי מר הררי לשכר חודשי בסך של 40 אלפי ש"ח. מר הררי זכאי לתנאים נלווים על פי חוק וכמקובל בחברה, לרבות תנאים סוציאליים, 22 ימי חופשה בשנה דמי הבראה, החזר הוצאות, רכב חברה וכיוצ"ב. ההתקשרות בין החברה למר הררי הינה לתקופה בלתי קצובה וניתנת לסיום בכל עת בהודעה בכתב של 90 יום. כחלק מתנאי כהונתו הוקצו למר הררי 280,000 אופציות לא סחירות, הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה (ראו דיווחים מיידיים מיום 16.8.2017, אסמכתא: 2017-01-071002, ומיום 8.11.2017, אסמכתא: 2017-01-097771), המובאים בדרך של הפניה.

ה. **מר אבירם מידן**: מכהן כסמנכ"ל מחקר ופיתוח החל מיום 9.8.2010. בהתאם להסכם העסקתו, זכאי מר מידן לשכר חודשי בסך של 38.55 אלפי ש"ח. מר מידן זכאי לתנאים נלווים על פי חוק וכמקובל בחברה, לרבות תנאים סוציאליים, 20 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה, החזר הוצאות, רכב חברה וכיוצ"ב. ההתקשרות בין החברה למר מידן הינה לתקופה בלתי קצובה וניתנת לסיום בכל עת בהודעה בכתב של 30 יום.

ו. **מר סנדי שלמה מאיר**: מונה לתפקיד סמנכ"ל מכירות ושיווק של חברת הבת של החברה החל מיום 1 באפריל 2018 והחל את כהונתו ביום 22.8.2013. מר מאיר זכאי לתגמול חודשי בסך של 12 אלפי דולר ארה"ב (להלן: "**התגמול החודשי**") כנגד חשבוניות לחברת ניהול בשליטתו ובבעלותו המלאה.⁶ השירותים ניתנים ביחסי קבלן עצמאי ומזמין, ללא יחסי עובד מעביד, אשר במסגרתם מעניק מר מאיר שירותי פיתוח עסקי, שיווק ומכירות לחברת הבת. בביצוע השירותים האמורים כפופים מר מאיר וחברת הניהול למנכ"ל מיקרונט אינק. בנוסף לגמול החודשי לו זכאי מר מאיר, כאמור

⁶ יובהר כי הסכם הייעוץ נחתם בין מיקרונט אינק ובין חברת הניהול.

לעיל, הנו זכאי להחזר הוצאות ללא הגבלה בסכום, ובכפוף לשיקול דעתה הבלעדי של החברה, וכן לעמלות מכירות ו/או לבונוס שנתי בהתאם לנוסחה בהסכם (להלן: "התגמול המשתנה"). הגמול השנתי, לרבות התגמול החודשי והתגמול המשתנה לא יעלה על סך של 400 אלפי דולר ארה"ב בשנה. הסכם הייעוץ ניתן לביטול על-ידי כל אחד מהצדדים בהודעה בכתב של 60 ימים מראש.

ז. **שי שלום לוסטגרטן**: מנכ"ל החברה לשעבר, ביום 9.3.2017 הסתיימו בין הצדדים יחסי עובד מעביד. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים מיום 10.1.2017 ומיום 19.9.2016, אסמכתאות: 2017-01-003490 ו- 2016-01-125329, בהתאמה, המובאים בדרך של הפניה.

ח. **מר קן וייזנר**: מנכ"ל החברה הבת של החברה, מיקרונט אינק. לשעבר. סיים לכהן כמנכ"ל חברת הבת של החברה ביום 30.9.2017. נכון למועד זה מועסק באופן חלקי בחברת הבת בתפקיד אחר.

ט. **מר אלי עוזיאל**: סמנכ"ל תפעול לשעבר. ביום 30.7.2017 הסתיימו בין הצדדים יחסי עובד מעביד.

י. **גב' טלי דינר**: סיפקה לחברה שירותי ניהול כספים באמצעות חברה בבעלות בעלת השליטה בחברה, אנרטק אלקטרוניקה בע"מ, בהיקף של 70% משרה (ראו דוח זימון אסיפה דיווח מיידי מיום 26.5.2015 ודיווח מיידי מיום 1.7.2015 בדבר תוצאות האסיפה, אסמכתאות: 2015-01-028788 ו-2015-01-062103, בהתאמה), המובאים על דרך של הפניה. ההתקשרות הנ"ל הסתיימה בפועל ביום 13.3.2016. ביום 31.7.2016 מונתה גב' דינר לדירקטורית בחברה והיא זכאית לשכר דירקטורים, כמפורט בסעיף 8.1.7. להלן. על רקע פרישתו של מר לוסטגרטן את החברה, שימשה גב' דינר כממלאת מקום מנכ"ל החברה החל מיום 22.2.2017 (ראו דיווח מיידי מאותו יום, אסמכתא: 2017-01-016243, המובא על דרך של הפניה) ועד ליום 3.9.2017, עם כניסתו של מרקוס לתפקיד מנכ"ל החברה. גב' דינר לא קיבלה שכר מהחברה עבור שירותיה כממלאת מקום מנכ"ל.

8.1.6 הערות כלליות:

א. בנוסף לאמור לעיל, בכפוף להוראות מדיניות התגמול, החברה עשויה מעת לעת לתגמל את נושאי המשרה כפופי מנכ"ל באמצעות מענק שנתי כמקובל בחברה בגין תרומתם לקידום עסקי החברה לאותה השנה.

ב. ביום 20.8.2017 אושרה מדיניות התגמול המתוקנת של החברה על ידי אסיפת בעלי המניות של החברה. לפרטים על מדיניות התגמול המתוקנת ראו נספח ב' לדוח זימון מיידי מיום 13.8.2017 (אסמכתא: 2017-01-069865) המובא על דרך של הפניה.

8.1.7 התגמולים ששילמה ו/או התחייבה החברה לשלם לבעלי העניין בחברה אשר אינם כלולים בטבלה שבסעיפים 8.1.2 עד 8.1.4 לעיל :

א. התגמול ששולם ליתר הדירקטורים⁷, הינו בהתאם למדיניות התגמול של החברה ובהתאם לגמול לפי בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.

ב. התגמול ששולם על ידי החברה לדירקטורים אלה, בגין שלושת החודשים הראשונים של שנת 2018, שנת 2017 ושנת 2016 הסתכם בסך של כ- 50, 192 ו- 167 אלפי ש"ח, בהתאמה.

ג. יצוין כי כלל הדירקטורים (לרבות דירקטורים מטעם בעל השליטה) זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה וכתב שיפוי בתנאים אחידים לנושאי המשרה.

8.2 עסקאות עם בעלת השליטה ובעלי עניין

8.2.1 נכון למועד תשקיף זה, ולמיטב ידיעת החברה, בעלת השליטה בחברה הינה MICT, Inc. (לשעבר מיקרונט אנרטיק טכנולוגיות אינק.) חברה בשליטתו של מר דוד לוקץ המחזיק גם במניות החברה באופן ישיר. לפרטים נוספים ראו פרק 3 לתשקיף זה.

8.2.2 לפרטים בדבר הסכם שירותי ניהול בין החברה לבין מר דוד לוקץ, באמצעות חברה פרטית בבעלותו ראו סעיף 8.1.5 ס"ק א לעיל.

8.2.3 לפרטים בדבר כתב שיפוי ופטור וביטוח נושאי משרה ודירקטורים לרבות דירקטורים ונושאי משרה שהינם בעלי השליטה ראו סעיף 8.3 להלן.

8.2.4 לפרטים בדבר התקשרות החברה עם בעלת השליטה בחברה בהסכם שירותים ראו סעיף 8.1.5 ס"ק י לעיל. ההתקשרות הנ"ל הסתיימה בפועל ביום 13.3.2016.

8.2.5 לפרטים בדבר הסכם שכירות משנה, אשר הסתיים ביום 10.11.2017, בין החברה לבין אנרטיק אלקטרוניקה בע"מ, חברה בבעלות מלאה של בעלת השליטה בחברה ראו באור 22 סעיף 8 לדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים המבוקרים של החברה ליום 31.12.2017, אשר פורסמו ביום 29.03.2018 (אסמכתא מספר: 2018-01-032317), אשר המידע על פיו מובא בתשקיף זה בדרך של הפניה.

8.3 כתבי שיפוי ופטור וביטוח נושאי משרה ודירקטורים בתאגיד

האורגנים המוסמכים בחברה אישרו מתן כתב שיפוי והתקשרות בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, לרבות מנכ"ל, דירקטורים ונושאי משרה שהינם בעלי השליטה, כמפורט להלן :

8.3.1 נוסח כתב שיפוי ופטור מתוקן לנושאי משרה (לרבות הארכת תוקפו של כתב השיפוי של בעל השליטה, מר דוד לוקץ) אושר באסיפה של בעלי המניות שהתקיימה ביום 18 בינואר 2016. כתב השיפוי המתוקן מבוסס על כתבי השיפוי שאושרו על ידי מוסדות החברה שהוענקו ומוענקים מעת לעת לדירקטורים ונושאי משרה בחברה לרבות דירקטורים ונושאי משרה

⁷ למעט ה"ה יו"ר הדירקטוריון דוד לוקץ ושלמה שלו, חברי הדירקטוריון הנוספים, אשר מכהנים בחברה נכון לתקופת הדיווח הינם : יחזקאל אופיר, יונה אדמון, טלי דינר ועמוס סיון.

שהינם בעלי שליטה או אשר מכהנים מטעם בעלת השליטה בחברה. סכום השיפוי, על פי כתב השיפוי המקובל בחברה, לא יעלה על 25% מההון העצמי של החברה, על פי דוחותיה הכספיים האחרונים של החברה, אשר פורסמו לפני יום תשלום השיפוי בפועל ויהיה כפוף לסוגי אירועים שלדעת הדירקטוריון צפויים לאור פעילות החברה כמפורט בכתב השיפוי. לפרטים נוספים אודות כתבי שיפוי לנושאי משרה בחברה ראו דיווח מידי מיום 28.1.2016 (אסמכתא: 2016-01-019303), אשר המידע על פיו מובא בתשקיף זה בדרך של הפניה.

8.3.2 החברה התקשרה בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, לרבות מנכ"ל, דירקטורים ונושאי משרה שהינם בעלי השליטה, קרוביהם או מטעמם, כפי שיהיו מעת לעת בחברה ו/או בחברות בנות ובחברות קשורות, על פיה יינתן כיסוי ביטוחי בגבול אחריות של עד 10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת ביטוח, בצירוף גבול אחריות נוסף בהתאם לחוק חוזה הביטוח, התשמ"א-1981, בגין הוצאות משפט לתביעות בישראל תמורת פרמיה שנתית בסך עבור כל תקופת ביטוח בין 10 אלפי דולר ל-15 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית של החברה בגין שיפוי נושאי המשרה לא תעלה על 15 אלפי דולר ארה"ב לתביעות, להוציא תביעות בארה"ב ובקנדה, אשר בהן ההשתתפות העצמית לא תעלה על 50 אלפי דולר ארה"ב; וההשתתפות העצמית בגין שיפוי נושאי המשרה בנוגע לתביעות של רשות ניירות ערך לא תעלה על 70 אלפי דולר ארה"ב, אלא אם יאושר אחרת על ידי האורגנים הרלוונטיים בחברה.

תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים לכל נושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל ונושאי משרה שהינם בעלי השליטה בחברה, קרוביהם או המכהנים מטעמם. ביום 2.1.2017 אישרה ואשררה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את ההתקשרות בפוליסת הביטוח כעסקת מסגרת לתקופה של שלוש שנים. ראו דו"ח מיידי מיום 15.11.2016 (אסמכתא: 2016-01-078012). ביום 14.11.2017 אישרו ואשררו וועדת התגמול ודירקטוריון החברה חידוש של פוליסת ביטוח במסגרת עסקת המסגרת כאמור. ראו דיווח מיידי מיום 15.11.2017 (אסמכתא: 2017-01-100132), אשר המידע על פיהם מובא בתשקיף זה בדרך של הפניה.

8.4 החזקות בעלי ענין

לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה ניירות ערך של החברה למועד פרסום תשקיף זה ראו סעיף 3.3 בפרק 3 לתשקיף המדף.

פרק 9- דוחות כספיים

9.1 הדוחות הכספיים הנכללים בתשקיף זה

בהתאם לתקנה 60ב, 60ד ותקנה 6ב לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת תשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969 (להלן: "תקנות פרטי תשקיף"), בתשקיף זה, נכללים, בדרך של הפניה, הדוחות הכספיים הבאים:

א. דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2017

הדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים המבוקרים של החברה ליום 31.12.2017, אשר פורסמו ביום 29.03.2018 ובדוח מתקן מיום 11.06.2018 (אסמכתא מספר: 2018-01-049731) (להלן: "הדוח התקופתי לשנת 2017"). לפרטים, ראו חלק ג' לדוח התקופתי לשנת 2017.

ב. דוחות כספיים ליום 31 במרס 2018

הדוחות הכספיים המאוחדים הסקורים של החברה ליום 31.03.2018, אשר פורסמו ביום 15.05.2018 (אסמכתא מספר: 2018-01-038580) (להלן: "דוח רבעון ראשון של שנת 2018"). לפרטים, ראו חלק ב' לדוח רבעון ראשון של שנת 2018.

9.2 דוחות מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון הנכללים בתשקיף זה

בהתאם לתקנה 60א ותקנה 6ב לתקנות פרטי תשקיף, בתשקיף זה, נכללים, בדרך של הפניה, דוחות מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון, לפי תקנה 9ד לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים ומידיים), התש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדוחות"), כדלקמן:

א. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון ליום 31.12.2017. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29.03.2018 (אסמכתא: 2018-01-032320).

ב. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון ליום 31.03.2018. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 15.05.2018 (אסמכתא מספר: 2018-01-038586).

9.3 הצהרות המנהל הכללי ונושא משרה הבכיר ביותר בתחום הכספים בחברה

בהתאם לתקנה 60ה ותקנה 6ב לתקנות פרטי תשקיף, בתשקיף זה, נכללות, בדרך של הפניה, הצהרות מנכ"ל החברה ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים בחברה, כדלקמן:

א. הצהרות מנכ"ל ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים בחברה לדוח השנתי של שנת 2017, לפי תקנה 9ב לתקנות הדוחות. לפרטים נוספים ראו חלק ה' לדוח השנתי של שנת 2017.

ב. הצהרות מנכ"ל ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים בחברה לרבעון הראשון של שנת 2018, לפי תקנה 38ג לתקנות הדוחות. לפרטים נוספים ראו חלק ג' לדוח רבעון ראשון של שנת 2018.

9.4 מכתב הסכמה של רואה החשבון המבקר של החברה

לתשקיף זה מצורף מכתב הסכמה של רואה החשבון המבקר של החברה, בו נכללת הסכמתו לכלול, לרבות על דרך של הפניה, את דוחות רואה החשבון המבקר לכל אחד מהדוחות המנויים בסעיף 9.1 לעיל. מכתב ההסכמה מצורף **כנספת א'** לפרק זה.

9.5 דוח אירועים

בהתאם לתקנה 60ב(ב) לתקנות פרטי תשקיף מצורף לתשקיף זה דוח אירועים, כהגדרתו בתקנה 56א לתקנות פרטי תשקיף, בדבר אירועים שאירעו לאחר מועד חתימת הדוחות הכספיים ליום 31 במרס 2018. קרי מיום 14 במאי 2018 ועד למועד סמוך לפרסום תשקיף זה. דוח האירועים כאמור מצורף **כנספת ב'** לפרק זה.

נספח א'

מכתב הסכמה של רואה חשבון המבקר

מכתב הסכמה להכללת דוחות רואה חשבון המבקר של חברת מיקרונט בע"מ

17 ביולי, 2018

לכבוד

הדירקטוריון של חברת מיקרונט בע"מ (להלן: "החברה")

כתובת

המצודה 27, אזור

ג.א.ג,

הנדון: תשקיף מדף של מיקרונט בע"מ

המיועד להתפרסם בחודש יולי 2018

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) בתשקיף המדף שבנדון של הדוחות שלנו המפורטים להלן:

א) דוח סקירה של רואה החשבון המבקר מיום 14 במאי, 2018 על מידע כספי תמציתי מאוחד של החברה ליום 31 במרץ, 2018 ולתקופה של שלושה חודשים שהסתיימו באותו תאריך.

ב) דוח סקירה של רואה החשבון המבקר מיום 14 במאי, 2018 על מידע כספי תמציתי נפרד של החברה ליום 31 במרץ, 2018 ולתקופה של שלושה חודשים שהסתיימו באותו תאריך בהתאם לתקנה 38ד' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

ג) דוח רואה החשבון המבקר מיום 27 במרץ, 2018 על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2017 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך.

ד) דוח רואה החשבון המבקר מיום 27 במרץ, 2018 על המידע הכספי הנפרד של החברה בהתאם לתקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ליום 31 בדצמבר, 2017 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך.

זיו האפט

רואי חשבון

נספח ב'

דוח אירועים

דוח אירועים

כמשמעו בתקנה 56א לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969 בדבר אירועים (כמשמעם בתקנה האמורה) מהותיים שאירעו בתקופה שלאחר מועד חתימת הדוחות הכספיים המאוחדים של מיקרונט בע"מ ("החברה") ליום 31 במרס 2018 (להלן – "הדוח הרבעוני") שנחתם ביום 14 במאי 2018 ועד למועד פרסום תשקיף המדף

1. ביום 10 ביולי, 2018 החברה קיבלה מתאגיד בנקאי הלוואה בסך 5 מיליון ש"ח בהתאם להסכם מימון מיום 25 במרץ, 2018 בין החברה לבין התאגיד הבנקאי. בהתאם להוראות הסכם המימון, הלוואה תישא ריבית שנתית בשיעור של פריים בתוספת 2.5%. ההלוואה הינה לתקופה של 36 חודשים והיא תיפרע ב – 12 תשלומים רבעוניים החל מיום 10.10.2018 ועד ליום 11.7.2021. לחברה הזכות לפירעון מוקדם של ההלוואה, במלואה או בחלקה, בכפיפות להוראת בנק ישראל כפי שפורסמה בהוראת ניהול בנקאי תקין מס' 454 ו/או בכפיפות להוראות כל דין כפי שתהיינה מעת לעת. הבנק רשאי להתנות את ביצוע הפירעון המוקדם בתשלום עמלות ובכפוף לכל דין. כמו כן במסגרת העמדת ההלוואה לחברה הבנק הטיל שיעבוד על פקדון שקלי בסכום של 2.5 מיליון ש"ח אשר יוסר בכפוף לתנאים שסוכמו עם הבנק.

דוד מרקוס	דוד לוקץ	עמית הררי
מנכ"ל	יו"ר דירקטוריון	סמנכ"ל כספים

תאריך: 17 ביולי, 2018

פרק 10 - חוות דעת משפטית

נשיץ ברנדס אמיר NASCHITZ BRANDES AMIR

נשיץ, ברנדס, אמיר ושות', עורכי דין
רחוב תובל 5, תל-אביב 6789717
טל. 03-623-5000 03-623-5005 פקס.
משרד חיפה: שדרות פל-ים 16, חיפה 3309523
טל. 04-864-4433 04-864-4833 פקס.
WWW.NBLAW.COM

ש י ר ל י ק ל ר
ר נ י ה י ר ש
י ו א ב ש פ ר
י נ י ב כ ה ז
מ ו ר י ח ז ק א ל
ט ל א פ ל ב א ו מ
ש י ר י מ י ל ר
ר י נ ת ד מ ר י
ע ד י ב נ א נ ו ש
ש י ר י א ו ס י - ש ו ל ד י נ ר
נ ט ל י ד ו ל י נ ג ר ז ק " ש
מ ו ט י א ס ר פ
מ א י ה ל ב ק ו ב י צ - נ ו י מ נ
ר ו ע י (ר ו ב י) ל י ט ו י ו נ
ל י ה י ר ז
ש י ר ה כ ה ז
ג ו ר י א ב נ ר כ ל ב
ת מ ר ר ו ט
ע ד י ח ו נ
ח ו נ מ ר ו ו נ
ג י ל י ל ס ק ה
ש ח ר ח נ נ א ל
ש י ר י ש נ ה ב
א ו ר י ש ר י י ר
ס י ו ו נ ע ו ד ר
ב ר ע מ ו ס י
ע נ ת ש ו ר
י ע ר ה ק ו ב צ
א ד ו ה פ ר צ ע ו ב ד י ה
א ו ר א מ ז ל
א ו ר ב ר ק א י
מ א י ה ל י ב ד מ נ
צ ב י ב ר ק ו
ר ו נ ש ב ת א י
ר ח ל י ר ו ט
ר מ פ ר ד ס
י ע ק ב ס י ל ב ר

א ר ז ס פ י ר
א ו ר י א ג ר
ד נ ה ז י ג מ נ - ב י ר נ ד
מ י כ ל ג ל ר ו י נ ג ר ט נ
ש ר ו נ י ד י נ
ז א ב ק ל ר
מ י ט ל צ י מ ב ר ג - ל ד ו מ נ
ע נ ת ל ג ר
ח ו נ ש ט א ו ב ר
ק ר י ב ר
מ י ק ה ב ל ק
ד י ו י ד כ ה ז
א י ת י ד ו י ט ש
ע י ד ו א ר ל י נ
ד ק ל ה ב י י נ ר
ת מ ר מ ו י ס י י ב
ב ו פ מ נ
א ל ע ד א . ל ו י
א ב י ע ד ה ר א ל
א ס ק ר צ ו נ
א ס י ק ר ו ז נ ב ר ג
ל י ר ו נ ב ר נ ד
ט ל ב ר נ ר
ר ע נ נ ב נ ע ו ז
ש מ ר י ת ו ג נ ד - ל י א ו ר
מ י ר ה ח ט י ב ה - נ ע י מ
ש ח ר ה ר ו נ

י ר ו נ ר ו ס מ נ
מ י ר ב נ ו ר
ש י כ ה ז
ט ל א ל ו א ס ק
ע י ד נ ל י ד ו ר
ג ו ל ק נ ט י
ק ר נ מ ק ס י מ ו ב ב ר נ ד ס
ג י ל ב ר ק א י
ע י ד י ת ש פ י י ז ו ר
ע ו מ ר נ ו ב י נ ס ק י
ג ל י פ ר י
ע י ד ו ב ר - נ ת נ
ל י א ו ר ב ר ו ר
ש י ר י כ ה ז
נ ע ה פ י י ט
ר ו ע י ב ר מ נ
א ו ר מ א ו ר
ע נ ב ר מ י ש ו ר י ב י ט ו נ
ע פ ר ה ס ב נ ר ו ט מ נ
ע מ י ת מ ו ר
א ב י ט ל א ג מ י ש ל ו מ ו ב י צ
ל י א ו ר ג ו ל ד ב ר ג
ש י ש . צ פ ו נ י
ע נ ת א י ג נ ר
ד נ י א ל ה ב נ ש ל ו מ
צ ב י ק ה צ ר נ י א ק

פ ט ר ג ד נ ש י צ
ח נ י נ א ב ר נ ד ס
ע ז ר י א ל ר ו ט מ נ
א ל ס נ ד ר ו א . נ ש י צ
ג י ל ב ר נ ד ס
ש מ ע ו נ צ ' ר ט ו ב
ע ו פ ר מ ו ט ו ל ה
י ר ו נ ה ו ר ו ו י צ
י ו א ב ר ז י ו נ
ש ר ו נ א מ י ר
פ נ י נ ה ב ר ו ד ר מ נ ו ר
ת מ ר א ר ד ק ר ת
ש מ ו א ל ל כ נ ר
ה ל ר ז י א ל
ג י ל ע ט ר
נ ג ה ד ב צ ר י ס פ י ר א
י ו נ ת נ פ ו י כ ט ו נ ג ר
א ל ו נ ה ב ו מ ג ר ט נ
א ר י א ל פ ל ב י א נ
נ ט ע ה י כ ל
א ב י ש י א ל י א ש
א י ל נ ה י ו ס ק
ש ו נ ל ו ב צ ק י
ט ו ב י ה ג פ נ
א ו ר ל י נ ש י צ
א ר נ ו נ ס מ ב ו ר ס ק י
א ש ר ע ס י ס
ש ר י ת ה א ו ש נ ר פ א ל
ר נ נ ה פ י י ט א י ל
ז י ו נ ו י פ ל ד
מ ש ה א ל י ה
ע י נ ת ר ו ש ו
א י ל א ר ז
ש י ד י ל
א י ד י ת ק ל י י מ נ ב ל ק
ש י ר ה א ו ז י ק
ט ל ר ב ס

17 ביולי 2018

לכבוד
מיקרונט בע"מ
שלום רב,

הנדון: תשקיף מדף (להלן: "התשקיף המדף") של מיקרונט בע"מ (להלן: "החברה")

לבקשתכם, בהתייחס לתשקיף המדף שבנידון, הננו לחוות דעתנו כי הדירקטורים של החברה מונו כדון, ושמותיהם נכללים בתשקיף המדף.
הננו לאשר את הסכמתנו כי חוות דעתנו זו תיכלל בתשקיף המדף.

בכבוד רב,

רועי תורג'מן, עו"ד שחר חננאל, עו"ד יניב הרשקוביץ, עו"ד

פרק 11- פרטים נוספים

11.1 הוצאות ועמלות

בהתאם להוראות תקנה 4 לתקנות ניירות ערך (אגרת בקשה למתן היתר לפרסום תשקיף), התשנ"ה-1995, החברה שילמה לרשות ניירות ערך אגרת בקשה למתן היתר לפרסום התשקיף ואולם תוספות אגרה תשולמנה בעד ניירות ערך מוצעים במועד פרסום דוח הצעת מדף בסכומים ובמועדים הקבועים בתקנות כאמור.

פרט לאמור לעיל, לא שילמה החברה ולא קיבלה על עצמה התחייבות לשלם עמלה על ניירות ערך המוצעים על פי תשקיף זה.

11.2 הקצאת ניירות ערך שלא בתמורה מלאה במזומנים

למעט ההקצאות לנושאי משרה ועובדים כמפורט בפרק 3 לתשקיף מדף זה, החברה לא הקצתה ולא התחייבה להקצות ניירות ערך בשנתיים האחרונות בתמורה שאינה כולה במזומנים.

11.3 דמי עמילות בקשר לניירות ערך אחרים

למעט כמפורט להלן, החברה לא שילמה ולא התחייבה לשלם דמי עמילות בשנתיים שקדמו למועד פרסום התשקיף בקשר לחתימה או החתמה של ניירות ערך שהנפיקה: סך כולל של כ- 393 אלפי ש"ח שולמו לעמלת ניהול והפצה וסך של כ- 25 אלפי ש"ח שולם בגין עמלת ריכוז וזאת במסגרת הנפקת ניירות ערך על פי בדוח הצעת המדף שפורסם בפברואר 2017.

11.4 עיון במסמכים

העתקים מתשקיף זה, מההיתר לפרסומו, וכן העתק מכל דוח, אישור או חוות דעת הכלולים בתשקיף זה, עומדים לעיון במשרדה הרשום של החברה, בשעות העבודה הרגילות, בתיאום מראש. בנוסף, עותק מהתשקיף מפורסם באתר האינטרנט של הרשות לניירות ערך, שכתובתו: www.magna.isa.gov.il.

פרק 12- חתימות

החברה

מיקרונט בע"מ

הדירקטורים

דוד לוקאץ (יו"ר)

שלמה שלו

יונה אדמון (דח"צית)

יחזקאל (חזי) אופיר

עמוס סיון (דח"צ)

טלי דינר