

maytronics | *Exceptional Experience*



מיטרוניקס בע"מ

דו"ח תקופתי לשנת 2020

דוחות תקופתיים לשנת 2020

תוכן העניינים

- חלק א' - תיאור עסקי התאגיד
- חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- חלק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2020
- חלק ד' - פרטים נוספים על החברה
- חלק ה' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

תוכן העניינים

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	4
1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	4
1.2 תחומי פעילות	6
1.3 עסקאות במניות החברה	7
1.4 חלוקת דיבידנדים	7
1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	7
1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	7
פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות	13
2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות	13
2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות	28
2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	35
פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו	42
3.1 לקוחות	42
3.2 שיווק והפצה	44
3.4 כושר יצור ובקרת הייצור	47
3.5 רכוש קבוע ומתקנים	48
3.6 מחקר ופיתוח	49
3.7 נכסים לא מוחשיים	50
3.8 הון אנושי	54
3.9 חומרי גלם וספקים	59
3.10 הון חוזר	60
3.11 השקעות	61
3.12 מימון	61
3.13 מיסוי	62
3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד	62
3.15 הסכמים מהותיים	63
3.16 הליכים משפטיים	66
3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית	66
3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה	67
3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים	67
3.20 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים	68
3.21 דיון בגורמי סיכון	68

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1.1 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקי

מיטרוניקס בע"מ (להלן: "החברה") נתאגדה כחברה בע"מ בחודש דצמבר 1990, על-ידי קיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ") ועל-ידי תעשיות יזרעאל - שותפות מוגבלת בשליטת הקיבוץ. פעילותה של החברה מתרכזת בפיתוח, יצור, שיווק, הפצה ותמיכה טכנית בצידוד לבריכות-שחייה וביניהם: רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות, כיסויים אוטומטיים לבריכות, אזעקות ומערכות להגנת המשתמשים מטביעה בבריכה ומוצרים אחרים משלימים בתחום של טיפול במים לבריכות-שחייה. החברה מייצרת בישראל ובאירופה ומשווקת את מוצריה בכל העולם. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ-98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות של מוצרים ושירותים בחו"ל. החברה נחשבת למובילה עולמית בתחום המנקים הרובוטיים לבריכות-שחייה פרטיות, בו היא מחזיקה, להערכתה, בכ-50% מנתח השוק העולמי. תחום זה מהווה כ-16% מסך שוק מנקי בריכות-השחייה, הכולל גם מכשירים שאינם רובוטים ואמצעי-ניקוי ידניים (כמפורט להלן בסעיף 2.1.1 ג'). את מכירותיה מבצעת החברה באמצעות מפיצים בכל מדינה. במספר מדינות אסטרטגיות לחברה יש חברות-בת העוסקות בשיווק, בהפצה, בשירות ובמכירות של מוצרי החברה בערוצים השונים בכל טריטוריה בה פועלת חברת הבת (כמפורט להלן בסעיף 3.2.1). חברת-הבת בצרפת עוסקת אף בייצור של מוצרים נלווים לבריכה.

מכירותיה של החברה מתאפיינות בהטייה עונתית, שבה כ-64% מהמכירות ומרבית הרווח מרוכזים במחצית השנה הראשונה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני, שבו נפתחות רוב הבריכות בחודשים מרץ-מאי ונסגרות בחודש ספטמבר. לקוחות החברה (מפיצים ברובם) באירופה ובארה"ב מצטיידים במרבית המוצרים החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יולי.

החברה ממשיכה ליהנות מהשיגשוג בענף הבריכות הפרטיות בכל הטריטוריות המרכזיות, מגידול בהיקף מכירותיה, והגדלת נתח השוק שלה בתחום מכירות הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, והיא נערכת להמשך צמיחה מואצת בכל תחומי פעילותה כחברה גלובלית (כמפורט בדוח זה להלן). התפתחות זו, בשילוב עם דרישת הלקוחות לאספקת המוצרים בלוחות זמנים קצרים (just in time), מחייבת את החברה להתארגנות מתאימה בתחומים שונים בהם: הגדלת קיבולת הייצור ושטחי התפעול, שיטוח הייצור, שיפור תהליכי הייצור והתפעול, הגדלת המלאי, יכולת פיננסית ונזילות כספית (לצורך מימון המלאי וניהול ההון החוזר), יצירת תשתית ארגונית תהליכית ותרבותית, תשתיות מתאימות של מערכות מידע ושיווק וכיו"ב. אם כן, בד בבד עם המשך פעילותה השוטפת והתרחבותה של הקבוצה, מקיימת החברה את ההתארגנות הנדרשת, כאמור, להבטחת המשך צמיחתה המואצת ועמידה ביעדים שהציבה לעצמה.

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

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

(2) חברה-בת בצרפת בשם: MG International S.A, ובשמה המסחרי: מיטרוניקס צרפת (Maytronics France) (להלן: "MTFR"). חברת-הבת MTFR נסחרת בבורסת Alternext בצרפת ועוסקת בשיווק, בהפצה ובשירות לרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות ולאזעקות לבריכות פרטיות; בפיתוח, בייצור, בשיווק ובשירות לכיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות; ובפיתוח, בשיווק, ביצור ובתמיכה במערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות ציבוריות. בדומה ל-MTUS, גם MTFR מגישה את החברה לשוק הבריכות בצרפת, תוך שליטה באופן השיווק, בהפצה ובשירות הניתנים למוצריה (לפרטים נוספים על MTFR, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן).

(3) חברה-בת באוסטרליה בשם: Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן: "MTAU"). חברת-הבת MTAU הוקמה בשנת 2011 בהתאם לאסטרטגיית החברה להרחיב את פעילותה בחצי הכדור הדרומי

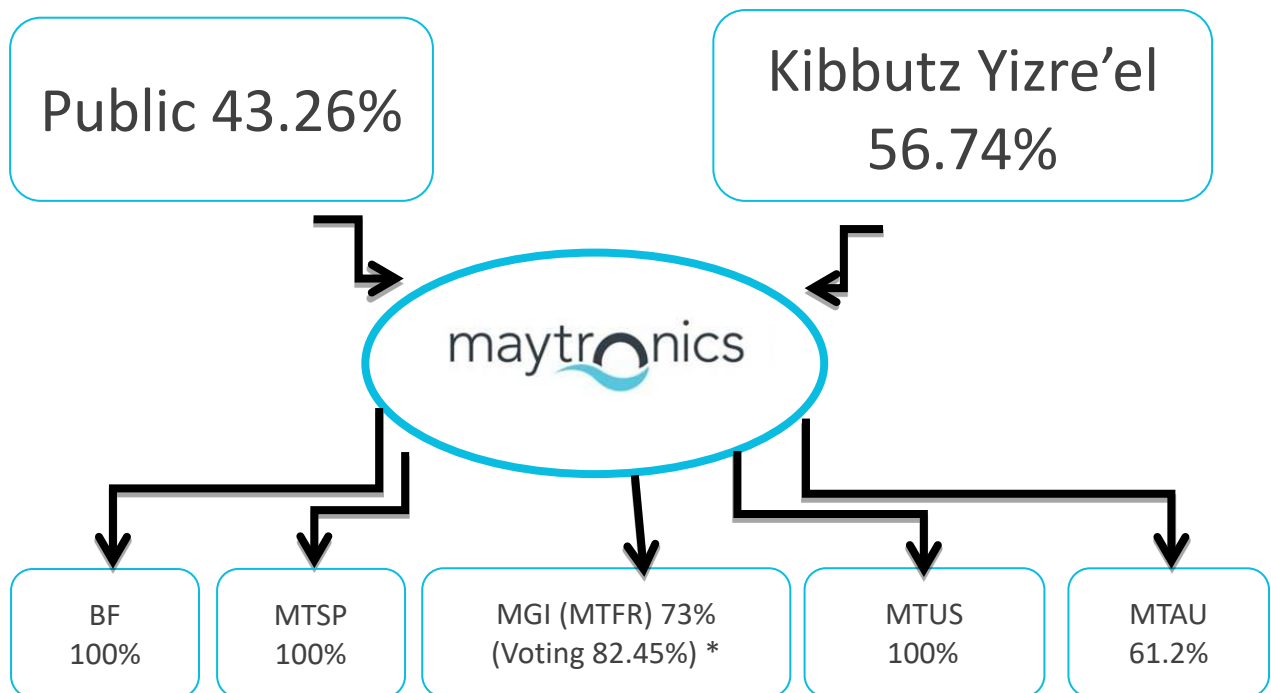
¹ חברה שהתאגדה במדינת דלאוור.

בכלל ובאוסטרליה בפרט. MTAU עוסקת במכירה, בשיווק ובשירות של מוצרי החברה וכן במספר מועט של מוצרי בריכה נוספים. החברה מחזיקה ב-61.2% ממניות MTAU בעוד יתרת מניותיה (38.8%) מוחזקות בידי מנהלי החברה האוסטרלים, אשר להם היכרות מעמיקה וניסיון רב-שנים עם שוק בריכות-השחייה באוסטרליה ובניו-זילנד בכלל, ועם רובוטים לניקוי בריכות מתוצרת החברה בפרט (פרטים נוספים על MTAU, מוצריה והשתלבותה בחברה מובאים בפרקים ב' ו-ג' להלן).

(4) חברת בת בגרמניה בבעלות מלאה בשם Büniger & Frese GmbH (להלן: "**חברת BF**"). חברת BF נרכשה על ידי החברה ב-16 ביוני 2020 מידי חברת BWT Wassertechnik GmbH (המתחרה בעסקי החברה) תמורת 13 מיליון אירו. עד לרכישתה ומשנת 2009 שימשה חברת BF מפיץ של החברה בשוק הגרמני, כשהיא מתמחה במכירות לבוני בריכה ומכירות באינטרנט. חברת BF עוסקת שנים רבות כסיטונאית בשני תחומי פעילות עיקריים: מכירת מנקי בריכה רובוטיים (ב-12 השנים האחרונות מתוצרת החברה) ומכירת מגוון רחב של מוצרים נלווים לבריכה הכולל בין היתר משאבות, פילטרים, ציפויי בריכה, אמצעי ניקוי בריכה ידניים, מחממי מים, כימיקלים לניקוי מים וכו'. החברה מקווה כי חברת BF תאפשר לה לקדם באופן משמעותי את מימוש אסטרטגית 2025 שלה, בדבר מיקסוס ההזדמנות העסקית של חדירה למאות אלפי בריכות הפועלות ללא אמצעים מתקדמים לניקוי וטיפול במי הבריכה, בשוק דובר הגרמנית ובצפון אירופה, ותאפשר לה לתמוך טוב יותר בשותפים העסקיים של החברה ובצרכי השוק, ולמקסם את הערך שהחברה יכולה להביא למשתמשי הקצה בשווקים אלו.

(5) חברה-בת בספרד בבעלות מלאה בשם: Maytronics Spain and Portugal S.L. (להלן: "**MTSP**"). בחודש נובמבר 2020 השלימה החברה את הקמת MTSP. החברה מיועדת לפעול כזרוע שיווק המתמקדת בקידום מכירות בטריטוריית ספרד ופורטוגל ומתן שירותי תמיכה טכנית למפיצים ולדילרים של החברה. פעילות החברה, בבסיסה, נעשית כיום באמצעות נותני שירותים חיצוניים, כך שהקמת חברת הבת מהווה למעשה רק שינוי במבנה פעילות החברה בטריטוריות אלו. הרחבת פעילות החברה בטריטוריה זו, אשר בה מעל מיליון בריכות ופוטנציאל צמיחה ניכר, צפויה לחזק את מעמדה בשוק אל מול שותפיה (מפיצים ודילרים) ובעיני הצרכן הסופי.

המידע דלעיל, המתייחס לציפיות החברה מחברות הבת החדשות בגרמניה ובספרד, הינו **מידע צופה פני עתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה לגבי שווקים אלו והפוטנציאל הגלום בהם ועל תוכניותיה וכוונותיה, כפי שאלה ידועים לה כיום. ציפיות אלו עשויות, לדעת החברה, שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהמתואר לעיל, בין היתר, אם יסתבר כי הערכות החברה לגבי שווקים אלו היו מוטעות, בשל התנהגות לקוחות החברה שבכח או בפועל השונה מהנצפה, אי התאמת מוצרי החברה לדרישות שוק זו, התנהגות מתחריה, שינויים אקסוגניים בסביבה הכלכלית והמקרו כלכלית של שווקים אלו, או אם כוונותיה של החברה ותוכניותיה האמורות לא יתממשו, או יתממשו באופן שונה מזה שתוכנן וכמו כן בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון הנוגעים לפעילות החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.



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

1.2 תחומי פעילות

ליום 31 בדצמבר, 2020 עוסקת החברה בשלושה תחומי פעילות עיקריים, המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים :

- (1) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות** - פיתוח, יצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות; פיתוח וייצור המוצרים בתחום פעילות זה, כמו גם בתחום פעילות הבריכות הציבוריות (ראו להלן), נעשה על-ידי החברה עצמה ושיווק ומכירת המוצרים מתבצע ע"י מטה החברה בישראל וע"י מפיצי החברה ברחבי העולם וחברות-הבת שלה בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה בגרמניה ובספרד (למעט מכירות).
- (2) **תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות** - פיתוח, יצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות.
- (3) **תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות** - תחום זה כולל שלושה תתי-תחומים :
 - תת-תחום מוצרי הבטיחות המופעל על-ידי MTFR וכולל את המוצרים הבאים : אזעקות ומערכות אחרות לגילוי ולמניעת טביעה בבריכות-שחייה פרטיות וציבוריות.
 - תת-תחום כיסויי בריכה אוטומטיים המופעל אף הוא על-ידי MTFR.
 - תת-תחום מוצרים נלווים לבקרה, ניטור וטיפול במים לבריכות-שחייה, משאבות, פילטרים, מחממי מים, כימיקלים לניקוי מים ועוד אשר החברה מפיצה דרך חברות-הבת שלה, ומחקר ופיתוח מתקדם של מערכות לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה באמצעות טכנולוגיות חדשות.

1.3 עסקאות במניות החברה

1.3.1 ביום 20 באוגוסט 2020 מכרה אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, בעלת השליטה בחברה - 3,246,040 ממניות החברה, המהוות כ-3% מהונה המונפק והנפרע של החברה ונכון ליום 31.12.2020 היא מחזיקה בכ-56.74% מהון החברה (לפני דילול מלא);

1.3.2 המניות נמכרו במסגרת עסקאות מחוץ לבורסה בשער של 4,558 אג' למניה.

1.4 חלוקת דיבידנדים

1.4.1 חלוקת דיבידנד

בשנת הדוח ובשנה הקודמת חילקה החברה דיבידנדים כדלקמן:

תאריך החלוקה	סוג חלוקה	סכום למניה (₪)	סך כולל (₪)
18 באפריל, 2019	במזומן	0.2229	24 מיליון
24 בספטמבר, 2019	במזומן	0.4458	48 מיליון
25 במרץ, 2020	במזומן	0.2591	28 מיליון*
19 באוגוסט, 2020	במזומן	0.5083	55 מיליון

* על רקע משבר הקורונה הדיבידנד, שהוכרז לחלוקה ביום 25 למרץ, 2020, שולם בשני חלקים שווים: ביום 14 במאי, 2020 וביום 13 באוגוסט, 2020.

1.4.2 יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח: 357,963 אש"ח.

1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

1.5.1 נתונים כספיים מעודכנים על מגזרי פעילות -

ראו באור 30 לדוחות הכספיים וכן, סעיף 4 בדוח הדירקטוריון להסברים לגבי תוצאות הפעולות.

1.5.2 הסברים לגבי התפתחויות שחלו בנתונים דלעיל -

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

א. תחום מנקי בריכות פרטיות הינו המגזר העיקרי, כאשר מכירות למגזר זה מהוות בין השנים 2018-2020 כ-83% מסך המכירות. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2018-2020 הינו כ-41.5%.

ב. בשנים 2018-2020 מהווה תחום מנקי בריכות ציבוריות כ-8% מכלל תמחיל מכירות החברה. שיעור הרווח הגולמי במגזר זה בין השנים 2018-2020 הינו כ-53.7%.

ג. תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות בשנים 2018-2020 מהווה כ-9% מסך המכירות ושיעור הרווח הגולמי במגזר זה בשנים 2018-2020 הינו כ-37.1%.

ראו באור 30 לדוחות הכספיים וכן דוח הדירקטוריון להסברים לגבי פילוח עלויות, רווחיות, נכסים והתחייבויות המיוחסים לכל תחום פעילות.

הסבר באשר להתפתחויות שחלו בכל אחד מהתחומים מפורט בסעיפים 4.1 ו-4.2 לדוח הדירקטוריון.

1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד

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

1.6.1 חסכון במשאבים ואיכות הסביבה (מגמות "ירוקות"):

מגמות העשויות להשפיע על תחום הבריכות הינן חתירת התעשייה להפחתת השימוש בכימיקלים ולחסכון במים ובחשמל. כך למשל, במדינות רבות מוחלפות כיום המשאבות של הבריכות בכאלה עם מהירויות משתנות לחסכון בחשמל. לדוגמא, בארה"ב, ייכנס לתוקפו

בחודש יולי 2021 חוק פדרלי המחייב התקנה של משאבות בעלות מהירות משתנה בכל בריכה שקועה במטרה לחסוך באנרגיה (ואוסר על התקנה של משאבה בעלת מהירות קבועה לבריכות שקועות באדמה). מסנני החול מוחלפים במסנני קרטריג' ובמסננים עם מדיית זכוכית המפחיתים איבוד מים הנגרם ב"שטיפה חוזרת" (Back wash) של המסנן ובכך נחסך בזבוז של מים רבים. תחום האנרגיה הסולארית נכנס אף הוא לתעשייה ועוד סממנים המבשרים את מימושן בפועל של המגמות ה"ירוקות". הן הרובוטים והן הכיסויים האוטומטיים תורמים משמעותיות לקידום מגמות אלה ויש לצפות לצמיחה במוצרים אלה מעל לקצב צמיחת הענף בכל הטריטוריות. כמו-כן, החברה עושה מאמצים להוסיף לסל מוצריה מוצרים נלווים המשתלבים במגמות "ירוקות" אלו. החברה מפתחת מוצרים המבוססים על טכנולוגיות מתקדמות ויישומים המבוססים נתונים ואנליטיקה שיאפשרו לבעלי הבריכות לנהל את איכות המים של הבריכה והמערכות התומכות בצורה מיטבית. לפרטים נוספים ראו סעיף 2.3.1 להלן.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי מגמות עתידיות "ירוקות" ולאפשרות השתלבות החברה בהן - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה. יחד עם זאת, התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת במידה ויחוקקו חוקים שיחייבו סגירת בריכות ואי-הפעלתן, או שעלות יישומן תהיה לא-כדאית לחברה, או אם ישתנו המגמות ה"ירוקות" האמורות, או ככל שהחברה תיתקל בקשיים בהשלמת פיתוח מוצריה בתחום הטיפול באיכות המים ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.2 תנודות בשערי מטבע:

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

האירו, שהיווה כ-43% מהמכירות בשנת 2020 נחלש במוצע בשיעור של כ-3.2% אל מול ה-ש"א. הדולר האמריקאי שהיווה כ-43% ממכירות החברה בשנת 2020 נחלש במוצע בשיעור אפקטיבי (בהתחשב בעונתיות) של כ-2.6% אל מול ה-ש"א, והדולר האוסטרלי שהיווה כ-13% ממכירות החברה נחלש גם הוא במוצע (בהתחשב בעונתיות) בשיעור אפקטיבי של כ-1.5% אל מול ה-ש"א. השפעת השינויים בשערי החליפין של המטבעות בשנת 2020 מסתכמת בקיטון של כ-29.6 מיליון ש"ח במכירות, וקיטון של כ-18.3 מיליון ש"ח ברווח התפעולי ביחס לשנה המקבילה אשתקד.

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

1.6.3 התנהגות אקלימית:

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

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

בנוסף, אירועי אקלים קיצוניים כדוגמת הוריקנים, שריפות ענק, טיפונים ושיטפונות, משפיעים על הביקוש למוצרי החברה באופן שאינו ניתן לחיזוי ואף על ההיצע של חומרי גלם מסויימים.

החברה חותרת להקמת מערך תפעול גמיש ככל שניתן, על-מנת להגיב בצורה מהירה לעלויות ו/או לירידות נקודתיות חדות בביקושים ולבצע אספקה במועד הנדרש (Just in Time). לשם כך,

בין היתר, הקימה החברה אתר יצור נוסף בגן התעשייה דלתון שבגליל העליון, בנוסף לאתר היצור בקיבוץ יזרעאל, והיא פועלת להרחבת ושיכלול שני אתרי היצור, כך שתוכל להיענות לביקושים כאמור. חשוב לציין שהשפעת מזג האוויר על הביקוש למוצרי החברה קטנה מהשפעתו על מוצרים אחרים בענף, שכן כיום רוב בריכות-השחייה נשארות מלאות במים לאורך כל השנה וניקויין נדרש גם בחורף.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי השלכות שינויים אקלימיים בעולם על הביקושים למוצרי החברה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על ניסיון החברה בשינוי אקלים בשנים האחרונות בטריטוריות מסוימות והשפעותיו הנצפות על מכירות הענף. השלכות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שיחולו אירועים והתרחשויות אחרות שמשפיעים בכיוון הנגדי על הביקושים למוצרי החברה, כגון שינויים בהרגלי הצריכה או בדפוסי ההתנהגות של לקוחות החברה התנהגות מתחריה החברה וכיו"ב, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.4 משבר הקורונה (Covid-19) והשלכותיו על החברה

ברבעון הראשון של שנת 2020 החלה בכל רחבי העולם, ובכלל זה בישראל, התפרצות והתפשטות נגיף ה-Covid-19, המכונה נגיף הקורונה. המגפה החלה במחוז חוביי (Hubei) שבסין, אך עד מהרה הוכרזה בידי ארגון הבריאות העולמי במרץ 2020 כמגפה - פנדמיה - עולמית. הכלכלה העולמית והמשק הישראלי נאלצו להתמודד בשנת 2020 עם התפרצות המגפה, שיצרה משבר בריאותי וכלכלי, שונה מכל מה שידע העולם בעבר.

בתחילה איימה המגפה על מקורות האספקה של חומרי הגלם לתעשייה אשר מקורם בסין, אך עד מהרה החלה לתת אותותיה בכלל מדינות העולם ובישראל, כשהיא מביאה את הרשויות השונות לקבוע חקיקה ואסדרה שמטרתן יצירת ריחוק חברתי למניעת התפשטות המגפה, כגון סגרים ומגבלות תנועת תושבים, תוך-מדינתיים ובין-מדינתיים, ועם עבור הזמן יצירת כללי מסחר והתכנסות שנועדו לאפשר חזרה מדורגת למסלול של שגרה.

בתוך כך בישראל הותקנו ופורסמו כבר עם פרוץ המשבר, בהתאם להוראות משרד הבריאות וממשלת ישראל תקנות לשעת חירום אשר עוגנו מאוחר יותר בחקיקה, ואשר במסגרתן נאסרה או הוגבלה פעילות בתי עסק, הוגבלה משמעותית נוכחות כח אדם במקומות העבודה והוכפפה לכללי עבודה מיוחדים המכונים "תו סגול", הושבתו מערכות החינוך וענף התיירות, צומצמה התחבורה הציבורית והוטלו הגבלות על יציאה מבתי המגורים, לרבות שלוש תקופות שונות של סגר מלא. בד בבד ובחודש דצמבר 2020 החל בישראל מבצע לחיסון האוכלוסייה כנגד הנגיף, מבצע אשר מתקדם בקצב מהיר יחסית. עם זאת, ולנוכח הפצתן של מוטציות שונות של נגיף הקורונה, אין לדעת האם החיסון יביא למיגור המגפה או לשינוי מתווה התעסוקה והפעילות בטווח הקצר. ברחבי העולם כולו התנהלות דומה של הרשויות, קצב איטי יותר של התחסנות האוכלוסייה והשבתה כמעט מוחלטת של ענפי התיירות והתעופה, הביאה את התושבים להסתגר בבתיהם (בין השאר בהוראת הממשלה בכל מדינה) ולהתמקד בפעילות ביתית.

להלן יסקרו עיקרי ההשלכות שהיו למגפה על תחומי העסקים השונים של החברה בתקופת הדוח ובטווח הקצר ואת ההשלכות האפשריות שלה בטווח הבינוני והארוך.

1. הביקושים בשוק למוצרי החברה:

- בתחום הבריכות הפרטיות, הסתגרות התושבים בבתיהם והתמקדותם בפעילות הביתית, הביאה לעליה בפעילות בחצרות הבתים, בכלל זה בהפעלה מוגברת של הבריכות הפרטיות ובבניית בריכות חדשות. כתוצאה מכך וממזג אוויר מצוין, בתקופת הדוח חלה עליה משמעותית בביקושים ובמכירות של מוצרי בריכה ובכלל זה רובוטים לניקוי בריכות.
- בתחום מנקי הבריכות הציבוריות, האיסור על התכנסות ציבורית והשבתת התיירות, הביא לסגירה זמנית של בריכות ציבוריות, לנסיגה בביקוש לרובוטים לבריכות ציבוריות, ולירידה במכירות בתחום זה בהשוואה לשנת 2019. ככל שהמשבר המתואר לעיל יימשך ותמשך סגירת הבריכות הציבוריות, כך צפוי תחום זה להמשיך פגיעה, ברם משקלו היחסי המוגבל של תחום זה בעסקי החברה, מנע פגיעה בתמונת ההצלחה הכוללת של החברה.

2. למגפת הקורונה יש השלכות על פעילות שרשרת האספקה של החברה (אשר בחלקן ממשיכות להשפיע על פעילותה גם ב-2021) כמתואר להלן:
- יכולתם של ספקי החברה, בארץ ובחו"ל, לספק את חומרי הגלם והרכיבים הנדרשים ליצור הרובוטים. כאמור לעיל, עם פרוץ המגפה בסין, נפגעה באופן זמני יכולתם של כמה מספקי החברה לספק רכיבים ומכלולים הנדרשים ליצור הרובוטים.
 - שינויים מהותיים בזמינות ועלויות של חומרי גלם ורכיבים מסויימים בהם עושה החברה שימוש בייצור רובוטים, וכמו כן, עלייה ניכרת במחירי ההובלה הימית והאווירית. בהיבטים אלו, החברה פועלת כמיטב יכולתה להתאים את אופן פעילותה כדי לאפשר את הגעת חומרי הגלם והרכיבים הנדרשים בזמן ולהבטיח את המשך היצור הרציף של הרובוטים ואספקתם בהתאם לביקושים הגוברים.
 - פעילות והחלטות המדינה בהתמודדות עם המגפה איפשרו לעובדים לשהות בחל"ת מתמשך (נכון למועד הדוח, עד ל-30 ביוני 2021), החלטה אשר הקשתה ועדיין מקשה על החברה בגיוס עובדים, בעיקר לתיגבור קווי הייצור והמחלקות התומכות.
 - חובת הבידוד לתקופה של 14 יום לאחר שהייה במחיצת חולה מאומת הביאה להפסקת עבודתם של צוותים שלמים באתרי הייצור לתקופות קצובות מה שהביא לעיכובים ביצור הרובוטים.
- בהתאם להחלטות הממשלה נערכה החברה ועודנה ערוכה לקיום הנחיות הממשלה המיועדות לשמירה על בריאותם התקינה של עובדיה (כפי שהן מעודכנות מעת לעת), ובד בבד להבטחת רציפות פעילותה לרבות פעילות קווי הייצור והמטה שלה. בתוך כך והחל מתחילת חודש מאי 2020, פועלת החברה בהתאם לכללים הידועים כ"תו הסגול" באופן שאיפשר לה להמשיך את רצף העבודה באתרי החברה ובאופן שישתר את פעילויותיה השונות, לצד שמירה מיטבית על בריאותם וביטחונם של עובדיה.
- הוראות התקנות לשעת חירום בעניין הגבלת מספר העובדים בתקופת הקורונה (שבהמשך הוחלפו בחוק) איפשרו את המשך פעילות החברה, לרבות יצור הרובוטים, בתקופות הסגר השונות לאורך שנת הדוח.
3. ההשפעות על מערכי השיווק והמכירה של החברה:
- הגבלות התנועה וההתכנסות, גם ברמה המקומית וגם ברמה הבינלאומית (כולל מגבלות היציאה מישראל) מנעו את האפשרות לטיסות בינלאומיות, ביקורים פיזיים אצל לקוחות, קיום סדנאות טכניות וקיום והשתתפות בתערוכות.
 - הגבלות המסחר בחנויות הרחוב והגבלות התנועה על התושבים הביא לעלייה משמעותית בקניות המקוונות באינטרנט (E-Commerce). בהיבט זה, מאמציה של החברה לאורך השנים האחרונות בחיזוק מערכי השיווק והמכירה הדיגיטליים, חוזק המותג והנוכחות החזקה ברשת האינטרנט נשאו פרי, והחברה נהנתה מעלייה במכירות בערוץ זה.
- בטווח הבינוני והארוך יש להביא בחשבון שגם אם המגפה תחוסל או תתמתן, עשויות להיות לאירוע חריג זה השלכות כלכליות ארוכות טווח, כגון אבטלה ומיתון עולמיים ובפרט בשווקים העיקריים של החברה באירופה ובארצ"ב. השלכות אלו עלולות להביא לפגיעה בביטחון הצרכנים ולצמצום קצב צמיחת מוצרי החברה, אך עניין זה עדיין לא ניתן לחיזוי באופן סביר. כמו כן, סביר שיהיו למגפה השפעות, בטווח הבינוני והארוך, על הרגלי הקנייה והצריכה של לקוחות, חיזוק המסחר האינטרנטי, וההשקעה במרחב הביתי.
- החברה מקיימת רמת מודעות גבוהה לסיכונים והסיכויים האפשריים כאמור לעיל, היא עוקבת אחר ההתפתחויות ואחר הפרסומים וההנחיות של גופים ממשלתיים שונים בישראל ומחוצה לה ונערכת לתרחישים השונים. בתוך כך נערכת החברה לתרחישים השונים של הפעלת קווי הייצור שלה לצורך הבטחת רציפות והמשכיות פעולתם ולהגברת יכולת המענה שלהם לביקושים מוגדלים, והיא מקיימת קשר רציף עם חברות הבת שלה ועם מפיצה בחו"ל.
- החברה מביאה בחשבון, כי המשך התפשטות נגיף הקורונה ונקיטת פעולות והנחיות נוספות על ידי מדינת ישראל ומדינות אחרות ברחבי העולם, מעבר לאלה שנקטו עד כה, עשויים להביא להרעה בעסקי החברה ובמצבה הכספי, ככל שהתפתחויות אלו יביאו לפגיעה מהותית בכושר הייצור של החברה או בשרשרת האספקה שלה ו/או בשינוע מוצריה ללקוחותיה ברחבי העולם או ככל שיתפתח בטווח הארוך משבר כלכלי בשווקים העיקריים בהם היא פועלת.

מצד שני חוסנה הכלכלי של החברה, מדיניות ניהול הסיכונים שלה, הפריסה הגאוגרפית הרחבה, קשריה המסחריים ההדוקים עם מפיצה וחוסנם, עוצמת המותג, היכולות שהחברה פיתחה כחלק מאסטרטגיה 2025 בתחום הדיגיטלי, ונאמנות עובדיה, כל אלו מאפשרים את צמצום השפעת המשך התפשטות נגיף הקורונה על עסקיה.

הערכת החברה בדבר השפעות התפשטות נגיף הקורונה, ובכלל זה בדבר השלכות החלטות הממשלות והרשויות בישראל ובמדינות הרלוונטיות בחו"ל על התנהגות ספקיה, מפיצה ולקוחותיה כאמור לעיל ועל מצבה הכספי ותוצאות פעולותיה של החברה, כמו גם המשך הנאת החברה מהשלכותיו החיוביות של המשבר על תוצאות הפעילות של החברה, כמתואר לעיל, הינם **מידע צופה פני עתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס, בין היתר, על מידע, הערכות ואומדנים של החברה נכון למועד דיווח זה, על הפרסומים בארץ ובעולם ועל הנחיות הרשויות הרלוונטיות בנושא זה עד כה, אשר עשויים להשתנות מעת לעת, והתממשותה אינה וודאית ואינה בשליטת החברה. הערכה זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה, ככל שהתפשטות המגפה וצעדי הרשויות ברחבי העולם למיגורה ו/או ככל שהתנהגות לקוחותיה, עובדיה, מפיצה וספקיה של החברה יחרגו מהמתואר לעיל או מכל תוואי הניתן בשעה זו לחיזוי וככל שיצטבר בידה מידע נוסף או מדויק יותר אודות התפתחות עסקיה ובשל כל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.5 רכישת מוצרים באינטרנט:

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

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

בתקופת הדוח ומשבר הקורונה הועצם ערוץ מכירות זה, בשל סגירת חנויות הרחוב והגבלת תנועת אנשים, מה שהוביל לעליה מהותית במכירות באינטרנט של מוצרי החברה באמצעות מפיצה בערוצים אלה, שאיפשרה צמיחה במכירות החברה (לעניין זה ראו התיאור המתייחס למשבר הקורונה בסעיף 1.6.4 דלעיל).

1.6.6 מוצרי הבית החכם ומוצרים מחוברים:

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

החברה פיתחה אפליקציה יעודית לשליטה ברובוט דרך תשתיות IOT, אשר מאפשרת עיבוד נתונים בענן והקניית שירות מיטבי לכל לקוח סופי הרוכש את מוצריה. טכנולוגיית ה-IOT תאפשר גם למפיצים, לבעלי החנויות ולשותפיה של החברה - תקשורת איכותית יותר עם בעלי הבריכות; שיפור השירות ובסיס מידע לקוחות; הצעות ערך חדשות; ודרך כך חיזוק המותג בעיני שרשרת ההפצה והלקוחות הסופיים.

בכך, הטכנולוגיה הרובוטית מקנה יתרונות נוספים לבעל הבריכה על-פני מנקים אחרים - לא רובוטיים. התאמת מוצרי החברה כחלק מתשתית עתידית לבריכה חכמה דורשת השקעה ניכרת במערכות מידע מתאימות ובמודולים מתאימים, כמו גם עמידה בתקנות ובחוקים הנוגעים להגנה על פרטיות (לעניין זה ראו גם סעיף 2.1.1 להלן). ברם, החברה מעריכה שמוצרים חכמים-מחוברים אלו הינם מחוייבי המציאות בעולם של מוצרים מחוברים שהולך וצומח, והם

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

1.6.7 שינויים ברגולציה ובתקנים:

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

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

בשנת 2019 החלה החברה לפעול על מנת לעמוד בתקן ISO 14001, תקן בין לאומי לניהול סביבתי. התקן עוסק בחיסכון באנרגיה, שימוש בחומרים מסוכנים, מניעת שפכים, וייצור ידידותי לסביבה. נכון למועד כתיבת דוח זה, החברה נמצאת בשלבים סופיים של הסמכה לתקן זה.

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

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי שינויים אפשריים בחקיקה בתחום של חסכון בחשמל ובמים, שינויי החקיקה בתחום הגנת הפרטיות והתארגנות החברה ליישום חקיקה זו ועמידה בתקן ISO27001 כמו גם המידע הנוגע לרכישות באינטרנט ולמוצרי הבית החכם ומוצרים מחוברים, הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה לגבי יזום והתקדמות הליכי החקיקה האמורים, הערכות החברה לגבי השפעת חקיקה חדשה זו על עסקי החברה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט, ומוצרי הבית החכם, כמו גם על הערכות החברה לגבי יכולתה לבצע טרנספורמציה דיגיטלית, הכוללת מעבר למוצרים מחוברים. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר התקנת החקיקה האמורה, או בדבר יכולתה להתאים את פעילותה לחקיקה בתחום הגנת הפרטיות, או בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה, או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם, או בדבר יכולתה לבצע את הטרנספורמציה הדיגיטלית האמורה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

1.6.8 שינויים בכלכלות העולם המשליכים על החברה:

רכישת מוצרי החברה עשויה להיות מושפעת ממצבם הכלכלי של השווקים בהם היא פועלת. אמנם רוב מכשירי הניקוי של החברה נמכרים לבעלי בריכות קיימות (שלא היה להם מכשיר ניקוי רובוטי, או שהם מחליפים אותו בחדש), אך עדיין בשל טיבם כמוצרי נוחות, עשויים משברים כלכליים במדינות היעד להשפיע לרעה על מכירות מוצרי החברה באותם יעדים. להשלכות הנרחבות של משבר הקורונה על שווקי החברה בישראל וברחבי העולם ראו התיאורים המובאים בסעיף 1.6.4 לעיל.

פרק ב' - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

2.1 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הפרטיות

2.1.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הפרטיות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

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

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

עליונותו של המנקה האלקטרוני על כל טכנולוגיות הניקוי האחרות נתמכת בבלוגים מקצועיים ומובילי דעה, ערוצי האינטרנט והפלטפורמות הדיגטליות השונות, וגם בנוכחות בחנויות, שבהם המוצרים מוצגים ומפרטים את יתרונות הרובוט בשמירה על בריכה צלולה ובריאה - וזאת בשל יכולתו הבלעדית לסרוק באופן שיטתי את כל שטח הבריכה (כולל קירות וקו מים), להבריח את משטח החיפוי שלה ובתוך כך להסיר מושבות חיידקים המוגנות מהכלור על-ידי שכבת Bio-film. כמו-כן, הרובוט מונע התפתחות של אצות ובכך מאפשר שימוש מופחת בכימיקלים לצורך חיטוי הבריכה. הרובוט מצויד במערכת סינון עצמאית המסוגלת לסנן מרמת לכלוך של עלים ועד סינון חלקיקים מיקרוניים, שאחרת היו ממשיכים לרחף במים, לפגוע בצלילות המים ולהוות מצע לגידול חיידקים. יתרון מובהק נוסף שיש לרובוט על-פני כל שיטות הניקוי האחרות הוא חסכון במים ובחשמל. בתפעול רגיל של בריכה - ניקוי באמצעות רובוט יחסוך כמויות ניכרות של מים בכל שנה על-ידי הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריכה (במקרים של מסנני חול). בנוסף, הרובוט צורך זרם של 24 וולט ועלות החשמל בהפעלה אחת שלו מגיעה לכ-15 סנט אמריקאי בלבד. בתחילת משבר הקורונה נחשפו בעלי הבריכה ליתרונות נוספים של הרובוט, בכך שאיפשר להם להמשיך ולתת מענה לבריכה באופן עצמאי, ללא סיוע חיצוני (להרחבה נוספת לגבי השלכות משבר הקורונה ראו סעיף 1.6.4 לעיל). בימים כתיקונם השיקולים המובילים את מירב הלקוחות לרכישת רובוט לניקוי הבריכה הפרטית הינם הצורך וההכרח באמצעי ניקוי אפקטיבי, הרצון לשמור על בריכה צלולה ובריאה במינימום מאמץ, יחס של מחיר מול תועלת המוצר, ביצועיו, אמינותו, תרומתו לחסכון במים, חשמל וכימיקלים, נוחות וקלות השימוש בו ועיצובו החיצוני.

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

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

בתוך כך, ב-25 במאי 2018 נכנסו לתוקף באירופה תקנות ה-GDPR (General Data Protection Regulation)³ האירופאיות שמחייבות את החברה בפעילותה באירופה ועם לקוחות אירופאים, בקשת העניינים המוזכרים לעיל. כמו כן נכנסו לתוקף, בשנת 2018,

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

תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), תשע"ז-2017, שאף הן מחייבות את החברה בפעילותה עם מאגרי מידע המכילים בין היתר מידע על נכסיו של אדם ו/או מידע על הרגלי צריכה של אדם שיש בהם כדי ללמד על האמור לעיל, והכל כמפורט בתקנות אלו. החברה מיישמת תקנות אלו בעזרת איפיון מערכות מתאימות לאבטחת מידע והטמעת תהליכי עבודה, בקורות ואמצעים טכנולוגיים לשימוש נכון במידע הקיים ומניעת דליפת מידע.

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

ככלל, שוק הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות גדל מעל לקצב הצמיחה בענף. כמות הבריכות המנוקות על-ידי טכנולוגיה זו בעולם עדיין קטנה באופן יחסי, אך גדלה משנה לשנה באופן עקבי, דבר המאפשר המשך קצב גידול מעל לענף לשנים רבות קדימה. החברה מעריכה כי סך הבריכות הפרטיות בעולם עומד על כ-27.4 מיליון בריכות, מהן כ-4.4 מיליון (16%) בלבד מנוקות על-ידי רובוטים לניקוי בריכות. כמות הבריכות בעולם בהן לא קיים רובוט מסתכם להערכת החברה בכ-23 מיליון בריכות. פוטנציאל השוק של החברה עומד על כ-15 מיליון בריכות שטרם משתמשות ברובוטים, בהינתן כי כ-8 מיליון בריכות אינן במיקוד המכירות והאסטרטגיה השיווקית של החברה בטווח הקצר. בהיבט זה נציין שההערכות אלו הן הערכות מעודכנות של החברה המבוססות על עבודת ניתוח נתונים רחבה יותר שביצעה החברה בשנת 2020⁴ במטרה לטייב את בסיס הנתונים, את הבנתה את פוטנציאל השוק ועל מנת לדייק את האסטרטגיה השיווקית שלה. במהלך השנים האחרונות שוק הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות, בדומה למוצרים אוטומטיים אחרים לסביבת הבית והחצר, נמצא במגמת גידול. מגמה זו מתאפשרת תודות לשיפור באמינות המוצרים, ירידה ריאלית במחיריהם, חשיפתם בכל ערוצי המכירה ומודעות ליתרונות המנקה הרובוטי (בעיקר ביעילותו, באיכות הניקוי שלו ובחסכון בזמן ובטרדה) על-פני מוצרי ניקוי בריכה אחרים. כמו-כן, ניכרת מגמה ארוכת-שנים של מעבר צרכנים ממנקה זול אותו רכשו תחילה (מסוג suction) למנקה יקר יותר ורובוטי, המשפר משמעותית את איכות ניקיון הבריכה ובריאותה. בשנים האחרונות גדל גם פלח הצרכנים שרכש בעבר רובוט, ולאחר תקופה של שנתיים - שמונה שנים (כתלות בטירטוריה, דגם ויצרן) מעוניין להחליפו במכשיר חדש. להערכת החברה כ-40%-50% מהרובוטים הנמכרים הם החלפה של רובוט קיים (בטווח זמן ממוצע של כל 4-5 שנים). שוק החלפת הרובוטים מהווה גם הוא פוטנציאל משמעותי עבור החברה שמשקיעה מאמצי שיווק ממוקדים כדי לוודא שכל רובוט שיוחלף בשוק ימוצה הפוטנציאל להחלפתו ברובוט של החברה. כמו כן הרובוטים של החברה שבשימוש בשוק מהווים פוטנציאל למכירת המשך של חלקי חילוף ומוצרים נוספים. רמת המחירים לצרכן בענף זה שונה במדינות שונות, אולם השפעת האינטרנט מקטינה עם הזמן את יכולת הבידול במחירים, בעיקר בתוך אירופה. כמו-כן, השינויים בהיקף הפעילות מושפעים מחידושים טכנולוגיים שמציגים החברה ומתחריה בשוק, כמפורט בסעיף ה' להלן.

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

כפי שתואר בסעיף 1.6 לעיל, ישנה מגמה כלל-עולמית של מעבר הדרגתי של לקוחות-קצה לרכישת מוצרים באינטרנט. מגמה זו ניכרת בתחומים רבים בעולם הצרכנות ולא פוסחת על מוצרים לבריכת-השחייה ועל הרובוטים של החברה והיא התגברה באופן משמעותי בשל משבר הקורונה, הריחוק החברתי וסגירת העסקים (להרחבה נוספת לגבי השלכות משבר הקורונה ראו סעיף 1.6.4 לעיל).

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

⁴ יובהר כי בכל מקרה, הן לפני עדכון זה והן לאחריו, אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן, לגבי נתח השוק של כל שיטת ניקוי, הינו אומדן פנימי של החברה, המבוסס על נתונים המתקבלים ממפיצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ולכן אינם מידע מוסמך או מדויק.

מגמת הרכישה האינטרנטית מנגישה את מוצרי החברה לכל בעל בריכה. החברה מחזקת את המותג בקרב לקוחות-הקצה כדי להגדיל את השוק באמצעות הגברת המודעות לטכנולוגית הרובוטים בכלל, וזו של החברה בפרט. כל זאת בנוסף לשימור הקשרים הקיימים עם המפיצים והדילרים, אשר ממשיכים להיות הגורם המרכזי בהפצת מוצרי החברה.

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

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

בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש שבחלקה הדרומי של ארה"ב (מדינות כגון פלורידה, טקסס, אריזונה וקליפורניה) (להלן: "**רצועת השמש**") מתעורר בשנים האחרונות הביקוש למנקים אלקטרוניים. בחצי הכדור הדרומי, הצמיחה מבוססת בעיקר על אוסטרליה שצומחת באופן עקבי בקצב דו ספרתי (במטבע מקור). בחלק ממדינות דרום אמריקה, כגון ארגנטינה, ישנה תלות עכשווית גדולה יותר במצב הכלכלי, פרמטר אשר פגע במכירות בטרטוריה זו בשנת הדוח.

ברצועת השמש בארה"ב, החברה ממשיכה להשקיע ולמקד מאמצי שיווק ומאמצים עיסוקיים ניכרים אשר תורמים לצמיחת טריטוריה זו. החברה מעריכה שטרטוריה זו יכולה להפוך למנוע צמיחה משמעותי עבור החברה בטווח הבינוני של 2-4 שנים. החברה מעריכה כי מסתמנת קורלציה בין המגמה לרכישת מוצרים באינטרנט ובין הביקוש הגדל לרובוטים ברצועת השמש בארה"ב שכן מכירות רבות של רובוטים באינטרנט מוכוונות לטרטוריה זו. להערכת החברה, ככל שיגדלו המכירות האינטרנטיות לבעלי בריכות ברצועת השמש, כך גם החנויות המסורתיות יבחרו להחזיק ברובוטים כדי לא לאבד את הלקוחות למסחר האינטרנטי. הביקוש לרובוטים מתוצרת החברה אשר הושקו ב-2015 (קו ה-S) ומגמות ירוקות של חיסכון בחשמל ובמים משפיעות גם הן לטובה על הביקוש והמכירות בטרטוריה זו.

כמות הבריכות הפרטיות המוטמנות בקרקע בטרטוריות אלו (חצי הכדור הדרומי ורצועת השמש) מוערכת בכ-10 מיליון. שווקים אלו, שמרבית בריכותיהם עדיין מנוקות באופן ידני (על-ידי בעל הבריכה או חברות שירות), או על-ידי מנקי ו-Suction Pressure מגלים את יתרונות הרובוט - דבר המעלה את קצב מכירות הרובוטים מעבר לצמיחה הממוצעת בענף. מגמה זו, בכל הנוגע לחצי הכדור הדרומי, מסייעת גם בצמצום התנודתיות של מכירות החברה על-פני עונות השנה (לעניין זה, ראו סעיף 3.3 להלן).

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, בדבר השינויים בשוק המנקים הרובוטים בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בחלקה הדרומי של ארה"ב, בדבר מגמת הרכישה באינטרנט, בדבר שימוש באסטרטגיית OMNI CHANNEL על-ידי מפיצים קמעונאיים והשפעתו על ערוצי ההפצה המסורתיים, ובדבר התפתחות מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים והשפעתן של מגמות אלו על מכירות החברה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והערכות הפעילים בסקטור זה לגבי פוטנציאל המכירות בשווקים אלו ולגבי המשך התפתחות שווקי המנקים הרובוטים לחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש, הערכת החברה לגבי יכולתה להמשיך ולנצל שינויים אלו בכלל ובפרט לגבי יכולתה להמשיך ולשווק לשווקים אלו מוצרים מתאימים, כפי שהערכות אלו נעשו לתאריך דוח תקופתי זה, והוא מבוסס על הבנת החברה את המגמות החדשות בתחום הרכישות באינטרנט, מוצרי הבית החכם והמוצרים המחוברים ואת יכולתה לתת מענה במוצריה למגמות חדשות אלו. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן

בלבד, וזאת ככל שלא תתממש הערכת החברה לגבי פוטנציאל שווקים אלו ובדבר המשך התפתחות שווקים אלו ובדבר עוצמתה, ככל שלא תתממש הערכת החברה בדבר הרגלי הצריכה באינטרנט והשפעתם על מחיר מוצרי החברה ועל יכולת מכירתם בערוץ זה או בדבר יכולת השתלבות מוצרי החברה והשתלבות מוצרי מתחריה במוצרי הבית החכם ובמוצרים מחוברים או בשל קשיים בהתארגנות לקראת שינויים אלו או בשל התארגנות טובה ו/או מהירה יותר של מתחרי החברה, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

ה. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות והשינויים החלים בהם
כאמור לעיל, נתח השוק של החברה בתחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות הינו מהותי. הצלחתה של החברה ביצירת נתח השוק שלה והגנתה עליו מבוססת על פיתוח וייצור מוצרים בעלי ביצועים, אמינות ושירות מצויינים, תוך-כדי חדשנות מתמדת ושמירה על מחיר תחרותי. פעילות זו, יחד עם שמירה על קשר אמיץ והדוק עם לקוחותיה, קביעת אסטרטגיית מוצר ברורה, מערך הפצה, יכולות שיווק דיגיטליים, שירות ושיווק גלובלי ותרבות עיסקית המבוססת על בניית קשרים ארוכי-טווח וחתירה להענקת חוויה יוצאת דופן לכל שותפיה - מבדלים את החברה ממתחריה.
אחד האלמנטים החשובים שיישמה החברה בכל קווי מוצריה החדשים הינו טכנולוגיית ה-DIY. טכנולוגיה זו מאפשרת למרכזי השירות של רשת ההפצה ולדילרים (בונה הבריכה, חברת השירות או בעל החנות) לאבחן ולתקן את הרובוט בתוך דקות ולהחזירו לבעליו באותו היום. יתרון זה נותן ערך מוסף רב לכל שרשרת ההפצה וללקוחות הסופיים. (לפרטים נוספים על ייחודיות מוצרי החברה, ראו סעיפים 2.1.2 ו-2.1.6 להלן; לנאמנות לקוחות החברה, ראו סעיף 3.1.3 להלן).

במהלך 2019 השיקה החברה טכנולוגיית IOT בחלק מקווי הרובוטים אשר מקנה לבעל הבריכה שימוש באפליקציה מתקדמת לשליטה ברובוט מכל מקום, ומאפשרת לחברה לשפר את השרות ללקוחות הקצה, ודרך כך, הקניית חוויה יוצאת דופן ויצירת פלטפורמה עתידית להצעות ערך ללקוחות החברה.

המידע המובא בסעיפים א', ג' ו-ה' לעיל - דהיינו, המידע לגבי השינויים במבנה התחום, בהיקף הפעילות בו וברווחיותו, ושינויים בגורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את התנהגות השווקים בהם היא פעילה, ובכלל זה מגמת המעבר המתוארת למנקים רובוטים, ותגובת הלקוחות של החברה ומתחריה למוצריה היחודיים, כפי שהם קיימים לתאריך דוח זה ואת תוצאות מאמציה המתוארים לעיל. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתגובת השוק בכלל ולמוצרי החברה בפרט תהיה אחרת - תגובה זאת תיתכן בעקבות שינוי טעמי הלקוחות; או בשל קשיים בהשגת ו/או ביישום חידושים טכנולוגיים בתחום זה; או בשל פגיעה בלתי צפויה בשירותיות החברה; או בשל השפעת שינויים לרעה בסביבה המאקרו כלכלית ו/או הרגולטורית בה פועלת החברה (כאמור בסעיף 1.6 לעיל); או בשל התחזקות לחצי השוק להוזלת מחירים ולהעדפת מוצרים פשוטים וזולים; או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה החדשניים; או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

ו. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים בתחום מנקי הבריכות הפרטיות ושינויים החלים בהם
לפני כשנתיים חל שינוי בבעלות על הייצרנים בתחום בעקבות המיזוג של Fluidra S.A. ו-Zodiac Pool Systems LLC, ומכירת Aquatron Robotic Technology (Aquatron) Ltd - Fluidra S.A. לחברת BWT Aktiengesellschaft - חברה שבסיסה באירופה, ובעקבות כך, כניסת מתחרי חדש לשוק. כאמור, כניסתם ויציאתם של שחקנים לשוק יכולה להיות תוצר של עסקאות מיזוג ורכישה של שחקנים קיימים בשוק.

החברה מעריכה כי עדיין קיים קושי בחדירת יצרנים חדשים, בשל העובדה שדרושים מומחיות וידע ספציפיים מאד בפיתוח מוצר מעין זה, הכוללים רף טכנולוגי גבוה לפיתוח מוצר אלקטרוני ומכני, שמבצע פעולות ניקוי חכמות ואיכותיות מתחת למים, וכן לנוכח העונתיות ואי-רציפות המכירות לאורך השנה, המקשים על יצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום ולנצל את יתרוןם היחסי, המתבטא בייצור המוני של סדרות אחדות. לחסמים אלה

מתווספת המגמה של התרחבות הביקוש למיתוג פרטי על-ידי 'שחקנים' גדולים בשוק, אותם החברה ערוכה היטב לספק. מגמה זו מצמצמת אף היא את אטרקטיביות שוק המנקים האלקטרוניים בעיני יצרנים מהמזרח הרחוק. עם זאת, כמפורט בסעיף 2.1.6 קיימים יצרנים סינים של רובוטים לניקוי בריכות המתחרים בשווקים בהם פועלת החברה, בעיקר על בסיס מחיר נמוך, בעיקר ברשתות ההמוניות ובמכירות באינטרנט בקטגוריית המחירים הנמוכה, ואשר ניכר כי חלקם ממשיכים להשתפר ביכולות הטכניות אך עדיין מהווים נתח שוק נמוך באופן יחסי. החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ולוקחת בחשבון אפשרות של כניסה מסיבית יותר של יצרנים מהמזרח הרחוק ונערכת בהתאם במישור החדשנות, בצמצום עלויות המוצרים ובמישור השיווקי.

בנוסף לעיל, המפיצים ברחבי העולם (לקוחות החברה) כבר מחזיקים מרכזי שירות (חלקי-חילוף, ציוד אבחון, טכנאים מוסמכים ועוד) לתמיכה בבסיס הלקוחות הקיים, כך שמשמעות המעבר לייצרן חדש תהיה כרוכה למפיץ בתהליך יקר שיימשך לפחות שנתיים. חסם נוסף הינו הכוח של מכירת מוצר זה כחלק מסל מוצרים אחר לתחום. יצרן חדש של רובוטים בלבד יתקשה להתחרות עם חברות המציעות סל מוצרים מגוון ללקוחות. מזווית אחרת, אין כל ודאות שהדבר ימנע מגופים גדולים בתחום הבריכות, כגון: מפיצי/יצרני ציוד בריכות, או מיצרנים מהמזרח הרחוק להיכנס לתחום יצור המנקים האלקטרוניים, במישורין או באמצעות רכישה ומיזוג של יצרנים קיימים בתחום, כפי שהדבר קרה בפועל (ראו סעיף 2.1.6 ז' להלן). כל אלה תרחישים אפשריים - בהתחשב באמור לעיל לגבי קשיי החדירה לתחום - היכולים להשפיע על התחרות שתיווצר בתחום פעילותה של החברה. שוק ההפצה באופן כללי מבוזר מאוד ברחבי העולם. עובדה זו מקטינה את הסיכון לאובדן נתח שוק מהיר כתוצאה מכניסת 'שחקנים' חדשים. להערכת החברה 'שחקן' כזה יצטרך לעבוד קשה ולאורך שנים על-מנת לנגוס בנתח שוק משמעותי.

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

המידע המובא בסעיף ו' זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי חסמי הכניסה לתחום בכלל, ובפרט לגבי יצרנים מהמזרח הרחוק - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את מאפייני המוצרים בתחום, דרכי מכירתם, הפצתם ותחזוקתם, כפי שהן קיימות לתאריך דוח זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שמורכבות ייצור ותחזוקת המוצרים ברמה הבסיסית יהפכו פשוטות יותר, באופן שיאפשר את ייצורם הסדרתי ואת תחזוקתם הקלה ו/או ככל שישתנו דרכי ההפצה של מוצריה המתחרים של החברה, לרבות על דרך ביטול ו/או צמצום ההישענות על מיתוג פרטי ומכירתם שלא במסגרת סל מוצרים או ככל שרגישות הלקוחות לאיכות המוצרים תפחת (למשל על חשבון הוזלת המוצר) או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

ז. תחליפים למנקים אלקטרוניים המיועדים לבריכות פרטיות ושינויים החלים בהם

לרובוטים האלקטרוניים לניקוי הבריכות הפרטיות מספר תחליפים ובהם: אמצעים ידניים לניקוי הבריכות הפרטיות (רשתות לאיסוף לכלוך, מברשות מיוחדות לניקוי הבריכות ואחרים); מנקים אוטומטיים המופעלים בכוח משאבת הבריכה, השואבים את הכלוך המצוי בבריכה לפילטר מרכזי (suction); ומנקים המופעלים באמצעות לחץ מים (pressure). התחליפים האמורים, בעיקר מכשירי Suction, מהווים את החלק העיקרי (בכמות יחידות) בשוק מנקי הבריכות הפרטיות, בשל מחירם הנמוך יחסית למנקי הבריכה הרובוטיים. ברם, יעילותם ואמינותם בכלל, ובבריכות בעלות תצורה מורכבת בפרט, נמוכה משמעותית לעומת הרובוטים של החברה הפועלים לפי לוגיקת סריקת בריכה מובנית, המבטיחה כיסוי

מלא של שטח הבריקה בכל הפעלה לזמן מחזור מלא. בנוסף לכך, רק הרובוט מבטיח הברשה של חיפוי הבריקה, ניקוי משולב של רצפה, קירות וקו מים, תוך-כדי סינון אוטונומי ברמה מיקרונית. בשנים האחרונות ניכרת מגמה של דחיקת מקומם של המנקים המופעלים בלחץ מים לטובת המנקים הרובוטיים. תופעה זו מוסברת הן בשל יעילותם של הרובוטים והעלות אמינותם, הן בשל העובדה שהם בחזקת plug & play, כלומר - הלקוח מפעילם ללא כל הכנה ו/או התקנה מיוחדת, והן בשל צמצום בפערי המחיר בין המנקים הרובוטים הבסיסיים, לעומת המנקים המופעלים על-ידי לחץ מים.

בנוסף, כאמור בשנים האחרונות, גוברת בעולם מגמה של חסכון במים ובחשמל המאופיינת גם במעבר למשאבות במהירויות משתנות שפועלות בעצימות נמוכה יותר וחסכונית אך מקשה מאוד על ביצועי מכשיר ה-Suction, ובנוסף חיפוש דרכים להורדת כמות הכימיקלים בבריקה. ניקוי באמצעות רובוט עקב מכלול הסינון העדין שבתוכו, והעובדה שהלכלוך נאגר במכשיר ולא נשלח למסנן הבריקה, מאפשר הורדת תדירות שטיפת המסנן הראשי של הבריקה (מסנן חול) לכדי שליש לעומת בריכה המנוקה על-ידי מכשירי Pressure או Suction. כמו-כן, הברשת הרובוט מונעת התפתחות אצות וחידקים ועל-ידי כך ניתן להשתמש בפחות כלור ולשמור על בריכה צלולה ובריא, וכל זאת בצריכת חשמל מזערית שעלותה כ-15 סנט אמריקאי למחזור עבודה. לעומת הרובוט - ניקוי בטכנולוגיית לחץ מים מחייב משאבה חיצונית נוספת הדורשת התקנת תשתית מתאימה אשר צורכת חשמל רב בהפעלתה. החסכון לבעל הבריקה בניקוי באמצעות רובוט מגיע לכדי מאות דולרים אמריקאים בשנה. באשר לגודל שוק המנקים בכלל ולנתח השוק של החברה, ראו סעיף 2.1.6.

ח. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריקות הפרטיות ושינויים החלים בו

בראית החברה, בהינתן פוטנציאל השוק הנרחב, התחרות בתחום עוזרת בקידום סגמנט הרובוטים וחינוך השוק בנוגע ליתרונות הטכנולוגיה הרובוטית, ומצד שני מאתגרת את החברה לשמור על מובילות שיווקית וטכנולוגית.

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

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם כ-10 יצרנים עיקריים המייצרים מנקים אוטומטיים (רובוטיים ולא רובוטיים) לניקוי בריכות פרטיות. בנוסף, קיימים מספר יצרנים קטנים הפועלים בשווקים מקומיים. לפרטים נוספים על מתחרי החברה, ראו סעיף 2.1.6 להלן. ניתן להבדיל בין היצרנים השונים על-פי גודל החברה והיצע המוצרים לשוק הבריקות. החברות הגדולות והדומיננטיות בתעשייה:

- Pentair Ltd (להלן: "Pentair"). חברה זו לקוחה של החברה בארה"ב בתחום הרובוטים, ויצרנית גדולה לשאר מוצרי הבריקה (כולל מנקים לא רובוטיים). נחשבת לשחקן דומיננטי, בין השאר בערוץ בוני הבריקות וברצועת השמש.
 - Hayward Industries, Inc. (להלן: "Hayward").
 - Fluidra S.A. - המאגדת בתוכה גם את Zodiac Pool Systems LLC (להלן: "Fluidra").
 - חברת BWT Aktiengesellschaft (להלן: "BWT") אשר רכשה ב-2018 את Aquatron ולאחרונה רכשה את Kokidu, יצרן רובוטים סיני, ואת Procopi, יצרן ומפיץ צרפתי בתחום בריכות השחייה. חברת BWT עוסקת בטיפול וחיטוי מים למגוון תעשיות, פארמה וביו-טק בנוסף לשימושים ביתיים ולבריכות שחייה. BWT שימשה בעבר לקוח קטן יחסית של החברה, בהפצת רובוטים ברוסיה ובגרמניה.
- חברות אלו הינן יצרניות בעלות מגוון רחב של מוצרי בריכה (כולל לרוב משאבות, פילטרים, בקרים לאיזון מי הבריקה, ומנקים אוטומטיים לבריכות-שחייה). לצד החברות הגדולות בתעשייה, בעלות היצע רחב של מוצרים, מצויות חברות נוספות המייצרות מנקים אוטומטיים לבריכות-שחייה. יצרנים אלו מפיצים מוצריהם, הן עצמאית והן דרך מפיצים.

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

- Zodiac מוזגה עם Fluidra בסוף יוני 2018, וקודם למיזוג היווה את שתי המתחרות המובילות של החברה.
- חברת Aqua Products נשארה בבעלות Fluidra והעבירה לאחרונה את מערך הייצור מניו-ג'רזי למקסיקו, ומשווקת את מוצריה בעיקר בארה"ב.
- חברת Hayward האמריקאית שהיתה בבעלות משפחתית למעלה מ-50 שנה נמכרה אף היא לשלוש קרנות משקיעים ביוני 2017 ולאחרונה הונפקה לראשונה בשוק ההון האמריקאי.
- בנוסף, 'שחקנים' משמעותיים במפת השוק, מפיצים ורשתות קמעונאים, מבצעים גם הם מהלכים של רכישות, מיזוגים והנפקות.

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

2.1.2 מוצרים ושירותים

מאפיינים כלליים של מוצרי החברה

ככלל, רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות הינם מכשירים שתכליתם ניקוי בריכות-שחייה על-פי תכנית ניקוי ממוחשבת, המבוססת על אלגוריתם חכם המאפשר סריקה שיטתית של שטח ומתאר הבריכה. הרובוט סורק את רצפת הבריכה, מבריש ושואב את הלכלוך המצוי עליה, מטפס על קירותיה (באופן מלא או חלקי) תוך כדי ניקויים עד לקו המים (או עד מעבר לחיבור שבין הרצפה לקיר הבריכה - תלוי בדגם המכשיר) ויורד חזרה לרצפת הבריכה.

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

כל הרובוטים המיוצרים על-ידי החברה כוללים שלדת פלסטיק (מחומרים העמידים בלחות, בכימיקלים, במליחות אופיינית למי בריכה, בקרינת שמש ועוד), מכלול הנעה, שאיבה ואלקטרוניקה (אטום למים, הכולל מנוע שאיבה ועוד אחד, או שני מנועי הנעה), מכלול סינון לכלוך, מערכת הנעה (מברשות, זחלים, מיסבים), ספק-כוח וכבל העברת הזרם (למעט דגם ה-Liberty הפועל ללא כבל, אלא על-ידי סוללה). חלק מהדגמים מאובזרים בשלט רחוק או ניתנים להיגוי ולשליטה בפרמטרים תפעולים באמצעות הטלפון החכם, דבר המאפשר פיקוד על תנועת הרובוט ובחירת תוכניות ניקוי יעודיות.

א. מאפייני מנקי בריכות פרטיות לסוגיהן

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

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

לחברה מגוון רובוטים לניקוי בריכות פרטיות העונים על הצרכים של כל סוג בריכה וצרכן (בעיקר סוג החיפוי, גודל הבריכה ורמת השימוש) והמתאימים למגוון ערוצי ההפצה. החברה מבדלת את הרובוטים דרך פיצ'רים כגון: יכולת טיפוס על קירות הבריכה, הברשה

אקטיבית של משטחי הברכה, נפח ואיכות הסינון, מנועי הנעה ושאיבה, מנגנון למניעת פיתול בכבל, יכולת ניווט והתמצאות, תקשורת IoT, שלט רחוק ואפליקציה אינטרנטית. האופטימיזציה של תנועת הרובוט מתבצעת באופן אוטומטי בשעת סריקת הברכה על-ידי תוכנת הרובוט עצמו, והפעלת לוגיקה של מקרים ותגובות תוך כדי עבודת המכשיר. על-ידי פיתוח מוצרים איכותיים אשר מקנים ללקוח הסופי חוויה יוצאת דופן, בידול הרובוטים השונים ופיתוח פיצ'רים מתקדמים כמתואר לעיל, מיישמת החברה בפועל את החזון להיות המותג המוביל בשוק הרובוטים, אשר מנחה את מאמצי הפיתוח, התפעול והשיווק של החברה (לעניין זה ראו האמור בסעיף 3.17 להלן).

ב. סוגי רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

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

ג. מותגים פרטיים

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

ד. חלקי חילוף

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

ה. שווקי המוצרים ושירות

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

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

- בארה"ב משווקת החברה את מוצריה ומעניקה להם שירות באמצעות חברת-הבת מיטרוניקס ארה"ב (MTUS) שבבעלותה המלאה.
- בצרפת, משווקת החברה את מוצריה הן דרך חברת-הבת שלה - מיטרוניקס צרפת (MTFR) והן דרך מספר מפיצים.
- באוסטרליה משווקת החברה את מוצריה באמצעות חברת-הבת שלה - מיטרוניקס אוסטרליה (MTAU).
- בגרמניה משווקת החברה את מוצריה הן דרך חברת-הבת שלה - BF והן דרך מספר מפיצים.

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

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

להערכת החברה, הביקוש לרובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות נמצא במגמת עלייה מתמשכת, ושיעור הגידול הצפוי במספר המכשירים הנמכרים בתחום זה לשנים הקרובות (ברמה העולמית) הינו בין 12% ל-15% לשנה. העלייה המתמשכת מקורה בכמות הבריכות בעולם שעדיין אינן מצוידות ברובוטים (להערכת החברה כ-84% מהבריכות אינן מצוידות ברובוטים), בהעלאת רמת המודעות ליתרונות הרובוט על-פני שיטות ניקוי אחרות בקרב צרכנים פוטנציאליים, והחלפת הרובוטים על ידי בעלי בריכות שרכשו בעבר רובוט. בשנה החולפת היתה החברה עדה לגידול במכירות רובוטים לבריכות פרטיות בשיעור של 31% אשר נבע להערכת החברה בין היתר ממשיב הקורונה (לעניין זה ראו גם סעיף 1.6.4 לעיל).

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

החברה צופה כי בטווח הארוך פעילותה בתחום הרובוטים תמשיך לגדול עם ההתרחבות והצמיחה בשוק כולו, וזאת כתוצאה מהמשך ישום החלטי של האסטרטגיה שלה הבא לידי

ביטוי - בפיתוח מוצרים חדשים בעלי מובילות טכנולוגית; ביצירת אחיזה בשווקים אסטרטגיים באמצעות חברות-הבת והמפיצים שלה; בקידום אסטרטגיה דיגיטלית דרך מוצרים חכמים ומחוברים, ושיווק דיגיטלי; והרחבת הפעילות בשווקים שונים - הן בחצי הכדור הצפוני והן בזה הדרומי.

החברה מעריכה צמיחה של מעל 20% במכירות תחום הרובוטים לבריכות הפרטיות במהלך 2021.

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

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתתרחש בעולם המערבי או בחלקים מסוימים שלו האטה בתחום הצריכה הפרטית בכלל, ובתחום בניית הבריכות הפרטיות ו/או רכישת מוצרי הלוואי שלהן בפרט, מהלכים לא צפויים של מתחרים כגון: הורדת מחירים באופן קיצוני; היעלמות אחד המתחרים או התווספות מתחרים חדשים; השלכות שינוי מבנה בענף (כולל מיזוגים ורכישות); ליקויים בלתי צפויים במוצרי החברה; קשיים בלתי צפויים במימוש תוכניתה האסטרטגית הכוללת של החברה; וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.1.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים - מנקים לבריכות פרטיות

תחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות מהווה כ-85% ממכירות החברה בשנת 2020.

2020		2019		2018		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכיל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכיל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכיל הכנסות המגזר (%)	
863,509	94.8%	652,481	93.9%	570,276	94.2%	רובוטים
47,740	5.2%	42,509	6.1%	34,922	5.8%	חלקי חילוף
911,249		694,990		605,198		סה"כ

2.1.4 מוצרים חדשים

בשנת 2019, השיקה החברה את סדרת הרובוטים ה-M600 אשר מתאפיינת בעיצוב חדשני, יכולות הנעה, שאיבה וסינון מתקדמים, ורמת אמינות וביצועים גבוהה, יחד עם אפליקציה חדשה ומספר מכלולים מכניים המשפרים את פעולת הרובוט. מכירות ה-M600 בשנת הדוח עלו על ציפיות החברה ובעלי הבריכות הביעו שביעות רצון מביצועי הרובוט בבריכה.

בשנה הקרובה, החברה מתכננת להשיק את סדרת הרובוטים S400 וסדרת הרובוטים M700 שבדומה לסדרת ה-M600 מוכוונים אף הם לסגמנט הפרימיום של השוק.

סדרת ה-S400 יושבת על פלטפורמה זהה לרובוט ה-S300 שהושק ב-2015 אך בעלת יכולות סינון משודרגות וממשק משתמש איכותי יותר הכולל חיישן המתריע בפני בעל הבריכה כשמסנן הרובוט מלא.

סדרת ה-M700 יושבת על פלטפורמה זהה ל-M600 אך בעלת יכולות משודרגות מבחינת ממשק המשתמש, וחיישנים ורכיבים נוספים התורמים לביצועי הרובוט. בין היתר, ה-M700 כולל מד טמפרטורה למי הבריכה וחיישן מתקדם המתריע לגבי מצב הפילטר של הרובוט.

בנוסף, החברה ממשיכה במאמצי הפיתוח של טכנולוגיית OPTEQ המאפשרת את זיהוי מיקום הרובוט באמצעות מצלמות וחיישנים כמו גם מיפוי מדויק של הבריקה וניווט לסריקה אופטימלית של שטח הבריקה.

החל משנת 2019, דגמים מסויימים של רובוטים כולל סדרות ה-M600, ה-M700 וה-S400, מצוידים בתקשורת IOT עם חיבוריות לענן ואפליקציית משתמש מתקדמת לשליטה ברובוט דרך הטלפון הנייד, אשר תכליתה להעצים את ממשק המשתמש לתפעול הרובוט, לחזק את תשתית הנתונים לטובת ערך מוסף ללקוח הסופי בהיבט של תפעול, בקרה ותחזוקת הרובוט, ולאפשר מתן שירות לקוחות איכותי יותר על-ידי החברה ללקוחותיה.

בנוסף לסדרת הרובוטים והאפליקציה החדשים, החברה מפתחת מוצר הנקרא POOL SIDE CONNECT. מוצר זה מתחבר לתשתית הבריקה (קיר הבריקה או הרצפה בסמוך לבריקה), ומאפשר אספקת חשמל ותקשורת אל הרובוט בבריקה בחיבור מגנטי (ראו תמונה מטה). מוצר זה מאפשר לחברה להתקשר לסגמנט בוני בריכות שיתקינו בפועל את המוצר במעמד בניית הבריקה או שיפוצה. דבר זה יאפשר לבונה הבריקות בידול אל מול הערוצים האחרים ויאפשר לבעל הבריקה פיתרון מובנה לתיפעול הרובוט כחלק מתשתית הבריקה. טרום משבר הקורונה העריכה החברה שבכל שנה ממוצעת נבנות כ-300 אלף בריכות חדשות. נראה כי מספר זה עלה באופן משמעותי ב-2020 בעקבות המגפה וישנם סימנים של המשך מגמה זו גם ב-2021. החברה פועלת לבצע התקנות ראשוניות של מוצר זה ב-2021 במסגרת מועדון לקוחות אקסקלוסיבי. נציין כי ישנה חברה בתחום אשר טוענת כי מוצר זה מהווה הפרת פטנט בבעלותה. החברה מנהלת דיונים מול אותה חברה על מנת למצוא פיתרון לסוגייה.

המידע המתייחס להשקת המוצרים החדשים ומכירתם הינו **מידע צופה פני העתיד** וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על היכרות החברה עם מוצריה ויכולתה להמשיך ולהביא מוצרים אלו לכלל ייצור, שיווק ומכירה מוצלחים, על היכרותה עם השוק בו היא פועלת, על המידע המצוי ברשותה נכון למועד דוח זה לגבי המוצרים והשוק ועל הבנתה את המשמעות הטכנולוגית של מוצרים אלו. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת אם וככל שיתברר כי הערכותיה של החברה ביחס ליכולת המוצרים החדשים לקיים את המצופה מהם ולהימכר בכמויות משמעותיות, הערכת טעמי לקוחותיה ופעילות מתחריה ימצאו שגויות, לא מדויקות או בשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

רובוט ה-S400:



רובוט M700:





2.1.5 צבר הזמנות

צבר ההזמנות של מנקי בריכות פרטיות ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכם לסך של 302,410 אש"ח, לעומת 175,240 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2019, המשקף גידול של כ-73% בצבר ההזמנות למוצרי החברה בתחום זה יחסית לאשתקד. יש לציין שהחברה חוותה המשך מגמה של ביקושים גוברים כחלק מהשגשוג בענף הבריכות הפרטיות בכל הטריטוריות המרכזיות, וביקושים משמעותיים בסוף השנה במסגרת תוכנית מכירות מוקדמות למפצים (early buy).

צבר ההזמנות נכון ל-21 למרץ, 2021 הסתכם לסך 345,552 אש"ח לעומת צבר של 105,580 אש"ח ב-14 למרץ 2020. כאמור, החברה ממשיכה לחוות גידול ניכר בביקושים למוצרים בתחום זה. להערכת החברה, הביקושים הגוברים מבעלי הבריכות והחנויות, מוביל לרמה גבוהה של ביטחון אצל לקוחות החברה (המפצים בכל המדינות) המצטיידים לקראת עונת הרחצה.

התפלגות צבר ההזמנות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2020	צבר ההזמנות ליום 31.12.2019	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 21.3.2021
272,826	155,987	רבעון ראשון	54,095
28,752	19,061	רבעון שני	260,138
827	192	רבעון שלישי	22,266
5	-	רבעון רביעי	9,053
302,410	175,240	סך הכל	345,552

2.1.6 מאפייני התחרות

כאמור, החברה בוחנת את מפת התחרות אל מול יצרני מנקים אוטומטיים ושיטות ניקוי ידניות המהווים תחליף לרובוטים, בנוסף ליצרני רובוטים. התחרות בשוק מאופיינת בשנים האחרונות במהלכים מצד חברות מתחרות בכל הקשור לשיתופי פעולה ומאמצי שיווק למיניהם. בנוסף, מתמשכת מגמת המיזוגים והרכישות בענף (ראו בסעיף 2.1.1 ח' לעיל ובסעיף זה להלן).

א. הטבלה להלן מסכמת, במונחי מספר בריכות, את נתח השוק של כל שיטת ניקוי לבריכת-שחייה פרטית⁵.

התפלגות שיטות ניקוי בריכות שחייה פרטיות בעולם (ב-%)	שיטת הניקוי
16%	רובוטים
29%	מכשירי Suction
9%	מכשירי Pressure
35%	ניקוי ידני ע"י בעל הבריכה
11%	ניקוי ידני ע"י Poolman

ב. להערכת החברה, מתוך סגמנט הרובוטים, הנמצאים כאמור בכ-16% מבריכות השחייה הפרטיות בעולם, נתח השוק שלה בשוק העולמי בשנת 2020 הינו כ-50%. אולם, בהתייחס לשוק הבריכות הפרטיות בכללותו (כולל מוצרים לא רובוטיים ואמצעי ניקוי ידניים המהווים כ-84% משוק הבריכות⁶), החברה מחזיקה בכ-8% משוק מנקי בריכות-השחייה (במונחי כמות מנקים).

ג. כמוסבר בסעיף 2.1.1 לעיל, תנאי התחרות בתחום זה, נגזרים גם מחלקה המהותי של החברה בשוק מנקי הבריכות הפרטיות העולמי, ומניסיונותיהם של מתחרי החברה לנגוס בנתח השוק. הלחץ הגובר של כל ה'שחקנים' למקסם מכירות ולהגדיל נתח שוק, צפוי לגרור מגמה מסויימת של ירידת מחירים בשנים הבאות. החברה צופה כי ירידה זו תתמתן במידת מה וזאת בזכות מובילות טכנולוגית של מוצריה ויכולת בידולם מאלו של מתחריה, ואסטרטגיית מוצר ושיווק המאפשרת גביית פרמיה גבוהה יותר ביחס למתחרים, כפי שהיא עושה בשנים האחרונות.

ד. קיימים יצרנים סינים של רובוטים לניקוי בריכות המתחרים בשווקים בהם פועלת החברה בעיקר על בסיס מחיר נמוך, ואשר ניכר כי חלקם ממשיכים להשתפר ביכולות הטכנולוגיות. החברה עוקבת באופן רציף אחר כל המתחרים ולוקחת בחשבון אפשרות של כניסה מאסיבית יותר של יצרנים מהמזרח הרחוק.

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

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

⁵ במהלך שנת 2020 החברה ביצעה ניתוח נתונים מפורט במטרה לטייב את בסיס הנתונים בנוגע לשוק הבריכות. אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והאמור להלן, לגבי נתח השוק של כל שיטת ניקוי, הינו אומדן פנימי של החברה, המבוסס על נתונים המתקבלים ממפצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ולכן אינם מידע מוסמך או מדויק.

⁶ האומדנים בנוגע לנתח השוק של כל אחד משיטות הניקוי האוטומטיות לבריכות שחייה מבוסס על נתונים המתקבלים ממפצי החברה ומהערכות של גורמים שונים בתעשיית הבריכות, ואינם מידע מוסמך או מדויק.

ז. יצרנים עיקריים נוספים של רובוטים לניקוי בריכות פרטיות

למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי קיימים בעולם שלושה מתחרים עיקריים למיטרוניקס ועוד מספר מתחרים קטנים יותר, המייצרים רובוטים לניקוי בריכות פרטיות כדלקמן:

1. Fluidra S.A. - המאגדת בתוכה את שתי החברות הבאות:
 - Zodiac Pool Systems LLC - הינה חברה צרפתית גלובלית הפועלת גם בארה"ב תחת המותג POLARIS ומייצרת גם מנקים זולים (Suction ו-Pressure) וגם רובוטים והתמזגה עם פלודרה ב-2018. Zodiac פעילה גם בתחום מחממי מים, משאבות, פילטרים ומערכות לטיפול במים. חברת Zodiac השיקה קו רובוטים חדש בטווח מחירים בינוני (מחיר ממוצע לצרכן 1,000 דולר-אירו) ומאופיין בפיצ'רים ועיצוב דומים לקו ה-S של החברה.
 - Aqua Products, Inc. אשר משווקת את מוצריה הן לבריכות-שחייה פרטיות והן לבריכות-שחייה ציבוריות בעיקר לשוק האמריקאי, שוק בו יש לה נוכחות מהותית. מוצריה של Aqua Products זולים בדרך-כלל ממוצרי החברה. Aqua Products העבירה את מערך היצור שלה בשנה האחרונה מניו-ג'רזי למקסיקו. קבוצת Fluidra כאמור מתחרה באופן ישיר עם החברה. ראוי לציין שסל המוצרים של קבוצת Fluidra הינו רחב וכולל מגוון ציוד לבריכות-השחייה, מעבר למנקים רובוטיים לבריכות-שחייה, בכלל זה: מחממי מים, משאבות, פילטרים ומערכות לטיפול במים.
2. Aquatron Robotic Technology Ltd. (להלן: "Aquatron") – מקבוצת החברה האוסטרית BWT. Aquatron מייצרת בישראל רובוטים, הן לבריכות-שחייה פרטיות והן לבריכות-שחייה ציבוריות. היא משווקת את מוצריה בעיקר לאירופה ולה נוכחות משמעותית בצרפת, איטליה וספרד. בשנתיים האחרונות, תחת מדיניות המיתוג של Aquatron, BWT מיצבה מחדש את קווי המוצר שלה שמתאפיינים בצבעי המותג והוספת פיצ'רים שונים.
3. Hayward Industries, Inc. הינו אחד מיצרני-העל האמריקאים בתחום הבריכות, אך בתחום הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה מחזיק במגוון המוצרים הקטן ביותר מבין מתחרות החברה. חברה זו השיקה סדרה חדשה של רובוטים בנובמבר 2018, אשר מכוון לשוק הפרימיום. סדרת רובוטים זו מאופיינת במכלול סינון חדשני, יכולות שאיבה חזקות, ועיצוב חדשני והחלה להימכר ב-2019. לאחר תאריך הדוח, בפברואר 2021, Hayward פירסמה שיתוף פעולה עם BWT הכוללת הסכם הפצה של הרובוטים של BWT בתחום הפרטי והציבורי ומיקוד בטרטוריית ארה"ב. בנוסף למתחרים המוזכרים לעיל, ישנם עוד מספר יצרנים נוספים אשר מייצרים בסין הכוללים את חברת Eightstream, Tianjin Wanguan, (Winnie Industries), וחברת KOKIDU אשר נרכשה לאחרונה ע"י BWT.

להלן פרטים על חלקה של החברה ושל מתחרותיה בתחום הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות בשוק העולמי⁷:

חברה	הערכת נתח השוק בתחום הרובוטים
מיטרוניקס	50%
Fluidra (Aqua Products+Zodiac) *	27%
BWT - Aquatron	10%
Hayward	4%
יצרנים אחרים	9%

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

ח. שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

החברה ממוצבת כמובילת שוק בביצועים ובאיכות מוצריה, בחדשנות ובאיכות התמיכה הטכנית בלקוחותיה. מוצריה נמכרים בדרך-כלל ברמת מחירים גבוהה משל מתחריה. כמו-כן, מאופיינת החברה בקשר הדוק ורב-שנים עם לקוחותיה (מפיצים במדינות שונות), הבא לידי ביטוי בביקורים אצל הלקוח, עריכת סמינרים מקצועיים (שיווקיים וטכניים, עד לרמת הדילר), ובתמיכה הדוקה במסגרת מרכזי השירות האזוריים. לעניין זה, ראו גם סעיף 3.2 להלן. בשווקים האסטרטגיים (ארה"ב, צרפת, אוסטרליה, גרמניה, ספרד, ארגנטינה וסינגפור) מפעילה החברה חברות-בת ונציגויות במטרה להתקרב ללקוחות-הקצה ולשלוט טוב יותר במערך ההפצה והשירות של מוצריה⁸.

על-מנת להתמודד עם התחרות המתוארת לעיל, החברה ממשיכה בפיתוח ובייצור מוצרים בעלי יתרונות טכנולוגיים, רמת איכות ואמינות, יחודיות ובידול - מנקודת המבט של הלקוח הסופי, הדילר והמפיץ. יחודיות מוצרי החברה באה לידי ביטוי במגוון המוצרים, בחלוקה לרמות מוצר, ביכולת הסריקה העדיפה של מכשיריה (המתאפשרת מכוח התכנון ההנדסי וחוכמת התוכנה), בביצועי המכשיר (סינון והברשה), באמינות המוצרים ובחדשנותם. בנוסף, גם התמיכה הטכנית והשירות המובטחים ללקוחות-הקצה מבדלים את החברה ממתחריה. רובם המכריע של הרובוטים של החברה נמכרים תחת המותג "Dolphin By Maytronics", שהינו מותג המזוהה עם החברה ונחשב לחזק בשוק בשל ראשוניותו, איכותו וביצועיו. החברה מקדמת אסטרטגיית הפצה יחודית וברורה דרך הערוצים השונים כך שכל זרוע בשרשרת ההפצה מיישמת את האסטרטגיה תוך שיתוף פעולה מלא עם החברה. אסטרטגיה זו מוכיחה את עצמה היטב. בנוסף, עובדת החברה עם טובי המפיצים בשוק (בכל הטריטוריות) שנים רבות, עם רמת נאמנות גבוהה ביותר. הקשר מחוזק על-ידי מערכת יחסים ותרבות עסקית יחודית ומערך שירות ותמיכה לקוחות מתקדמים מבחינה טכנולוגית, לרבות מבחינת תשתית מיחשובית.

כמו כן, החברה שיכללה בשנים האחרונות את יכולותיה בעבודה מול ערוצי המכירה האינטרנטיים בהיבטים של ניראות דפי המכירה, כלים אנליטיים לזיהוי מגמות צרכנים, וקשרי מסחר, שביחד מהווים יתרון תחרותי בערוץ מכירה זה.

המידע המוצג לעיל הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכתה של החברה את שווקי היעד האמורים, יתרונות מוצריה החלופיים, מערכת יחסיה עם מפיציה, נוכחות חברות-הבת בזירות החשובות, יכולת מרכיבים אלו כולם לתת מענה לתחרות גוברת והולכת ולשינויים אחרים שעשויים לחול בתחומי פעילותה, והערכתה את עוצמת התחרות בשווקים בהם היא פועלת בכלל, את משמעות המיזוג בין Fluidra ו-Zodiac, כמו גם את

⁷ אין בידי החברה נתונים רשמיים או בדוקים והנתונים המובאים להלן, לגבי חלוקת נתח השוק, הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ולכן אינם מידע מוסמך או מדויק.

משמעות רכישת Aquatron על ידי BWT האוסטרית. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת ככל שהערכת החברה את יתרונותיה התחרותיים, את יכולות מוצריה, קשריה עם מפיצי, יכולות חברות-הבת שלה ואת יכולות מתחריה, לרבות הגוף הממוזג Zodiac-Fluidra (Fluidra) ו-Aquatron המהווה חלק מ-BWT, תסתבר להיות בלתי נכונה, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.2 תחום הרובוטים לניקוי הבריכות הציבוריות

2.2.1 מידע כללי על תחום מנקי הבריכות הציבוריות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

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

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

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

בבריכות ציבוריות ישנן שתי אלטרנטיבות ניקוי בלבד: רובוטים אלקטרוניים או ניקוי ידני, לרוב על-ידי חברות שירות או על-ידי צוות הבריכה. כמו-כן, בחלקו, שוק זה פעיל ופועל רוב ימות השנה ואף חלק ממכירות הרובוטים מתבצעות גם במחצית השנייה של השנה (דהיינו, לא רק בחודשים דצמבר-ינואר) - שהם חודשי המכירות העיקריים של מנקי הבריכות הפרטיות), ובכך מסייעים להתמתנות עונתיות המכירות של החברה.

להבדיל משוק מנקי הבריכות הפרטיות - בו השיקולים המובילים את מירב הלקוחות הינם מחירו של המוצר, המותג ועיצובו החיצוני - שוק המוצרים המיועדים לבריכות-שחייה ציבוריות מתאפיין ברגישות גבוהה יותר של הלקוחות לאמינות המכשיר, ביצועיו והשירות הניתן לו. פעמים רבות נקנה מכשיר לבריכת-שחייה ציבורית על בסיס שיקולי ואילוצי תקציב, תוך תהליך של תמחור ומכרז.

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

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

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

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

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

משבר הקורונה אשר התרחש בתקופת הדוח פגע (וממשיך לפגוע לאחר תאריך הדוח) ישירות בתחום פעילות זו. גזירות הריחוק החברתי וסגירת העסקים הביאו לסגירה זמנית של הבריכות הציבוריות והפגיעה בעולם התיירות אף הביאה לסגירה זמנית של מרבית הבריכות בשוק האירוח המתואר לעיל. כפועל יוצא מכך חלה נסיגה של השוק בשיעור של

כ-9% בשנת הדוח בהשוואה לשנת 2019. בשלב זה לא ניתן לומר מתי שוק זה יחזור למתווה של צמיחה וכיצד ישפיע משבר גלובאלי זה על המשכיות העסקים הללו, והמשך רכישת מוצרים אלו על ידם בטווח הקצר והארוך (להרחבה נוספת לגבי השלכות משבר הקורונה ראו סעיף 1.6.4 לעיל).

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

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

כמתואר להלן, נתח השוק של החברה בשוק הרבובטים לניקוי הבריכות הציבוריות הוא כ-37%. כמוסבר לעיל, אמינות המכשיר, יכולת איסוף הלכלוך והשירותים הם המפתח להצלחה במכירת רבובטים לשוק זה. בשנים האחרונות ניכרת מגמה בשוק, לפיה הלקוחות בוחנים את המוצרים גם במונחי עלות/תועלת.

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

בהתאם נערכת החברה באופן סדור, בכל הטריטוריות להפצה מתאימה לתחום זה. בארה"ב לדוגמא, חברת הבר MTUS הרחיבה משמעותית את הצוות היעודי בתחום זה, פתחה את ההפצה לשחקנים חדשים הממוקדים בתחום, ובנוסף, לקוח מרכזי של החברה, SCP, שרכש מפיץ בתחום השוק הציבורי - LINCOLN, קיבל את האפשרות למכור משפחה יעודית של רבובטים לשוק זה.

בנוסף לכך, החברה משפרת באופן מתמיד את ביצועי הרבובטים שלה ואמינותם לשוק זה על-מנת לאפשר סריקת בריכות ביעילות מקסימלית, בזמן מינימלי ובמינימום תקלות. כך למשל, הרבובטים החדשים בתחום זה תוכננו להפעלה הפשוטה ביותר בכדי לאפשר למשתמש - לרוב המציל המקומי בברכה - מינימום התעסקות ופשטות הפעלה. בנוסף, צוידו רוב סוגי המנקים במערכת ניווט מתקדמת המקנה לרבובטים ישירות נסיעה ודיוק רב בסיבובים לטובת סריקה אופטימלית, הן בהיבט כיסוי שטח הברכה והן במהירות הניקוי. בתחום מתן השירות, שוק זה דורש לעיתים תיקון מהיר של הרבובטים על שפת הברכה. מיטרוניקס מקפידה בכל הפיתוחים החדשים לתחום הבריכות הציבוריות לאפשר מענה לדרישה זו.

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

מחסומי הכניסה לתחום זה הינם החסמים הבאים:

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

ו. תחליפים למנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בהם

התחליף היחידי לרבובט בתחום זה הינו ניקוי ידני. הניקוי הידני מתאפשר בבריכות שרוחבן אינו עולה על 20 מטר. אם רוחב הברכה גדול יותר, אזי מירב הסיכויים שיירכש רבובט לביצוע המשימה. כמו-כן, איכות הניקוי הידני תלויה במיומנותו ובאופן התנהלותו של המנקה, שתדיר משאירה את הברכה ברמת ניקיון נמוכה. להערכת החברה קיימת מגמה חיובית אך איטית, של גידול בשיעור הבריכות הציבוריות בכל הגדלים המנוקות על-ידי רבובטים.

ז. מבנה התחרות בתחום מנקי הבריכות הציבוריות ושינויים החלים בו
למיטב ידיעת החברה, נכון לתאריך הדוח התקופתי, קיימים בעולם ארבעה מתחרים
עיקריים נוספים המייצרים רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות (כולם פועלים בשוק שנים
רבות), כדלקמן:

- Mariner 3s AG השוויצרית (להלן: "Mariner").
 - Hexagone Manufacture SAS הצרפתית (להלן: "Hexagone").
 - Aquatron בבעלות BWT בפלח הבינוני והנמוך שלו ומרוכז בעיקר בשוק האירופאי.
 - Aqua Products בבעלות Fluidra בפלח הבינוני והנמוך של השוק המרוכז בשוק האמריקאי.
- בעבר חברת Aqua Products ו-Aquatron היו תחת חברת Fluidra ולכן היוו מתחרה אחד.
לאחר מכירת חברת Aquatron ל-BWT האוסטרית, החברות התפצלו ונוצרו 2 מתחרים.
כאמור לעיל וכפי שיפורט בהמשך, לחברה מגוון דגמים המותאמים לכל פלח בשוק הבריכות
הציבוריות.

2.2.2 מוצרים ושירותים

א. מאפיינים כלליים של המוצרים

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

ב. סוגי מנקי בריכות ציבוריות ומאפייניהם

לחברה מגוון רובוטים המתאימים לניקוי בריכות ציבוריות. הרובוטים המיועדים לבריכות
ציבוריות באורך בינוני של עד 20 מטר מאופיינים בכבל הכולל סוויבל למניעת פיתולו,
תוכנת סריקה יעודית, מנועים המתאימים לעומס עבודה הנדרש בבריכות, כאמור, מחזור
עבודה ארוך יותר (שנועד לאפשר ניקוי יעיל של בריכות בגודל כאמור), ומערכת בקרת
סריקה המאפשרת כיסוי אופטימלי של שטח הבריכה בזמן מינימלי. רובוטים אלה הינם
בעלי יכולת טיפוס על הקיר וניקוי קו המים.

לשוק בריכות ציבוריות גדולות ואולימפיות (בריכות שאורכן בין 20 ל-60 מטר) מייצרת
החברה מגוון רובוטים כולל את קווי ה-WAVE (WAVE150, 200, 300) וה-2X2. דגמים
אלו הינם בגודל כפול מרובוט לבריכה פרטית, בעלי עגלת נשיאה heavy duty, מכלולי הנעה
ושאיבה מאסיביים המתוכננים לעמוד בעומס גבוה, ופרמטרי ניקוי יעודיים. לקו ה-WAVE
מערכת ניווט מתקדמת, הברשה אקטיבית, גישה עילית לשקי סינון וממשק משתמש
מתקדם.

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

הדגמים העיקריים של הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות:

- רובוט W20: רובוט המיועד לבריכות ילדים רדודות באורך של עד 15 מטרים, הנמצאות
ברוב מתחמי הבריכות הציבוריות. רובוט זה הוא היחיד מסוגו בשוק הנותן פתרון
לבריכות אלו.
- WAVE 50: רובוטים לבריכות קטנות של בתי-מלון באורך של עד 15 מטרים.
- WAVE 100, PRO-X: רובוטים המיועדים לבריכות בינוניות של בתי-מלון באורך של עד
20 מטרים. בעלי כבל ארוך יותר, נפח מסנן גדול יותר ומנועים חזקים יותר.

- WAVE 150, WAVE 200 : רובוטים המיועדים לבריכות עירוניות - בדרך כלל באורך של כ-25 מטרים, בריכות של פארקי-מים ובריכות גדולות של כפרי-נופש. רובוטים אלו בעלי מערכת לסריקת בריכה יעילה ומהירה יותר, מערכת סינון מתקדמת וגדולה, הברשה אקטיבית וממשק משתמש מתקדם המאפשר התאמה לבריכות לא סטנדרטיות.
- WAVE 300 : רובוט המיועד לבריכות אולימפיות באורך של עד 60 מטרים, בעל מנועים וכוח שאיבה חזקים יותר ונפח סינון גדול יותר.

ג. חלקי חילוף וציוד בדיקה

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

ד. שווקי המוצרים ושירות

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

ה. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

להערכת החברה, הביקוש לרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות נמצא אף הוא במגמת עלייה נמשכת ומושפע בעיקר מההקפדה על הניקיון במקומות הציבוריים, עליית עלות כוח העבודה ומעבר רב יותר של בריכות לניקוי אוטומטי. החברה בנתה מוניטין בפלח שוק זה דרך השקעה בפיתוח ושיווק. ראוי לציין שעדיין מדובר בשוק מאתגר שמאופיין בצמיחה מתונה בדרך כלל. (להשפעת משבר הקורונה על תחום זה ראו סעיף 2.2.1 ג).

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

החברה צופה כי פעילותה בתחום זה תמשיך להתפתח עם ההתרחבות והצמיחה בשוק כולו. החברה פועלת באופן תדיר לשפר את מערך ההפצה שלה בכל השווקים, לחדד את האסטרטגיה השיווקית ולפתח מוצרים חדשניים בכדי להתמודד עם האתגרים של השוק. במתווה דברים רגיל, החברה צופה בשנים הקרובות גידול חד-ספרתי גבוה בתחום זה, ורואה בתחום זה המשך פוטנציאל עסקי בשנים הקרובות בשל מגוון המוצרים הרחב שלה הנותן מענה לכל סוג בריכה ציבורית, עוצמת המותג והקשרים עם השחקנים המובילים בשוק, ברם אין בידה להעריך כיצד ישפיע משבר הקורונה על צפייה זו ומתי יחזור שוק זה למתווה הצמיחה בו היה נתון קודם למשבר (להשפעת משבר הקורונה על תחום זה ראו סעיף 2.2.1 ג).

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

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

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה להציג דגמים הנתפשים כעדיפים, קשיים בהחדרתם של מוצריה החדשים בתחום, עקב תקלות, או מכל סיבה אחרת, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה, עקב הימשכות משבר הקורונה ו/או השלכות משבר זה על תחום הבריכות הציבוריות וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

2.2.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

תחום הרובוטים לניקוי בריכות ציבוריות מהווה כ-8% ממכירות החברה בשנים 2018-2020. הכנסות מכל קבוצת מוצרים - מנקים לבריכות ציבוריות:

2020		2019		2018		שם המוצר
הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	הכנסות (באש"ח)	שיעור מכלל הכנסות המגזר (%)	
48,888	76%	55,910	79%	57,931	82%	רובוטים
15,723	24%	14,994	21%	12,874	18%	חלקי חילוף
64,611		70,904		70,805		סה"כ

2.2.4 מוצרים חדשים

החברה השיקה לקראת סוף שנת 2017 רובוט חדש המכונה "WAVE 150" המיועד בעיקר לבריכות בגודל 20-25 מטר, המהוות את נתח השוק המרכזי בתחום הציבורי-מוניציפלי. ה-WAVE 150 הושק בשנת 2018 בארה"ב בהצלחה משמעותית ובשנת 2019 השיקה החברה את הרובוט בשאר העולם. בנוסף, החברה פועלת לבצע שיפורי איכות משמעותיים במוצרים הקיימים לבריכות המוסדיות/מוניציפליות (WAVE300, WAVE200) כולל שיפורי תוכנה ושיפורים הנדסיים.

החברה ממשיכה להשקיע משאבים ופועלת ליישום מפת פיתוח מוצרים לשנים הקרובות, גם בתחום זה.

2.2.5 צבר הזמנות

א. צבר ההזמנות של מנקי בריכות ציבוריות ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכם לסך של 11,774 אש"ח, לעומת 7,326 אש"ח ביום 31 בדצמבר, 2019, דהיינו - עלייה של כ-61%. להערכת החברה העלייה בצבר ההזמנות מקורה בהתאוששות מסויימת של השוק הציבורי. נכון ליום 21 למרץ, 2021 הסתכם צבר ההזמנות לסך של 9,095 אש"ח, לעומת צבר של 4,572 אש"ח ב-14 למרץ 2020.

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

התפלגות צבר ההזמנות למנקי בריכות ציבוריות באש"ח:

צבר ההזמנות ליום 31.12.2020	צבר ההזמנות ליום 31.12.2019	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר ההזמנות ליום 21.3.2021
10,632	6,638	רבעון ראשון	2,998
1,142	688	רבעון שני	5,919
0	0	רבעון שלישי	122
0	0	רבעון רביעי	56
11,774	7,326	סך הכל	9,095

2.2.6 תחרות

א. להערכת החברה, חלקה בשוק העולמי בשנת 2020 עומד על כ-37% ממכירות הרובוטים לניקוי בריכות-שחייה ציבוריות⁹.

ב. כמות יצרני הרובוטים בתחום זה יציבה באופן כללי, ובתקופה האמורה לא נכנס לשוק זה אף יצרן משמעותי חדש. יציבות זו נובעת, בין היתר, מסף טכנולוגי גבוה, משוק קטן יחסית, שבו נדרשים התמחות, ידע והשקעה בפיתוח מוצר, שירות לאחר מכירה, כמו גם השענות על ערוצי הפצה ו/או מכירה ישירה יעודיים ומקומיים.

ג. יצרנים עיקריים נוספים:

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

1. Aqua Products - בבעלות Fluidra הפעילה בתחום הרובוטים גם לשוק הפרטי וגם לשוק הציבורי. לחברה זו מגוון רב של רובוטים המיועדים בעיקר לשוק האירוח והיא פועלת בשוק של צפון-אמריקה. מחירי המוצרים של חברה זו נמוכים בדרך-כלל, בהשוואה למוצרי החברה.

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

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

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

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

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

החברה	נתח השוק בתחום
מיטרוניקס	37%
Mariner	22%
Hexagone	15%
BWT - Aquatron	10%
Fluidra (Aqua Products)	6%
אחרים	10%

⁹ האומדנים האמורים הינם אומדנים פנימיים של החברה, המבוססים על נתוני כמויות המתקבלים מהמפיצים של החברה ומשיחות עם גורמי מקצוע בשוק ובתערוכות בינלאומיות, ולפיכך אינם עולים כדי מידע מוסמך או מדויק.

2.2.7 שיטות החברה להתמודדות עם התחרות

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

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

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

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

2.3 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

2.3.1 מידע כללי על תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות:

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פעילות זה כולל שלושה תתי-תחומים:

- (1) **אזעקות לבריכות פרטיות ומערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות.**
- (2) **כיסויים אוטומטיים לבריכות פרטיות,** המקנים אמצעי בטיחות, הגנה בפני לכלוך, והאטת אידוי מים ואיבוד כימיקלים.
- (3) **מוצרים נלווים לבקרה ניטור וטיפול במים לבריכות-שחייה הכוללים מוצרים המשווקים על-ידי חברות-הבת של החברה אשר לא פותחו ולא מיוצרים על-ידי מיטרוניקס.**

כחלק מאסטרטגיית החברה כמפורט בסעיף 3.17 פועלת החברה בשנים האחרונות לפיתוח מערכות ופתרונות מתקדמים לבקרה, ניטור וטיפול במי הבריכה. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח.

להלן פירוט לגבי כל אחד מתתי התחומים:

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

תת-תחום זה מתחלק לשניים, כדלקמן:

- **מוצרי האזעקות לבריכות פרטיות;** דהיינו, מוצרים המיועדים להתריע על כניסה לא מבוקרת של ילדים ותינוקות אל הבריכה (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 א' להלן) וככאלו, הם נתונים לאסדרה שלטונית. בשנים הקרובות החברה לא מתכננת להשקיע בפיתוח מוצרים חדשים לתחום זה ותתמקד במכירות של המוצרים הקיימים בצרפת בעיקר.

- **מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות;** מערכות אלו הנמכרות תחת מותג

Poseidon (להלן: "Poseidon") - הינן מערכות משולבות מערך מצלמות ומערכות מחשב, המותאמות לבריכה ספציפית ומסיעות בידי שירותי ההצלה בבריכה ציבורית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.2 ב' להלן). ככאלה, הן נמכרות ברובן לגופים מוניציפליים בתהליך מכירה ארוך המחייב צוות מכירה יעודי. החברה (באמצעות חברת-הבת MTR) היתה הראשונה בעולם לפתח ולמכור מוצר מעין זה, שהינו עתיר בטכנולוגיות משולבות תוכנה וראייה מלאכותית המוגנות במספר פטנטים. לחברה יש כיום נתח שוק עולמי של כ-80% בתחום זה. עלותן של מערכות אלו גבוהה והן נמכרות במחיר ממוצע של כ-120,000 דולר אמריקאי/אירו וזאת בשל התקנתן הייעודית, המורכבת והשונה בין בריכה לבריכה.

בדומה לתחום מנקי הבריכות הציבוריות אף תת תחום זה נפגע וממשיך להיפגע לאחר תאריך הדוח, ממשבר הקורונה, בשל גזירות הריחוק החברתי, אשר הביאו לסגירת עיקר הבריכות הציבוריות והאטה בהקמת בריכות ציבוריות חדשות. כפועל יוצא מכך חלה ירידה במכירות בתת-תחום זה בשיעור של כ-11% בשנת הדוח בהשוואה לשנת 2019. בשלב זה לא ניתן לומר מתי שוק זה יחזור למתווה של צמיחה וכיצד ישפיע משבר גלובאלי זה על המשכיות העסקים הללו, מצבם הכלכלי והמשך רכישת מוצרים אלו על ידם בטווח הקצר והארוך (להרחבה נוספת לגבי השלכות משבר הקורונה ראו סעיף 1.6.4 לעיל).

עוד יצויין שבנוסף להכנסות ממכירת המערכת, לחברה הכנסות קבועות משירותי תחזוקה וכיול הניתנים למערכות הקיימות, אלמנט שבלם באופן יחסי את הירידה במכירות. בנוסף, בדצמבר 2020 זכתה החברה בשלב השלישי בפרויקט התקנת מערכת ה-Poseidon, ב-16 בריכות נוספות בסינגפור (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.1 ד' להלן).

(2) **כיסויים אוטומטיים**

מוצרים אלו מיוצרים ומשווקים על-ידי חברת-הבת בצרפת MTR. זהו תחום הגדל ברחבי אירופה ובעיקר בצרפת. מוצרים אלו משלבים בטיחות מניעתית, שמירת חום

המים, מניעת חדירת לכלוך, חסכון בשימוש בכימיקלים ונוחות המושגת באמצעות התקנת כיסוי על-פני הבריכה. התחרות בצרפת בתחום גבוהה יחסית ומאופיינת בכ- 4-5 'שחקנים' גדולים ובעוד כ-8-9 'שחקנים' קטנים. רמת החדשנות במוצר זה נמוכה יחסית. מוצר זה מחייב התקנה על-ידי מתקין מקצועי בבריכה עצמה, כאשר מחיר קנייה ללקוח אירופאי ינוע מ-7,500 אירו ועד 15,000 אירו. פעילות זו נהנית מהחיבור למוטג "Dolphin" של מיטרוניקס ומיכולת המכירה של מספר מוצרים, לרבות רובוטים, בחבילה אחת לאותו הלקוח.

בתחום זה השקיעה החברה בשנים האחרונות במיכון מתקדם ובאתר יצור חדש, באופן המשפר את מעמדה בשוק וממצב אותה כאחת החברות המובילות בתחום, המשקיעה וחותרת לשיפור מתמיד. יש לציין כי תת תחום הכיסויים האוטומטיים צמח בשנים האחרונות באופן עקבי, ונראה שמגפת הקורונה הגדילה אף היא את הביקושים בשוק בדומה לביקושים הגוברים לרובוטים לבריכות הפרטיות.

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

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

בין מוצרים אלה נמנים כיום :

- תערובת זכוכית אקטיבית לפילטרים.
- פתרון לחיטוי מי הבריכה המשלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית אוזון שאותה הפיצה MTAU במהלך 2019. ב-2020 השלימה MTAU רכישה של פעילות זו שעוסקת ביצור ושיווק מערכות לחיטוי מי הבריכה בטכנולוגיית אוזון בשילוב כלורניטור לבריכות פרטיות.
- חברת BF הגרמנית עוסקת במכירת מגוון רחב של מוצרים נלווים לבריכה הכולל בין היתר משאבות, פילטרים, ציפויי בריכה, אמצעי ניקוי בריכה ידניים, מחממי מים, וכימיקלים לניקוי מים.

כמו כן, החברה שוקדת על פיתוח קו מוצרים בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה המכונה INSIGHT ולשם כך הקימה פעילות הזנק פנימית. בשלב זה מדובר רק בהוצאות והשקעות במחקר ופיתוח. מחקרי השוק שהחברה עורכת יחד עם ניתוח מגמות וצרכים עתידיים בשוק תומכים בכדאיות פיתוח המוצרים. פיתוחים אלו, ככל שתהליך הפיתוח יבשיל ויצלח, יכללו מספר פתרונות עיקריים :

- **מערכת ניהול ובקרת הבריכה מבוססת תוכנה ואפליקציה :**
מערכת זו תאפשר ניהול אופטימלי של בריכת-השחייה על-ידי כל המשתמשים - בעלי הבריכות וחברות תחזוקה ובהמשך גם חנויות לצידוד בריכות. מספר עשרות מערכות של תוכנה זו הותקנו לצורך בדיקות והוספת יכולות על בסיס משוב ושיתוף פעולה מול הלקוחות בשנים 2018-2019 במסגרת מועדון לקוחות אקסלוסיבי כולל חברות שרות ודילרים. המערכת מאפשרת לחברות אלו לנהל את משאביהן בצורה אופטימלית ולהעניק שירות מיטבי לבעלי הבריכות. בשלב שני המערכת תשולב עם מערכת ה-INSIGHT (המפורטת להלן) יחד עם מודול לתמיכה בחנויות כדי להציע פתרון משולב.

▪ **מערכת חישה ובקרה המכונה – INSIGHT IN-LINE :**

מערכת זו מבוססת על טכנולוגיה יחודית אשר לא נמצאת כיום בשימוש במוצרים הקיימים בתעשיית הבריכות. המערכת תדע לאסוף, בעזרת חיישנים, מגוון רחב מאוד של פרמטרים על כל מערך הבריכה והמים (כולל נתונים כימיים, ביולוגיים ופיזיים של מי הבריכה וכן נתונים לגבי המערכות התפעוליות של הבריכה) ולשדר אותם בזמן אמת בצורה מדויקת. המערכת תותקן לצד מערכות הבריכה הקיימות (המשאבה והמסנן החיצוניים) ותשדר נתונים לטלפון החכם של בעל הבריכה ו/או בעל המקצוע האחראי לתחזוקת הבריכה יחד עם המלצות תפעוליות לתחזוקה נכונה של הבריכה. המערכת תשתמש בטכנולוגיית עיבוד נתונים בענן בכדי להביא שיפור מתמיד בתפוקות. המערכת תדע גם להפעיל ולשלוט במערכות קיימות כגון כלורניטורים ומשאבות מינון המכניסות כימיקלים לבריכה (כדוגמת מכשירי Brauer שאותם רכשה החברה). המערכת נמצאת בתהליך פיתוח מתקדם, אשר

במהלכו החברה התקינה בשנת 2018 מספר מערכות בטריטוריות שונות הבוחנות את היתכנות הטכנולוגיות לניטור מי הבריכה. במהלך שנת 2019 חלה התקדמות משמעותית נוספת בפיתוח המערכת ואף הותקנו מערכות נוספות בשווקים השונים לצרכי למידה ופיתוח. החברה נערכת להתקנות ראשוניות של המערכת במהלך 2021 ו-2022 במטרה להשקה רכה של המוצר ב-2023. מוצר זה צפוי להימכר לבעלי בריכות פרטיות ולבריכות HMAC (שוק האירוח הציבורי, כמו גם לחברות תחזוקת בריכות ודילרים. חשוב לציין שמדובר במערכת חדשנית ברף טכנולוגי גבוה. בהתאם למעמד החברה כמובילת שוק, החברה פועלת באחריות בגישתה להשקת מוצר מהפכני מסוג זה בשוק.

■ מערכת חישה ובקרה נוספת המכונה – INSIGHT DROP IN:

מערכת זו תאסוף בעזרת חיישנים נתונים על מי הבריכה ותדע להמליץ לבעל הבריכה לגבי הפעולות שעליו לעשות לשמירה על איזון מי הבריכה. פתרון זה יהיה ברמת מחיר נמוכה יותר, ובהתאם יוכל לאסוף פחות נתונים/פרמטרים לעומת מערכת ה-INSIGHT IN-LINE המלאה. מוצר זה הינו מוצר משלים כחלק מהתכנית הכוללת של תחום זה, ויושק בשנים הקרובות כחלק מחזון ואסטרטגיית החברה והפיכת הבריכה לחכמה ובטוחה. החברה נותנת עדיפות בהפניית מירב המשאבים בשלב זה לפיתוח מערכת ה-INSIGHT IN-LINE ובהמשך תמקד מאמצים להמשך פיתוח והשקה של ה-DROP-IN.

המידע המוצג לעיל לגבי תוכנית ופעילות החברה לפיתוח מוצרים בתחום ניטור, הבקרה וטיפול במי הבריכה ותחזית מימושה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על תוכניות החברה כפי שהן בעת הזו, על הבנתה את מפת הדרכים להשלמת הפיתוחים והפיכתם למוצרים ישימים, על הערכתה את הפוטנציאל הגלום בהם והמשאבים הדרושים להשגת היעדים בתחום זה. ההערכות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בדרך אחרת, ככל שהערכת החברה את פוטנציאל הפיתוחים, או את מפת הדרכים להשלמתם תתגלנה שגויות, לרבות בשל קשיים בלתי צפויים בהשלמת הפיתוחים או ביכולות המוצרים הסופיים לענות על הציפיות מהם, שינוי כוונות החברה ואו תוכניותיה לגבי המשך פיתוחם לרבות משיקולים ניהוליים ואו תקציביים שונים, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

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

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

פעולתה של חברת MTFR בתחום האזעקות לבריכות פרטיות כפופה כיום לתקני בטיחות בצרפת ובארה"ב - בהם מחויבת החברה לעמוד. גם תחום הכיסויים האוטומטיים כפוף לתקני בטיחות דומים בצרפת.

נכון לסוף שנת 2020 עומדת MTFR בדרישות ובתקנים בצרפת לגבי כל סוגי האזעקות והכיסויים שלה.

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

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

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

כמו-כן, ובהתאם להחלטה שהתקבלה בשנת 2015, ממקדת החברה את פעילות הפיתוח שלה בתחום זה בפיתוח טכנולוגיות מים (בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה) כמפורט לעיל. עלויות הפיתוח בתחום זה הסתכמו בשנת 2020 בכ-10.4 מיליון ש"ח הוצאות

מו"פ, נטו וכ-14.3 מיליון ₪ השקעות ועלויות שהווננו. החברה צופה כי עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2021 על סך של כ-15 מיליון ₪ הוצאות מו"פ נטו וכ-16 מיליון ₪ השקעות ועלויות מהוונות (לא כולל רכישות ומיזוגים), תוך-כדי המשך השגת התקדמות ניכרת.

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

הלקוחות למוצרי האזעקות, לכיסויים האוטומטיים ולמוצרים הנלווים הינם בעלי בריכות-שחייה פרטיות.

לקוחות הרוכשים את מערכת ה-Poseidon הינם בעלי בריכות ציבוריות, לרוב גופים מוניציפליים. בארה"ב, מופעלות בריכות ציבוריות גם על-ידי ארגונים פרטיים. החברה פועלת להרחבת השוק באמצעים שונים - חדירה לטריטוריות חדשות כגון מדינות באסיה; הוספת כוח מכירות ישיר בטריטוריות דוגמת גרמניה וסקנדינביה; הסדרי מימון; היצע של מוצרים בשתי רמות אבזור; בחינה של מודלים עסקיים ועוד. בעבר החברה מיקדה את מאמצי השיווק בסגמנט הבריכות החדשות בשלב הקמה, אך כיום מרכזת מאמצים גם בשוק הבריכות הקיימות המהוות את עיקר פוטנציאל הגידול בתת-תחום זה.

החברה זכתה במכרז להתקנת מערכת ה-Poseidon בפרויקט גדול בסינגפור. לאחר תהליך הפיילוט אשר עבר בהצלחה, התקינה החברה שלוש מערכות נוספות כשלב ראשון, ושבע מערכות נוספות כשלב שני במהלך 2019-2020. בשלב השלישי בו זכתה לאחרונה החברה, יותקנו 16 מערכות נוספות בשנים 2021-2023. בכך הופכת סינגפור לטריטוריה הראשונה

אשר מתקינה את מערכת ה-Poseidon בכל בריכות השחייה העירוניות שבאחריותה. בעוד שהביקוש לאזעקה לבריכה פרטית, למרות מחירה הזול יחסית, הינו נגזרת ישירה של חקיקה, הביקוש לכיסוי אוטומטי נובע הן מחקיקה והן מתועלות נוספות רבות לבעל הבריכה, כגון: שמירה על חום המים וחסכון באנרגיה, שמירה על ניקיון הבריכה והאטת קצב אידוי הכימיקלים. כיוון שהכיסוי האוטומטי יעודי לכל בריכה (בניגוד לרובוט ולאזעקה לבריכה הפרטית שהינם מוצר מדף), נוח יותר לשווקו ברדיוס מוגבל ממקום יצורו. בשל כך, יש לצפות שהצמיחה של מוצר זה תהיה בעיקר בצרפת.

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

מערכת ה-INSIGHT תימכר לבעלי בריכות פרטיות טמונות בקרקע ולבריכות HMAC בתחום הציבורי, וגם לחברות לתחזוקת בריכות ולדילרים בשילוב מערכת הניהול והבקרה. מוצר ה-DROP IN יימכר לבעלי בריכות פרטיות כולל בעלי בריכות עיליות.

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

כאמור בסעיף 2.3.1 א. (3) לעיל, החברה שוקדת בימים אלו על פיתוח מערכות וטכנולוגיות חדשות בתחום הניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה. להערכת החברה קיים פוטנציאל רב בתחום זה, הצפוי להוות מנוע צמיחה משמעותי בעתיד.

החברה פיתחה במהלך שנת 2020 יכולות נוספות למערכת ה-Poseidon כולל ספירה של מספר המתרחצים הנמצאים בבריכה בכל רגע, ובדיקה של הריחוק החברתי בבריכה. פונקציות אלו הוצעו לבעלי בריכות אשר משתמשים ב-Poseidon בכדי לעזור להם לעמוד בתקנות המקומיות המאפשרות את פתיחת הבריכות תחת הגבלות מסויימות.

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

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

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, בשל כישלון החברה בפיתוח מערכת הנותנת מענה ראוי לצרכי התחום האמור. חבלי לידה ותקלות בלתי צפויות במערכת, פערים לא צפויים בין צורכי השוק המצופים לבין התייחסות השוק

למערכת בפועל, הופעת מתחרים בתחום, שינויים ביעדי החברה ובדרכי מימושם, וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

ו. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום והשינויים החלים בהם:

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

חדשנות בפיתוח מוצרים חדשים -

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

כמתואר לעיל, החברה פעלה לפיתוח יכולות נוספות למערכת ה-Poseidon בכדי להפוך את המערכת לאטרקטיבית יותר, גם בתקופת הקורונה.

המידע המובא בסעיף זה לעיל - דהיינו, המידע לגבי אימוץ ופיתוח מוצרים ייחודיים שיופצו על-ידי החברה והפיכתם למנוע צמיחה משמעותי עבור החברה - הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי, ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. ידע זה מבוסס על איסוף וניתוח מידע מהשוק, תקשורת עם יצרני מוצרים נלווים (שיחות, פגישות, תערוכות) וחומר מקצועי המתפרסם מעת לעת, הערכות החברה לגבי יכולת פיתוח המוצרים החדשים בתחום ויכולת ההפצה של המוצרים הנלווים בנפרד ויחד עם מוצריה, והנחות עבודה וכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך דו"ח תקופתי זה. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד כתוצאה משינוי כיוון בתמהיל המוצרים של החברה, עליהם תחליט החברה. קשיים בלתי צפויים בפיתוח המוצרים האמורים או מיעוט מוצרים נלווים אטרקטיביים, או המתאימים בנתונייהם ואופיים למוצרים הנלווים שהחברה יכולה, או מבקשת להפיץ, קשיים בהחדרת מוצריה הנלווים בנפרד, או במשותף עם המוצרים של החברה, עקב תקלות הקשורות במוצרים הנלווים, או מכל סיבה אחרת, קשיים בהשלמת פיתוח מוצרים טכנולוגיים חדשים, פעילות הגורמים המתחרים בשוק זה וכן בשל כל יתר גורמי הסיכון שחלים על החברה ופעילותה, כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

ז. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של התחום ושינויים החלים בהם

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

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

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

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

ה. תחליפים למוצרים בתחום ושינויים החלים בהם

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

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

ט. מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו

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

בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה ובמערכות הבריכה - ישנם מספר מתחרים, כולל שלוש החברות הדומיננטיות בשוק הבריכות (ראו סעיף 2.1.1 ח' לעיל) ויצרנים נוספים. למרות זאת, הרוב המכריע של בריכות-השחייה הפרטיות בעולם מטופלות ללא מערכות בקרה אוטומטיות, לרוב בצורה ידנית. לכן החברה מעריכה כי הפוטנציאל הגלום בתת-תחום זה הינו משמעותי. ומשכך פועלת החברה לפתח טכנולוגיות ופתרונות יחודיים אשר יאפשרו לה להציע ערך מוסף משמעותי מול הפוטנציאל הגלום בשוק.

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

2.3.2 מוצרים ושירותים

א. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות-שחייה פרטיות לסוגיהן

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

ב. מאפייני מוצרי בטיחות לבריכות-שחייה ציבוריות לסוגיהן

מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות: מערכות אלו, הנמכרות תחת המותג Poseidon מפותחות ומיוצרות על-ידי MTFR. ה-Poseidon משלב מערכות מחשב הכוללות תוכנה מתקדמת לניתוח תמונה, עם מערכת מצלמות משוכללת, מעל ומתחת לפני המים, הממוקמות בנקודות בבריכה, באופן המקיף ויוצר חפיפה בכיסוי כל נפח מי הבריכה. המערכת מאפשרת לזהות אדם ששקע לתחתית הבריכה, אשר לא נמצא במגמת תנועה למשך למעלה מ-10 שניות, להפעיל התרעה ולכוון את המציל אל מיקום הטובע. המוצר הינו יחודי ומוביל בשוק. התקנות מסחריות שלו החלו בשנת 2002 והוא מותקן כיום במעל ל-300 בריכות ברחבי העולם. המערכת זיהתה עד כה עשרות אירועים של טביעה בהם ניצלו חיי אדם / אותר אדם שטבע, תודות להתרעה שהופעלה באזור הבריכה.

ג. מאפייני כיסויים לבריכות-שחייה

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

ד. מוצרים נלווים

1. מדיית זכוכית לסינון מי הבריכה: מדובר בזכוכית ממוחזרת הנגרסת לגודל של גרגרי חול, עוברת תהליך אקטיבציה יחודי ומהווה תווך סינון בתוך המסנן. למדיית הזכוכית יתרונות מובהקים על החול המסורתי בכך שהיא מפחיתה משמעותית את תופעת היווצרות ביו-פילם (מושבות חיידקים עמידות לכלור) בתוך הפילטר. מדיית הזכוכית שהחברה מפיקה - מיוצרת בסקוטלנד על-ידי Dryden-Aqua והינה יחודית ובעלת כושר סינון גבוה בהרבה מכל מדיית זכוכית אחרת בשוק. בנוסף החברה מייצרת בעצמה מדיית זכוכית באוסטרליה לשוק המקומי באחריות MTAU.

2. פתרון לחיטוי מי הבריכה: מוצר זה משלב מינרלים מים המלח יחד עם טכנולוגיית אוזון ונמכר בשוק האוסטרלי בשלב זה.

3. קו מוצרים בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה (INSIGHT): למאפייני מוצרים אלו (המצויים כאמור בשלבי פיתוח) ראו 2.3.1 א. (3) לעיל.

ה. שווקי המוצרים (שווקים עיקריים)

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

ו. מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע

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

בהיות מוצרי תת-תחום זה חלק מהמוצרים הכלליים לבריכות-שחייה, מושפע הביקוש להם גם משינויי אקלים עליהם עמדנו. כמו-כן, חשופים מוצרי התחום ליתר הסיכונים שהחברה חשופה להם כמפורט בסעיף 3.22 להלן.

מידע זה המתייחס להתפתחות מכירות החברה בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את התנהגות השווקים בהם היא פעילה, מאמציה לפתח מוצרים חדשים ולשפר את המוצרים הקיימים ובכלל זה תגובת הלקוחות של MTFR ומתחריה למוצריה הייחודיים, למאמצי השיווק של הקבוצה כולה והשפעת הרגולציה החלה בתחום. התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן בלבד, וזאת ככל שתגובת השוק למוצרי החברה תהיה אחרת, ככל שלא יעלה בידי החברה להציג מוצרים משופרים כאמור לעיל, עקב שינוי טעמי הלקוחות או בשל השפעת משבר עולמי או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה החדשניים ולפעילות השיווק שלה או בשל השלכות אחרות של הרגולציה החלה בתחום, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

2.3.3 צבר הזמנות:

צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות ליום 31 בדצמבר, 2020 עמד על סך של 15,328 אש"ח, לעומת סך של 13,369 אש"ח ב-31 לדצמבר 2019. עלייה של כ-15%

ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. ההזמנות המתקבלות הינן לעונת הפעילות ומתקבלות בזמן אמיתי.

בתאריך 21 למרץ, 2021, סמוך למועד פרסום דוח זה, צבר ההזמנות של מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים עמד על סך של 19,386 אש"ח, לעומת צבר של 13,968 אש"ח ב-14 למרץ 2020.

להלן נתונים אודות מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכות (באש"ח), בחלוקה עפ"י רבעונים:

שנה	רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	סה"כ
2019	16,161	27,918	21,102	15,431	80,612
2020	19,338	24,456	34,455	22,771	101,020

פרק ג' - עניינים הנוגעים לתאגיד בכללותו

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

3.1 לקוחות

3.1.1 מאפייני הלקוחות וטיב ההתקשרויות עימם

- א. בעולם כולו (ראו סעיף 3.2.1 להלן) החברה אינה מוכרת מוצרים למשתמש הסופי, אלא מרבית המכירות נעשות למפיצים הפועלים בערוצים הבאים:
 - ערוצי מכירה מקצועיים, כדוגמת חנויות למוצרי בריכה, בוני בריכות וחברות שירות;
 - ערוצי הפצה המוניים לציבור הרחב, רשתות העוסקות במכירת מוצרים סופיים לבריכה, לבית ולחצר, לרבות מכירה באמצעות האינטרנט (לדגמים מסויימים של רובוטים).

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

ככלל, ברוב המדינות (למעט בצפון-אמריקה), המפיצים פועלים באמצעות הרבה מאד 'שחקנים' מבוזרים, שלאף אחד מהם אין השפעה מהותית על עסקי החברה.
- ב. בצפון-אמריקה, כמפורט בסעיף 3.2.1 להלן, החברה משווקת ומוכרת את מוצריה באמצעות חברת-בת בבעלותה המלאה - MTUS. חברה זו מתנהלת בארה"ב כמו מפיצי החברה במקומות אחרים בעולם, קרי, פועלת מול אותם גורמים ובאותם ערוצים המפורטים בסעיף 3.1.1 לעיל. דרך פעולה זו כוללת עבודה מול מפיצים, חברות קטלוג, חברות אינטרנט, קבוצות רכישה ובוני בריכות. משנת 2012 ואילך גדל מאוד נתח השוק של מוצרי החברה אצל המפיץ הגדול בארה"ב - SCP Distributors LLC (להלן: "SCP") השייך לקבוצת PoolCorp. הסיבה לכך נעוצה הן בעליית המכירות של רובוטים בכלל על-ידי מפיץ זה והן בשל גידול בחלק מכירות החברה בכלל מכירותיו, על חשבון המתחרים.
- ג. בנוסף, מונהגת מדיניות של הקצאת קווי מוצר שונים לערוצי ההפצה המקצועיים וערוצי ההפצה ההמוניים המאפשרת גידול מקסימלי בשני הערוצים.
- ד. בתחום הרובוטים לבריכות ציבוריות החברה עובדת ברוב המקרים מול אותם לקוחות הרוכשים את הרובוטים לבריכות פרטיות, קרי, מפיצים הפועלים בטריטוריות שונות וחברות-בת. ברם בתחום זה, החברה נהנית מגידול משמעותי יותר בטריטוריות שבהן

המפיץ/חברת-הבת מקצה משאבים המיועדים למיקוד במכירת רובוטים לשוק הציבורי (לאופי המכירה המיוחד לתחום זה, ראו סעיף 2.2.1 לעיל).

ה. הלקוחות בתחום מוצרי בטיחות לבריכות והמוצרים הנלווים הינם מגוונים וכוללים: חברות הפצה, בוני בריכות, רשתות, קבוצות קנייה ודילרים (סוכנים) עצמאיים.

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

3.1.2 לקוחות מהותיים

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

מיום הקמת MTUS בארה"ב ב-2007, דרך רכישת MTRF בצרפת ב-2009, הקמת MTAU באוסטרליה ב-2011 ורכישת BF ב-2020 ביססה החברה עוגנים בשוק.

בשנת הדוח, לחברה לקוח מהותי אחד - SCP Distributors LLC, אשר סך המכירות אליו בשנת הדוח הסתכמו בכ-308 מיליון \$, אשר היוו כ-29% מסך מכירות החברה. SCP הינה חלק מקבוצת PoolCorp העולמית - מפיץ סיטונאי עם מעל ל-350 אתרים בכל רחבי העולם של ציוד לבריכות-שחייה. מטה הקבוצה של הלקוח ממוקם בארה"ב והמכירות ממיטרוניקס ישראל (MTIL) מתבצעות ישירות מול שמונה סניפים בכל רחבי אירופה: צרפת, גרמניה, איטליה, ספרד, פורטוגל, אנגליה, קרואטיה ובנלוקס. כמו-כן, MTUS מוכרת ישירות ל-SCP USA. לקבוצת מיטרוניקס מספר התקשרויות בהסכמי הפצה מול קבוצת SCP. למיטרוניקס ישראל הסכם התקשרות אחד הכולל את כל הסניפים באירופה שהוזכרו לעיל, ול-MTUS הסכם התקשרות נוסף מול SCP USA. ההתקשרות מול קבוצת SCP החלה בשנת 2012 ומתחדשת מדי שנה תחת חוזה הפצה סטנדרטי, התקף עבור כל הסניפים שהוזכרו לעיל.

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

החברה החלה את התקשרותה עם הלקוח בשנת 2012 כאמור, והיא צופה המשך התקשרות עימו גם בשנים הבאות כשותף אסטרטגי של החברה. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח זה תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. החברה מבססת הערכתה זו על ההנחה שלאור איכות ונוכחות מוצריה בשוק העולמי, ההתקשרות בין הצדדים הינה אינטרס משותף, לאור ניסיון העבר של החברה לאחר היפרדות מלקוח מהותי אחר (Astral) בשנת 2011 ולאור פעילותה לניהול סיכון זה, בין היתר, על-ידי שימור ערוצי הפצה נוספים בכל טריטוריה. בהקשר זה יצוין כי החברה זכתה בתואר ספק מצטיין לשנת 2013-2015-2017 של SCP. החברה רואה בלקוח זה שותף אסטרטגי וחשוב ולפיכך פועלת במגוון רחב של תחומים כדי להעניק תמיכה מיטבית ללקוח ובחיזוק הקשר בין החברות. מוסר התשלומים של הלקוח והיחסים העסקיים עימו טובים מאוד וכן צפוי המשך גידול במכירות אליו גם בשנת 2021.

מידע זה המתייחס למכירות החברה ל-SCP ולתלות בלקוח הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את התנהגות SCP, יכולתה לספק ל-SCP את המוצרים אותם הוא מבקש לרכוש מהחברה בזמן ובאיכות המצופה. תחזית זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה בלבד, ככל שתגובת SCP למוצרי החברה תהיה אחרת, ככל שלא יעלה בידי החברה לספק את ציפיותיו, ככל שיחול שינוי בטעמי לקוחותיו, או בשל השפעת משבר עולמי, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה למוצריה הנמכרים ל-SCP, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

3.1.3 נאמנות לקוחות

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

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

מיקום גיאוגרפי של הלקוח ¹⁰	מספר לקוחות	2020	
		שיעור מסך הכנסות (%)	מכירות (באש"ח)
צפון-אמריקה	42	46%	449,241
אירופה	71	37%	360,466
ישראל	12	2%	14,694
אוקיאניה	36	12%	125,533
שאר העולם	14	3%	25,926
סה"כ	175	100%	975,860

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

ותק הלקוח	מספר לקוחות	2020	
		שיעור מסך הכנסות (%)	מכירות (באש"ח)
10 שנים ומעלה	70	41%	402,213
בין 5-10 שנים	63	53%	517,187
בין 1-5 שנים	42	6%	56,460
סה"כ	175	100%	975,860

כ-91% מלקוחות מוצרי הבטיחות (אזעקות לבריכות פרטיות, מערכות לגילוי טובעים בבריכות ציבוריות וכיסויי בריכה) נמצאים בצרפת וכ-9% נמצאים באסיה. סה"כ מכירות מוצרי הבטיחות ב-2020 מסתכמים לכ-69,034 אש"ח.

המוצרים הנלווים, המהווים כ-32% מהמכירות בתחום מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים (ופחות מ-3% מסך מכירות החברה), נמכרים על-ידי חברות-הבת לכל ערוצי ההפצה הקיימים במדינות בהן הן פועלות. סך המכירות של המוצרים הנלווים הסתכם בשנת 2020 לכ-31.9 מיליון ₪.

3.2 שיווק והפצה

3.2.1 דרכי השיווק וההפצה

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

בנוסף לשיווק באמצעות מפיצים, החברה משתתפת באופן קבוע בתערוכות בינלאומיות בתחום המוצרים לבריכות שחייה לצורך פרסום וקידום מוצריה. כמו-כן, מפרסמת החברה את מוצריה

¹⁰ יוזכר כי בעוד שמרבית לקוחות החברה ברחבי העולם הינם מפיצים, הרי שבשאר, בארה"ב, בצרפת, באוסטרליה ובגרמניה ישנם לחברה גם לקוחות סופיים קטנים יותר וכאלה המשתמשים במרכזי השירות (המספר המופיע בטבלה הוא מספר הלקוחות שהם מפיצים וכן רשתות לציוד בריכות).

במגזינים העוסקים בטיפול בבריכות שחייה ובמגזינים העוסקים באיכות החיים ובמוצרים לבית ולחצר. החברה מקדמת את מוצריה באינטרנט באמצעות קידום מודעות למותג באמצעים דיגיטליים הכוללים קמפיינים שיווקיים, אתרים ממוקדים לקידום מוצרים, פעילות ברשתות החברתיות ועוד, והיא פועלת באופן אסטרטגי ליישום של טרנספורמציה דיגיטלית של מערכי השיווק שלה, באופן הרוותם את העולם הדיגיטלי (על ערוצי הפרסום והשיווק שלו, אתרי המכירות שלו וכו') לקידום מכירות מוצריה. בנוסף החברה משקיעה באמצעים לקידום המכירות בתוך החנויות, על-ידי הצבה של נקודות מכירה איכותיות. כמו כן, החברה תומכת במפצים באמצעות סמינרים והדרכות בכל טריטוריה. הוצאות מכירה ושיווק בשנת 2020 הסתכמו לכ-121,367 אש"ח והיוו שיעור של כ-11.3% ממחזור המכירות. בשנת 2019 הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק לכ-104,526 אש"ח והיוו שיעור של כ-12.3% ממחזור המכירות. כלומר, הוצאות מכירה ושיווק קטנו ביחס לרמת ההכנסות בכ-1%. העלייה המעשית בהוצאות המכירה והשיווק בשנת 2020 נובעת בעיקרה מהעלייה בהוצאות המשתנות בשל עליית ההכנסות, כמו גם הוצאות השיווק הדיגיטלי, עלייה באנשי מכירות ומקדמי מכירות לתמיכה בצמיחתה של החברה, כמו גם קמפיינים שיווקיים לחיזוק המותג. מנגד, יש לציין שכתוצאה ממשבר הקורונה בוטלו תערוכות בינלאומיות אשר תוכננו לשנת 2020 והוגבלה התנועה של אנשי מכירות ושיווק בטריטוריות עצמן ובטיסות בינלאומיות מה שהוביל לחיסכון בהוצאות מכירה ושיווק אלו במהלך 2020.

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

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

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

חברת BF אשר החברה רכשה ב-2020 משווקת ומפיצה את מוצרי החברה בגרמניה לצד מספר מפצים נוספים.

כאמור בסעיף 1.1 החל משנת 2021 צפויה חברת MTSP לתמוך במפצי החברה בספרד ופורטוגל ולסייע בפעילות השיווקית, קידום מכירות, תמיכה טכנית וקמפיינים דיגיטליים.

חברות הבת בארה"ב, צרפת ואוסטרליה צמחו בקצב דו-סיפרתי בכל אחת מארבע השנים האחרונות במטבע מקור.

כאמור, בהתאם לאסטרטגיה ארוכת הטווח שלה, מיקמה החברה עוגנים בטריטוריות אסטרטגיות כגון ארה"ב, צרפת, גרמניה, ספרד ואוסטרליה ונציגויות בארגנטינה וסינגפור. עוגנים אלה מעניקים לחברה יכולת לפעול בטריטוריות בהן פעלה בעבר אך ורק באמצעות מפצים, ובדרך זו להוריד סיכונים ולחזק את יכולת התמודדותה עם שינויים לא צפויים בפעילות המפצים באותן טריטוריות.

מידע זה המתייחס להמשך שיווק והפצת מוצרי החברה באמצעות חברות-בת שלה כתחליף למפיצה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה מבוסס על ניסיון החברה בשוק המוצרים שלה, הערכתה לגבי יכולות מערכי השיווק החלופיים שלה, והערכת מעמדה ומהלכה בשווקי המוצרים הרלבנטיים שלה. ככאלה, הערכות אלו אינן ודאיות, ועלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או שתתממשנה באופן שונה מכפי שנצפה, בין היתר, אם הערכות החברה לגבי שוק המוצרים תתבררנה כשגויות ו/או מערכי השיווק החלופיים שלה לא יתנו את המענה המצופה מהם ו/או בשל פעילות מתחריה בשווקים אלו, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

בישראל, מהווה הפעילות שיעור קטן מכלל פעילות החברה, אולם חשיבותה רבה מאד לחברה, בכך שהיא מאפשרת שמירת קשר קרוב ללקוח הסופי וקבלת היזון חוזר בזמן אמת. במסגרת פעילות זו נמכרים רובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות דרך מפצים מקומיים, בוני בריכות וחברות שירות. כמו-כן מספקת החברה שירות לכל הרובוטים הנמכרים בארץ.

החברה גם מוכרת כיסויים אוטומטיים מתוצרת MTRF לשוק הישראלי ועוסקת בהתקנתם ובמתן שירות תחזוקה שלהם בישראל. מיטרוניקס גאה מאוד להוביל את שוק הבריכות בישראל.

3.2.2 תלות בצינורות שיווק

כאמור, מפיצה העיקרית של החברה מהווים את לקוחותיה, ואולם בשנים האחרונות החברה יסדה צינורות שיווק ישירים באמצעות חברות-הבת בארה"ב, בצרפת ובאוסטרליה. החברה מעריכה כי לאובדן לקוח מהותי תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. מידע זה המתייחס להשפעה החזויה של אובדן לקוח מהותי על עסקי החברה הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על הערכות החברה והבנתה את עסקי לקוחותיה וזיקתם האמיצה לעסקי החברה, צרכי הלקוחות הסופיים שלהם, האופן בו נתפסים מוצריה כמוצרים איכותיים ונוכחותם האיתנה בשוק העולמי, ניסיון העבר של החברה לאחר היפרדות מלקוח מהותי אחר (Astral) בשנת 2011 ולאור פעילותה לניהול סיכון זה. תחזית זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה בלבד, ככל שייחול שינוי בטעמי לקוחות החברה, או בשל מהירות תגובת מתחרי החברה לעזיבת הלקוח ומתן חלופות ראויות לו וללקוחותיו על ידם, ובשל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 להלן.

3.2.3 הסכמי בלעדיות

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

3.3 עונתיות

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

החברה פועלת להרחבת עסקיה בחלקו הדרומי של כדור הארץ וב"רצועת השמש" בארה"ב, דבר אשר עשוי לאפשר לה צמצום היבט העונתיות של מכירותיה ושל המערך התפעולי שלה. בפועל, ישנה צמיחה דו סיפרתית בכל אחד מהרבעונים בשנת 2020 כך שהיבט העונתיות נשמר, אם כי התמתן במספר אחוזים. החברה מאזנת את העונתיות התפעולית דרך יצור מוגבר (שיטוח) בחצי השנה השנייה המיועד בעיקר לצפון-אמריקה ועל-מנת לספק בזמן את הביקושים בטריטוריה זו. החברה משקיעה משאבים ניכרים בהרחבה ושיכלול של מערכי היצור שלה, בדלתון וביזרעאל על מנת לספק פתרון להתמודדות עם תופעת העונתיות בפרט ועם הגידול המואץ בפעילות החברה בכלל, ולאפשר אספקה מהירה של מוצרים כשמגיע ביקוש מיידי בעונות האביב והקיץ (לפרטים ראו סעיפים 3.4.1 ו-3.5 להלן).

המידע המובא לעיל - דהיינו, המידע לגבי אפשרות הרחבת עסקי החברה בחצי הכדור הדרומי וב"רצועת השמש" בארה"ב וצמצום בדרך זו של היבט העונתיות במכירותיה, הינו **מידע צופה פני העתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס על היכרותה של החברה עם גורמי השיווק בטריטוריות אלו, ועם השווקים הרלבנטיים, ניסיון פעילות החברה בטריטוריות אלו, הערכות החברה לגבי חלקה הצפוי בשווקים אלו, והנחות עבודה והכוונות שלה, כפי שהם קיימים לתאריך זה.

התחזיות המובאות לעיל עשויות שלא להתממש, או להתממש בחלקן בלבד, בשל אי-התממשות הערכת החברה את יכולות השיווק שלה ושל הפועלים מטעמה בזירות אלו, מבנה התחרות שתתפתח בשווקים אלו והשפעתה על רמות המחירים וכדאיות השיווק שם, גורמים חיצוניים אחרים (כגון: רגולציה, שינויי אקלים, משברים כלכליים וכו') וכל יתר הסיכונים להם נתונה החברה, כמתואר בסעיף 3.21 להלן.

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

	רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	סה"כ
2020	313,737	377,872	252,882	132,389	1,076,880
2019	280,293	308,142	164,909	93,162	846,506
2018	241,704	279,567	144,512	82,543	748,326

3.4 כושר יצור ובקרת הייצור

3.4.1 תחום רובוטים לניקוי בריכות-שחייה פרטיות וציבוריות

החברה פועלת כיום בשני אתרי יצור: בקיבוץ יזרעאל ובגן התעשייה דלתון שבצפון הארץ (אזור פיתוח א') (להלן: "מפעל דלתון"). כושר הייצור המקסימלי של שני האתרים לרובוטים לניקוי בריכות-השחייה הפרטיות (כשהוא נמדד במונחי משמרת עבודה מורחבת (קרי כ-12 שעות עבודה) וחזוקת תקופת של משמרות יום או לילה בהתאם לצורך ולנהוג בחברה) הינו כ-800,000 רובוטים בשנה (בהתאם לתמהיל המוצרים הנוכחי) וצפוי לגדול בשנים הקרובות, עם השלמת הרחבת אתר הייצור בגן התעשייה דלתון והרחבת האתר בקיבוץ יזרעאל. ככלל, כמות עובדי הייצור משתנה ומותאמת לביקוש לאורך השנה. קווי יצור הרובוטים במפעלי החברה הינם קווים תהליכיים אשר פעלו בשנת הדוח במשמרת אחת או שתיים, במשך 5-6 ימים בשבוע (תלוי בקו הייצור ובעונה).

החברה משקיעה משאבים ניכרים בפיתוח קווים אוטומטים לייצור מכלולים שונים ברובוטים שיאפשרו תהליך יצור איכותי ומהיר יותר.

3.4.2 תחום מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות

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

בתת-תחום הכיסויים לבריכות, קיבולת הייצור של הכיסויים הינו כ-6,000 כיסויים בשנה, בשילוב עבודה בשתי משמרות, לפי הצורך. החברה ביצעה השקעה נוספת במכונה אוטומטית שנייה ליצור הכיסויים על מנת להכפיל את כושר הייצור שלה ל-12,000 כיסויים. מכונה זו צפויה להתחיל לייצר באפריל 2021. עלות ההשקעה במכונה האוטומטית הינה כ-600 אלף אירו, כש-200 אלף אירו שולמו בשנת הדוח והיתרה ב-2021.

3.4.3 בקרת איכות

מזה מספר שנים, מקיימת החברה מאמצים מתמשכים לשיפור איכות המוצרים שלה, בין היתר ככלי לבידול ממתחריה ושימור עמדתה כמובילת שוק. בתוך כך, פעלה ופועלת החברה להפחתת כשלים במוצריה בכמה רבדים, בין היתר כדלקמן: שידרוג והוספת בקורות איכות בתהליך הפיתוח, שיפורים במוצרים בעקבות משוּב חוזר שהתקבל מהשוק, השקעות רבות בהנדסת המשך לצורך שיפור המוצרים, ביצוע ביקורות איכות אצל הספקים, כולל אלה שאינם נמצאים בישראל, התקנת ציוד מתוחכם בביקורת קבלת המוצרים, הטמעה ושיפור מתמיד של תהליכים מבוקרים בתהליך ההרכבה, מיחשוב הזמנת חלקי חילוף מול הלקוחות למניעת טעויות של מק"טים, מיסוד ושיפור תהליכי קליטה והסמכת עובדים וכדומה. בנוסף, מוטמעים בתהליך הייצור שיטות יצור מתקדמות כגון LEAN, 5S, KANBAN (מתודולוגיית יצור רזה), ביקורות איכות מדגמיות, MOS (ביקורת איכות בתהליך), העצמת עובדים, בדיקות איכות אוטומטיות ועוד. החברה מיישמת את מתודולוגיית ה-LEAN באמצעות הטמעת פרויקט רחב היקף באתרי הייצור שבעקבותיו יישמה מספר שיפורים בתהליכים התפעוליים. מטרת הפרויקט ליישם תרבות של שיפור מתמיד בתהליכי החברה. החברה רואה באיכות מוצריה מרכיב מרכזי וחשוב וכן גורם סיכון משמעותי להמשך צמיחתה, ולכן סמנכ"ל האיכות, אשר מדווח ישירות לסמנכ"ל החברה, פועל יחד עם צוות האיכות להשגת יעדי החברה בתחום זה של אבטחת איכות מוצרי החברה, לרבות התוויית אסטרטגיית איכות ותכנית רב-שנתית להורדת אחוז הכשל וצמצום עלויות אי-איכות. בהקשר זה, מתבצע כיום תהליך אוטומטי של דיווח על

תקלות במוצרים אשר מגיעים לתחנות השירות ברחבי העולם לתיקון. ניתוח התקלות מניע את תהליך השיפור ברכיבים למניעת אותן תקלות בעתיד ולירידת אחוזי הכשל במוצרי החברה. החברה מיישמת ומנהלת תהליך לניהול סיכונים איכות במוצריה ופועלת על מנת להפחית את הסיכונים שעולים כחלק מתהליך זה. במהלך 2019 ו-2020 החברה השקיעה משאבים ניכרים באמצעי בקרה מתקדמים במחלקת יצור כרטיסים אלקטרוניים במטרה לשפר את איכות המוצרים ולהפחית את רמת הסיכון. במהלך 2021, החברה תמשיך להשקיע באמצעים נוספים.

3.5 רכוש קבוע ומתקנים

3.5.1 מתקני החברה ממוקמים באתר החברה בקיבוץ יזרעאל המשמש כמטה וכאתר יצור מרכזי, ובאתר היצור בגן התעשייה דלתון.

(א) **אתר יזרעאל** - מתקני החברה בקיבוץ מופעלים על קרקע שנשכרה מהקיבוץ. פרטי הסכם השכירות בין החברה לקיבוץ מובאים בסעיף 3.15.3 להלן. בבעלות החברה נכסים המוגדרים כשיפורים במושכר, המצויים בשטחים האמורים. לאורך השנים הרחיבה החברה את מתקני הייצור, האחסון והמשרדים שלה בקיבוץ יזרעאל באופן שיתן מענה ראוי לקצב הצמיחה המואץ של עסקיה, וגם כיום נמצאת החברה באותה מגמת בנייה, באופן שיתן מענה כולל ומודרני לצרכיה השונים. בתוך כך, בשנים האחרונות הרחיבה החברה את השטחים התפעוליים של אתר הייצור בקיבוץ, כולל הגדלת אולם הייצור המרכזי, הקמת 3 סככות גדולות והרחבת המרכז הלוגיסטי לשיפור זרימת חומרי הגלם והרכיבים, מהגעתם אל המרכז הלוגיסטי ועד לכניסתם לאולם הייצור. כמו כן, החברה הרחיבה ושיכללה את חוות הבריכות המשמשת את מחלקות הפיתוח, טכנולוגיות מים והאיכות. בנוסף למבנים המתוארים לעיל, נכון לתאריך הדוח נמצאים בשלבים שונים של ביצוע פרויקטי הבינוי הבאים:

פרויקט הבינוי	יעוד	שטח (מ"ר)	עלות השקעה (אש"ח)	סטטוס
מבנה יצור דו-קומתי	יצור כרטיסים אלקטרוניים ומכלולים שונים	1,840 מ"ר	כ-2.5 מיליון ₪	איכלוס באפריל 2021
מבנה משרדים לאגף שרא"ס	מבנה משרדים דו-קומתי לשרשרת אספקה	960 מ"ר	כ-5.7 מיליון ₪	איכלוס באוגוסט 2021

(ב) **אתר דלתון** - על רקע הגידול המואץ בפעילות החברה בשנים האחרונות וזה הצפוי בשנים הקרובות, ולאחר שנים רבות שהחברה פעלה באמצעות אתר יצור אחד בקיבוץ יזרעאל, החל מסוף שנת 2016, מפעילה החברה אתר יצור שני בגן התעשייה דלתון. אתר זה תומך וצפוי להמשיך ולתמוך בהמשך צמיחת החברה בשנים הבאות ולהגדיל באופן משמעותי את כושר הייצור של רובוטים לבריכות פרטיות.

המפעל באתר דלתון פועל במבנים שכורים, על-פי הסכם שכירות מ-2015 אשר הורחב בשנת 2020. מכוח הסכמי השכירות, שוכרת החברה 3 מבנים המשתרעים על שטח כולל של כ-7,000 מ"ר בנוי, הכוללים כ-2,650 מ"ר אולם יצור, כ-4,000 מ"ר מחסנים וכ-350 מ"ר משרדים. בנוסף, מתחילת 2021 החברה שוכרת מבנה נוסף (צמוד למבנים הקיימים) בשטח של 3,000 מ"ר אשר ישמש כאולם יצור מרכזי. במהלך החציון הראשון של 2021 החברה מתכננת לבצע עבודות שיפורים במושכר במבנה ובהיקפו, לצורך התאמתו לצרכיה, והיא צפויה לאכלס את המבנה במהלך חודשי הקיץ של 2021.

החברה השקיעה במפעל דלתון, מיום הקמתו כ-25.4 מיליון ₪, כולל שיפורים במושכר; מתקני יצור ותבניות; ציוד לוגיסטי; ציוד מחשוב; ריהוט וציוד משרדי. בשנה הקרובה תמשיך להשקיע החברה במפעל דלתון במטרה להגדיל את קיבולת הייצור ולשכלל את מערך הייצור ע"י הכנסת מערכים אוטומטים ליצור מכלולים שונים ברובוטים, ותבחן התרחבות נוספת בשטחי האתר בכפוף לתחזיות הצמיחה.

החברה עבדה במסגרת תוכנית השקעות מאושרת לקבלת מענקי השקעה מרשות ההשקעות - משרד הכלכלה והתעשייה, בהיקף של 20% מההשקעה המאושרת. תכנית זו

החלה ב-2016 והגיעה לסיומה בשלהי שנת 2020. ההשקעות שבוצעו באתר דלתון במהלך 2016-2019 הוגשו למרכז השקעות וההטבה לגביהם אושרה והתקבלה בהתאם למדיניות ולהסכם מול רשות ההשקעות.

החברה בוחנת ומיישמת בימים אלו השקעה באוטומציה במערכים שונים בשני אתרי היצור המתוארים לעיל במטרה לשפר את האיכות, הקיבולת ואת האפקטיביות התפעולית.

המידע המתייחס לתוכניות הבינוי של החברה בשני אתריה בשנים הקרובות ולעלות ביצוען הינו **מידע הצופה פני עתיד**, המבוסס על תכניות החברה והערכותיה כפי שאלו ידועות לה כיום ועל ניסיונה בהרחבות אחרות שביצעה בעבר למתקניה. מידע זה עשוי לדעת החברה, שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהמתואר לעיל, בין היתר, אם ישתנו צרכי החברה או תכניותיה בתקופה הנראית לעין או בשל קשיים בלתי צפויים ביישום תוכניות הבינוי האמורות, וכן בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון הנוגעים לפעילות החברה כאמור בתיאור עסקי החברה שבדוח תקופתי זה.

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

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

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

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

חברת MTUS שוכרת מבנה באטלנטה, ג'ורג'יה, המשמש את החברה כשטח משרדים, תחנת שירות ומחסן. שטח המבנה כ-4,000 מ"ר, ובוצעו בו השקעות שיפורים במושכר, ריהוט, מתקנים ותשתיות בשווי של כ-1 מיליון ₪.

חברת MTAU שוכרת שטחים לצורך פעילותה ומלבד לשיפורים במושכר, מלגוזות ורכבים, אין בבעלותה רכוש קבוע מהותי.

חברת BF שוכרת שטחים לצורך פעילות כולל משרדים מחסן ותחנת שירות. הרכוש הקבוע של החברה אינו מהותי וכולל שיפורים במושכר, מלגוזות, משאית ורכב תפעולי, וציוד תפעולי לתחנת השירות.

3.6 מחקר ופיתוח

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

בשנת הדוח השקיעה החברה בפעילות פיתוח בישראל כ-58 מיליון ₪ שמתוכם כ-30 מיליון ₪ בהוצאות מחקר ופיתוח שוטפות וכ-28 מיליון ₪ הוונו לרכוש אחר. החברה ממשיכה בתכנית הפיתוח, אשר במרכזה תרגום חזון החברה להיות המובילה בתחום, תוך המשך פיתוח דורות חדשים לרובוטים ולפיתוח מוצרים חדשים בטכנולוגיות מים. מאמצי הפיתוח משקפים את החשיבות שרואה החברה בהמשך פיתוח מוצרים חדשניים כמנוף לקידום עסקיה ובידולה ממתחרים, הן בתחומי הבריכות הפרטיות והציבוריות והן לתחום מוצרים נלווים לבריכות.

בשנת 2020 השקיעה החברה במאחד בפעילות פיתוח סך של כ-60 מיליון ₪, מהם כ-32 מיליון ₪ הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה וכ-28 מיליון ₪ הוכרו כנכס בלתי מוחשי. יש לציין שעלויות מחקר ופיתוח בתת-תחום טכנולוגיות מים מהוות כ-25 מיליון ₪ מסך העלויות לעיל (לפני ההיוון). ראו גם סעיף 2.3.1 ג' לעיל.

בשנת 2020 השקיעה MTR בפעילות הנדסת המשך לשיפור איכות המוצרים הקיימים בתחומי האזעקות, הכיסויים וה-Poseidon סך של כ-2.7 מיליון ₪, אשר הוכרו בדוחות הכספיים כהוצאה.

בשנת 2021 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ-81 מיליון ₪ (סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי).

המידע המתייחס לתוכניות ההשקעה של החברה בעלויות פיתוח בשנה הקרובה הינו **מידע הצופה פני עתיד**, המבוסס על תכניות החברה והערכותיה כפי שאלו ידועות לה כיום ועל ניסיונה בפרויקטי פיתוח אחרים שביצעה בעבר. מידע זה עשוי לדעת החברה, שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהמתואר לעיל, בין היתר, אם ישתנו צרכי החברה או תכניותיה בתקופה הנראית לעין או בשל קשיים בלתי צפויים ביישום תוכניות הפיתוח האמורות, וכן בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון הנוגעים לפעילות החברה כאמור בתיאור עסקי החברה שבדוח תקופתי זה.

3.7 נכסים לא מוחשיים

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

ב. לחברה פטנט ישראלי ופטנט צרפתי שעניינם מחבר כבל מסתובב (Swivel) - מחבר זה נועד לאפשר לכבל ההזנה של הרובוט לנוע בחופשיות, לא להסתלסל כתוצאה מתמרוני הרובוט וגם לא להפעיל כוחות לא רצויים על הרובוט, שישפיעו על יעילות סריקתו. מנגנון יחודי זה מקנה יתרון משמעותי בזמן מחזור ארוך, בבריכות גדולות ובכלל. אורך חייהם של הפטנטים צפוי לפוג ב-2022.

ג. לחברה פטנטים בארה"ב, בישראל ובצרפת שעניינם מנגנון הברשה אקטיבית הנמצא במרחב גחון הרובוט וממוקם בין גלגלי/מברשות הרובוט ובסמיכות לפתחי הניקה שלו. פטנט זה מקנה לרובוט יתרון על מתחריו ביעילות הסרת לכלוך ואצות הדבוקים למשטחי הבריכה, ובו-בזמן מאפשר עבירות מכשולים יוצאת דופן לרובוט. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-200 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כ-8 שנים, נכון ליום הדוח.

ד. בנוסף, במהלך שנת 2013 החברה רכשה משפחת פטנטים, שהיום שניים מהם רשומים באיטליה ובארה"ב שעניינם מאפיינים לניקוי אקטיבי של הבריכה ומשטחיה, בהם הברשה אקטיבית. עלויות רכישת הפטנטים הסתכמו בכ-128 אש"ח. אורך חייהם של הפטנטים והבקשות צפוי להיות 3 שנים, נכון ליום הדוח.

ה. לחברה פטנטים רשומים בישראל ובארה"ב שעניינם מכלול סינון בעל פתח ניקה יחודי. עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-300 אש"ח. החברה מעריכה כי אורך חייו של הפטנט צפוי להיות כ-8 שנים נכון ליום הדוח.

ו. לחברה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה שעניינם רובוט לבריכות ביולוגיות שמכסים את המותג "BIO". עיקר הפטנט מדבר על פינוי הכלוך הנאסף על-ידי הרובוט אל צינור אופציונלי המחובר לפילטר חיצוני. עלויות פיתוח פטנט זה נאמדו בכ-200 אש"ח. אורך חייו של הפטנט צפוי להיות 8 שנים נכון ליום הדוח.

ז. לחברה 4 פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובצרפת הקשורים למספר מערכות של ה"דולפין הייבריד", ובכללם, פטנט שעניינו מנגנון בקרה לרובוט חדשני מסוג Suction - ההופך אנרגיית שאיבת מים של הבריכה לאנרגיה חשמלית המבקרת את תנועת הרובוט, וכן, מנגנון "למידה עצמית" של המנקה. מנגנון זה מאפשר לראשונה סריקה שיטתית ומבוקרת של הבריכה במנקי הבריכות מסוג Suction (בטכנולוגיה מבוססת שאיבה). עלויות הפיתוח הסתכמו בכ-4 מיליון ₪. החברה מעריכה כי אורך חייו הכלכלי צפוי להיות כ-7 שנים נכון ליום הדוח.

ח. לחברה משפחות פטנטים רשומים בארה"ב ובצרפת הנוגעים לכיסוי אוטומטי לבריכות-שחייה. עניינה של המשפחה הראשונה הינו מנוע גלילת ופריסת כיסוי הבריכה המונע בכוח מים (כתחליף למנוע חשמלי). המשפחה השנייה עוסקת בשיפור האלמנט הבטיחותי של כיסוי הבריכה בדרך

- של נעילה אוטומטית של כיסוי הברכה לדופן הברכה כשהכיסוי פרוס על-פני מי הברכה. המשפחה השלישית אשר רשומה בארה"ב ובמספר מדינות באירופה עוסקת במנגנון גריפת עלים אינטגרלי וכן בהנעה סולארית. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בין 10-12 שנים נכון ליום הדוח.
- ט. לחברה פטנט רשום בארה"ב, אירופה וישראל בדבר רובוט לניקוי בריכות בעל יכולת לניקוי עצמי של הפילטר ושלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה, אשר מאופיינים במנגנון סינון ספירלי המאיץ את תנועת המים הנשאבים ומייעל בכך את פעולת הסינון. אורך חייהם הכלכלי כ-14 שנים בממוצע - נכון ליום הדוח.
- י. לחברה משפחות פטנטים רשומים בארה"ב ואירופה שעניינם מנגנוני הברשה פנימיים במסנן או במנגנוני התזת מים בלחץ אל פני המסננים והכול על מנת להאריך את הזמן הנדרש לנקות את המסננים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בין 13 ל-15 שנים.
- יא. לחברה שלושה פטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה בדבר מברשות רובוט שמכנסות את הלכלוך בקרקעית הברכה כלפי מרכז המנקה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-11 שנים.
- יב. לחברה בקשות פטנטים בישראל, בארה"ב ובאירופה וכן משפחות פטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר מגוון רחב של טכנולוגיות בנוגע לרובוטים לניקוי בריכה, כולל פטנטים רשומים בארה"ב ו/או באירופה על מבנה אסימטרי של רובוט לניקוי בריכה, הנעה וניהוג בקו המים באמצעות זרמי מים, מערכות מסננים כפולים, פתח אחורי משוכלל לניקוז, מנגנון לעקיפת מיכלול הסינון ברובוט ויכולת עתידית לריחוף הרובוט בין הקרקעית ופני המים ועל פני המים. הבקשות הוגשו במהלך מספר שנים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בממוצע כ-13 שנים.
- יג. לחברה משפחת פטנטים שכוללת פטנט רשום אירופאי ובקשות לפטנטים בארה"ב ואוסטרליה, שעניינם הוא מנקה בריכות שמצויד במצלמה ואמצעי תאורה תת מימיים לטובת ניווט וזיהוי עצמים. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-16 שנים.
- יד. לחברה בקשות פטנטים שפורסמו ופטנטים רשומים בישראל, בארה"ב ובאירופה שהן חלק ממספר משפחות פטנטים, בדבר אוטומציה ופעולות אוטונומיות של מגוון התנהלויות אשר קשורות לרובוטים במהלך שהות הרובוטים במי הברכה, מחוצה לה ובהתניידות מהברכה החוצה, וכן על פעולות אוטונומיות ואוטומטיות של טיפול במנגנוני סינון שונים במהלך שהות הרובוטים במי הברכה או מחוצה לה בשימת לב על הגברת נוחיות המשתמש הסופי ולהארכת המועדים בהם המשתמש נדרש לטפל במערכת הסינון של הרובוט כשהיא מלאה או סתומה. דגש הושם על טכנולוגיות של מנקי בריכה ממונעי סוללה אך לא בלבד. אורך חייהם הכלכלי צפוי לנוע בין 11 ל-16 שנים.
- טו. לחברה פטנטים רשומים בארה"ב ובאירופה בדבר רובוטים עתידיים בשים לב לתנועת הרובוטים על קירות הברכה, בניקוי מאוזן של קירות הברכה (מקיר לקיר) ובמעבר מאוזן מקיר בריכה אחד לשני שכוללות מערכות ניווט משוכללות וחייוש חיווי. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות בממוצע כ-13 שנים.
- טז. לחברה מספר פטנטים מידגם (Design Patents) בארה"ב בגין עיצוב מכשירים מסוימים אשר כבר רשומים בארה"ב ובאירופה לעיצובים כאמור. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-14 שנים.
- יז. לחברה פטנט אירופאי רשום ובקשה לפטנט אמריקאי אשר עניינם הוא טעינת סוללות מנקה הברכה באמצעים השראתיים מתחת לפני המים, בהתחברות למצוף טעינה על פני מי הברכה ומחוצה לה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-18 שנים.
- יח. לחברה מספר בקשות לפטנטים אשר עניינם הוא שימוש במנקה בריכה או במוצרים שכוללים מצוף מתנייע משוכלל אשר מכיל חיישן למדידת איכויות ורמות כימיקלים במספר משתנה של מקומות ברחבי הברכה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-18 שנים.
- יט. לחברה מספר בקשות לפטנטים בארה"ב ובאירופה אשר עניינם הוא ניהול אוטונומי של מנקי בריכות במסגרת להקת מנקי בריכות אשר כוללות לפחות שני מנקים (טכנולוגיית 'נחיל') כאשר הם מתקשרים אחד עם השני ומנהלים ביניהם ניקוי אזורים מסוימים בבריכה לפי חלוקת עבודה דינמית. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-16 שנים.
- כ. ל-MTFR טכנולוגיות ייחודיות המוגנות בפטנטים בתחומי האזעקות לבריכות פרטיות והמערכות להתרעת המציל מפני טביעות מתרחצים בבריכות ציבוריות מסוג Poseidon. המערכת האחרונה משקללת תוצאות של צילומי וידאו תת-מימיים, צילומי וידאו עיליים, יחד עם תוכנה מתקדמת לזיהוי מחוות ותנועות מתרחצים. הפטנטים רשומים באירופה וחלקם גם בארה"ב. אורך חייהם הכלכלי של הפטנטים תם.

כא. לחברה פטנט רשום אמריקאי ומספר בקשות פטנטים שעיקרן טכנולוגיה לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, וכן לניטור ציוד נלווה לבריכה כדוגמת משאבות. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-15 שנים בממוצע.

כב. לחברה פטנט אירופאי רשום ובקשה לפטנט אמריקאי בדבר מנקה בריכה שכולל שקע-תקע השראתי אוניברסאלי שמאפשר לחבר חיישן אופטי או חיישן למדידת כימיקלים, או לטובת ניווטם תת מימיים וכד'. החיישן שמחובר מגנטית, ניתן להסרה או להחלפה בחיישן אחר כאשר כולם מונעים במתח השראתי נמוך שמסוגל גם להעביר ולקבל נתונים מהבקרה הממוחשבת בתוך גוף המנקה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-16 שנים.

כג. לחברה פטנטים אירופאי ואמריקאי רשומים בדבר מנקה בריכה שכולל תריסים מתכווננים על פתחי יציאת גיטים של מים בגוף המנקה לשמירה על היצמדות טובה של המנקה בזמן תנועה על קרקעית וקירות הבריכה וכן, הפעלת גיט צידי לפינוי לכלוך מצטבר ממקומות קשים להגעה כמו מדרגות או פינות בבריכה. אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-17 שנים.

כד. לחברה פטנטים אירופאי ואמריקאי רשומים בדבר מנקה בריכה אינטראקטיבי מול משתמש קצה שמאפשר לו לשלוט על תוכנית הניקוי, הניווט של ועל סימון שטחים שבהם על המנקה לבקר או להימנע מביקור בהם (כי כבר נוקו). אורך חייהם הכלכלי צפוי להיות כ-16 שנים.

3.7.1 סימני מסחר

בבעלות החברה סימני מסחר רשומים על שמות מותגיה :

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

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

הוגשו בקשות לרישום סימן מסחר על הלוגו של מוצר הדגל של החברה "Dolphin". כמו כן, רישומים והליכי רישומים של סימני מסחר חדשים כמו : 3 סימנים לווריאציות על "OPTEQ" שמסמן את עניין אמצעים אופטיים במנקה, לוגו POOLSIDE CONNECT שמסמן אמצעי הזנה או טעינה חשמלית השראתית בבריכה, ציור סמל החברה ה- Emblem או ה- "O-Mark" שמסמן מגוון מוצרים או פעולות של החברה, ALWAYS CONNECTED שמסמן תחום אינטראקטיביות עם משתמשי הקצה, ענייני העברה ושמירת מידע לגבי מוצרי החברה באינטרנט כולל טכנולוגיות מבוססות "ענן" ו- WAVE שמסמן מגוון מנקי בריכות ציבוריות.



בנוסף, כדי לגבות פעילות של חברת הבת האוסטרלית בתחום כימיקלים ומלחים לבריכות שחייה נרשמו סימני מסחר כגון: MAYTRONICS ECO SWIM ולוגואים



לחברה גם בעלות בסימני מסחר לגיבוי אפליקציה שמנהלת את מנקה הבריכה ובשימוש משתמשי קצה של מנקי בריכות בשם My Dolphin. האפליקציה משמשת כקרש הקפיצה לחיבוריות לאינטרנט ולענן.



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

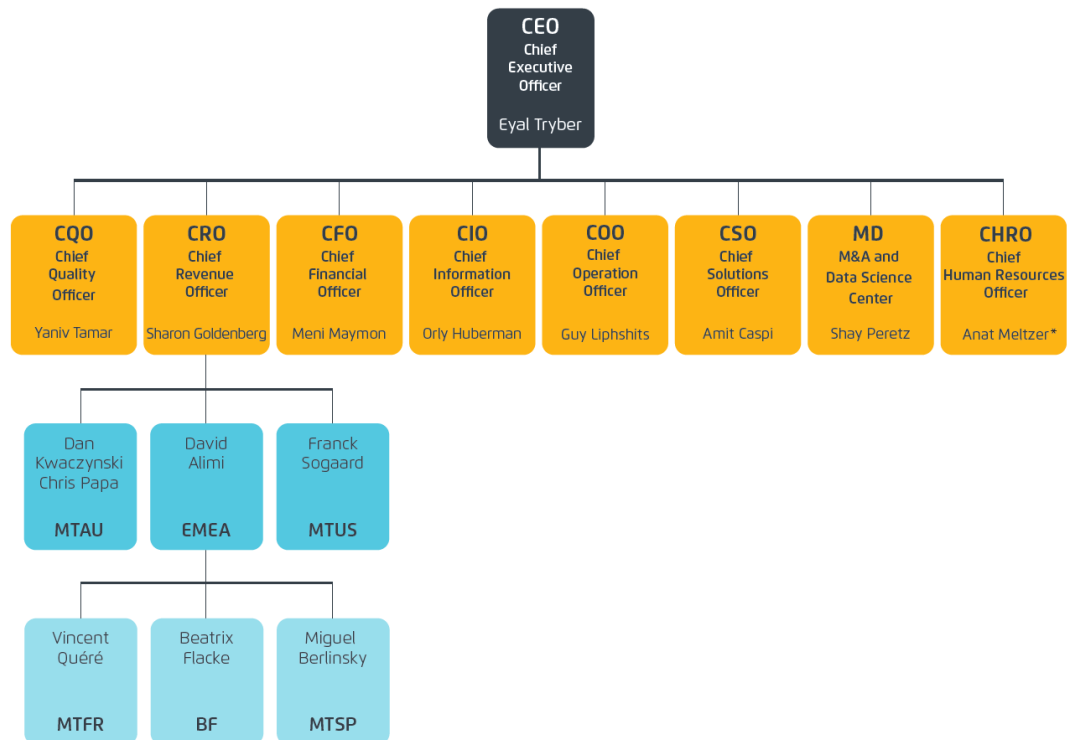
3.7.2 הגנה ותביעות

לקניין הרוחני של החברה כמתואר בפרק זה (בעיקר הפטנטים) חשיבות לבידול מוצריה וליכולת התחרות שלה בשוק. מעת לעת נדרשת החברה ליזום הליכים להגנה על קניין זה, ולעיתים נפתחים כנגדה הליכים שיוזמים מתחריה, ואשר עניינם טענות להפרת פטנטים במוצרים המתחרים.

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

3.8 הון אנושי

3.8.1 תרשים מבנה ארגוני



הנהלת מטה החברה כוללת את מנכ"ל החברה, אליו מדווחים חברי ההנהלה במיטרוניקס ישראל - סמנכ"לים. בעקבות תהליך שינוי מבנה ארגוני שהחברה החלה ליישם בשלהי 2019, מנהלי הטריטוריות החלו לדווח לשרון גולדנברג, סמנכ"ל החטיבה העסקית (ראה סעיף 3.8.9 להלן). בנוסף דוד אלימי הצטרף לחברה בשנת 2020, כמנהל טריטוריית EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה) ומדווח לשרון גולדנברג.

לאחר תאריך הדוח, במרץ 2021, במסגרת כיווני ההתפתחות האסטרטגיים של החברה סיים שי פרץ את תפקידו כסמנכ"ל אגף פיתוח של טכנולוגיות מים ויוביל כסמנכ"ל את תחום ה-M&A ובנוסף ירכז ויוביל את ההקמה של Data Science Center (Big-Data) של החברה. במסגרת השינוי במבנה הארגוני, אגף פיתוח טכנולוגיות המים הועבר תחת ניהולו של עמית כספי ה-CSO, בחטיבת הטכנולוגיות והפתרונות בראייה מתכללת ומקצועית, כך שכל גופי הפיתוח של החברה, תחום הרבובטים ותחום טכנולוגיות מים ינוהלו כל אחד כיחידה טכנולוגית ייחודית אך תחת תפיסת פיתוח אחודה וממוקדת.

* לאחר תאריך הדוח - גבי ענת מלצר סיימה את תפקידה כסמנכ"ל משאבי אנוש. נכון לתאריך סגירת הדוח, מנכ"ל החברה, אייל טריבר משמש גם כממלא מקום סמנכ"ל משאבי אנוש.

3.8.2 מצבת העובדים

נכון ליום 31 לדצמבר, 2020 הועסקו בחברה 650 עובדים קבועים (מתוכם 606 עובדים שכירים, 2 עובדים מחברות כח אדם, ו-42 חברי קיבוץ [חלקם בחלקיות משרה], אשר העסקתם מוסדרת במסגרת הסכם אספקת כוח-אדם בין החברה לקיבוץ, המתואר להלן), 144 עובדים שכירים זמניים, 149 עובדים של חברות כוח-אדם וחבר קיבוץ אחד זמני. לגבי 750 מועסקים (עובדים שכירים, קבועים וזמניים) מתקיימים יחסי עובד-מעביד עם החברה.

בחברת-הבת MTUS 77 עובדים, בחברת-הבת MTAU 67 עובדים, בחברת-הבת MFR 98 עובדים, בחברת-הבת BF 15 עובדים ובחברת-הבת MTSP 6 עובדים.

להלן פירוט מצבת העובדים הקבועים בהתאם למבנה הארגוני של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020:

עובדי קיבוץ (מיטרוניקס ישראל)*	שכירים						תחום פעילות
	MTFR	BF	MTSP	MTAU	MTUS	מיטרוניקס ישראל	
7	9	3	2	3	8	52	הנהלה (לרבות משאבי אנוש ומערכות מידע)
4	7	2		9	5	20	רכש, כספים והנה"ח
12	32	3		18	18	375	יצור ותפעול
1	2					19	אבטחת איכות
8	8			1	-	83	פיתוח (כולל טכ' מים)
5	40	7	4	36	46	59	שיווק, מכירות ותמיכה טכנית
*37	98	15	6	67	77	608	סה"כ

* מוצג כמספר משרות מלאות (בפועל עובדים בחברה 43 חברי קיבוץ (כולל 1 זמני)).

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

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

כמו-כן מעמיד הקיבוץ לפי ההסכם המתחדש עובדי קיבוץ נוספים לפי צרכי החברה כעובדים זמניים, בהיקף של עד 15% מהעובדים הזמניים המועסקים בחברה בכל עת, באותו תעריף קבוע. בגין ההתחייבות זו להעמדת שירותי כוח-אדם, החברה משלמת לקיבוץ תשלום קבוע בסך של 150,000 ₪ לשנה, זאת בהתאם להוראות הסכם שירותי ניהול והעברת ידע שחודש ועודכן בשנת 2018 (ראו סעיף 3.15.2 להלן).

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

3.8.3 שינויים מהותיים במצבת העובדים

נכון ל-31 בדצמבר, 2020 נרשם גידול של 119 עובדים שכירים קבועים ביחס לדצמבר 2019 בחברה בישראל. עיקר הגידול במחלקות הייצור והתפעול באה כנגזרת ישירה מהעלייה בהיקף פעילות הייצור באתר דלתון ובאתר יזרעאל. כמו-כן, ישנו גידול בכל מחלקות החברה, כתוצאה

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

3.8.4 תלות בעובדים

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

3.8.5 הדרכה ואימונים

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

3.8.6 תוכניות תגמול לעובדים

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

3.8.7 חוזי העסקה

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

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

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

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

עובדי חברות הבת MTSP, MTAU ו-BF מועסקים בחוזים אישיים.

3.8.8 מסלולי קידום

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

3.8.9 שינויים במבנה ארגוני

לאור צמיחתה המהירה של החברה בשנים האחרונות והפיכתה לחברה גלובלית, ישמה החברה בהצלחה מספר שינויים במבנה הארגוני שלה. מהות השינויים הינם התאמת התשתית הארגונית של החברה להמשך הצמיחה והעמידה ביעדים שהציבה לעצמה כחברה; יצירת תשתית ארגונית, תהליכית ותרבותית כחברה גלובלית, הכוללת ביסוס מיטרוניקס ישראל כמטה החברה ובניית יכולת ניהול גלובלי, העצמת מנהלים, בניית יכולות יצור ואספקה גלובליות, שיפור יעילות ארגונית, ותמיכה באסטרטגיית החברה. כל אלה אגב שמירה על ערכי החברה הייחודיים במסגרת ארגון גדל. בתוך כך וכחלק מיישום תוכניתה האסטרטגית של החברה לשנת 2025, החלה החברה במהלך הרבעון השני של שנת 2019 בגיבוש תוכנית לשינוי מבנה ארגוני שיושם במהלך שנת 2020.

עם יישום שינוי זה, בוצעה אינטגרציה של יחידות קיימות תחת שתי חטיבות חדשות: עסקים וטכנולוגיות, באופן שיאפשר מיקוד, חיזוק והתאמת יכולות הארגון להמשך צמיחה מואצת של החברה, בהתאם לתכנית האסטרטגית החדשה, ותוך שמירה על מובילות וחדשנות טכנולוגית.

חטיבת העסקים מנהלת את הטריטוריות השונות – צפון אמריקה, EMEA, APAC (שכולל את אוסטרליה, ניו-זילנד ואסיה), ודרום אמריקה, ומנהלת באופן גלובלי את כל מערך ההפצה, ניהול המוצר, ניהול המיתוג, ניהול השיווק (לרבות השיווק הדיגיטלי), שרות הלקוחות ואת אסטרטגיית ה-Go To Market – הכוללת את ההשקעה ומיצוב המוצרים בשוק. חטיבת הטכנולוגיות והפתרונות אחראית על כל היבטי הפיתוח והשיפורים במוצרי החברה לרבות הנדסת המשך, פיתוח רובוטים חדשים, פיתוח תוכנה ואפליקציות, פיתוח מוצרי טכנולוגיות מים, פיתוח ושמירה על הקניין הרוחני ועמידה בתקני המוצר, ופיתוח חדשנות וטכנולוגיות חדשות, ופיתוח פתרונות ליישום החזון ארוך הטווח של פתרון בריכה חכמה מבוססת טכנולוגיות IoT, טכנולוגיות ענן ויישומים שונים.

3.8.10 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

א. להלן הרכב ההנהלה הבכירה ליום 31 בדצמבר, 2020:

שכירים						
ישראל	MTSP	BF	MTUS	MTFR	MTAU	
1	1	1	1	1	*2	מנכ"ל
8			7	4	6	נושאי משרה וחברי הנהלה בכירה
9	1	1	8	5	8	סה"כ

* ב-MTAU מכהנים שני מנכ"לים משותפים.

3.8.11 תגמול מנהלי החברה

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

ביום 27 בדצמבר, 2017 אימצה החברה תוכנית להענקת אופציות לעובדים, יועצים, מנהלים, דירקטורים ונותני שירותים, בהיקף של עד 4,000,000 אופציות. לפרטים נוספים אודות אימוץ תכנית האופציות ראו דיווח מיום 28 בדצמבר, 2017 (מספר אסמכתא: 2017-01-118420), אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפניה. בהמשך לכך וליישום התכנית החליט דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול של החברה) על פרסום מתאר, פרסום הצעות פרטיות ועל הקצאת אופציות, כדלקמן:

החלטה / פרסום מיום	מהותה	כמות אופציות מוקצות	הערות/פרטים נוספים
13.2.2018	פרסום מתאר להענקת אופציות במלוא מסגרת התכנית ועל הענקה בפועל של אופציות מכוחו לעובדים ולמנהלים בחברה	2,756,000	כולל 313,000 אופציות למנכ"ל החברה, ו- 2,443,000 אופציות לעובדים ולמנהלים*.
20.3.2018	הצעה פרטית למנהלים	239,000	הצעה פרטית למנהלים שלא מתקיימים לגביהם יחסי עובד מעביד**.
20.3.2019	הקצאה במסגרת מתאר לעובדים ומנהלים (להלן: "הקצאת 2019")	523,000	בשל עזיבת עובדים הוקצו בפועל 478,000 אופציות בלבד. הקצאה כמפורט בדוח הצעה פרטית מיום

החלטה מיום/ פרסום מיום	מהותה	כמות אופציות מוקצות	הערות/פרטים נוספים
			24.3.2020 (ותיקון לה 7.5.2019).
25.5.2020	הקצאה במסגרת מתאר לעובדים ומנהלים (להלן ביחד עם ההצעה הפרטית מאותו יום : "הקצאת 2020")	793,000	כמפורט בדוחות הצעה פרטית מיום 26.5.2020.
25.5.2020	הצעה פרטית למנהל	40,000	הצעה פרטית למנהל שלא מתקיימים לגבי יחסי עובד מעביד**

* עובדים ומנהלים שמתקיימים בינם לבין החברה יחסי עובד מעביד ואשר על ההקצאה להם חלים הוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א-1961 (להלן: "הפקודה"), והוראות המתאר שהתפרסם ביום 26 בפברואר, 2018 (על תיקון לו מיום 15 במרץ, 2018) (להלן: "המתאר")

** מנהלים שההתקשרות עימם נעשית בהתאם להוראות סעיף 5 למדיניות התגמול של החברה, קרי באמצעות תאגיד בשליטתם (כנגד חשבונית מס), חלף התקשרות בהסכם העסקה כיתר המנהלים, ואשר על הקצאת האופציות להם יחולו הוראות סעיף 3(ט) לפקודה.

לפרטים נוספים אודות המתאר, דוחות ההצעה הפרטית, הקצאת 2019 והקצאת 2020, ראו מתאר מיום 26 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-019252), תיקון למתאר מיום 15 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא 2018-01-025342), דוח הצעה פרטית מיום 20 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-026608), דוח הצעה פרטית מיום 24 במרץ, 2019 (מספר אסמכתא: 2019-01-025375), תיקון לדוח הצעה פרטית מיום 7 במאי, 2019 (מספר אסמכתא: 2019-01-039498), דוח הצעה פרטית מיום 26 במאי 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-046417) ודוח הצעה פרטית נוסף מיום 26 במאי 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-046411) אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה. לעניין זימון אסיפה כללית לאישור הקצאת אופציות למנכ"ל (כולל תיקון לזימון זה) ואישור האסיפה להקצאה כאמור, ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 14 בפברואר, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-015151) (ותיקון לו מיום 19 במרץ, 2018 [מספר אסמכתא: 2018-01-026077]) ודיווח תוצאות אסיפה כללית מיום 21 במרץ, 2018 (מספר אסמכתא: 2018-01-027334), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

ג. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה הבכירה מועסקים בחוזים אישיים. עלות שכרם של חמשת מקבלי השכר הגבוה בקבוצה בשנת 2020 הסתכמה ב- 8.2 מיליון ₪ וסכום זה כולל את עלות שכרם של מנכ"לי חברות-הבת MTUS ו-MTFR (כמפורט בתקנה 21 בחלק ד').

ביום 26 לדצמבר, 2013 אימצה החברה מדיניות תגמול לנושאי המשרה בחברה (להלן: "מדיניות התגמול"), אשר בראשית שנת 2017 עברה בחינה מחדש, עודכנה בהתאם לתוצאות בחינה זו ואושרה מחדש על-ידי האסיפה הכללית של החברה לתקופה נוספת בת שלוש שנים. במהלך שנת 2018 אישרה האסיפה הכללית עדכונים נוספים למדיניות התגמול, אשר נועדו לאפשר את מימוש תכנית האופציות האמורה לעיל. ביום 9 במרץ 2020 וכמתחייב מהוראות הדין חודשה בשלישית מדיניות התגמול. לפרטים נוספים אודות העדכונים האחרונים במדיניות התגמול וכן אודות תוצאות האסיפה לאישורם, ראו דוח זימון האסיפה הכללית מיום 25 בדצמבר 2019 (מספר אסמכתא 2019-01-123487) תיקון לו מיום 26 בפברואר 2020 (מספר אסמכתא 2020-01-016561) ודוח תוצאות האסיפה מיום 11 במרץ 2020 (מספר אסמכתא 2020-01-019987), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפנייה.

הכללים והמסגרת לתגמול נושאי המשרה בחברה, לרבות שכר קבוע, מענקים שנתיים, תגמול הוני ותשלומים נוספים במעמדם כנושאי משרה קבועים במסגרת מדיניות התגמול של החברה. ביום 30 בספטמבר, 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה את העלאת שכרו

של מנכ"ל החברה - מר אייל טריבר. פרטים נוספים בדבר החלטה זו ניתן למצוא בדוח זימון האסיפה מיום 23 באוגוסט, 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-092265), ובדיווח המידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 30 בספטמבר, 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-106803), אשר האמור בהם מובא כאן על דרך ההפניה.

3.9 חומרי גלם וספקים

3.9.1 חומרי גלם עיקריים

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

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

החברה רוכשת את חומרי הגלם הדרושים לייצור מוצריה בעיקר מספקים בישראל ובדרום מזרח אסיה.

בתקופת הדוח התמודדה החברה בהצלחה עם התפרצות מגפת הקורונה בסין בכך שהצליחה להסדיר אספקה רצופה של חומרי גלם ומכלולים בעיצומו של המשבר ולשמור על רצף העבודה בקווי הייצור (לעניין זה ראו התיאור הכלול בסעיף 1.6.4 לעיל). לפרטים נוספים אודות אירוע זה ראו דיווחים מיידיים מיום 6 בפברואר 2020 [מספר אסמכתא: 2020-01-011830] ומיום 25 בפברואר 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-016078), המובאים על דרך ההפניה.

3.9.2 ספקים והתקשרויות עם ספקים

להלן נתונים אודות שיעור הרכישות של חומרי גלם מספקים עיקריים מתוך סך הרכישות של החברה בשנת הדוח:

שיעור רכישות מתוך סך כל רכישות חומרי גלם של החברה בכללותה	סוג חומר הגלם	ספק
6.12%	מנועים	ספק א'
7.78%	כבלים	ספק ב'
7.42%	פלסטיקה	ספק ג'
9.80%	ספקי כוח	ספק ד'

מדיניות החברה היא כי ביחס לכל אחד מסוגי חומרי הגלם לתחומי הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות וציבוריות וכן לאזעקות, יהיה לחברה ספק אחד מרכזי וספק אחד מישני, אשר יוכל להוות חלופה במקרה שהספק העיקרי יחדל לספק את חומרי הגלם מכל סיבה שהיא. אם נוצרת תלות של החברה בקבלת חומר גלם מסוים מספק בודד, היא פועלת להסמך ספק נוסף על-פי תו התקן ISO 9001 2008, על-מנת להבטיח את עתודות חומרי הגלם. עקב משבר הקורונה נוצר מחסור עולמי בפלסטיקה וקשיים באספקת חומרי הגלם. לעניין התמודדות החברה עם משבר הקורונה, ראה סעיף 1.6.4 לעיל.

החברה שואפת לעבוד עם לפחות שני ספקים למרבית חומרי הגלם העיקריים לתחומי הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות, האזעקות והכיסויים, והיא ממשיכה במאמצים להסמך ספקים נוספים במטרה להנמיך את הסיכון שבספק יחיד ובמטרה להוריד עלויות. להערכת הנהלת החברה, ישנם מקרים בודדים בהם היא תלויה בטווח הקצר בספק יחיד והיא פועלת למיזעור הסיכון. במקרים בודדים, הספק החלופי יקר יותר, ובמקרה של הכרח בהפניית ההזמנות אליו, יתייקר המוצר ובהכרח תפגע רווחיותו. אולם אין באף רכיב בודד להשפיע מהותית על הרווחיות.

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

ביחס לספקי הכוח ולמנועים, מתקשרת החברה בהסכמים לתקופות של כשנה. עם כל ספקיה המרכזיים לחומרי גלם קיימים קשרי מסחר של מספר שנים.

3.10 הון חוזר

3.10.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

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

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

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

3.10.2 מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

בעבר, הייצור בחברה נעשה על בסיס הזמנות בלבד. החברה לא החזיקה מלאי מוצרים גמורים, אלא לפרק זמן מינימלי הנדרש לה על-מנת להתאים את זמני הייצור עם מועדי המשלוח הצפויים.

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

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

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

ביום 31 בדצמבר, 2020 החזיקה החברה מלאי מוצרים גמורים באתרי הייצור בארץ, בחברת-הבת MTUS, בחברת-הבת MTAU, בחברת-הבת MTFR, ובחברת BF בסך של כ-215.7 מיליון ש"ח המיועדים להימכר בעיקרם במהלך רבעון 1, 2021. לחברה כ-178 ימי מלאי (הכולל מלאי תוצרת גמורה כאמור, מלאי בתהליך וחומרי גלם) בממוצע. יש לציין כי ימי מלאי חומרי הגלם מסתכמים בכ-53 ימים.

3.10.3 מדיניות החזרת סחורות

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

3.10.4 מדיניות מתן אחריות למוצרים

החברה נושאת באחריות לטיב מוצריה ולפגמים בהם מכוח הדין, וכמו-כן היא אחראית כלפי לקוחותיה לעמידה בהגדרות ובמפרטי המוצר שסוכמו ספציפית עימם, בהתאם להוראות הסכמיה עם לקוחות אלו. החברה מעניקה ללקוחותיה אחריות של שנה עד ארבע שנים, או למשך מספר שעות פעולה נתון - על יחידות ההנעה ועל החלקים שאינם מתכלים במנקי

הבריכות הפרטיות. מפיצי החברה מעניקים ללקוחות-הקצה הרוכשים מנקים אלקטרוניים, המיועדים לבריכות פרטיות בדרך-כלל, אחריות לשנתיים עד ארבע שנים, על כלל החלקים של הרובוט. לקוחות-קצה הרוכשים מוצרים לבריכות ציבוריות מקבלים מהמפיצים ומהחברה אחריות לשנתיים, או למגבלת שעות עבודה. המוצרים הנלווים שהחברה מוכרת מגובים באחריות הניתנת על-ידי יצרניהם.

3.10.5 מדיניות אשראי

א. אשראי ללקוחות

החברה מעניקה ללקוחותיה אשראי לתקופה שבין 1 עד 120 ימים בהתאם ללקוח וסוג ההתקשרות. בשנת 2020 עמדה תקופת האשראי הממוצעת במאוחד על כ-71 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי ללקוחות החברה במאוחד בשנת 2020 הסתכם ב-208,011 אש"ח.

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

בחברות הקבוצה קיימת בדרך כלל פוליסת ביטוח אשראי התואמת את מדיניות החברה. בנוסף, כל חברות הקבוצה מבצעות בדיקות שונות על איתנותם הפיננסית של הלקוחות וגם מעקב הדוק על הגבייה. בפועל, מרבית לקוחות החברה עובדים בגבולות המסגרת של ביטוח האשראי.

אשראי הלקוחות למוצרים המיועדים לבריכות פרטיות דומה לאשראי למוצרים המיועדים לבריכות ציבוריות.

ב. אשראי ספקים

החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה שבין 1 עד 105 ימים. בשנת 2020 עמדה תקופת האשראי הממוצעת שהעניקו לחברה ספקיה על 72 ימים. ההיקף הממוצע של חובות החברה לספקים ונותני שירותים במהלך שנת 2020 הסתכם בכ-111,240 אש"ח.

3.11 השקעות

במהלך שנת הדו"ח החברה לא העמידה הלוואות לזמן קצר לחברות הבת שלה.

3.12 מימון

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

3.12.2 לפרטים אודות מימון רכישת חברת BF ראו סעיף 3.15.7 להלן.

3.12.3 מסגרות אשראי

לחברה מסגרות אשראי שהסתכמו ליום 31 בדצמבר, 2020 בכ-422 מיליון ₪. החברה ניצלה לאורך השנה כ-210 מיליון ₪ במהלך החציון הראשון וכ-120 מיליון ₪ במהלך החציון השני. מסגרות האשראי שניתנו הן שקליות ומט"חיות ונושאות ריבית בטווח של בין פריים מינוס 0.4% לפריים פלוס 0.92% ובין ליבור פלוס 1.2% לליבור פלוס 1.9%.

3.12.4 הלוואות לזמן ארוך

בראשית משבר הקורונה נערכה החברה לתרחישים שונים של השפעת המשבר על תזרים המזומנים שלה. במסגרתה זו הסבה החברה סך של 80 מיליון ₪ מתוך מסגרות האשראי שלה להלוואות לזמן ארוך. מח"מ ההלוואות הינו 5 שנים והן נושאות ריבית בשיעור של פריים פלוס 0.9%.

כנגד העמדת ההלוואות התחייבה החברה שלא ליצור שעבוד שוטף כללי ו/או שעבוד הון המניות ושלא להתחייב ליצור שעבוד כאמור, לטובת צד ג' כלשהו, ללא קבלת הסכמת הבנק לכך בכתב ומראש וכל עוד לא נפרעו כל סכומי האשראי.

כמו כן בשנת 2018 העניקה החברה ל-MTFR מכתב נוחות בגין הלוואה בסך 2 מיליון אירו שנטלה חברה זו לתקופה של חמש שנים בריבית קבועה של 1.50%, במסגרת התחייבה החברה להמשיך ולהחזיק יותר ממחצית הון המניות וזכויות ההצבעה ב-MTFR, כל עוד ההלוואה לא נפרעה ולפעול כמיטב היכולת לכך ש-MTFR תעמוד בכל התחייבויותיה לפי הסכם ההלוואה.

3.12.5 גיוס מקורות נוספים

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

3.13 מיסוי

לפרטים בדבר מיסוי החברה וחברות-הבת, ראו באור 21 לדוחות הכספים.

3.14 מגבלות ופיקוח על עסקי התאגיד

3.14.1 רישיון עסק

לחברה רישיון עסק לאתר הייצור והמטה הנמצאים בקיבוץ יזרעאל.

3.14.2 תקינה

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

ב. החברה פועלת לעמוד בתקן ISO14001, תקן בין לאומי לניהול סביבתי. התקן עוסק בחיסכון באנרגיה, שימוש בחומרים מסוכנים, מניעת שפכים, וייצור ידידותי לסביבה. נכון למועד כתיבת הדוח החברה נמצאת בשלבים סופיים של הסמכה לתקן זה.

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

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

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

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

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

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

3.15 הסכמים מהותיים

3.15.1 הסכם בין החברה לקיבוץ לאספקת שירותים

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

על-פי ההסכם, התחייב הקיבוץ להעניק לחברה מגוון שירותים כמצוין להלן בתמורה של 39,166 ₪ לחודש. לסכום זה נקבע מנגנון הצמדה למדד המחירים לצרכן. נכון לחודש דצמבר 2020 - החברה משלמת כ-48.5 אלף ₪ לחודש עבור שירותים אלו.

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

3.15.2 הסכם ניהול ושימוש בידע בין החברה לקיבוץ

ביום 12 ביוני, 2004 חתמו החברה והקיבוץ על הסכם להספקת שירותי ניהול ושימוש בידע על-ידי הקיבוץ לחברה, אשר במהלך השנים האחרונות הובא לאישור מחודש על-פי הוראות תיקון 16 לחוק החברות, תוקן ועודכן במסגרת אישורים אלו (בין היתר אגב הפחתה מהותית של התמורה המשולמת לקיבוץ בגין הסכם זה). לאחרונה חודש הסכם זה באסיפה כללית שהתקיימה לאחר תאריך הדוח ביום 4 בינואר 2021 ותוקפו לאחר אישור אחרון זה מסתיים ביום 31 בדצמבר, 2023 (להלן: "**הסכם הניהול**"). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 29 בנובמבר 2020 (מספר אסמכתא 2020-01-128424) ומיום 5 בינואר 2021 (מספר אסמכתא 2021-01-00148).

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

(1) בגין חמישה (5) דירקטורים מטעם הקיבוץ, עבור פעילותם במסגרת עבודת הדירקטוריון - תגמול בסך של 665,833 ₪ לשנה, כשרבע מסכום קבוע זה משולם בתחילת כל רבעון. עם חידושו של הסכם הניהול כאמור לאחר תאריך הדוח הועמד תגמול זה על סך של 637,595 ₪.

(2) בגין פעילות יו"ר הדירקטוריון ופעילותו המיוחדת של דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון - תגמול שנתי בסך 900,000 ₪ ו-450,000 ₪ לשנה, בגין כל אחד מהשניים בהתאמה. מתוך תשלומים אלו, תשלום בסך של 618,000 ₪ מותנה בעמידה ביעדים שייקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד (להלן: "**התגמול המותנה**"). דמי הניהול שאינם מותנים כאמור, ישולמו בתחילת כל רבעון. התגמול המותנה ישולם במועד תשלום המענק השנתי למנכ"ל. עם חידושו של הסכם הניהול כאמור לאחר תאריך הדוח, הועמד התגמול בגין הדירקטור הנוסף על סך של 300,000 ₪ (במקום 450,000 ₪) ומרכיב התגמול בגין יו"ר הדירקטוריון והתגמול המותנה בגין שני דירקטורים אלו נותר ללא שינוי (דהיינו סך 900,000 ₪ ושל 618,000 ₪, בהתאמה).

(3) בגין זמינות אמצעי יצור – תגמול שנתי בסך של 502,800 ₪ עבור אופציה להשכרת שטחים נוספים מהקיבוץ (ויותר הקיבוץ על זכויות בנייה להן הוא זכאי בשטחים אחרים, לטובת הבנייה עבור החברה, וזאת ללא תשלום תמורה נוספת על-ידי החברה, מעבר לרכיב התגמול שכאן) ובגין מחויבות הקיבוץ להעמדת שירותי כוח-אדם, כאמור בהסכם אספקת כוח האדם בין החברה לקיבוץ (ראו סעיף 3.8.2 לעיל). תשלום זה ישולם בתחילת כל רבעון. עם חידושו כאמור של הסכם הניהול כאמור לאחר תאריך הדוח, הופחת התשלום הכולל בגין זמינות אמצעי הייצור לסך של 465,000 ₪.

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

שפרסמה החברה ביום 29 בנובמבר 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-128424), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

3.15.3 הסכם עם הקיבוץ לשכירת המבנים והשטחים המשמשים את החברה

נכון לחודש דצמבר 2020, החברה שוכרת מהקיבוץ שטח כולל של 42,868 מ"ר, מתוכם כ-8,681 מ"ר מבני משרדים ומבנה יצור, 13,024 מ"ר מחסנים וסככות ו-21,163 מ"ר חצרים. השכרת השטחים כאמור נעשית על בסיס הסכם שכירות מיום 12 ביוני, 2004 שהורחב מספר פעמים ותקף לעשרים וארבע שנים עד ליום 31 בדצמבר, 2027 (לאחר שתקופה זו אושרה בהתאם להוראות סעיף 16 לחוק החברות [להלן: "**הסכם השכירות**"]). החברה רשאית להביא הסכם זה לכלל סיום בהתראה מוקדמת של שנים-עשר חודשים מראש.

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

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

במהלך שנת 2017 מימשה החברה את עיסקת המסגרת האמורה, שעה שהתקשרה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות, במסגרתה הוסכם על השכרת שטח נוסף לחברה של 1,400 מ"ר, לשם הרחבת המחסן הלוגיסטי ועל הסבת 1,217 מ"ר שטחי סככות לשטח יצור ו-2,111 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה להקמת מבנה דו-קומתי בשטח של כ-2,000 מ"ר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי ייצור ומשרדים. נכון למועד חתימת דו"ח זה, הקמת מבנה הייצור נמצאת בשלבי סיום והחברה צפויה לאכלס את המבנה באפריל 2021.

כמו כן, במהלך שנת 2019 מימשה החברה פעם נוספת את האופציה והתקשרה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות, במסגרתה הוסכם כי שטח המחסן התפעולי יורחב בכ-400 מ"ר נוספים (כולל כ-100 מ"ר משרד ביקורת קבלה) ויתווספו בצמוד אליו כ-2,200 מ"ר שטח תפעולי, וכ-500 מ"ר סככה. כן הוסכם שבמסגרת תוספת זו, תהיה לחברה אופציה להרחיב את שטח מבנה המשרדים דרך הקמת מבנה דו קומתי בשטח כולל של כ-960 מ"ר. לעניין זה ראו דיווח מידי של החברה מיום 10 באפריל, 2019 (אסמכתא מספר: 2019-01-035122), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

בהמשך לאמור לעיל, במהלך שנת 2020 הושלמה הרחבת המחסן הלוגיסטי אשר נמסר לחברה ב-1 לאוגוסט 2020. פרויקט הקמת מבנה משרדים דו-קומתי נמצא בעיצומו וצפוי להסתיים במהלך אוגוסט 2021.

במהלך שנת הדוח שכרה החברה לתקופה של 36 חודשים מבנה נוסף בשטח של 240 מ"ר, במטרה שישמש כסדנת אחזקה. החברה שוקדת בימים אלו על תכנון קמפוס משרדים חדש שיכלול שלושה מבנים אשר ישמשו את חטיבת הטכנולוגיות ואת מטה החברה.

על-פי הסכם השכירות ונכון לחודש דצמבר 2020, משלמת החברה לקיבוץ דמי שכירות חודשיים כדלקמן: 26.63 ₪ למ"ר שטח בנוי, 4.23 ₪ למ"ר חצרים ו-15.43 ₪ למ"ר מחסנים וסככות, והכל בנוסף לסכום קבוע של כ-31 אש"ח לחודש. דמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן לסוף שנת 2020, ומשולמים ביום הראשון של כל רבעון תמורת הרבעון העוקב (לתשלום נוסף בגין שירות שטחים להשכרה ראו סעיף 3.15.2 לעיל).

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ עומדים על סכום של כ-603 אש"ח.

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

3.15.4 הסכם להשכרת אתר יצור בגן התעשייה דלתון

כאמור בסעיף 3.5.1 לעיל, החברה פועלת באתר יצור דלתון מסוף שנת 2016 על פי הסכם שכירות מיום 6 בדצמבר 2015 מול חברת תפן יזמות בע"מ. תקופת השכירות הינה חמש-עשרה שנים והיא ניתנת להפסקה בסוף שנת 2025, במתן התראה מראש. כמו כן התקשרה החברה ביום 14 ביוני 2020 עם אותה חברה, בהסכם לשכירת שני מבנים נוספים בגן התעשייה דלתון, בשטח כולל של 6,000 מ"ר, הסמוכים למבנים בהם ממוקם המפעל הנוכחי. מבנה ראשון בשטח של 3,000 מ"ר משמש כמחסן חומרי גלם ורכיבים ואוכלס ב-1 לאוקטובר 2020. המבנה השני בשטח של 3,000 מ"ר ישמש כאולם יצור. מבנה זה נמסר לחברה ב-1 לינואר 2021 ונכון למועד כתיבת הדוח החברה מבצעת בו עבודות להתאמתו לצרכיה. החברה צפויה לאכלס מבנה זה ביולי-אוגוסט 2021. תקופת השכירות של שני המבנים הנוספים הינה חמש-עשרה שנים והיא ניתנת להפסקה לאחר עשר שנים בהתראה מראש.

דמי השכירות הכוללים (כולל אגרת שירותים), אשר שילמה החברה בגין אתר זה בשנת הדוח מסתכמים ב-2,094 אש"ח.

3.15.5 הסכם עם מייסדי MTFR ועם הבנקים - הנושים לשעבר של MTFR

במסגרת רכישת MTFR רכשה החברה את חובותיה של MTFR לבנקים, אשר הגיעו אותה עת לסך של 6,150,000 אירו, בתמורה לתשלום במזומן של 2,200,000 אירו. עם רכישת החוב הפכה החברה נושה מובטח של MTFR לעניין חוב MTFR לבנקים, ובאה בנעליהם לעניין חוב זה, כשהיא פורסת מחדש את החזר ההלוואה (לתשלומים רבעוניים בסך 300 אלפי אירו) ודוחה את תשלום הקרן בשנתיים. מתוך חובות אלו סך של כ-2.2 מיליון אירו הומרו למניות MTFR. במהלך 2019 החלה MTFR בהשבת קרן החוב בתשלומים רבעוניים של כ-200 אלף אירו בנוסף לתשלומי הריבית שנמשכים כסידרם. במהלך 2020 סיימה MTFR לשלם את קרן החוב לחברה.

3.15.6 הסכם עם מייסדי MTAU

במסגרת הקמת MTAU בשנת 2011, התקשרה החברה בחודש ספטמבר 2011 בהסכם בעלי מניות מפורט עם מנהליה הבכירים של MTAU (להלן: "מנהלי MTAU"). על-פי הסכם זה, מחזיקה החברה ב-60% מהון המניות של MTAU ובזכות למנות שלושה מתוך חמשת הדירקטורים של MTAU, ו-40% הנותרים, כמו גם הזכות למנות את יתרת הדירקטורים בחברה, מוחזקים בידי מנהלי MTAU. כמו-כן קובע ההסכם הסדרים שונים הנוגעים להפצת מוצרי החברה באוסטרליה ובניו-זילנד על-ידי MTAU; הסדרים הנוגעים לזכותה של MTAU לרכוש בחזרה את מניות מנהלי MTAU (reverse vesting) בנסיבות מסוימות; זכויות הגנה מסוימות למנהלי MTAU; מדיניות דיבידנד מותנית והסדרי בעלי מניות אחרים. נכון לתאריך הדוח, מחזיקים מנהלי MTAU ב-38.8% ממניות MTAU, בעוד החברה מחזיקה ב-61.2%.

3.15.7 הסכם רכישת חברת BF

ביום 10 ביוני 2020 התקשרה החברה עם חברת BWT בהסכם לרכישת מלוא מניותיה בחברת BF רכישה שהושלמה ביום 16 ביוני 2020. בתמורה ל-100% ממניות BF משלמת החברה סך של 13 מיליון אירו (להלן: "התמורה"). מתוך התמורה סך של 1 מיליון אירו שולמו במעמד סגירת העסקה ואת יתרת התמורה נטלה על עצמה החברה לשלם בשלושה תשלומים בסך של 3 מיליון אירו, 4.5 מיליון אירו ו-4.5 מיליון אירו, ביום 31 בדצמבר של השנים 2020 עד 2022, בהתאמה (זאת ממקורותיה הפנויים). מניות חברת BF שועבדו כבטוחה לתשלום יתרת התמורה, והחברה התחייבה כי כל עוד השיעבוד קיים היא לא תמשוך דיבידנדים בשיעור העולה על 60% מרווחי חברת BF הניתנים לחלוקה. השעבוד איננו חל על זכויות אחרות שיש לחברה במניות (מעבר לזכות לקבלת דיבידנד כאמור לעיל) בהם זכויות ההצבעה, אשר יהיו במלואם בידי החברה. כמו כן וכחלק מהעסקה נטלה חברת BF מ-BWT הלוואה בסך של 1.5 מיליון אירו (להלן: "ההלוואה"), אשר נועדה לשמש בידי חברת BF כהון חוזר. החברה ערבה להלוואה זו כלפי BWT. ההלוואה הינה לתקופה של שנה וחצי והיא נושאת ריבית של 1.75% לשנה.

3.16 הליכים משפטיים

ראו באור 20 א' בדוחות הכספיים.

3.17 יעדים ואסטרטגיה עסקית

חזון החברה הינו :

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

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

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

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

בתוך כך, פועלת החברה בין היתר כדלקמן :

- המשך מאמצים לפיתוח שוק המנקים האלקטרוניים לבריכות-שחייה ציבוריות ופרטיות.
- המשך העמקת הפעילות העסקית להגדלת השוק בשווקים העיקריים (אירופה וצפון-אמריקה) והמשך מיקוד בטרטוריות מתפתחות (בעיקר בחצי הכדור הדרומי וברצועת השמש בארה"ב).
- המשך השקעה בפיתוח טכנולוגיות חדשות בתחום מנקים רובוטים אוטומטיים לשוק הבריכות הפרטיות והציבוריות, כגון טכנולוגיית ה-OPTEQ בטווח פתרונות רחב תוך ניצול המותג, ערוצי השיווק, הידע והטכנולוגיה העומדים לרשות החברה.
- המשך מאמצי מחקר ופיתוח של טכנולוגיה חדשה בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, במטרה לפתח מנוע צמיחה משמעותי נוסף. השקעות אלו צפויות להתגבר בשנים הקרובות יחד עם המשך השקעות בהקמת מערכות מידע תומכות. בנוסף, בוחנת החברה הזדמנויות להפצת מוצרים חדשים סינרגטיים לפעילותה.
- השקעה בתהליכי טרנספורמציה דיגיטלית, כולל הקניית יכולות IOT לרובוטים, המאפשרות חיבוריות מתמדת של המוצרים, יצירת התקשרות ישירה וחיזוק המותג מול בעלי בריכות, ושיווק דיגיטלי ויעיל המוכוון באופן אישי ללקוח.
- הערכות תפעולית ושרשרת אספקה לתמיכה באסטרטגיה כולל יעול תהליכים, תשתיות, הטמעת מערכות דיגיטליות, הכנסת מערכי יצור אוטומטים ויצירת יכולות מתקדמות מבוססות נתונים.
- הקמת תשתיות מתקדמות של מערכות מידע מתאימות בכלל אגפי החברה לתמיכה בצמיחת החברה ובהתאם לאסטרטגיה.

- הערכות ארגונית במשאב האנושי לחיזוק המבנה האירגוני, מערכי ההדרכות וליווי מנהלים בתהליכי השינוי הנדרשים לתמיכה באסטרטגיה.
 - החברה שוקלת לשלב רכישות ומיזוגים כחלק מאסטרטגיית הצמיחה על מנת להרחיב את הצעות הערך לשוק הבריכות.
- בהתאם לאסטרטגיה זו החברה הציבה לעצמה בסוף שנת 2017 יעד מכירות של 1 מיליארד ₪ ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 16% עד 19% בשנת 2021. כפי שהוצג בדוח זה, החברה השיגה את היעד כבר בשנת 2020.
- לפיכך, החברה מציבה לעצמה יעד הכנסות של 2.3 מיליארד ₪ ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 17% עד 20% בשנת 2025.
- היעדים לשנת 2025 מתבססים על הנחת צמיחה בקצב דו-ספרתי במכירות רובוטים לבריכות פרטיות (מהווה מנוע צמיחה עיקרי), הכנסות מוערכות בהיקף של כ-100-50 מיליון ₪ ממערכת ה-Insight, הכנסות ממהלכים של מיזוגים ורכישות לצורך הרחבת הצעות הערך בשוק הבריכות, כמו גם צמיחה בתחום מגזר הרובוטים הציבוריים והמוצרים הנלווים.

3.18 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

החברה צופה בשנה הקרובה גידול של 18%-23% בהכנסותיה, המתבסס בעיקרו על גידול בתחום הרובוטים לניקוי בריכות.

החברה מאמינה כי משפחות הרובוטים לשוק הפרטי שהושקו בשנת 2015, יחד עם קו הרובוטים החדש שהושק ב-2019 והדגמים החדשים שיושקו ב-2021, כמו-גם המשך חיזוק ערוצי השיווק השונים, לרבות ערוצי האינטרנט, יגבירו את הביקוש למוצרי החברה, גם בשנים הקרובות, עקב יתרונותיהם הטכנולוגיים על-פני המוצרים המתחרים. תוצאות הפעילות בשנים האחרונות מהוות עדות ברורה לכך.

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

כאמור בדוח זה, החברה שוקדת על פיתוח מערכת יחודית לניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה, שחלקה יפותח בפיתוח עצמי וחלקה יתבסס על מערכות ומוצרים משלימים. החברה צופה עלויות והשקעות של כ-31 מיליון ₪ בפיתוח מערכת זו בשנה הקרובה, לא כולל רכישות ומיזוגים. הדור הראשון של המערכת צפוי להיות מושק בשנת 2023.

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

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

מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש בחלקו בלבד, אם יופיעו ליקויים רוחביים בלתי צפויים במוצרי הקבוצה, במידה ומי ממתחרי החברה ישיק מוצר מתחרה בתחום מנקי הבריכות בעל יכולות דומות או עדיפות ו/או בעל עלויות עדיפות, ככל שהמיזוג בין Fluidra לבין Zodiac (כאמור בסעיף 2.1.6 ז' לעיל) יעניק לחברות המתמזגות יתרונות משמעותיים על-פני החברה, כבר בטווח הקצר, וכן בעטיין של הנסיבות והעניינים המתוארים בסעיפים האמורים לעיל, ביכולת מימוש אפשרות ודרכי החדיירה לשווקים האמורים, בשל קשיים ועיכובים בלתי צפויים בפיתוח המערכת לניטור וטיפול במים (על ההשלכות הכלליות שנודעות לכך), בשל השלכות אירועי משבר הקורונה ובשל שאר גורמי הסיכון הנקובים בסעיף 3.22 להלן.

3.19 מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר המגזרים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה, ראו באור 30 ג' בדוחות הכספיים.

3.20 מידע בדבר שינוי חריג בעסקי התאגיד

להשלכות משבר הקורונה לאחר תאריך הדו"ח והשלכותיו על החברה ראו סעיף 1.6.4 לעיל.

3.21 אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

להשלכות החריגות של משבר הקורונה על תוצאות החברה בשנת הדוח ראו סעיף 1.6.4 לעיל.

3.22 דיון בגורמי סיכון

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

סיכוני מאקרו

3.22.1 האטה בשוק העולמי / משבר כלכלי

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

3.22.2 סיכוני שינויים בערכי המטבעות

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

3.22.3 משבר הקורונה:

הסיכונים העיקריים לחברה ופעילותה כתוצאה מהתפשטות נגיף הקורונה והמגבלות בעקבותיו הינם פגיעה בשרשרת האספקה של החברה, עקב סגירת קווי ייצור של ספקי החברה או של החברה, כולם או מקצתם, הגבלות על שינוע חומרי גלם אל החברה ושינוע מוצרי החברה בין מדינות ובתוך מדינות, בכלל או בלוחות הזמנים הנדרשים (Just in Time). חשיפות אלו עלולות להוביל לפיגורים בייצור מוצרי החברה ובאי עמידה בביקוש למוצריה, או באי אספקתם בלוחות הזמנים הנדרשים. בנוסף, החברה חשופה להשפעות משקיות של המשבר הכלכלי שנגרם בעקבות התפשטות הנגיף ולהרעה בתנאים הכלכליים השוררים כיום בארץ ובעולם, אשר עלולים להשפיע לרעה על לקוחותיה וספקיה. צירוף של ההשפעות כאמור עלול להוביל לפגיעה מהותית בתוצאותיה של החברה. להשלכות אחרות, בהן השלכות חיוביות אפשריות של המשבר על מכירות החברה ולדרכי ההיערכות החברה להתמודד עם סיכונים אלו, ראו סעיף 1.6.4 לעיל.

סיכונים ענפיים

3.22.4 שינויים אקלימיים

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

3.22.5 קריאה לא נכונה של מפת השוק

לחברה קיים סיכון כללי של קריאה לא נכונה של מפת השוק שלה והיעדר חדשנות, אשר עשויים להביא לאובדן נתחי שוק ואף לאובדן השוק כולו, עקב כניסת טכנולוגיות חדשות ושונות בתכלית מזו המופעלת על-ידי החברה. החברה נותנת דגש על נושא החדשנות, מקיימת קירבה לשוק ועירינית להתפתחויות בו (בין היתר לשוק הסיני). החברה נמצאת בשלבים מתקדמים של יישום אסטרטגיית 2025 וכיווני פעולה נוספים (כמפורט לעיל בסעיף 3.17) אשר מטרתם שימור המובילות של החברה.

סיכונים מיוחדים לחברה ולחברות-הבת שלה

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

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

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

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

להערכת החברה, לאובדן של מפיץ גדול תהיה השפעה מהותית על עסקיה. יחד עם זאת, היא מעריכה כי הפגיעה תהיה בטווח הקצר וכי ניתן יהיה למתן את ההשפעה בטווח הארוך יותר. החברה נוקטת פעולות לצמצום סיכון זה, בין היתר על-ידי ניהול אסטרטגיית יציאה לשוק שמחזקת את הקשרים עם המפיצים ומאפשרת להם למקסם את ההזדמנויות במכירת מוצרי החברה. בנוסף החברה שוקדת על קיום מערכת קשרים הדוקה וקרובה עם כל שותפיה.

3.22.8 הורדת מחירים

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

3.22.9 כשל סדרתי במוצרי החברה

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

3.22.10 תביעות מתחרים

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

3.22.11 עמידת מוצרי החברה בתקנים וברגולציה

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

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

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

3.22.13 סיכונים אבטחת מידע סייבר והגנת הפרטיות

לחברה תשתיות נרחבות של מערכות מידע התומכות בכל תחומי הפעילות של הארגון. בנוסף, הפעילות הדיגיטלית (האפליקציה לרובוטים הפרטיים, לדוגמא) מביאה לאימוצם של טכנולוגיות רבות ומוצרים חדשים המעלים את מידת החשיפה לאיומים ולסיכונים באבטחת המידע ולסיכונים מרחב הסייבר. אי-לכך, חשופה החברה לפגיעה אפשרית בפעילותה העסקית,

שמקורה באמצעים אלו. חשיפה כאמור קיימת גם ובמיוחד בהקשר של הגנה על מידע שאוספת החברה אודות לקוחותיה, ואשר החברה מצווה לפעול להגנתו לפי הוראות הרגולציה החלה בישראל ומחוצה לה (להרחבה נוספת, ראו סעיף 2.1.1 ב לעיל). החברה עוקבת אחר הסיכונים ומגנה על המידע במספר מישורים, כולל מערכות לאבטחת מאגרי המידע ומערכות המידע, מתן הרשאות גישה למערכות וניהולן השוטף, אמצעי אבטחה פיזיים והעלאת המודעות בקרב כלל עובדיה, ופועלת ליישום הרגולציה החלה עליה כאמור, בקשר לאיסוף מידע לקוחות.

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

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

מיטרוניקס בע"מ

דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לתקופה שנסתיימה ב-31 בדצמבר, 2020

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

1. נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

מיטרוניקס בע"מ וחברות-הבת שלה ("החברה") מתמחה בפיתוח, ייצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות וכן בפיתוח, ייצור ושיווק של כיסויים אוטומטיים לבריכות, אמצעים להגנת המשתמשים בבריכה מטביעה וכן בשיווק מוצרים נלווים נוספים לבריכות שחייה. עסקי החברה מבוססים על יצוא וכ-98% מהכנסות החברה נובעות ממכירות ושירותים בחו"ל. פעילות ההפצה של מוצרי החברה בעולם נעשית בעיקרה הן על-ידי מפיצים חיצוניים והן באמצעות חברות-בת. ההפצה בארה"ב נעשית באמצעות חברת-בת הממוקמת באטלנטה-ג'ורג'יה ("MTUS"), בצרפת על-ידי חברת-הבת מיטרוניקס צרפת ("MTFR"), באוסטרליה, באמצעות חברת-הבת, מיטרוניקס אוסטרליה ("MTAU") והחל מיוני 2020, גם בגרמניה באמצעות חברת-הבת - Bünge & Frese ("BF"). לחברה הטיה עונתית חזקה וכ-64% מהמכירות בשנת 2020, ומרבית הרווח, מרוכזים במחצית השנה הראשונה. מקורה של עונתיות זו הוא בכך שמרבית מכירות החברה מופנות לחצי הכדור הצפוני שבו נפתחות הבריכות הפרטיות בסביבות החודשים מרץ עד מאי ונסגרות בסביבות חודש ספטמבר. לפיכך, מפיצי החברה, רוכשים את מרבית המוצרים למלאי החל מחודש דצמבר/ינואר ועד חודש יולי. המפיצים עצמם מוכרים את מרבית המוצרים בדרך כלל ממרץ ועד סגירת העונה בסוף הקיץ. החברה הינה מובילה עולמית בתחום פעילותה העיקרי שהינו רובוטים לבריכות פרטיות ולהערכתה מחזיקה בכ-50% מנתח השוק העולמי בתחום זה. החברה משקיעה בפיתוחם ושיפורם של מוצריה על-מנת לשמר את מובילותה הטכנולוגית וכן על-מנת לחדור לפלחי שוק חדשים.

2. אירועים עיקריים בתקופת הדו"ח ולאחריה

2.1 מצב החברה והשוק:

בסיכום השנה מכירות החברה צמחו בשיעור ניכר של -27.2%. העונה התארכה לתוך הרבעון השלישי ובאזורים מסויימים אף לרבעון הרביעי שאופיינו בהמשך ביקושים מוגברים מאוד לרובוטים לבריכות פרטיות בכל הטריטוריות המרכזיות בהן פועלת החברה. יש לציין שהשוק הציבורי שחוהה ירידה לאורך השנה בשל מגבלות פתיחה והתקהלות, התאושש מעט ועלה ברבעון הרביעי בכ-11.5%.

מכירות החברה באירופה צמחו בשנת 2020 לעומת אשתקד ב-26% במטבע מקומי (כ-20% בניטרול הכנסות שנרשמו מאיחוד לראשונה של BF). מכירות החברה בארה"ב צמחו בשיעור ניכר של כ-37% במטבע מקומי ומכירות החברה באוקיינוס צמחו בכ-40% במטבע מקומי. החברה מרוצה מאוד מהתוצאות העסקיות בכל אחת מהטריטוריות המרכזיות ומפעילות של חברות הבת ורשת ההפצה. בטווח הנראה לעין החברה תמשיך להשקיע ביישום כל הכלים שעומדים לרשותה בכדי להגביר את המודעות למוצרי החברה ולשמור על יתרונה התחרותי. בפרט החברה ממשיכה לראות בשוק האמריקאי פוטנציאל צמיחה משמעותי בשנים הקרובות ומרוצה מאוד מקצב הצמיחה המואץ במכירות האון ליין, מהתפתחות המכירות ברצועת השמש, כל זאת תוך מיקסום הקשרים ומערכת היחסים עם השותפים המרכזיים שלה בארה"ב, ביניהן, חברת פול-קורפ שמהווה שותף אסטרטגי של החברה. כמו-כן יצוין שכתוצאה ממשבר הקורונה רבים מבעלי הבריכות בכל השווקים נשארו בבית והקדישו את המשאבים והזמן שלהם למרחב הביתי. כתוצאה מכך היקף השימוש בבריכות והצורך בתחזוקה שלהן עלו בצורה משמעותית, כמו כן השוק חווה ביקושים משמעותיים לבריכות חדשות. החברה גם מעריכה שבתקופה זו גברה המודעות בקרב בעלי בתים לצורך וליתרונות בבריכה פרטית ורמת הביקושים לבריכות בנויות ולבריכות עיליות שברה שיאים. בנוסף החברה חשה שחלה עליה במודעות לצורך בפתרון רובוטי לניקוי הבריכה ובפרט חשה את

עוצמת הביקושים למוטג ולרובוטים של החברה. גורמים אלו בנוסף למזג האוויר שהיה נוח ויציב תרמו רבות לתנופה ולרמת הביקושים שהיתה גבוהה בכל השווקים.

2.2 צבר ההזמנות של החברה ליום 31.12.2020 המיועדות להימכר במהלך שנת 2021 מסתכם בכ- 329.5 מיליון ש"ח לעומת צבר הזמנות של כ- 195.9 מיליון ש"ח ביום 31.12.2019. עלייה של 68.2% לעומת שנה קודמת. העלייה החדה נרשמה בעיקר במגזר הרובוטים לבריכות פרטיות. ביקוש זה נמשך גם לתוך הרבעון הראשון של 2021, ונכון למועד פרסום הדוח צבר ההזמנות עומד על 364.1 מיליון ש"ח לעומת 124.1 מיליון ש"ח בתאריך המקביל אשתקד. החברה נערכת כמיטב יכולתה לטפל בצבר הזמנות זה, על ידי ייעול מהלכי העבודה כגון עבודה במשמרות והבטחת רציפות שרשרת האספקה והיא מקווה שפעילויות אלה יאפשרו אספקת הביקושים בזמן (JIT). יש לציין שהחברה חוותה המשך מגמה של ביקושים גוברים כחלק מהשגשוג בענף הבריכות הפרטיות בכל הטריטוריות המרכזיות, וביקושים משמעותיים בסוף השנה במסגרת תוכנית מכירות מוקדמות למפיצים (early buy).

הערכת החברה לגבי פוטנציאל הצמיחה בשווקים השונים ובפרט בשוק האמריקאי ותנופת מכירות קווי הרובוטים השונים בערוצים השונים, כמו גם הערכותיה להשגה המוקדמת של יעדי המכירות והרווחיות התפעולית ארוכי הטווח שלה ולעמידה בביקושים המוגברים למוצריה, הינה **מידע צופה פני עתיד**, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר מבוסס, בין היתר, על ניסיון החברה נכון למועד דיווח זה, הבנתה את תנאי השווקים בהם היא פועלת, צרכי לקוחותיה, ההתפתחויות הגלובליות, כוונותיה ותוכניותיה לעתיד אשר עשויים להשתנות מעת לעת וניסיונה בטיפול בביקושים מוגברים למוצריה, והתממשות אינה וודאית ואינה בשליטת החברה. הערכה זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה ככל שיופיעו שחקנים או מוצרים חדשים בשוק, בשל שינוי טעמי לקוחות החברה, בשל קשיים בלתי צפויים במוצריה ובהמשך פיתוחם, בשל קשיים אפשריים בגיוס כח אדם וברכש חומרי גלם נדרשים, בשל השלכות מגפת הקורונה הבלתי ניתנות לחיזוי בשלב זה וחזרת השווקים לשגרה ובשל שאר גורמי הסיכון של החברה המפורטים בסעיף 3.22 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2020.

2.3 השפעת שערי המטבע ב-2020 לעומת התקופה המקבילה אשתקד: ברבעון הרביעי של 2020 שכידוע היקף הפעילות בו הינו הנמוך ביותר במהלך השנה ובהשוואה לרבעון המקביל אשתקד: חלה ירידה במוצק של כ-4.5% בשער החליפין של דולר ארה"ב, האירו עלה במוצק בכ-2%, והדולר האוסטרלי עלה במוצק בכ-1.7%. השפעות אלו בשערי החליפין גרמו לירידה קלה במכירות של כ-0.3 מיליון ש"ח ולעלייה של כ-0.4 מיליון ש"ח ברווח התפעולי. בתקופה של שנה ובהשוואה לשנה המקבילה אשתקד נרשמה ירידה של כ-3.2% במוצק בשער החליפין של האירו, ירידה של כ-1.5% בשער החליפין של הדולר האוסטרלי וירידה של כ-2.6% של דולר ארה"ב. השפעת השינויים בשערי של המטבעות על המכירות ועל הרווח התפעולי בשנת 2020 בהשוואה לשנה המקבילה אשתקד מסתכמת בקיטון של כ-29.6 מיליון ש"ח במכירות וקיטון של כ-18.3 מיליון ש"ח ברווח התפעולי.

2.4 חלוקת דיבידנד:

א. ביום 25 במרץ, 2020 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2019 בסך כולל של 28 מיליון ש"ח, ובסך של 0.2591 ש"ח למניה, לתשלום בשני חלקים: ביום 14 במאי, 2020 וביום 13 באוגוסט, 2020. הדיבידנד בסך 14 מיליון ש"ח, שולם ביום 14 במאי, 2020 וחלקו השני שולם ביום 13 באוגוסט 2020.

ב. ביום 19 באוגוסט, 2020 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן לשנת 2020 בסך כולל של 55 מיליון ש"ח, ובסך של 0.5083 ש"ח למניה. הדיבידנד שולם ביום 23 בספטמבר, 2020.

ג. לאחר תקופת הדוח ביום 24 במרץ, 2021 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד סופי במזומן לשנת 2020 בסך כולל של 45 מיליון ש"ח ובסך של 0.4134 ש"ח למניה. הדיבידנד ישולם ביום 22 באפריל, 2021.

2.5 שינוי מבנה ארגוני: ברבעון הראשון של תקופת הדוח השלימה החברה שינוי ארגוני במסגרתו החלה לפעול בחברה חטיבת טכנולוגיה, שמטרתה לאפשר מיקוד, חיזוק והתאמת יכולות הארגון להמשך צמיחה מואצת של החברה, בהתאם לתוכניתה האסטרטגית, ותוך שמירה על מובילות וחדשנות טכנולוגית, כשבראשה עומד מר עמית כספי, סמנכ"ל הטכנולוגיות והיישומים של החברה (CSO). במסגרת שינוי זה החלה לפעול בחברה גם חטיבה עסקית אשר בראשה עומד (CRO) מר שרון גולדנברג (סמנכ"ל שיווק ומכירות לשעבר של החברה), ואשר אליו החלו לדווח מנהלי חברות הבת (קודם לכן דיווחו ישירות למנכ"ל). כמו כן ביום 19 בפברואר, 2020, החלה גב' אורלי הוברמן לכהן כסמנכ"ל מערכות מידע (CIO). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 25 במרץ 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-030021), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה וסעיף 3.8 לתיאור עסקי התאגיד לשנת 2020. בנוסף, לאחר תאריך הדוח, במרץ 2021, במסגרת כיווני ההתפתחות האסטרטגים של החברה שי פרץ סיים את תפקידו כסמנכ"ל אגף פיתוח של טכנולוגיות מים ויוביל כסמנכ"ל את תחום ה-M&A ובנוסף ירכז ויוביל את ההקמה של Data Science Center (Big-Data) של החברה. במסגרת שינוי המבנה הארגוני, אגף פיתוח טכנולוגיות המים הועבר תחת הניהול של עמית כספי ה-CSO, בחטיבת הטכנולוגיות והפתרונות בראייה מתכללת ומקצועית כך שכל גופי הפיתוח של החברה, תחום הרובוטים ותחום טכנולוגיות מים, ינוהלו כל אחת כיחידה טכנולוגיות ייחודית אך תחת תפיסת פיתוח אחודה וממוקדת.

2.6 התקשרות בהסכם לרכישת מניות חברת Bunge & Frese GmbH (להלן: "חברת BF"): ביום 16 ביוני 2020 הושלמה (Closing) עסקה לרכישת מלוא מניותיה של חברת BF, בתמורה לסך של 13 מיליון אירו. חברת BF משמשת מפיץ של החברה בשוק הגרמני ופועלת בשני תחומי פעילות עיקריים: מכירת מנקי בריכה רובוטיים (בשתיים עשרה השנים האחרונות מתוצרת החברה) ומכירת מגוון רחב של ציוד לבריכה הכולל בין היתר: משאבות, פילטרים, ציפויי בריכה, אמצעי ניקוי בריכה ידניים, מחממי מים, כימיקלים לניקוי מים וכו', כל אלה בשתי זירות המכירה העיקריות בגרמניה: מכירות לבוני בריכה ומכירות באינטרנט (e-comm). רכישת חברת BF נועדה לאפשר לחברה לקדם באופן משמעותי את מימוש אסטרטגיית 2025 שלה, באחד מהשווקים המרכזיים והחשובים שלה באירופה, עם כמות בריכות מוערכת של כ-800 אלף, שמתוכם להערכת החברה רק כשליש מנוקים ע"י רובוטים אלקטרוניים ועם מכירות של מוצרים בסגמנט הגבוה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 12.6.2020 (אסמכתא מס' 2020-01-053050) אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה).

2.7 הקצאת אופציות ומכירת מניות בעל שליטה:

א. ביום 23 ביוני 2020 ניתן אישורה של הבורסה לניירות ערך של תל אביב לרישומן למסחר של המניות שתנבענה ממימוש 793,000 אופציות לעובדים ו-40,000 אופציות לנותן שירותים הניתנות להמרה למניות רגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה¹, אשר על הענקתם החליט דירקטוריון החברה ביום 25 במאי 2020, מכח תכנית האופציות של החברה שאימץ הדירקטוריון בהמשך לאישור ועדת התגמול בסוף שנת 2017. ההקצאה לעובדים הינה בהתאם למיתאר הצעת ניירות ערך לעובדים בחברה מיום 26 בפברואר 2018 (לרבות תיקון מיתאר מיום 15 במרץ 2018) ודוח הצעה פרטית מיום 26 במאי, וההקצאה למנהל הינה בהתאם לדוח הצעה פרטית מיום 26 במאי 2020 (אסמכתאות מס' 2018-01-019252, 2018-01-025342, 2020-01-046417 ו-2020-01-046411), בהתאמה, אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה).

ב. ביום 20 באוגוסט 2020 מכר בעל השליטה בחברה, קיבוץ יזרעאל-קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ, כ-5% ממניות החברה שבבעלותו (כ-3% ממניות החברה), במסגרת עסקה מחוץ לבורסה. נכון למועד הדו"ח שיעור אחזקותיו בחברה הוא 56.74%. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 23 באוגוסט 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-092202), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

¹ בפועל לא תוקצנה לניצעים שיממשו את האופציות מלוא המניות הנובעות מהן, אלא רק מניות בכמות המשקפת את סכום ההטבה הכספי הגלום באופציות, כמפורט בסעיף 11.2 למיתאר וסעיף 4.2.5 לדוח ההצעה הפרטית, כמשמעותם לעיל.

2.8 אסיפה כללית מיוחדת לחידוש הסכם הניהול: לאחר תאריך הדוח, וביום 4 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית את חידוש התקשרות החברה עם בעל השליטה בחברה, בהסכם למתן שירותי ניהול והעברת ידע. לפרטים נוספים אודות זימון האסיפה וההחלטה שהתקבלה בה לאישור חידוש ההתקשרות, ראו דיווחים מיידיים מהימים: 29 בנובמבר 2020 ו-5 בינואר 2021 (אסמכתאות מס' 2020-01-128424 ו-2021-01-001438, בהתאמה), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה.

2.9 השפעות התפשטות נגיף הקורונה על החברה: ברבעון הראשון של שנת 2020 החלה בכל רחבי העולם, ובכלל זה בישראל, התפרצות והתפשטות נגיף ה-Covid-19, המכונה נגיף הקורונה. המגפה החלה במחוז חוביי (Hubei) שבסין, אך עד מהרה הוכרזה בידי ארגון הבריאות העולמי במרץ 2020 כמגיפה - פנדמיה - עולמית. הכלכלה העולמית והמשק הישראלי נאלצו להתמודד בשנת 2020 עם התפרצות המגיפה, שיצרה משבר בריאותי וכלכלי, שונה מכל מה שידע העולם בעבר. בניסיונות למניעת התפשטות המגפה הטילו המדינות השונות על תושביהם הגבלת התקהלות, תנועת אנשים, בידוד חולים ומי שבא עמם במגע, עד כדי סגרים מלאים וסגירת עסקים. מגבלות אלו גררו אחריהן, בין היתר, עיכובים בייצור, באספקה ושינוע של חומרי גלם וקשיים בהפצת ושיווק מוצרים. בתחילת המשבר התמקדה אם כן החברה בצד הסיכון הגלום בו, שעה שהיא נערכה להבטחת וייצוב שרשרת האספקה שלה, אשר חלק ממנו הגיע מהמזרח הרחוק, וחלקו האחר מבוסס מפעלים שלה ושל גורמים אחרים, הכפופים להגבלות שהוטלו כאמור על ידי הרשויות השונות, ובכך ממשיכה החברה לעסוק גם נכון לתאריך הדוח. אך עד מהרה למדה החברה לגלות במשבר זה הזדמנות עסקית משמעותית ולהפיק ממנו את המיטב.

בהיבט אחרון זה של ניצול הזדמנות עסקית, ברחבי העולם כולו התנהלות הרשויות (כגון בהטלת הגבלות על יציאה מבתי המגורים, הטלת סגרים מלאים וכיוצא"ב), קצב איטי יותר של התחסנות האוכלוסייה והשבחה כמעט מוחלטת של ענפי התיירות והתעופה, הביאו את התושבים להסתגר בבתייהם ולהתמקד בפעילות ביתית. בתחום עיסוקה של החברה הדבר בא לידי ביטוי מצד אחד בסגירת הבריקות הציבוריות (לרבות אלו שבבתי המלון) ומצד שני בעליה בפעילות בחצר האחורית של הבית, בכלל זה בהפעלת הבריקות הפרטיות ובבניית בריכות חדשות. כמו כן ועקב המגיפה החלה תופעה של שימוש מועט יותר בחברות שירות, שעד לאותו מועד נתנו לבריקות שירותי תחזוקה וניקיון שוטפים, ואשר פינו מקומם למנקי בריכות אוטומטיים, תוך עליה במודעות לניקיון הבריקה.

כתוצאה מכך וממזג אוויר מצוין והתארכות עונת הרחצה בחצי כדור הארץ הצפוני, חלה כפי שיפורט בהרחבה בהמשך הדוח, בשנת הדוח ובמיוחד בשני הרבעונים האחרונים, עליה משמעותית במכירות של מוצרי בריכה ובכלל זה רובוטים לניקוי בריכות, מהסוג שמייצרת ומוכרת החברה וגידול בביקוש להקמת בריכות חדשות, אשר נכון למועד הדוח נתון בעודף ביקוש על היצע. השלכות המשבר בתחומי הפעילות של החברה ועל תוצאותיה הכספיות התחלקו אם כן לשניים. **בתחום הבריקות הפרטיות** העלייה המתוארת בשימוש בבריקות הפרטיות, בבנייתן ובמודעות לניקיון בכלל ובפרט באמצעים רובוטיים, הביאה לעליה יוצאת דופן במכירות החברה אשר למעשה עמדה כבר בתום שנת הדוח ביעד מכירות החברה של 1 מיליארד ש"ח שקבעה לעצמה בשנת 2021. מספר מאפיינים יסודיים של החברה, חברו יחדיו כדי לאפשר לחברה ניצול מיטבי של הזדמנות עסקית יוצאת דופן זו להגדלת מכירותיה ולפיתוח עסקיה. באלה יש למנות: 35 שנות השקעה בתשתיות החברה - הן תשתיות הייצור והן תשתיות המכירה והשיווק - עם קווי ייצור מתקדמים, עם נוכחות בינלאומית מבוססת ומאוזנת היטב; כמו גם זרוע דיגיטלית של מסחר מקוון (E-commerce); עוצמת קשריה של החברה עם מפיצה ונאמנותם לחברה; מוטיבציה ויכולת גבוהה של עובדיה; מותגיה החזקים של החברה (בהם Dolphin ו"חווייה יוצאת מן הכלל" (Exceptional Experience)) ורלוונטיות מוצריה - כל אלה איפשרו את ניצול המשבר והאתגר הטמון בשינוי דפוסי הצריכה של לקוחותיה של החברה כמתואר לעיל, והיו למפתח בהצלחת החברה בתקופה מאתגרת זו.

בתחום מנקי הבריקות הציבוריים ובתחום הפוסיידון (מערכות ממוחשבות למניעת טביעה), לעומת זאת וכפי שיפורט בדוח זה להלן, חוותה הקבוצה בשנת הדוח ירידה בהכנסות בשל מגבלות

התקהלות שהוטלו במקומות שונים בעולם. תחום הרבובטים לבריכות ציבוריות חווה ירידה של 8.9% בשנת הדוח בהשוואה לשנת 2019, וככל שהמשבר המתואר לעיל יימשך, כך צפוי תחום זה להמשיך פגיעה. משקלו היחסי המוגבל של תחום זה בעסקי החברה, מנע פגיעה בתמונת ההצלחה הכוללת של החברה מהמשבר, ובפרט זו בתחום העיקרי של מנקי הבריכות הפרטיות. יחד עם זאת יש לציין התאוששות מסוימת ברבעון הרביעי ועלייה במכירות של רבובטים לבריכות ציבוריות של כ- 11.5%.

הערכת החברה בדבר השפעות התפשטות נגיף הקורונה, ובכלל זה בדבר השלכות החלטות הממשלות על התנהגות ספקיה, מפיציה ולקוחותיה כאמור לעיל ועל מצבה הכספי ותוצאות פעולותיה של החברה, כמו גם המשך הנאת החברה מהשלכותיו החיוביות של המשבר על תוצאות הפעילות של החברה, כמתואר לעיל, הינם **מידע צופה פני עתיד**, וככזה אינו ודאי ועלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או שיתממש באופן שונה מכפי שנצפה. מידע זה מבוסס, בין היתר, על מידע, הערכות ואומדנים של החברה נכון למועד דיווח זה, על הפרסומים בארץ ובעולם, על הנחיות הרשויות הרלוונטיות בנושא זה עד כה, והתנהגות לקוחותיה בתגובה למגיפה, אשר עשויים להשתנות מעת לעת, והתממשותה אינה וודאית ואינה בשליטת החברה. הערכה זו עשויה שלא להתממש או להתממש בחלקה, ככל שהתפשטות המגיפה וצעדי הרשויות ברחבי העולם למיגורה ו/או ככל שהתנהגות לקוחותיה, מפיציה וספקיה של החברה יחרגו מהמתואר לעיל או מכל תוואי הניתן בשעה זו לחיזוי לרבות עקב מיתון עולמי שעלול להשפיע על הביקוש למוצרי החברה וככל שיצטבר בידה מידע נוסף או מדויק יותר אודות התפתחות עסקיה, בשל קשיים בלתי צפויים במוצריה ובהמשך פיתוחם ובשל כל שאר גורמי הסיכון להם נתונה החברה, כאמור בסעיף 3.22 לתיאור עסקי התאגיד של החברה.

3. המצב הכספי

3.1 הרכוש השוטף של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכם לסך של 689,862 אלפי ש"ח המהווה כ-65% מסך המאזן, בהשוואה לרכוש השוטף ליום 31 בדצמבר, 2019 שהסתכם לסך של 498,541 אלפי ש"ח והיווה כ-64% מסך המאזן.

השינויים בסעיפי הרכוש השוטף הינם:

א. סה"כ יתרות מזומנים ושווי מזומנים והשקעות לזמן קצר מסתכמים בתום תקופת הדוח בכ- 244.8 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 96.8 מיליון ש"ח בתום התקופה המקבילה אשתקד, עלייה של כ- 148 מיליון ש"ח. עלייה הנובעת מלקיחת אשראי לזמן קצר וארוך בחברות הקבוצה בשל השלכות נגיף הקורונה כמו גם מעלייה ברווחי החברה ומאיחוד לראשונה של חברת BF.

ב. גידול של כ- 28.4 מיליון ש"ח (9.5%) ביתרת המלאי אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות, משילוח מלאי תוצ"ג לחברות הבת על מנת להיערך למכירות מוקדמות בתחילת העונה החל מחודש ינואר 2021, לטובת הגברת הזמינות וגמישות המכירות ברבעון הראשון של 2021 ומאיחוד לראשונה של חברת BF עם יתרת מלאי של 5.9 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2020.

ג. גידול של כ- 2.6 מיליון ש"ח ביתרת הלקוחות הנובע מעלייה במכירות ברבעון הרביעי של 2020 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2019 ומאיחוד לראשונה של חברת BF. יש לציין כי ימי הלקוחות קטנו ומסתכמים בממוצע שנתי ל- 71 ימים לעומת 78 ימים בשנה קודמת.

ד. יתרת החייבים ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכמה בסך 36.7 מיליון ש"ח לעומת 24.5 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2019. הגידול נובע בעיקר מעלייה במקדמות לספקים וביתרות המע"מ לקבל ומנגד, קיטון בשערוך עסקאות מט"ח.

3.2 השקעות לזמן ארוך - הפקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכמו לכ- 1.3 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 1.6 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2019. הירידה מיוחסת לקיטון במענקים לקבל בגין פעילות מו"פ בחברת הבת בצרפת.

3.3 רכוש קבוע - יתרת הרכוש הקבוע נטו ליום 31 בדצמבר, 2020 הינה 109.9 מיליון ש"ח לעומת כ- 90.6 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2019. העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתרי הייצור של החברה בדלתון ובקיבוץ יזרעאל כגון: השקעה בהרחבת שטחי התפעול, השקעות בקווי ייצור והשקעה במכונות וציוד, כתוצאה מהגידול בפעילות החברה.

3.4 נכסי זכות שימוש - יתרת נכסי זכות שימוש ליום 31 בדצמבר, 2020 הינה 96.1 מיליון ש"ח לעומת כ- 90.4 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2019. ביום 1 בינואר, 2019, נכנס לתוקפו תקן חשבונאות בינלאומי בנושא החכירות – IFRS16, במסגרת יישומו לראשונה, רשמה החברה נכס, נטו, המיוחס להסכמי השכירות של החברה הכוללים בעיקר מבנים ורכבים, כנגד רישום התחייבות.

3.5 נכסים בלתי מוחשיים - יתרת הנכסים הבלתי מוחשיים נטו ליום 31 בדצמבר, 2020 הינה 142.8 מיליון ש"ח לעומת 72 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2019. העלייה בנכסים הבלתי מוחשיים נובעת בעיקר מהקצאת עודף עלות הרכישה (PPA), בגין רכישת חברת BF, בסך של כ- 42.4 מיליון ש"ח, אשר נרשמו לראשונה בתקופת הדוח החל מחודש יוני, 2020 וכללו בין היתר קשרי לקוחות ומוניטין, וכן מעלייה בהיוון עלויות פיתוח. בשנת 2020 רשמה החברה השקעות בתחום ניטור ובקרה על מי הברכה בסך של כ- 14.3 מיליון ש"ח וכן השקעות בתחום הרובוטים בסך של כ- 13.5 מיליון ש"ח.

3.6 נכסי מסים נדחים - יתרת נכסי המסים הנדחים ליום 31 בדצמבר, 2020 הינה כ- 26.1 מיליון ש"ח לעומת כ- 23.8 מיליון ש"ח ב-31 בדצמבר, 2019. מקור נכס המס הוא בהפרשי עיתוי בחברה וביצירת מסים נדחים נוספים בגין הפסדים הצבורים לצרכי מס בחברת הבת בצרפת שצפוי שניתן יהיה לנצלם בעתיד כנגד הכנסה חייבת.

3.7 ההתחייבויות השוטפות של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכמו לסך של כ- 411 מיליון ש"ח המהווים כ-39% מסך המאזן, לעומת 278.5 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2019 המהווים כ-36% מסך המאזן. השינויים המהותיים בסעיפי ההתחייבויות השוטפות הם:

א. עלייה באשראי לזמן קצר של כ- 44.3 מיליון ש"ח, הנלקח בעיקר לצרכי ההון החוזר בקבוצה ולצרכי הגנה מאזנית וכן עלייה בחלויות שוטפות בגין התחייבות נדחית של כ- 17.3 מיליון ש"ח, בגין רכישת חברת BF.

ב. עלייה בספקים של כ- 37.4 מיליון ש"ח הנובעת מעלייה בהיקפי הפעילות והמלאי בתקופת הדוח.

ג. עלייה בזכאים ויתרות זכות של כ- 27.9 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מעלייה בהתחייבות לעובדים ומוסדות ועלייה בהוצאות לשלם, לאור העלייה בפעילות החברה ומנגד ירידה בהתחייבויות לבעל השליטה.

3.8 התחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכמו בכ- 171.9 מיליון ש"ח לעומת כ- 95.1 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר, 2019. עיקר העלייה מיוחסת ל:

א. הלוואות לזמן ארוך שלקחו חברות הקבוצה מתאגיד בנקאי וזאת בכדי לעדכן את תמהיל ההלוואות שלהן כך שיכלול יותר הלוואות לזמן ארוך וכהיערכות החברה לתרחישים אפשריים של משבר הקורונה.

ב. התחייבות נדחית בסך של כ- 16.9 מיליון ש"ח בגין רכישת חברת BF.

3.9 יחסי נזילות:

31/12/2019	31/12/2020	
220,028	278,836	הון חוזר (באלפי ש"ח)
1.79	1.68	יחס שוטף
0.72	0.88	יחס מהיר

ההון החוזר של החברה גדל בכ-27% לעומת 31 בדצמבר, 2019. הירידה ביחס השוטף בשל עלייה יחסית בסעיף התחייבויות שוטפות.

4. תוצאות הפעולות באלפי ש"ח

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים 2018-2020:

סעיף	2020	2019	2018
הכנסות ממכירות	1,076,880	846,506	748,326
רווח גולמי	451,348	352,699	319,139
% רווח גולמי	41.9%	41.7%	42.7%
רווח תפעולי	208,215	145,273	133,189
% רווח תפעולי	19.3%	17.2%	17.8%
רווח נקי	168,448	117,939	106,087
% רווח נקי	15.6%	13.9%	14.2%

להלן ניתוח הכנסות ורווח גולמי לפי דיווח מגזרי

הסברים	% שינוי	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		1. הכנסות המגזר:
		% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	% מסך הכנסות	באלפי ש"ח	
העלייה נובעת מביקוש מוגבר לרובוטים לבריכות פרטיות בכל הטריטוריות, ממזג אויר טוב באופן יחסי, מקצב הצמיחה המואץ במכירות האון ליין, כמו-כן יצוין שכתוצאה ממשבר הקורונה רבים מבעלי הבריכות בכל השווקים נשארו בבית והקדישו משאבים וזמן למרחב הביתי. היקף השימוש בבריכות והצורך בתחזוקה שלהן עלו בתקופת הדוח, בנוסף חווה השוק ביקושים משמעותיים לבריכות חדשות.	31.1%	82.1%	694,990	84.6%	911,249	מנקים לבריכות פרטיות
ירידה המושפעת ממשבר הקורונה שהביא לסגירה מסויימת של ענף המלונאות והספא בשל מגבלות התקהלות שהוטלו במקומות שונים בעולם. יש לציין כי הירידה התמתנה בשל עלייה של 11.5% ברבעון הרביעי עקב התאוששות מסויימת בענף המלונאות.	(-8.9)%	8.4%	70,904	6.0%	64,611	מנקים לבריכות ציבוריות
העלייה במכירות נובעת בעיקר מתרומת מכירות חברת BF בתחום המוצרים הנלווים וכן מעלייה במכירות הכיסויים האוטומטיים ומוצרים לטיפול במים.	25.3%	9.5%	80,612	9.4%	101,020	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	27.2%	100.0%	846,506	100.0%	1,076,880	סה"כ הכנסות
2. תוצאות המגזר:	% שינוי	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	% רווח גולמי	באלפי ש"ח	
עלייה ברווח הגולמי בשל עלייה בהכנסות. העלייה בשיעור הרווחיות הגולמית נובעת מעליית ווליום המכירות, מהתייעלות תפעולית של עלויות כ"א והוזלות ב-BOM ומנגד ירידה עקב השפעת שע"ח.	32.6%	41.0%	285,185	41.5%	378,098	מנקים לבריכות פרטיות
הירידה ברווח נובעת מהירידה בהכנסות- כאמור מהשפעת משבר הקורונה על התקהלות ועל ענף המלונאות והתיירות.	(-7.7)%	53.0%	37,563	53.7%	34,664	מנקים לבריכות ציבוריות
העלייה ברווח נובעת בעיקר מתרומת מכירות חברת BF בתחום המוצרים נלווים. העלייה ברווחיות הגולמית נובעת בעיקר ממוצר הכיסויים האוטומטיים.	28.8%	37.2%	29,951	38.2%	38,586	מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות
	28.0%	41.7%	352,699	41.9%	451,348	רווח גולמי

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

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019	אחוז שינוי	הסברים עיקריים
הוצאות מחקר ופיתוח	32,436	24,528	32.2%	העלייה נובעת בעיקר מהמשך הפיתוח של תחום הרובוטים ובתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה. עלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה הסתכמו בתקופת הדוח בכ-10.4 מיליון ש"ח.
הוצאות מכירה ושיווק	121,367	104,526	16.1%	הוצאות המכירה והשיווק תמכו בעלייה של 27.2% בהכנסות. העלייה נובעת בעיקר בשל תוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות, עליית הוצאות שילוח ללקוחות ועלויות שיווק דיגיטלי ומנגד ירידה בהוצאות נסיעה לחו"ל, כנסים וסמינרים.
הוצאות הנהלה וכלליות	89,330	78,372	14.0%	סה"כ עלייה של כ-10.9 מיליון ש"ח. עיקר הגידול מיוחס לעלייה במערכות מידע, כוח אדם לטובת תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025" וכן לעלויות עסקה לרכישת חברת BF (בסך של כ-1.1 מיליון ש"ח).
רווח תפעולי	208,215	145,273	43.3%	עלייה כתוצאה מעליית המכירות והרווח הגולמי ובקיצוז העלייה בהוצאות התפעוליות.
הוצאות מימון	13,414	1,127	1,090%	בתקופת הדוח נרשמו הוצאות מימון, נטו בשל השפעות שערי מטבע בקבוצה ועלייה בריבית בשל עלייה בהיקפי האשראי בתקופת הדוח. בשנה קודמת נרשמו הכנסות בשל השפעות שערי מטבע בקבוצה אשר קוזזו בהוצאות ריבית בגין הלוואות ז"ק והוצאות ריבית בגין IFRS16 (יישום לראשונה בשנת 2019).
הוצאות אחרות	2	298	-	-
רווח לפני מס	194,799	143,848	35.4%	העלייה נובעת מעליית הרווח התפעולי ובקיצוז העלייה בהוצאות המימון.
מסים על הכנסה	26,351	25,909	1.7%	העלייה בהוצאות המס נובעת מהעלייה ברווח לצרכי מס. שיעור המס האפקטיבי ירד ל-13.5% לעומת 18% אשתקד, בעיקר מעדכון מסים נדחים בגין הפסדים צבורים בחברת הבת בצרפת, מהכנסות מסים בגין שנים קודמות ומשינוי בתמהיל הרווחים.
רווח נקי	168,448	117,939	42.8%	עלייה ברווח הנקי נובעת מעליית הרווח התפעולי ובקיצוז העלייה בהוצאות המימון ובהוצאות המס כאמור.

5. הון עצמי

ההון העצמי של החברה לפני זכויות המיעוט הסתכם ביום 31 בדצמבר, 2020 לכ- 451,492 אלפי ש"ח, המהווים כ-42% מהמאזן, לעומת 383,118 אלפי ש"ח, שהיוו כ-49% מהמאזן אשתקד. העלייה בהון העצמי נובעת בעיקר מעלייה ברווחי החברה בקיזוז דיבידנדים שחולקו. הירידה בשיעור ההון העצמי מסך המאזן נובעת מהעלייה בהתחייבויות החברה. בין היתר, כתוצאה מרישום התחייבות נדחית בגין רכישת חברת BF.

זכויות המיעוט - יתרה זו מייצגת את הזכויות של המיעוט ב-MTFR וב-MTAU. ליום 31 בדצמבר, 2020 הסתכמה היתרה בכ- 31,689 אלפי ש"ח לעומת 20,278 אלפי ש"ח אשתקד. העלייה בזכויות המיעוט נובעת בעיקר מעלייה ברווחי חברות הבת.

6. תזרים מזומנים

תמצית תזרים המזומנים - ביום 31 בדצמבר, 2020, הסתכמה יתרת המזומנים ושווי מזומנים בסך 226,517 אלפי ש"ח לעומת 78,548 אלפי ש"ח בתום שנת 2019. סה"כ בשנת 2020 חלה עלייה של כ- 147,969 אלפי ש"ח ביתרות המזומנים לעומת עלייה של כ- 26,347 אלפי ש"ח בשנת 2019.

השינויים נובעים מהגורמים הבאים :

תזרים מפעילות שוטפת - בשנת 2020 נבע לחברה תזרים מפעילות שוטפת בסך כ- 245 מיליון ש"ח ביחס לתזרים שנבע לחברה בסך של כ- 144.8 מיליון ש"ח אשתקד. העלייה במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בתקופת הדוח בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד נובעת בעיקרה מגידול ברווחי החברה, מעלייה בספקים ומעלייה בזכאים ויתרות זכות.

תזרים מפעילות השקעה - בשנת 2020 שימשו את החברה כ- 78.7 מיליון ש"ח מזומנים לפעילות השקעה לעומת כ- 45.1 מיליון ש"ח אשתקד. בשנת 2020 השקיעה החברה ברכישת חברת BF והשקיעה יותר ברכישת רכוש קבוע וברכישת והיוון של נכסים בלתי מוחשיים.

תזרים מפעילות מימון - כ- 12 מיליון ש"ח מזומנים שימשו לפעילות מימון בשנת 2020 לעומת כ- 68.1 מיליון ש"ח ששימשו לפעילות מימון בשנה קודמת. בשנת 2020 לקחה החברה אשראי לזמן ארוך, גבוה יותר, למימון פעילותה וכהיערכות החברה לתרחישים אפשריים של משבר הקורונה. המזומנים ששימשו את החברה השנה והן בשנה קודמת הינם ברובם בגין חלוקת דיבידנד בסך 83 מיליון ש"ח ו- 72 מיליון ש"ח בהתאמה.

ב. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

1. האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה:

המנכ"ל, מר אייל טריבר וסמנכ"ל הכספים, רו"ח מני מימון אחראים לניהול סיכוני השוק בחברה (לפרטים אודות מנהלים אלו ראו תקנה 26א' לפרק ד' של הדוחות התקופתיים לשנת 2020).

2. סיכוני השוק המהותיים אליהם חשופה החברה:

2.1 **סיכון מטבע:** שינויים בשערי החליפין של הדולר האמריקאי, האירו והדולר האוסטרלי משפיעים על תוצאות החברה. כ-98% ממכירות החברה וכ-50% מהתשומות של החברה הן במטבעות חוץ. עיקר החשיפה של החברה נובע מתיסוף של השקל אל מול האירו, תיסוף של השקל אל מול הדולר האמריקאי ולתיסוף של השקל אל מול הדולר האוסטרלי. לחברה יש שני סוגים של חשיפת מטבע:

חשיפה מאזנית הנובעת משיערוך נכסים מול התחייבויות במטבעות אלו וכן, חשיפה תזרימית הנובעת מעודף הכנסות על הוצאות במטבעות הנ"ל.

2.2 **סיכון שווי הוגן בגין שינוי בשיעורי ריבית:** לחברה יש פיקדונות בריבית קבועה וכן השקעות באגרות חוב. שינויים בריבית השוק משנים את השווי ההוגן של הפיקדונות ואת שווי האג"ח.

2.3 **סיכון מחיר:** קיים בגין שינויים במחירי ניירות ערך הנמצאים בתיק ההשקעות של החברה.

3. מדיניות התאגיד בניהול סיכוני השוק דלעיל:

החברה נוהגת לבצע עסקאות הגנת מטבע, לפי הערכות הנהלת החברה, בגין שינויים בשערי מטבע החוץ ביחס לשקל. החברה נוהגת לאמוד את חשיפת המטבע (הן התזרימית והן המאזנית) באופן שוטף ולגדר חלק מהותי מחשיפה זו בדרך כלל לתקופה של חצי שנה עד שנה קדימה.

אמצעי ההגנה בהן משתמשת החברה לרוב הינן עסקאות אקדמה (FORWARD) ודרך רכישת אופציות PUT. על-מנת לממן את רכישת אופציות ה-PUT נוהגת החברה למכור גם אופציות CALL (צילינדר).

4. אמצעי פיקוח על מדיניות ניהול סיכוני שוק ואופן מימוש המדיניות:

הדירקטוריון, בהתאם להמלצות ועדת המאזן, מתווה מדיניות מפעם לפעם בין היתר בנושאי סיכוני השוק וניהולם, בדגש על סיכון המטבע וכן על ההשקעות הפיננסיות של הרזרבות. כמו כן, מדווחת ועדת המאזן לדירקטוריון מעת לעת על ביצוע המדיניות שקבע הדירקטוריון בתחום.

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2020

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
226,517	-	8,334	-	13,454	156,564	48,165	מזומנים ושווי מזומנים
18,303	-	10,733	7,427	-	-	143	השקעות לזמן קצר
81,997	-	4,341	-	44,533	15,401	17,722	לקוחות, נטו
36,749	5,343	24,979	-	1,272	4,457	698	חייבים ויתרות חובה
326,296	326,296	-	-	-	-	-	מלאי
1,308	-	68	-	534	706	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
109,878	109,878	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
96,130	96,130	-	-	-	-	-	נכסי זכות שימוש, נטו
142,774	142,774	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
26,147	26,147	-	-	-	-	-	מסים נדחים
1,066,099	706,568	48,455	7,427	59,793	177,128	66,728	סך הנכסים
התחייבויות							
132,951	-	74,809	-	-	21,499	36,643	אשראי לזמן קצר
130,992	-	90,926	-	5,009	12,066	22,991	ספקים ונותני שירות
112,944	9,064	47,722	-	10,711	24,402	21,045	זכאים ויתרות זכות
98,618	98,618	-	-	-	-	-	התחייבות בגין חכירה
34,176	-	-	-	-	34,176	-	התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
3,649	3,649	-	-	-	-	-	מסים נדחים
4,555	4,555	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
65,033	-	58,895	-	514	5,624	-	התחייבויות אחרות
582,918	115,886	272,352	-	16,234	97,767	80,679	סך ההתחייבויות
483,181	590,682	(223,897)	7,427	43,559	79,361	(13,951)	יתרה מאזנית נטו

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.2019

סה"כ	שאינו מהווה מכשיר פיננסי	ללא הצמדה ואחר	צמוד למדד	צמוד דולר אוסטרלי	צמוד אירו	צמוד דולר	
אלפי ש"ח							
נכסים							
78,548	-	11,836	-	10,967	32,632	23,113	מזומנים ושווי מזומנים
18,218	-	10,908	7,147	-	-	163	השקעות לזמן קצר
79,370	-	2,932	-	33,925	15,074	27,439	לקוחות, נטו
24,489	1,473	16,100	-	1,410	4,157	1,349	חייבים ויתרות חובה
297,916	297,916	-	-	-	-	-	מלאי
1,618	-	62	-	470	1,086	-	פיקדונות ויתרות חובה לזמן ארוך
90,596	90,596	-	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
90,436	90,436	-	-	-	-	-	נכסי זכות שימוש, נטו
71,995	71,995	-	-	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
23,795	23,795	-	-	-	-	-	מסים נדחים
776,981	576,211	41,838	7,147	46,772	52,949	52,064	סך הנכסים
התחייבויות							
88,641	-	51,403	-	-	6,984	30,254	אשראי לזמן קצר
93,594	-	64,752	-	3,546	7,053	18,243	ספקים ונותני שירות
81,069	7,991	35,639	-	8,139	19,022	10,278	זכאים ויתרות זכות
91,673	91,673	-	-	-	-	-	התחייבות בגין חכירה
5,981	5,981	-	-	-	-	-	מסים נדחים
3,766	3,766	-	-	-	-	-	התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו
8,861	-	1,508	-	368	6,532	453	התחייבויות אחרות
373,585	109,411	153,302	-	12,053	39,591	59,228	סך ההתחייבויות
403,396	466,800	(111,464)	7,147	34,719	13,358	(7,164)	יתרה מאזנית נטו

מכשירים פיננסיים נגזרים:

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

ליום 31.12.2020:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
1,264	73,750	81,000	1-12/2021	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
-1,406	20,000		1-11/2021	AUD/ILS	
1,079	12,500		2/2021	USD/ILS	

ליום 31.12.2019:

	ערך נקוב במטבע מקור באלפים				
שווי הוגן אש"ח	SHORT	LONG	מועד מימוש / פקיעה	מטבע	
3,194	47,500	58,000	1-11/2019	EUR/ILS	עסקאות עתידיות
-150	8,150	2,000	1-6,9-12/2019	AUD/ILS	

מבחני רגישות למכשירים פיננסים: נכון ל-31.12.20

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

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

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-5%	-10%		+5%	+10%
	3.054 ₪ ל-\$	2.894 ₪ ל-\$	3.215 ₪ ל-\$	3.376 ₪ ל-\$	3.537 ₪ ל-\$
מזומנים ושווי מזומנים	-2,408	-4,817	48,165	2,408	4,817
השקעות לזמן קצר	-7	-14	143	7	14
לקוחות וחייבים	-921	-1,842	18,420	921	1,842
אשראי ז"ק	1,832	3,664	-36,643	-1,832	-3,664
ספקים וזכאים	2,202	4,404	-44,036	-2,202	-4,404
סה"כ	698	1,395	-13,951	-698	-1,395

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

	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪	
	-5%	-10%		+5%	+10%
	3.747 ₪ ל-€	3.550 ₪ ל-€	3.944 ₪ ל-€	4.141 ₪ ל-€	4.339 ₪ ל-€
מזומנים ושווי מזומנים	-7,828	-15,656	156,564	7,828	15,656
לקוחות וחייבים	-993	-1,986	19,858	993	1,986
אשראי ז"ק	1,075	2,150	-21,499	-1,075	-2,150
ספקים וזכאים	1,823	3,647	-36,468	-1,823	-3,647
הלוואה ז"א	251	502	-5,017	-251	-502
סה"כ	-5,672	-11,343	113,438	5,672	11,343

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

רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן 2.483 ₪ ל- AUD	רווח (הפסד) מהשינויים אלפי ₪		
-5%	-10%		+5%	+10%	
2.359 ₪ ל- AUD	2.235 ₪ ל- AUD		2.608 ₪ ל- AUD	2.732 ₪ ל- AUD	
-673	-1,345	13,454	673	1,345	מזומנים ושווי מזומנים
-2,290	-4,581	45,805	2,290	4,581	לקוחות וחייבים
786	1,572	-15,720	-786	-1,572	ספקים וזכאים
-2,177	-4,354	43,539	2,177	4,354	סה"כ

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

הפסד מהשינויים אלפי ₪		אלפי ₪ שווי הוגן 100.1 נק'	רווח מהשינויים אלפי ₪		
-5%	-10%		+5%	+10%	
95.1 נק'	90.1 נק'		105.1 נק'	110.1 נק'	
-371	-743	7,427	371	743	השקעות לזמן קצר
-371	-743	7,427	371	743	סה"כ

ג. היבטי ממשל תאגידי

גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

המבקר הפנימי בתאגיד הינו רו"ח דניאל שפירא.

- א. רואה חשבון, בעל ניסיון של 28 שנה בביקורת פנים בחברות ציבוריות.
 - ב. המבקר הפנימי אינו עובד של החברה אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים במסגרת מיקור חוץ.
 - ג. למיטב ידיעת החברה, מבקר הפנים עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 (ב) לחוק החברות תשנ"ט - 1999, ובתנאי סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
 - ד. המבקר החל את כהונתו בנובמבר 2004, מינויו אושר על-ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה ביום 9 לנובמבר, 2004, בשל הכשרתו וניסיונו המקצועי.
 - ה. היקף העסקתו הממוצעת הינו כ-530 שעות שנתיות, היקף זה משקף להערכת ועדת הביקורת את הנדרש למימוש תוכנית הביקורת.
 - ו. עבור שנת 2020 שולם למבקר הפנימי שכר טרחה בסך של כ-114 אלפי ש"ח. שכר טרחת המבקר שולם על בסיס מסגרת השעות שנקבעה לתוכנית הביקורת וביצועה בפועל, הוא אינו תלוי בתוצאות הביקורת והוא ברמה המקובלת ובתנאי שוק, ולכן לדעת הדירקטוריון אינו מהווה גורם העשוי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי.
 - ז. השיקולים בקביעת תוכנית הביקורת השוטפת והרב שנתית:
תוכנית הביקורת לשנת 2020 מתייחסת לחברה ולחברות הבת שלה, היא גובשה ואושרה על-ידי ועדת הביקורת של הדירקטוריון בהמלצת המבקר הפנימי ובשיתוף עם הנהלת החברה כך שמירב הנושאים המהותיים יבדקו בביקורת הפנימית על-פני זמן. למבקר הפנים שיקול דעת לסטות מתוכנית העבודה.
 - ח. התקנים המקצועיים המנחים את עבודת הביקורת:
בהתאם להודעת המבקר הפנימי, עבודת הביקורת נערכת על-פי תקנים מקצועיים מקובלים לביקורת פנימית, הנחיות מקצועיות ותדריכים כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל.
 - ט. הממונה בארגון על המבקר הפנימי הוא מנכ"ל החברה.
 - י. בשנת 2020 נערכו 8 ביקורות על-ידי המבקר הפנימי. הדוחות הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל ולוועדת הביקורת במהלך השנה, בכתב. הדוחות נדונו בישיבות ועדות ביקורת שיוחדו לדיון בדוחות ביקורת הפנים. במסגרת הישיבות הוצג לחברי הוועדה דוח הביקורת הפנימית, מבקר הפנים הציג את ממצאי הביקורת שנערכה בחברה ונציגי החברה הציגו את התייחסות החברה לדוח ואת הפעילויות המתקנות.
- הדוחות עסקו בנושאים הבאים:
- ביקורת פנים בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת בנושא ניהול מלאים במיטרוניקס ישראל משנת 2018. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון הראשון לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-17 באוגוסט, 2020.
 - ביקורת פנים בנושא קיום עסקאות עם בעלי עניין במיטרוניקס ישראל. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון הראשון לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-17 באוגוסט, 2020.
 - ביקורת בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת בנושא שרות ואחריות בחברת הבת MTUS משנת 2017. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון השני לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-17 לאוגוסט, 2020.
 - ביקורת פנים בנושא יישום המלצות מדוח ביקורת בנושא החזר הוצאות לעובדים בחברת הבת MTUS משנת 2017. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון השני לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-17 לאוגוסט, 2020.
 - ביקורת פנים בנושא עלויות הובלה ולוגיסטיקה במיטרוניקס ישראל. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון השלישי לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-23 לנובמבר, 2020.
 - ביקורת פנים בנושא עלויות הובלה ולוגיסטיקה בחברת הבת MTUS. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון השלישי לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-26 לינואר, 2021.
 - ביקורת פנים בנושא נהלי רכש ותשלומים לספקים בחברת הבת MTUS. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020 והובאה לדיון בפני ועדת הביקורת ב-26 לינואר, 2021.
 - ביקורת פנים בנושא מדיניות ויישום מתן הנחות וריבויסט ללקוחות בחברת הבת MTUS. הביקורת בוצעה במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020 ותובא לדיון בוועדת הביקורת במהלך חציון ראשון של 2021.

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

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

גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

רואה החשבון של החברה הינו משרד קוסט פורר גבאי את קסירר. שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה בשנים 2020 ו-2019 בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכמו לסך של כ- 550 אלפי ש"ח לשנה. השעות שהושקעו בשנים 2020 ו-2019 בגין שירותים אלו הינם כ- 3,011 שעות ו-3,100 שעות בהתאמה. בנוסף, שילמה החברה בשנים 2020 ו-2019 סך של 276 אלפי ש"ח ו-240 אלפי ש"ח, בהתאמה בגין שירותי יעוץ בנושאים הכוללים ייעוץ מס, מרכז השקעות ועוד. בגין שירותים אלו הושקעו סך של כ- 686 שעות בשנת 2020 וכ- 730 שעות בשנת 2019.

שכר הטרחה נקבע בין החברה לרואי החשבון בהתאם להיקף העבודה הנדרש ובהתייחס לשנת 2019 דווח באסיפת בעלי המניות (וזה המתייחס לשנת 2020 ידווח באסיפה הכללית השנתית הקרובה).

דירקטורים בעלי מיומנויות חשבונאיות ופיננסיות

בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, ולהוראות חוק החברות, התשנ"ט-1999 והתקנות שהותקנו מכח חוק זה, נדרשה החברה לקבוע את המספר המזערי הראוי של דירקטורים שהינם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית.

דירקטוריון החברה החליט כי בשים לב להיקף פעילות החברה, גודלה ותחום פעילותה, המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על לפחות שני דירקטורים.

למועד דוח זה ישנם 4 דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית והפיננסית :

מר דן ללוז, מר שלמה לירן, מר אריאל ברין-דולינקו והגברת רוני מנינגר. לפרטים אודות השכלתם וניסיונם הרלוונטיים ראה סעיף 13 בחלק ד' (פרטים נוספים) לדוח תקופתי זה.

דירקטורים בלתי תלויים

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

תרומות

מדיניות החברה הינה לתרום לארגונים ועמותות שמטרותיהם פעילות למען הקהילה, קידום ענייני בריאות ותמיכה באוכלוסיות נזקקות. בשנת 2020 תרמה החברה כ- 241 אלפי ש"ח.

אומדנים חשבונאיים קריטיים

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

24 במרץ, 2021

תאריך אישור דוח
הדירקטוריון

אייל טריבר
מנכ"ל

יונתן בשיא
יו"ר הדירקטוריון

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2020

מיטרוניקס בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2020

תוכן העניינים

עמוד

3	דוח רואה החשבון המבקר – בקרה פנימית על הדיווח הכספי
4	דוח רואה החשבון המבקר
5-6	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
7-8	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
9-11	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
12-14	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
15-70	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ

בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי

בהתאם לסעיף 9ב(ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של מיטרוניקס בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד - החברה) ליום 31 בדצמבר 2020. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר בפסקה הבאה. הדירקטוריון והנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו על ידינו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" (להלן "תקן ביקורת (ישראל) 911"). רכיבים אלה הינם: (1) בקורות ברמת הארגון, לרבות בקורות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקורות כלליות של מערכות מידע; (2) בקורות על תהליך ההכנסות; (3) בקורות על תהליך תמחור המלאי; (4) בקורות על תהליך כניסה ויציאה של מלאי (כל אלה יחד מכונים להלן "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקורות תהפוכנה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה.

לדעתנו, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר 2020.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 והדוח שלנו, מיום 24 במרס 2021 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים.

דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברות שאוחדו, אשר נכסיהן הכלולים באיחוד מהווים כ-20% וכ-22% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, בהתאמה, והכנסותיהן הכלולות באיחוד מהוות כ-43%, כ-39% וכ-35% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2020, 2019 ו-2018 בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחווה דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות של רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שישמשו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, והדוח שלנו מיום 24 במרס 2021 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

חיפה,

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

24 במרס, 2021

ליום 31 בדצמבר,			באור	
2019	2020	אלפי ש"ח		
נכסים שוטפים				
78,548	226,517	6		מזומנים ושווי מזומנים
18,218	18,303	7		השקעות לזמן קצר
79,370	81,997	8		לקוחות, נטו
24,489	36,749	9		חייבים ויתרות חובה
297,916	326,296	10		מלאי
498,541	689,862			
נכסים לא שוטפים				
1,509	1,194			יתרות חובה לזמן ארוך
109	114	11		פקדונות לזמן ארוך
90,596	109,878	13		רכוש קבוע, נטו
90,436	96,130	14		נכסי זכות שימוש, נטו
71,995	142,774	15		נכסים בלתי מוחשיים, נטו
23,795	26,147	ד'21		מסים נדחים, נטו
278,440	376,237			
776,981	1,066,099			

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר,			
2019	2020		
אלפי ש"ח		באור	
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
88,641	132,951	16	אשראי מתאגידים בנקאיים
15,209	16,840	14	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
-	17,299	5	חלויות שוטפות של התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
93,594	130,992	17	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
6,626	9,130	21	מסים לשלם
64,050	91,984	18	זכאים ויתרות זכות
10,393	11,830	26	הפרשות
278,513	411,026		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
6,465	58,591	19	הלוואות מתאגיד בנקאי ומאחרים
76,464	81,778	14	התחייבויות בגין חכירה
-	16,877	5	התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
3,766	4,555	20	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
2,396	6,442	23 , 12	התחייבויות אחרות
5,981	3,649	21	מסים נדחים
95,072	171,892		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
		24	
11,052	11,116		הון מניות
102,891	108,007		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
286,683	357,963		יתרת רווח
9,206	8,440		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
(1,537)	(1,981)		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(6,895)	(6,895)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(20,093)	(26,969)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
383,118	451,492		
20,278	31,689		<u>זכויות שאינן מקנות שליטה</u>
403,396	483,181		<u>סה"כ הון</u>
776,981	1,066,099		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

24 במרס, 2021			
מני מימון	אייל טריבר	יונתן בשיא	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	י"ר הדירקטוריון	

דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור	
2018	2019 אלפי ש"ח	2020		
748,326	846,506	1,076,880	'א28	הכנסות ממכירות
429,187	493,807	625,532	'ב28	עלות המכירות
319,139	352,699	451,348		רווח גולמי
22,451	24,528	32,436	'ג28	הוצאות מחקר ופיתוח
92,947	104,526	121,367	'ד28	הוצאות מכירה ושיווק
70,552	78,372	89,330	'ה28	הוצאות הנהלה וכלליות
133,189	145,273	208,215		רווח תפעולי
78	(298)	(2)		הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
3,233	18,318	467	'ו28	הכנסות מימון
(9,576)	(19,445)	(13,881)	'ז28	הוצאות מימון
126,924	143,848	194,799		רווח לפני מסים על ההכנסה
20,837	25,909	26,351	21	מסים על ההכנסה
106,087	117,939	168,448		רווח נקי
				רווח (הפסד) כולל אחר:
				סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
4,408	(12,567)	(6,763)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
206	(1,295)	(444)		רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
4,614	(13,862)	(7,207)		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר
110,701	104,077	161,241		סה"כ רווח כולל
99,524	111,212	154,280		רווח נקי מיוחס ל:
6,563	6,727	14,168		בעלי המניות של החברה
106,087	117,939	168,448		זכויות שאינן מקנות שליטה
104,451	98,896	146,960		סה"כ רווח כולל מיוחס ל:
6,250	5,181	14,281		בעלי המניות של החברה
110,701	104,077	161,241		זכויות שאינן מקנות שליטה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			באור
2018	2019	2020	
	ש"ח		

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

29

0.92	1.03	1.43
0.92	1.03	1.41

רווח נקי למניה בסיסי
רווח נקי למניה מדולל

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הערכה מחדש	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון
אלפי ש"ח												
11,052	102,891	(500)	286,683	9,206	164	(20,093)	(1,537)	2,147	(6,895)	383,118	20,278	403,396
-	-	-	154,280	-	-	-	-	-	-	154,280	14,168	168,448
-	-	-	-	-	-	(6,876)	-	-	-	(6,876)	113	(6,763)
-	-	-	-	-	-	-	(444)	-	-	(444)	-	(444)
-	-	-	-	-	-	(6,876)	(444)	-	-	(7,320)	113	(7,207)
-	-	-	154,280	-	-	(6,876)	(444)	-	-	146,960	14,281	161,241
64	5,116	-	-	(5,116)	-	-	-	-	-	64	-	64
-	-	-	(83,000)	-	-	-	-	-	-	(83,000)	-	(83,000)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,870)	(2,870)
-	-	-	-	4,350	-	-	-	-	-	4,350	-	4,350
11,116	108,007	(500)	357,963	8,440	164	(26,969)	(1,981)	2,147	(6,895)	451,492	31,689	483,181

יתרה ליום 1 בינואר, 2020

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

סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר

סה"כ רווח (הפסד) כולל

מימוש כתבי אופציות למניות

דיבידנד ששולם

דיבידנד לבעלי זכויות

שאינן מקנות שליטה

עלות תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן בגין עסקאות של פעילות חוץ	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	סה"כ הון
אלפי ש"ח												
11,052	102,891	(500)	247,471	4,591	164	(9,072)	(242)	2,147	(6,895)	351,607	17,012	368,619
-	-	-	111,212	-	-	-	-	-	-	111,212	6,727	117,939
-	-	-	-	-	-	(11,021)	-	-	-	(11,021)	(1,546)	(12,567)
-	-	-	-	-	-	-	(1,295)	-	-	(1,295)	-	(1,295)
-	-	-	-	-	-	(11,021)	(1,295)	-	-	(12,316)	(1,546)	(13,862)
-	-	-	111,212	-	-	(11,021)	(1,295)	-	-	98,896	5,181	104,077
-	-	-	(72,000)	-	-	-	-	-	-	(72,000)	-	(72,000)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,915)	(1,915)
-	-	-	-	4,615	-	-	-	-	-	4,615	-	4,615
11,052	102,891	(500)	286,683	9,206	164	(20,093)	(1,537)	2,147	(6,895)	383,118	20,278	403,396

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

מיוחס לבעלי מניות של החברה												
הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הערכה מחדש	קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון
אלפי ש"ח												
11,052	102,891	(500)	210,947	-	164	(13,728)	(448)	2,147	(5,997)	306,528	10,372	316,900
-	-	-	99,524	-	-	-	-	-	-	99,524	6,563	106,087
-	-	-	-	-	-	4,721	-	-	-	4,721	(313)	4,408
-	-	-	-	-	-	-	206	-	-	206	-	206
-	-	-	-	-	-	4,721	206	-	-	4,927	(313)	4,614
-	-	-	99,524	-	-	4,721	206	-	-	104,451	6,250	110,701
-	-	-	(63,000)	-	-	-	-	-	-	(63,000)	-	(63,000)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,757)	(1,757)
-	-	-	-	-	-	(65)	-	-	(898)	(963)	2,147	1,184
-	-	-	-	4,591	-	-	-	-	-	4,591	-	4,591
11,052	102,891	(500)	247,471	4,591	164	(9,072)	(242)	2,147	(6,895)	351,607	17,012	368,619

יתרה ליום 1 בינואר, 2018

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

סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר

סה"כ רווח כולל

דיבידנד ששולם
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
הנפקת הון של חברת בת עלות תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

106,087	117,939	168,448
---------	---------	---------

רווח נקי

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

18,745	19,640	35,234
(1,362)	2,519	(8,839)
1,642	5,193	5,985
20,987	40,577	46,790
4,591	4,615	4,350
461	1,047	1,501
236	275	277
(43)	353	(308)
225	(40)	(41)
635	(845)	302
(452)	(4,148)	2,107
(917)	1,131	1,127
44,748	70,317	88,485

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

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

(15,171)	(13,666)	1,733
(4,320)	11,238	(12,935)
(42,977)	(29,241)	(28,452)
10,527	(1,061)	36,186
5,200	11,565	30,825
381	2,545	1,920
(46,360)	(18,620)	29,277

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

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

484	515	454
(2,126)	(5,708)	(6,439)
(18,745)	(19,640)	(35,234)
(20,387)	(24,833)	(41,219)
84,088	144,803	244,991

ריבית ודיבידנד שהתקבלו
ריבית ששולמה
מסים ששולמו

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה

(22,563)	(22,256)	(33,857)	רכישה והיוון נכסים בלתי מוחשיים
(33,175)	(22,992)	(35,245)	רכישת רכוש קבוע
147	182	179	תמורה ממימוש רכוש קבוע
-	-	2,411	רכישת חברה מאוחדת שאוחדה לראשונה (ב)
-	-	(11,821)	פרעון התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מאוחדת
1,337	489	-	מענקי השקעה שהתקבלו
(110)	(514)	(387)	רכישת ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו
(54,364)	(45,091)	(78,720)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון

-	-	64	מימוש כתבי אופציה
33,986	26,312	25,644	אשראי לזמן קצר, נטו
8,473	-	80,000	קבלת הלוואה לזמן ארוך
(2,199)	(5,722)	(15,031)	פרעון הלוואה לזמן ארוך
(63,000)	(72,000)	(83,000)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
(1,757)	(1,915)	(2,870)	דיבידנד ששולם לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
1,184	-	-	הנפקת הון לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
-	(14,753)	(16,830)	פרעון התחייבות בגין חכירה
(23,313)	(68,078)	(12,023)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
917	(1,131)	(1,127)	הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
1,134	(4,156)	(5,152)	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים של פעילות חוץ
8,462	26,347	147,969	עלייה במזומנים ושווי מזומנים
43,739	52,201	78,548	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
52,201	78,548	226,517	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

2,173	2,056	3,723	רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
-	7,054	23,913	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
-	-	34,176	רכישת מניות חברה מאוחדת

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
-	-	(5,491)	(ב) רכישת חברה מאוחדת שאוחדה לראשונה
-	-	(101)	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
-	-	(233)	יתרות חובה לזמן ארוך
-	-	(15,492)	רכוש קבוע
-	-	(28,919)	נכסים בלתי מוחשיים
-	-	3,883	מוניטין
-	-	4,054	הלוואות מאחרים
-	-	44,710	מסים נדחים
-	-	44,710	התחייבות נדחית
-	-	2,411	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: - כללי

- א. מיטרוניקס בע"מ והחברות המוחזקות שלה עוסקות בפיתוח, ייצור ושיווק רובוטים לניקוי בריכות שחייה פרטיות וציבוריות, אזעקות לבריכות פרטיות, מערכות גילוי למניעת אירועי טביעה בבריכות פרטיות וציבוריות וכסויים לבריכות שחיה פרטיות.
- ב. ביום 2 ביולי, 2007 הקימה החברה את חברת Maytronics US Inc. בארה"ב (להלן - "MTUS" או "חברה מאוחדת בארה"ב"). החברה המאוחדת משווקת את מוצרי החברה בארה"ב ונותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות.
- ג. בתחילת שנת 2009 רכשה החברה שליטה בחברת MG International SA (להלן - "MTFR" או "חברה מאוחדת בצרפת"), חברה צרפתית אשר מניותיה נסחרות בבורסת Alternext באירופה. MTFR משווקת את מוצרי החברה, מייצרת כיסויים לבריכות ונותנת שרות עבור כל מוצריה, לרבות רובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות, בעיקר לשוק בצרפת. נכון ליום 31 בדצמבר, 2020 מחזיקה החברה ב- 73% מהונה המונפק והנפרע של MTFR ו- 82.45% מזכויות ההצבעה שלה.
- ד. בשנת 2011 הקימה החברה באוסטרליה בשיתוף עם מנהלים בכירים, את חברת Maytronics Australia Pty Ltd. (להלן - "MTAU" או "חברה מאוחדת באוסטרליה"). MTAU משווקת את מוצרי החברה בעיקר באוסטרליה ובניו-זילנד, וכן נותנת שרות עבור הרובוטים לבריכות פרטיות וציבוריות. נכון ליום 31 בדצמבר, 2020 מחזיקה החברה ב- 61.2% מהונה המונפק והנפרע של MTAU.
- ה. ביוני 2020 רכשה החברה את מלוא מניותיה של חברת BUNGER & FRESE GMBH (להלן - "BF" או "חברה מאוחדת בגרמניה"). BF הינה מפיק של החברה בשוק הגרמני, המתמחה במכירות לבוני בריכה ומכירות באינטרנט ופועלת בשני תחומי פעילות עיקריים: מכירת מנקי בריכה רובוטיים ומכירות מגוון רחב של ציוד לבריכה.

ו. השלכות משבר הקורונה

בחודש מרס 2020 הכריז ארגון הבריאות העולמי על נגיף ה-COVID-19, המכונה נגיף הקורונה, שהתגלה לראשונה בסין, כעל מגיפה כלל עולמית. הרשויות השונות בעולם החלו בפעולות למניעת התפשטות הנגיף הכוללות בין היתר הגבלות על תנועת אנשים. בתחילת המשבר התמקדה החברה בצד הסיכון הגלום בו (כגון עיכובים בייצור, באספקה ושיווק של חומרי גלם וקשיים בהפצת ושיווק מוצרים), שעה שהיא נערכה להבטחת וייצוב שרשרת האספקה שלה, ובכך ממשיכה החברה לעסוק גם נכון לתאריך הדוח. החברה מקיימת רמת מודעות גבוהה לסיכונים האפשריים, עוקבת אחר ההתפתחויות ואחר הפרסומים וההנחיות של גופים ממשלתיים שונים בישראל ומחוצה לה ונערכת לתרחישים השונים. בתוך כך נערכת החברה להפעלת קווי הייצור שלה לצורך הבטחת רציפות והמשכיות פעולתם, היא מקיימת קשר רציף עם חברות הבת שלה ועם מפיצי בחו"ל, ומקיימת ניהול מושכל של תזרים המזומנים שלה.

באור 1: - כללי (המשך)

2. הגדרות

בדוחות כספיים אלה:

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

- הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - IFRS). כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.
- הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: נכסים והתחייבויות פיננסיות המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד.
- החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ב. דוחות כספיים מאוחדים

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

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

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

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

ג. צירופי עסקים

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

עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח רווח או הפסד. תמורה מותנית מוכרת בשוויה ההוגן במועד הרכישה. תמורה מותנית מסווגת כנכס או כהתחייבות פיננסית בהתאם ל-IFRS9. שינויים עוקבים בשווי ההוגן של התמורה המותנית מוכרים בדוח רווח או הפסד או בדוח על הרווח הכולל האחר.

מוניטין נמדד לראשונה לפי העלות, שהינה ההפרש בין תמורת הרכישה והזכויות שאינן מקנות שליטה לבין הסכום נטו של הנכסים המזוהים שנרכשו ושל ההתחייבויות שניטלו. אם סכום המוניטין שהתקבל הינו שלילי, הרוכש יכיר ברווח שנוצר במועד הרכישה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו ש"ח.

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

מטבע הפעילות של החברה הינו ש"ח.

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

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

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

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

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

3. פריטים כספיים צמודי מדד

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. שווי מזומנים

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

ו. השקעות לזמן קצר

השקעות לזמן קצר כוללות השקעות בניירות ערך סחירים אשר מוצגות לפי שווין ההוגן. הפקדונות מוצגים בהתאם לתנאי הפקדתם.

ז. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי בעיקר על בסיס ניצול/שימוש החומר בפועל ובעתיד וכן על בסיס גילו, ומבצעת הפרשות למלאי איטי ומת בהתאם.

עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

- חומרי גלם ועזר - לפי שיטת ממוצע משוקלל.
- תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

ח. הכרה בהכנסה

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

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

הכנסות ממכירת סחורות

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

הכנסות הכוללות שירותי אחריות

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. מענקים ממשלתיים

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

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

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

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

סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

י. מסים על ההכנסה

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

1. מסים שוטפים

חבות בגין מסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך הדיווח, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. מסים נדחים

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

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

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

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

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. תכירות

ביום 1 בינואר, 2019 יישמה החברה לראשונה את תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 16 – תכירות (להלן "התקן"). החברה בחרה ליישם את הוראות התקן למפרע חלקי (ללא הצגה מחדש של מספרי השוואה).

המדיניות החשבונאית שיושמה עד ליום 31 בדצמבר, 2018 בגין תכירות הינה כדלקמן:

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

הקבוצה כחוכר

תכירה תפעולית

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

המדיניות החשבונאית שמושמת החל מיום 1 בינואר, 2019 בגין תכירות הינה כדלקמן:

החברה מטפלת בחוזה כחוכר כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה.

1. הקבוצה כחוכר

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בתכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין תכירה וזאת למעט עסקאות תכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות תכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך, בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי התכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת התכירה.

במועד התחילה התחייבות בגין תכירה כוללת את כל תשלומי התכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בתכירה כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל או בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין תכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין תכירה בתוספת תשלומי תכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו. נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת התכירה לפי הקצר שבהם.

כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. תכירות (המשך)

2. תשלומי חכירה הצמודים למדד

במועד התחילה משתמשת החברה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים.

בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים כהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף).

3. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה

תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש.

במקרה בו חל שינוי בצפי למימוש אופציית הארכה או לאי מימוש אופציית ביטול, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין החכירה בהתאם לתקופת החכירה המעודכנת, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום השינוי בצפי, כאשר סך השינוי נזקף ליתרת נכס זכות השימוש עד לאיפוסו ומעבר לכך לרווח או הפסד.

4. תיקוני חכירה

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כעסקת חכירה נפרדת, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום התיקון וזקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר מביא לקיטון בהיקף החכירה, מכירה החברה ברווח או בהפסד הנובע מהגריעה החלקית או המלאה של יתרת נכס זכות השימוש וההתחייבות בגין החכירה. לאחר מכן, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן במועד התיקון וזקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

יב. רכוש קבוע

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. רכוש קבוע (המשך)

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

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

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

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

יג. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נמדדים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה. עלויות בגין נכסים בלתי מוחשיים אשר פותחו באופן פנימי, למעט עלויות פיתוח מהוונות, נזקפות לרווח או הפסד בעת התהוותן.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם על בסיס שיטת הקו הישר ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים בלתי מוגדר אינם מופחתים באופן שיטתי וכפופים לבחינת ירידת ערך מדי שנה וכן בכל עת שקיים סימן המצביע כי ייתכן שחלה ירידת ערך. אורך החיים השימושיים של נכסים אלה נבחן מדי שנה כדי לקבוע אם הערכת אורך החיים כבלתי מוגדר עדיין תקפה. אם האירועים והנסיבות אינם תומכים עוד בהערכה כאמור, השינוי באורך החיים השימושיים מבלתי מוגדר למוגדר מטופל כשינוי באומדן חשבונאי ובאותו מועד נבחנת גם ירידת ערך. החל מאותו מועד מופחת הנכס באופן שיטתי על פני תקופת אורך החיים השימושיים שלו.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. נכסים בלתי מוחשיים (המשך)

עלויות מחקר ופיתוח

עלויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן. עלויות המתהוות בגין פרויקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכרות כנכס בלתי מוחשי, רק אם ניתן להוכיח את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים: טכניים, פיננסיים ואחרים הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי והיכולת למדוד באופן מהימן את העלויות בגינו במהלך פיתוחו.

הנכס נמדד על-פי העלות ומוצג בניכוי ההפחתה המצטברת ובניכוי ירידת ערך שנצברה. הפחתת הנכס מתחילה כאשר הפיתוח הושלם והנכס זמין לשימוש. הנכס מופחת על פני אורך החיים השימושיים בנכס. בחינת ירידת ערך מתבצעת אחת לשנה ולאורך תקופת הפיתוח.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות פיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר.

תוכנות

נכסי הקבוצה כוללים מערכות מחשב המורכבות מחומרה ותוכנות. תוכנות המהוות חלק אינטגרלי מחומרה, אשר אינה יכולה לפעול ללא התוכנות המותקנות עליה, מסווגות כרכוש קבוע. לעומת זאת, רשיונות לתוכנות העומדות בפני עצמן ומוסיפות פונקציונליות נוספת לחומרה, מסווגים כנכסים בלתי מוחשיים.

אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים הינו כדלקמן:

<u>שנים</u>	
5	עלויות פיתוח
3	תוכנות מחשב
7-14	טכנולוגיה, קשרי לקוחות ומותגים

יד. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

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

במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הוא הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למכירה ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע סכום בר-השבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יד. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים (המשך)

הקריטריונים הייחודיים להלן מיושמים בבחינת ירידת ערך של הנכסים הספציפיים הבאים:

מוניטין בגין חברות מאוחדות

החברה בוחנת ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. בחינת ירידת ערך של מוניטין נקבעת על ידי בחינת הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה הוקצה המוניטין. כאשר הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) נמוך מהיתרה בדוחות הכספיים של היחידה מניבת המזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה הוקצה המוניטין, מוכר הפסד מירידת ערך המיוחס ראשית למוניטין. הפסדים מירידת ערך מוניטין אינם מבוטלים בתקופות עוקבות.

טו. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

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

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

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

(א1) החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

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

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

(ג1) מכשירים הוניים ונכסים פיננסיים אחרים המוחזקים למסחר:

השקעות במכשירים הוניים אינם עומדים בקריטריונים האמורים לעיל ועל כן נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

נכסים פיננסיים אחרים המוחזקים למסחר כגון נגזרים, לרבות נגזרים משובצים שהופרדו מחוזה מארח נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אלא אם הם מיועדים לשמש כמכשירים להגנה אפקטיבית.

הכנסות מדיבידנד מהשקעות במכשירים הוניים מוכרות במועד הקובע לזכאות לדיבידנד בדוח על הרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. מכשירים פיננסיים (המשך)

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

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

3. התחייבויות פיננסיות

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

4. גריעת התחייבויות פיננסיות

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

5. קיזוז מכשירים פיננסיים

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

טז. מניות אוצר

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. הפרשות

הפרשה בהתאם ל- IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר הקבוצה צופה שחלק או כל ההוצאה תוחזר לחברה, כגון בחוזה ביטוח, ההחזר יוכר כנכס נפרד, רק במועד בו קיימת וודאות למעשה לקבלת הנכס. ההוצאה תוכר בדוח רווח והפסד בניכוי החזר ההוצאה.

להלן סוגי ההפרשות שנכללו בדוחות הכספיים:

אחריות

הקבוצה מכירה בהפרשה לאחריות בגין מכירת מוצריה. האחריות מוגבלת לתקלות טכניות המוגדרות על ידה ואינה כוללת אחריות כתוצאה מנזקי הלקוח.

תביעות משפטיות

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

יח. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

בקבוצה קיימות מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. הטבות לעובדים לזמן קצר

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

2. הטבות לאחר סיום העסקה

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

לקבוצה תוכניות הפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

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

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

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

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

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יט. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדים ונותני שירותים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים. חלק מהעובדים זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן והנמדדות על בסיס עליית ערך מניות החברה.

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

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

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

הוצאה בגין הענקות שאינן מבשילות בסופו של דבר אינה מוכרת.

עסקאות המסולקות במזומן

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

כ. רווח (הפסד) למניה

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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

תיקון ל-IFRS 3 - צירופי עסקים

בחודש אוקטובר 2018, פרסם ה- IASB תיקון להגדרת "עסק" בתקן דיווח כספי בינלאומי 3 צירופי עסקים (להלן - התיקון).

התיקון כולל הבהרה לכך שעל מנת להיחשב "עסק", מערכת של פעילויות ונכסים אשר נרכשו יכללו לכל הפחות תשומה ותהליך מהותי אשר יחדיו תורמים באופן משמעותי ביכולת לייצר תפוקות. בנוסף התיקון מבהיר שעסק יכול להתקיים גם בלי כל התשומות והתהליכים הנדרשים לייצר תפוקות. התיקון כולל מבחן אופציונלי לפיו חברה יכולה לקבוע שאין מדובר ברכישת עסק, ללא צורך בבחינות נוספות.

התיקון ייושם לראשונה עבור צירופי עסקים ועסקאות רכישת נכסים אשר מועד הרכישה חל החל מיום 1 בינואר, 2020 או לאחר מכן.

ליישום התיקון לראשונה לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

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

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

א. השיקולים

- שיעור היוון של התחייבות בגין חכירה

החברה אינה יכולה לקבוע בנקל את שיעור הריבית הגלומה בחכירות ולכן לצורך חישוב ההתחייבויות בגין חכירה היא משתמשת בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור הריבית התוספתי שקובעת החברה מהווה את שיעור הריבית שהחברה הייתה צריכה לשלם על הלוואה לתקופה הדומה לתקופת החכירה ועם בטוחה דומה וזאת לשם השגת נכס בערך דומה לנכס זכות השימוש הנובע מהחכירה והכל בסביבה כלכלית דומה.

- עלויות פיתוח

על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

החברה מהוונת עלויות בגין פרויקטים של פיתוח. המועד לראשונה של היוון העלויות מתבסס, בין היתר, על שיקול הדעת של ההנהלה שקיימת היתכנות טכנולוגית וכלכלית, לרוב כאשר פיתוח הפרויקט הגיע לאבן דרך שהוגדרה על-ידי ההנהלה של החברה. בקביעת הסכום שיהיוון, ההנהלה מבצעת הערכות המתייחסות לתזרימי המזומנים העתידיים הצפויים של הפרויקט, שיעור ההיוון והתקופה הצפויה של ההטבות מהפרויקט.

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

ב. אומדנים והנחות

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

- תביעות משפטיות

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

- נכסי מסים נדחים

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

- הטבות בגין פנסיה והטבות אחרות לאחר סיום העסקה

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

- קביעת השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות

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

- עסקאות חכירה הכוללות אופציות הארכה וביטול

לצורך הערכה האם ודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה להארכת תקופת חכירה או לביטול תקופת חכירה, מביאה בחשבון החברה את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות אשר יוצרות עבור החברה תמריץ כלכלי לממש או לא לממש את האופציה, כגון: סכומים משמעותיים שהושקעו בגין שיפורים במושכר, חשיבות נכס הבסיס והיחודיות הטמונה בו לצורך פעילותה של החברה, ניסיון העבר של החברה בעסקאות חכירה דומות ועוד.

לאחר מועד התחילה החברה מעריכה האם ודאי באופן סביר שהיא תממש או לא תממש אופציה כאשר מתרחש אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות אשר יש בהן כדי להשפיע על החלטות החברה בדבר מימוש האופציה, כגון: שיפורים משמעותיים שבוצעו במושכר ולא היו חזויים במועד התחילה, התקשרות בחכירת משנה של נכס הבסיס לתקופה העולה על סוף תקופת החכירה שנקבעה קודם לכן ועוד.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תיקונים ל- IAS 1 הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020 פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן - התיקון).

התיקון מבהיר את העניינים הבאים:

- מהי הכוונה בזכות בלתי מותנית לדחות את הסילוק;
- זכות הדחייה חייבת להתקיים לתום תאריך הדיווח;
- סיווג אינו מושפע מהסבירות שישות תממש את זכות הדחייה;
- רק במידה ונגזר משובץ בהתחייבות המירה הינו מכשיר הוני, התנאים של ההתחייבות לא ישפיעו על סיווגו.

התיקון ייושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר, 2023 או לאחריו. התיקון יישום בדרך של יישום למפרע.

החברה בוחנת את השפעת התיקון על הסכמי ההלוואות הנוכחיים שלה.

באור 5: - צירופי עסקים

ביום 10 ביוני, 2020 התקשרה החברה עם חברת BWT Wassertechnik GmbH בהסכם לרכישת מלוא מניותיה של חברת Bunger & Frese GmbH (להלן - "חברת BF"). חברת BF הינה מפיץ של החברה בשוק הגרמני, המתמחה במכירות לבוני בריכה ומכירות באינטרנט ופועלת בשני תחומי פעילות עיקריים: מכירת מנקי בריכה רובוטיים ומכירות מגוון רחב של ציוד לבריכה הכולל בין היתר משאבות, פילטרים, ציפויי בריכה, אמצעי ניקוי בריכה ידניים, מחממי מים, כימיקלים לניקוי מים וכו'. יום צירוף העסקים נקבע ליום 30 ביוני, 2020.

השווי ההוגן של הנכסים המזוהים וההתחייבויות המזוהות של חברת BF במועד הרכישה:

שווי הוגן אלפי ש"ח	
6,294	מזומנים ושווי מזומנים
4,007	לקוחות, נטו
881	חייבים ויתרות חובה
7,361	מלאי
101	יתרות חובה לזמן ארוך
233	רכוש קבוע
15,492	נכסים בלתי מוחשיים
(2,054)	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(2,584)	זכאים ויתרות זכות
(2,120)	מסים לשלם
(3,883)	הלוואות מאחרים
(4,054)	מסים נדחים
19,674	נכסים מזוהים, נטו
28,919	מוניטין הנובע מהרכישה
48,593	סך עלות הרכישה

העלות הכוללת של צירוף העסקים הסתכמה לסך של 48,593 אלפי ש"ח. ביום צירוף העסקים שולם במזומן בסך של כ-3,883 אלפי ש"ח, ביום 31 בדצמבר, 2020 שולמו כ-11,821 אלפי ש"ח (3 מיליון אירו) והיתרה תשולם בשני תשלומים נוספים של כ-17,700 אלפי ש"ח (4.5 מיליון אירו) כל אחד אשר ישולמו ביום 31 בדצמבר של השנים 2021 עד 2022, בהתאמה. התשלומים הנדחים הונו בשיעור ריבית שנתית של 2.6%.

עלויות רכישה ישירות המיוחסות לעסקה בסך של כ-1,078 אלפי ש"ח נזקפו כהוצאה ונכללו בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות.

אלפי ש"ח	עלות הרכישה
3,883	מזומן ששולם
44,710	התחייבות נדחית
48,593	סך עלות הרכישה

מזומנים אשר נבעו מהרכישה

אלפי ש"ח	מזומנים ושווי מזומנים בחברה הנרכשת למועד הרכישה
6,294	מזומנים ששולמו תמורת הרכישה
(3,883)	
2,411	מזומנים, נטו

המוניטין שנוצר ברכישה מיוחס להטבות החזיונות הנובעות מהסינרגיה של שילוב הפעילויות של החברה והחברה הנרכשת. לא חזוי שהמוניטין שהוכר יהיה מותר בניכוי לצרכי מס הכנסה.

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 6: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
78,548	226,517

מזומנים ופקדונות למשיכה מיידית

באור 7: - השקעות לזמן קצר

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
1,553	1,603
1,129	1,157
15,536	15,543
18,218	18,303

ניירות ערך סחירים המוחזקים למסחר

מניות
תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
אגרות חוב ומלוות ממשלתיים

באור 8: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
76,747	77,063
2,623	4,934
79,370	81,997

חובות פתוחים (1)
המחאות לגבייה

לקוחות, נטו

(1) חובות הלקוחות אינם נושאי ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות לשנת 2020 הינו 71 ימים.

ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

באור 8: - לקוחות, נטו (המשך)

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	
1,560	<u>יתרה ליום 1 בינואר, 2019</u>
187	הפרשה במשך השנה
(25)	הכרה בחובות אבודים
(202)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
(69)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
1,451	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019</u>
4	הפרשה במשך השנה
(687)	הכרה בחובות אבודים
(220)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
71	חברה שאוחדה לראשונה
16	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
635	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020</u>

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

סה"כ	לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו				לקוחות שטרם הגיע מועד פרעונם (ללא פיגור בגבייה)	
	מעל 90 יום	60-90 יום	30-60 יום	עד 30 יום		
	אלפי ש"ח					
81,997	802	1,033	1,517	15,231	63,414	31 בדצמבר, 2020
79,370	1,057	1,420	4,414	12,540	59,939	31 בדצמבר, 2019

ליום 31 בדצמבר, 2020 כל יתרת ההפרשה לחובות מסופקים מתייחסת ליתרת לקוחות שהינה בפיגור מעל 90 יום.

באור 9: - חייבים ויתרות חובה

<u>31 בדצמבר,</u>		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
12,538	23,690	מוסדות
351	328	עובדים
-	90	מסים לקבל
3,044	937	עסקאות הגנה
2,066	5,790	מקדמות לספקים
6,490	5,914	הוצאות מראש וחייבים אחרים
24,489	36,749	

באור 10: - מלאי

31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
73,748	80,455	חומרי גלם ועזר
26,468	30,181	תוצרת בעיבוד
197,700	215,660	תוצרת גמורה
<u>297,916</u>	<u>326,296</u>	

כולל יתרת הפרשה למלאי איטי ומת בסך של כ- 6,435 אלפי ש"ח (בשנת 2019 כ- 3,020 אלפי ש"ח).

באור 11: - פקדונות לזמן ארוך

כולל פקדונות בבנקים בצרפת בסך 114 אלפי ש"ח לתקופה של 1-3 שנים, לא נושאים ריבית, משמשים כבטוחות לפעילויות של החברה המאוחדת בצרפת.

באור 12: - רכישת חברת MTFR

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

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

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

באור 13: - רכוש קבוע, נטו

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

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 13: - רכוש קבוע, נטו (המשך)

א. הרכב ותנועה

שנת 2020					עלות יתרה ליום 1 בינואר, 2020 תוספות במשך השנה - רכישות התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ חברה שאוחדה לראשונה גריעות במשך השנה - מימוש
שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ	
62,428	126,982	21,759	2,578	213,747	
13,326	18,418	4,228	369	36,341	
32	208	(275)	45	10	
47	8	8	170	233	
-	(2,223)	(214)	(228)	(2,665)	
75,833	143,393	25,506	2,934	247,666	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
18,561	87,785	15,396	1,409	123,151	פחת שנצבר
3,585	10,885	2,536	386	17,392	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
34	149	(214)	24	(7)	תוספות במשך השנה - פחת
-	(2,223)	(143)	(161)	(2,527)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
(60)	(156)	(5)	-	(221)	כספיים של פעילות חוץ
22,120	96,440	17,570	1,658	137,788	גריעות במשך השנה - מימוש
53,713	46,953	7,936	1,276	109,878	בניכוי - מענק השקעה
					יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
					עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2020
שנת 2019					עלות יתרה ליום 1 בינואר, 2019 תוספות במשך השנה - רכישות התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ גריעות במשך השנה - מימוש בניכוי - מענק השקעה
שיפורים במושכר (1)	מכונות, ציוד ותבניות	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב	סה"כ	
54,612	119,672	19,037	2,455	195,776	
8,387	11,190	3,511	578	23,666	
(427)	(1,023)	(652)	(121)	(2,223)	
-	(2,539)	(113)	(334)	(2,986)	
(144)	(318)	(24)	-	(486)	
62,428	126,982	21,759	2,578	213,747	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
15,707	81,092	13,622	1,361	111,782	פחת שנצבר
3,108	10,148	2,352	342	15,950	יתרה ליום 1 בינואר, 2019
(230)	(809)	(490)	(50)	(1,579)	תוספות במשך השנה - פחת
-	(2,523)	(77)	(244)	(2,844)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות
(24)	(123)	(11)	-	(158)	כספיים של פעילות חוץ
18,561	87,785	15,396	1,409	123,151	גריעות במשך השנה - מימוש
43,867	39,197	6,363	1,169	90,596	בניכוי - מענק השקעה
					יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
					עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2019

(1) השיפורים בחלקם בישראל על קרקע חכורה של קיבוץ יזרעאל (ראה באור 132).

ב. באשר לשעבודים, ראה באור 27.

באור 14: - חכירות

לחברה הסכמי חכירה הכוללים חכירות של מבנים, רכבים ומחשבים וצידוד היקפי, אשר משמשים הן לצורך קיום הפעילות השוטפת של החברה והן לצורך החכרת משנה וגביית דמי שכירות משוכרים. הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופה הנעה בין 3 ל- 15 שנים, בעוד הסכמי החכירות של מחשבים וצידוד היקפי ורכבים נעים בתקופה של בין 3 ל- 5 שנים. חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול.

1. פירוטים בדבר עסקאות חכירה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
2,776	2,674
339	212
50	51
24	-
(17,529)	(19,504)

הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
הוצאות בגין חכירות לטווח קצר
הוצאות בגין חכירות של נכסים בעלי ערך נמוך
הכנסה מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש
סך תזרים מזומנים שלילי עבור חכירות

2. אופציות הארכה וביטול

לחברה הסכמי חכירה הכוללים הן אופציות הארכה והן אופציות ביטול. אופציות אלה מקנות לחברה גמישות בניהול עסקאות החכירה והתאמה לצרכים העסקיים של החברה. החברה מפעילה שיקול דעת משמעותי בבחינה האם ודאי באופן סביר כי אופציות הארכה וביטול ימומשו.

בהסכמי חכירה בהם נוהגת החברה לממש את אופציות ההארכה הקיימות בהסכמים, החברה כללה במסגרת תקופת החכירה גם מימוש של אופציות הארכה אלו, שכן אם נכס חלופי לא יהיה זמין באופן מיידי במועד סיום תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול, תיווצר לחברה פגיעה משמעותית בפעילות השוטפת של החברה.

החברה לא כללה במסגרת תקופת החכירה מימוש של אופציות הארכה במקרים בהם לא צופה כי ודאי באופן סביר שתפעל למימושן.

בנוסף בהסכמי חכירה של רכבים, החברה לא כללה במסגרת תקופת החכירה מימוש של אופציות הארכה שכן החברה לא נוהגת לממש אופציות אלו.

יתרה מזאת, תקופות החכירה שהינן תחת אופציית ביטול החכירה נכללו כחלק מתקופת החכירה כאשר ודאי באופן סביר כי אופציות אלה לא ימומשו.

להלן פירוט בדבר תשלומי החכירה העתידיים המיוחסים לתקופות תחת אופציות הארכה שלא נלקחו בחשבון במסגרת ההתחייבויות בגין חכירה של החברה:

עד 5 שנים	מעל 5 שנים
אלפי ש"ח	

ליום 31 בדצמבר 2020:

תשלומי חכירה שיחולו בתקופות תחת אופציות הארכה שלמועד הדוחות הכספיים החברה לא צופה כי ודאי באופן סביר שימומשו	
1,560	240

עד 5 שנים	מעל 5 שנים
אלפי ש"ח	

ליום 31 בדצמבר 2019:

תשלומי חכירה שיחולו בתקופות תחת אופציות הארכה שלמועד הדוחות הכספיים החברה לא צופה כי ודאי באופן סביר שימומשו	
2,969	608

באור 14: - חכירות (המשך)3. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

שנת 2020				
מקרקעין	כלי רכב	מחשבים וציוד היקפי	סה"כ	עלות
אלפי ש"ח				
90,173	15,455	927	106,555	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
17,724	7,079	-	24,803	תוספות בגין חכירות חדשות
(116)	(25)	-	(141)	התאמות בגין הצמדה למדד
(67)	(82)	11	(138)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
(865)	(2,883)	-	(3,748)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
106,849	19,544	938	127,331	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
				פחת שנצבר
10,762	5,164	193	16,119	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
11,429	6,752	195	18,376	פחת והפחתות
(3)	(40)	4	(39)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(865)	(2,390)	-	(3,255)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
21,323	9,486	392	31,201	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
85,526	10,058	546	96,130	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2020
שנת 2019				
מקרקעין	כלי רכב	מחשבים וציוד היקפי	סה"כ	עלות
אלפי ש"ח				
-	-	-	-	יתרה ליום 1 בינואר, 2019
92,056	15,525	987	108,568	תוספות בגין חכירות חדשות
161	27	-	188	התאמות בגין הצמדה למדד
(1,656)	56	(60)	(1,660)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
(388)	(153)	-	(541)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
90,173	15,455	927	106,555	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
				פחת שנצבר
-	-	-	-	יתרה ליום 1 בינואר, 2019
10,912	5,232	199	16,343	פחת והפחתות
(95)	(23)	(6)	(124)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(55)	(45)	-	(100)	גריעות במשך השנה בגין חכירות שהופסקו
10,762	5,164	193	16,119	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
79,411	10,291	734	90,436	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2019

באור 15: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו

קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח אלפי ש"ח	מוניטין	סה"כ	עלות
898	5,512	8,666	8,629	97,742	-	121,447	יתרה ליום 1 בינואר, 2019
-	-	-	-	19,958	-	19,958	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	-	-	3,348	332	-	3,680	תוספות - נרכשו בנפרד
-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(86)	(531)	(835)	(287)	(1,034)	-	(2,773)	בניכוי - מענק השקעה
-	-	-	(3)	-	-	(3)	
812	4,981	7,831	11,687	116,998	-	142,309	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
-	-	-	-	27,825	-	27,825	תוספות - נוצרו באופן פנימי
-	60	4,796	3,359	444	-	8,659	תוספות - נרכשו בנפרד
6,262	9,193	-	37	-	28,919	44,411	חברה שאוחדה לראשונה
(812)	(4,981)	(7,831)	-	-	-	(13,624)	מימושים
-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
100	142	373	50	152	457	1,274	
6,362	9,395	5,169	15,133	145,419	29,376	210,854	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב אלפי ש"ח	עלויות פיתוח	מוניטין	סה"כ	הפחתה שנצברה
898	5,512	8,666	5,375	43,731	-	64,182	יתרה ליום 1 בינואר, 2019
-	-	-	1,071	7,384	-	8,455	הפחתה שהוכרה במהלך השנה
-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(86)	(531)	(835)	(209)	(649)	-	(2,310)	בניכוי - מענק השקעה
-	-	-	(13)	-	-	(13)	
812	4,981	7,831	6,224	50,466	-	70,314	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
462	677	463	1,914	7,727	-	11,243	הפחתה שהוכרה במהלך השנה
(812)	(4,981)	(7,831)	-	-	-	(13,624)	מימושים
-	-	-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(5)	(9)	22	27	112	-	147	
457	668	485	8,165	58,305	-	68,080	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
קשרי לקוחות	מותגים	טכנולוגיה	תוכנות מחשב	עלויות פיתוח	מוניטין	סה"כ	יתרה, נטו
5,905	8,727	4,684	6,968	87,114	29,376	142,774	ליום 31 בדצמבר, 2020
-	-	-	5,463	66,532	-	71,995	ליום 31 בדצמבר, 2019

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 15: - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

הוצאות הפחתה

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
7,208	7,514	8,573
-	-	996
894	928	1,674
8,102	8,442	11,243

עלות המכירות
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות

באור 16: - אשראי מתאגידים בנקאיים

במטבע חוץ או בצמוד לו		
סה"כ	ללא הצמדה אלפי ש"ח	
111,020	58,995	52,025
21,931	15,814	6,117
132,951	74,809	58,142

31 בדצמבר, 2020

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך

31 בדצמבר, 2019

85,535	51,403	34,132
3,106	-	3,106
88,641	51,403	37,238

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך

ליום 31 בדצמבר, 2020, על ההלוואות השקליות בסך 59 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הפריים בתוספת מרווח של 0.4%, על ההלוואות הדולריות בסך 36.6 מיליון ש"ח חלים שיעורי ריבית על בסיס הליבור בתוספת מרווח של 1.2% עד 1.35%, על ההלוואות באירו בסך 15.4 מיליון ש"ח שהתקבלו בחברת הבת בצרפת ובסבסוד המדינה בגינם לא חלו שיעורי ריבית. ליום 31 בדצמבר, 2020 לקבוצה סך של 254 מיליוני ש"ח במסגרות אשראי שטרם נוצלו.

באור 17: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
92,515	130,526
1,079	466
93,594	130,992

חובות פתוחים
שטרות לפרעון

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים לשנת 2020 הינו 72 ימים.

באור 18: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
24,974	29,419	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
9,088	3,958	מקדמות מלקוחות והכנסות נדחות
1,076	1,925	מוסדות
1,170	3,450	ארגוני קניות
1,686	1,039	בעל שליטה (1)
26,056	52,193	הוצאות לשלם
64,050	91,984	

(1) ראה באור 32.

באור 19: - התחייבויות לא שוטפות

31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
6,465	58,591	הלוואות מתאגיד בנקאי (1), (2)

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

(2) בחודש מרס 2020 נטלה החברה שתי הלוואות בסך של 30 ו-25 מיליון ש"ח, מתאגידים בנקאיים, לחמש שנים בריבית שנתית של פריים בתוספת 0.9%. בחודש מאי 2020 נטלה החברה הלוואה נוספת בסך של 25 מיליון ש"ח, מתאגיד בנקאי, לחמש שנים בריבית שנתית של פריים בתוספת 0.9%.

באור 20:

התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

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

הטבות לאחר סיום העסקה

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

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

1. תוכניות להפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, על-פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תוכניות להפקדה מוגדרת.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
4,227	5,289	6,558

הוצאות בגין תוכניות להפקדה מוגדרת

2. תוכניות להטבה מוגדרת

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

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

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

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

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

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

מסלול מענקים

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

פחת מואץ

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

תנאים לתחולת ההטבות

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

באור 21: - מסים על ההכנסה (המשך)א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה (המשך)תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 68)

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

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

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

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

חוק עידוד התעשייה (מסים), תשכ"ט-1969

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

באור 21: - מסים על ההכנסה (המשך)

ב. שיעורי המס החלים על חברות בקבוצה

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

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2020, 2019 ו-2018 הינו 23%.

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

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

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

חברה המאוגדת בארה"ב - שיעור מס משוקלל של כ-25% (מס פדרלי, מס של המדינה והעיר בה פועלת החברה).
ביום 22 בדצמבר, 2017, נחקקה רפורמת מס בארה"ב, אשר כוללת הפחתה של שיעור מס החברות הפדרלי לשיעור של 21% (במקום 35%) ולהכנסות מסוימות מייצוא לשיעור של 13.125%.

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

חברה המאוגדת באוסטרליה - שיעור מס של 30%.
חברה המאוגדת בגרמניה - שיעור מס של 30%.

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2018. ל-MTFR הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2017. ל-MTUS הוצאו שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2016. ל-MTAU הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית לשנת המס 2015. ל-BF הוצאה שומת מס הנחשבת כסופית לשנת המס 2017.

באור 21: - מסים על ההכנסה (המשך)

ד. מסים נדחים

הרכב ותנועה:

דוחות על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
2,337	2,621
8,845	13,125
1,787	2,304
(3,049)	(8,296)
7,894	12,744
17,814	22,498

נכסי (התחייבויות) מסים נדחים

רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש
 הפסדים מועברים לצורכי מס בחברת בת
 הטבות לעובדים
 נכסים בלתי מוחשיים (לרבות עודף עלות
 הקצאת רכישה)
 אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש)

דוח על הרווח (הפסד) כולל		
לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים

109	191	276
757	-	4,390
114	208	436
382	(2,918)	3,737

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

1,362	(2,519)	8,839
-------	---------	-------

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח
 או הפסד

(39)	202	68
------	-----	----

הפסד (רווח) ממדידה מחדש בגין תוכניות
 להטבה מוגדרת

1,323	(2,317)	8,907
-------	---------	-------

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח
 כולל

(* בגין השפעת שערי חליפין של פעילויות חוץ על יתרות מסים נדחים נזקפה בשנת 2020 לקרן הפרשי תרגום, נטו, סך של כ-169 אלפי ש"ח. (2019 - 902 אלפי ש"ח).

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
23,795	26,147
5,981	3,649

נכסים לא שוטפים

התחייבויות לא שוטפות

באור 21: - מסים על ההכנסה (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
23,468	24,291	37,667	מסים שוטפים
(1,362)	2,519	(8,839)	מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל
(1,269)	(901)	(2,477)	מסים בגין שנים קודמות
<u>20,837</u>	<u>25,909</u>	<u>26,351</u>	

המסים השוטפים בישראל מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 13.2% מהרווח לצרכי מס.

ו. מס תיאורטי

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
<u>126,924</u>	<u>143,848</u>	<u>194,799</u>	רווח לפני מסים על ההכנסה
<u>23%</u>	<u>23%</u>	<u>23%</u>	שיעור המס הסטטוטורי
29,193	33,085	44,804	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי:
ירידה במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:			
הטבת מס הנובעת ממעבר לתחולת התיקון לחוק עידוד השקעות הון			
(8,127)	(8,217)	(11,588)	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס והכנסות פטורות (כולל בין היתר עלות תשלום מבוסס מניות).
1,188	632	905	מסים הנובעים משיעורי מס שונים בחברות מאוחדות בחו"ל
(2)	1,196	(1,144)	עדכון יתרות מסים נדחים בגין שינויים בשיעורי המס
(368)	188	23	עדכון יתרות מסים נדחים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס
-	-	(4,280)	החזרי מס בגין שנים קודמות
(1,269)	(901)	(2,477)	אחרים
<u>222</u>	<u>(74)</u>	<u>108</u>	
<u>20,837</u>	<u>25,909</u>	<u>26,351</u>	מסים על ההכנסה

בשנת 2020, שיעור המס הממוצע עומד על 13.5% ובשנים 2019 ו- 2018, שיעור המס הממוצע עמד על 18% ו- 16.4% בהתאמה.

באור 22: - התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. התחייבויות תלויות

נכון ליום 31 בדצמבר, 2020 לחברה אין התחייבויות תלויות מהותיות.

ב. התקשרויות

1. הסכמי שכירות מבנים

א. בדבר הסכם שכירות מבנים בין הקיבוץ לחברה ראה באור 132'.

ב. בחודש דצמבר 2015, נחתם הסכם להשכרת מבנים בהם הוקם והופעל אתר הייצור הנוסף באזור התעשייה דלתון. אתר הייצור משתרע על שטח של כ- 4,000 מ"ר בנוי. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 120 אלפי ש"ח צמודים למדד ולאחר כל 5 שנים יועלו דמי השכירות ב- 10%. תקופת השכירות הינה 15 שנים ולאחר תום תקופה של 5 שנים ובכל שנתיים עד לסיום תקופת השכירות תהיה החברה רשאית לסיים את השכירות ובלבד שנתנה על כך הודעה בכתב לפחות 6 חודשים מראש.

בחודש יולי 2016, נחתם הסכם להשכרת מחסן בסמוך לאתר הייצור באזור התעשייה דלתון על שטח בנוי של 1,000 מ"ר ו- 3,500 מ"ר חצרים. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 30 אלפי ש"ח. תקופת השכירות הינה 5 שנים עם אופציה לסיום מוקדם תוך תשלום פיצוי קבוע בהסכם ומתן הודעה בכתב לפחות 6 חודשים מראש. בחודש ינואר 2020 החברה הודיעה למשכירים על סיום הסכם השכירות במהלך רבעון רביעי 2020.

בחודש דצמבר 2017, נחתם הסכם להשכרת מחסן בסמוך לאתר הייצור באזור התעשייה דלתון על שטח בנוי של 1,570 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 42 אלפי ש"ח. בחודש דצמבר 2019 החברה האריכה את הסכם השכירות למשך שנה נוספת עד לחודש דצמבר 2020 באותם התנאים. החברה לא האריכה את ההסכם לתקופה נוספת.

בהתאם לזכות החברה לשכור שטחים נוספים באזור התעשייה דלתון, התקשרה החברה ביום 31 בדצמבר, 2018 בהסכם לשכירת מחסן וביקורת קבלה בשטח 3,000 מ"ר. הסכם זה אוחד עם הסכם מחודש שנחתם במהלך שנת 2020 אשר כולל שכירת מבנה נוסף עבור שטחי ייצור בשטח 3,000 מ"ר. דמי השכירות החודשיים עבור כל אחד מהמבנים הינם כ- 102 אלפי ש"ח. תקופת השכירות הינה 15 שנים אשר החלה ביום 1 באפריל, 2020 עבור מחסן וביקורת קבלה ועבור מבנה שטחי ייצור תחל ביום 1 בינואר, 2021, עם מועד השלמת הבניה ומסירת המבנים. בהסכם נקבע כי תשלום דמי השכירות יחל 6 חודשים לאחר מועד המסירה ויכלול רק את רכיב דמי הניהול במהלך תקופה זו. החברה רשאית לסיים את ההסכם לאחר 10 שנים.

ג. ביום 20 בדצמבר, 2016 חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 800 מ"ר ושטח מחסנים שגודלו 4,100 מ"ר בתמורה לדמי שכירות חודשיים בגובה 30 אלפי אירו. ההסכם הינו לתקופה של 9 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017. הסכם השכירות מאפשר סיום התקשרות מלא או חלקי החל מינואר 2019, תוך פיצוי תשלום מוסכם הנע בין 60 אלפי אירו ל- 80 אלפי אירו כתלות במועד סיום ההתקשרות וגודל השטח.

בחודש אפריל 2015, חתמה החברה המאוחדת בצרפת על הסכם שכירות לשטח משרדים שגודלו 300 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 7 אלפי אירו. הסכם השכירות עתיד להסתיים במרס 2024.

באור 22: - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

1. הסכמי שכירות מבנים (המשך)

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

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

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

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

ה. לחברה באוסטרליה קיימים 5 הסכמי שכירות לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 3,100 מ"ר. סך דמי השכירות החודשיים הינם כ- 32 אלפי דולר אוסטרלי ועתידיים להסתיים בין השנים 2021 ל- 2022.

ו. לחברה בגרמניה הסכם שכירות לשטחי משרדים ומחסנים שגודלם מסתכם לכ- 8,250 מ"ר. דמי השכירות החודשיים הינם כ- 11.4 אלפי יורו. הסכם השכירות עתיד להסתיים בחודש דצמבר 2021 אך כולל אפשרות לסיום מוקדם תוך מתן הודעה 6 חודשים מראש.

2. לקבוצה הסכמים לחכירה תפעולית של 195 רכבים לתקופות המסתיימות עד שנת 2023. סך הוצאות החכירה השנתיות בגין חכירת רכבים אלה הינן כ- 7,035 אלפי ש"ח.

באור 23: - התחייבויות אחרות

הרכב:

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
1,508	3,009
-	2,312
888	1,121
<u>2,396</u>	<u>6,442</u>

אופציות בגין חברי קיבוץ – ראה באור 25'
הפרשות – ראה באור 26
התחייבויות אחרות

באור 24: - הון

א. הרכב הון המניות

31 בדצמבר,		
2019	2020	2019-ו-2020
מונפק ונפרע	רשום	כמות מניות באלפים
107,744	108,385	120,000

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כ"א

ב. זכויות הנלוות למניות

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

2. סחירות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

31 בדצמבר, 2019
2020-ו
80,372
0.07
500

מניות

שיעור מההון המונפק (ב- %)

עלות (באלפי ש"ח)

ד. קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה

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

ה. דיבידנד

1. ביום 18 באפריל, 2019 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 24 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.2229 ש"ח למניה.
2. ביום 24 בספטמבר, 2019 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 48 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.4458 ש"ח למניה.
3. ביום 14 במאי, 2020 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 14 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1295 ש"ח למניה.
4. ביום 13 באוגוסט, 2020 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 14 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.1295 ש"ח למניה.
5. ביום 23 בספטמבר, 2020 חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של 55 מיליוני ש"ח ברוטו ובסך של 0.5083 ש"ח למניה.

באור 24: - הון (המשך)

1. התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים

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

2. ניהול ההון בחברה

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

ח. מניות הטבה

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

באור 25: - עסקאות תשלום מבוסס מניותא. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
4,615	4,350	תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים
1,047	4,196	תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן
5,662	8,546	סך ההוצאה שהוכרה מעסקאות תשלום מבוסס מניות

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

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

ביום 13 בפברואר, 2018 הוקצו 2,682,000 אופציות למנהלי החברה שאינם חברי קיבוץ, במסגרת ההענקת למנהלים, נכללה גם הקצאה של 313,000 אופציות למנכ"ל החברה, מר אייל טריבר. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 18.47 ש"ח למניה.
כתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.1 ש"ח ע.נ. של החברה.
האופציות יבשילו בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise).

באור 25: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

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

ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על המודל הבינומי עם סטית תקן שנתית בשיעור של 24.2%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 17.38 ש"ח למניה, שיעור ריבית חסרת סיכון של 1%, מקדם מימוש מוקדם של 280%/220%, ושיעור חילוט של 6.7%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 11,045 אלפי ש"ח.

ביום 20 במרס, 2019 הוקצו 523,000 אופציות נוספות למנהלי החברה שאינם חברי קיבוץ. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 23.97 ש"ח למניה. כתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.1 ש"ח ע.ג. של החברה. האופציות יבשילו בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise).

ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על מודל Black & Scholes עם סטית תקן שנתית בשיעור של 24.8%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 23.97 ש"ח למניה ושיעור ריבית חסרת סיכון של 1.2%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 3 מיליון ש"ח.

ביום 25 במאי, 2020, החליט דירקטוריון החברה על הענקת 833,000 אופציות נוספות למנהלים בחברה ונותני שירותים. האופציות ניתנות להמרה למניות הרגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה. מחיר המימוש של האופציות נקבע לסך של 29.75 ש"ח למניה. תנאי ההבשלה של האופציות שהוענקו הינן: 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים. כל האופציות ימומשו על בסיס מרכיב ההטבה (Cashless Exercise). ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו חושבה בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על מודל Black & Scholes עם סטית תקן שנתית בשיעור של 36.9%, בהתבסס על מחיר המניה במועד ההענקה בסך 29.75 ש"ח למניה ושיעור ריבית חסרת סיכון של 0.5%. הערך הכלכלי הכולל של השווי ההוגן של האופציות שהוקצו ליום ההענקה נקבע לכ- 6 מיליון ש"ח.

ד. תנועה במהלך השנה

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

2019		2020		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	
18.47	2,965,000	19.23	3,443,000	אופציות למניות לתחילת השנה
23.97	523,000	29.75	833,000	אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה
23.97	(45,000)	24.16	(216,000)	אופציות למניות שחולטו במהלך השנה
-	-	18.57	(1,463,501)	אופציות למניות שמומשו במהלך השנה
19.23	3,443,000	22.57	2,596,499	אופציות למניות לסוף השנה
18.47	741,250	22.00	128,500	אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה

באור 25: - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ה. בתקופת הדוח מימשו עובדי החברה, נותני שירותים ונושאי משרה בכירה בחברה, 1,463,501 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, תוך שימוש במנגנון מימוש ללא מזומן. לעובדים, לנותני השירותים ולנושאי המשרה הבכירה הונפקו 640,998 מניות רגילות של החברה כתוצאה ממימוש האופציות.

ו. טווח מחירי המימוש של האופציות למניות ליום 31 בדצמבר, 2020 עומד על 18.47-29.75 ש"ח.

ז. עסקאות תשלום מבוסס מניות המסולקות במזומן

1. ביום 13 בפברואר, 2018 הוענקו לקיבוץ יזרעאל - קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן - הקיבוץ), אשר הינו בעל השליטה בחברה, להענקת הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 145,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 145,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 18.47 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (ראה סעיף ג' לעיל). האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

2. ביום 20 במרס, 2019 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, להענקת הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 45,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 45,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 23.97 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (ראה סעיף ג' לעיל). האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

3. ביום 25 במאי, 2020 הוענקו לקיבוץ, אשר הינו בעל השליטה בחברה, להענקת הטבה כספית, שוות ערך לאופציות המוענקות לעובדיה הבכירים של החברה - אופציות פנטום, בגין עובדי הקיבוץ המשמשים בתפקידים בכירים בחברה (להלן - בכירים מטעם הקיבוץ), ההטבה הכספית מבוססת על הקצאה רעיונית של 40,000 אופציות המקנות זכות כספית שוות ערך לרכישת 40,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 29.75 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (ראה סעיף ג' לעיל). האופציות ניתנות למימוש בשלוש מנות שנתיות 25% לאחר שנה, 25% לאחר שנתיים ו- 50% לאחר שלוש שנים.

4. בשנת 2020 מימש הקיבוץ, 83,750 אופציות פנטום בתמורה ל-2,695 אלפי ש"ח.

5. ההטבה הגלומה באופציות שהוענקו מחושבת בכל סיום תקופת דיווח בהתאם לעקרונות שנקבעו בתקן IFRS2 על פי נוסחת החישוב המבוססת על המודל הבינומי.

באור 26: - הפרשות

הפרשה לאחריות	תביעות משפטיות	אחר	סה"כ	
אלפי ש"ח				
8,896	275	1,222	10,393	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
(373)	5	21	(347)	התאמות מהפרשי תרגום
-	(180)	-	(180)	סכומים ששולמו
3,734	373	169	4,276	סכומים שהופרשו השנה
12,257	473	1,412	14,142	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020

31 בדצמבר,	
2020	2019
אלפי ש"ח	

מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:

11,830	10,393	התחייבויות שוטפות
2,312	-	התחייבויות לא שוטפות
14,142	10,393	

הפרשה לאחריות

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

תביעות משפטיות

ראה באור 22'א'.

באור 27: - שעבודים

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

באור 28: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,				
2018	2019	2020		
אלפי ש"ח				
			<u>הכנסות ממכירות</u>	א.
12,928	14,374	19,233	בארץ	
735,398	832,132	1,057,647	בחו"ל	
<u>748,326</u>	<u>846,506</u>	<u>1,076,880</u>		
			<u>עלות המכירות</u>	ב.
321,972	365,486	464,815	חומרים	
5,946	6,847	6,674	שירותי עבודה	
61,537	69,815	91,925	שכר עבודה ונלוות	
12,518	1,892	1,710	דמי שכירות מבנים	
18,837	18,338	17,929	אחזקת והפעלת ציוד ומכונות	
17,617	32,216	35,291	פחת והפחתות	
20,254	21,097	22,291	הוצאות חרושת אחרות	
458,681	515,691	640,635	עלייה במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה	
(29,494)	(21,884)	(15,103)		
<u>429,187</u>	<u>493,807</u>	<u>625,532</u>		
			<u>הוצאות מחקר ופיתוח</u>	ג.
1,081	1,188	1,590	שירותי עבודה	
11,673	13,631	19,215	שכר עבודה ונלוות	
-	1,107	1,757	פחת	
9,697	8,602	9,874	חומרים	
<u>22,451</u>	<u>24,528</u>	<u>32,436</u>		
			<u>הוצאות מכירה ושיווק</u>	ד.
2,551	2,541	2,692	שירותי עבודה	
43,246	52,224	58,883	שכר עבודה ונלוות	
38,905	39,336	37,427	פרסום וקידום מכירות	
7,781	8,606	18,936	משלוחים	
464	1,819	3,429	פחת והפחתות	
<u>92,947</u>	<u>104,526</u>	<u>121,367</u>		

באור 28: - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
2,519	2,519	2,519
1,477	2,089	3,923
32,555	38,111	43,482
6,722	6,589	8,885
8,833	8,152	12,560
437	185	53
2,906	5,435	6,313
1,915	1,942	618
3,032	672	246
2,265	3,578	2,964
7,891	9,100	7,767
<u>70,552</u>	<u>78,372</u>	<u>89,330</u>

ה. הוצאות הנהלה וכלליות

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

ו. הכנסות מימון

-	17,785	-
415	438	381
2,636	-	-
182	95	86
<u>3,233</u>	<u>18,318</u>	<u>467</u>

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

ז. הוצאות מימון

959	2,334	4,014
-	12,919	1,347
5,498	-	3,470
-	2,776	2,674
3,119	1,416	2,376
<u>9,576</u>	<u>19,445</u>	<u>13,881</u>

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

באור 29: - רווח נקי למניה

פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,					
2018		2019		2020	
רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים
99,524	107,664	111,212	107,664	154,280	108,111
-	33	-	758	-	1,001
99,524	107,697	111,212	108,422	154,280	109,112

כמות המניות והרווח לצורך
חישוב רווח נקי בסיסיהשפעת מניות רגילות
פוטנציאליות מדוללותכמות המניות והרווח לצורך
חישוב רווח נקי מדוללבאור 30: - מגזרי פעילות

א. כללי

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

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

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

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

ההנהלה עוקבת אחר תוצאות הפעילות של היחידות העסקיות שלה בנפרד לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים.
ביצועי המגזרים מוערכים בהתבסס על רווח גולמי. הוצאות מחקר ופיתוח, מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות, הוצאות אחרות ומימון הקבוצה (כולל הוצאות מימון והכנסות מימון) מנוהלים על בסיס קבוצתי, ואינם מיוחסים למגזרי פעילות.

באור 30: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

סה"כ	מוצרי בטיחות ומוצרים גלויים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	
אלפי ש"ח				
				לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020
1,076,880	101,020	64,611	911,249	סה"כ הכנסות מחיצוניים
451,348	38,586	34,664	378,098	סה"כ רווח מגזרי
(243,133)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
(2)				הוצאות אחרות
(13,414)				הוצאות מימון, נטו
194,799				רווח לפני מסים על ההכנסה
סה"כ	מוצרי בטיחות ומוצרים גלויים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	
אלפי ש"ח				
				לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2019
846,506	80,612	70,904	694,990	סה"כ הכנסות מחיצוניים
352,699	29,951	37,563	285,185	סה"כ רווח מגזרי
(207,426)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
(298)				הוצאות אחרות
(1,127)				הוצאות מימון, נטו
143,848				רווח לפני מסים על ההכנסה

באור 30: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות (המשך)

מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות ציבוריות	ייצור רובוטים לניקוי בריכות פרטיות	סה"כ	
אלפי ש"ח				לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018
748,326	72,323	70,805	605,198	סה"כ הכנסות מחיצוניים
319,139	25,782	38,577	254,780	סה"כ רווח מגזרי
(185,950)				הוצאות משותפות בלתי מוקצות
78				הכנסות אחרות
(6,343)				הוצאות מימון, נטו
126,924				רווח לפני מסים על ההכנסה

ג. מידע גיאוגרפי

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
353,802	377,978	461,368	אירופה
264,986	330,185	437,164	צפון אמריקה
84,509	94,396	128,538	אוקייאניה
45,029	43,947	49,810	שאר העולם
748,326	846,506	1,076,880	

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

31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
217,806	264,488	ישראל
23,832	67,869	אירופה
7,457	7,204	צפון אמריקה
3,932	9,221	אוקייאניה
253,027	348,782	

באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

באור 30: - מגזרי פעילות (המשך)

ד. לקוחות עיקריים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
200,962	235,347	308,581
אחוזים מסך המכירות		
26.9%	27.8%	28.7%

מחזור עם לקוח A

לקוח A

באור 31: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
78,548	226,517
3,044	937
18,218	18,303
21,262	19,240
100,960	113,774

נכסים פיננסיים

מזומנים ושווי מזומנים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי אקדמה על מטבע חוץ

נכסים פיננסיים שסווגו כמוחזקים למסחר

סה"כ נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת:

לקוחות וחייבים

התחייבויות פיננסיות

הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים:

הלוואה לזמן קצר מבנק ואחרים

סה"כ הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

התחייבויות פיננסיות אחרות הנמדדות בעלות מופחתת

הלוואות נושאות ריבית ואשראים לא שוטפים:

הלוואה מתאגיד בנקאי

באור 31: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

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

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

1. סיכון שוק

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

ניתוח הרגישות בחלק המובא בהמשך מתייחס לפוזיציות ביום 31 בדצמבר, 2020 ו-2019.

2. סיכון מטבע חוץ

הקבוצה פועלת בפריסה בינלאומית והיא חשופה לסיכון שער חליפין הנובע מחשיפה למטבעות שונים, בעיקר לאירו ולדולר. סיכון שער חליפין נובע מעסקאות מסחריות עתידיות, נכסים שהוכרו והתחייבויות שהוכרו הנקובים במטבע חוץ שאינו מטבע הפעילות וכן מהשקעות נטו בפעילויות חוץ. מנהלי החברה אחראים לנהל את הפוזיציה נטו של כל מטבע זר על ידי שימוש בחוזי אקדמה על מטבע.

ליום 31 בדצמבר, 2020, לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים בדולר לעומת השקל בסך של 13,951 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2019 - 6,711 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2020, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בדולר אוסטרלי לעומת השקל בסך של 43,559 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2019 - 34,719 אלפי ש"ח).

ליום 31 בדצמבר, 2020, לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות באירו לעומת השקל בסך של 79,361 אלפי ש"ח. (ליום 31 בדצמבר, 2019 - 13,358 אלפי ש"ח).

החברה מנהלת את סיכון מטבע החוץ שלה באמצעות עסקאות גידור אשר מרביתן יתממשו תוך 12 חודשים.

החברה מגדרת את החשיפה שלה לתנודתיות בתרגום פעילות החוץ שלה לש"ח באמצעות החזקת הלוואות נטו במטבע חוץ ובאמצעות חוזי אקדמה והחלפה על מטבע חוץ.

ביום 31 בדצמבר, 2020 ו-2019 החברה גידרה 70% ו-63% מהחשיפה התזרימית הצפויה שלה במטבע חוץ בהתאמה. נכון לתאריך הדיווח עסקאות אלו צפויות ברמה גבוהה.

באור 31: - מכשירים פיננסיים (המשך)

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

2. סיכון מטבע חוץ (המשך)

ניתוח רגישות למטבע חוץ:

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

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

		רווח (הפסד) מהשינוי
1,233	11,343	עליית ש"ח של 10%
(1,233)	(11,343)	ירידת ש"ח של 10%

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

		רווח (הפסד) מהשינוי
(672)	(1,395)	עליית ש"ח של 10%
672	1,395	ירידת ש"ח של 10%

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולרהאוסטרלי

		רווח (הפסד) מהשינוי
3,462	4,354	עליית ש"ח של 10%
(3,462)	(4,354)	ירידת ש"ח של 10%

3. סיכון מחיר מניות

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

למועד הדיווח, החשיפה של הקבוצה כתוצאה מהשקעות במכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן היא 18,303 אלפי ש"ח. עלייה או ירידה של 10% בשערי הבורסה של ניירות ערך סחירים יכולה לגרום להשפעה של כ- 1,830 אלפי ש"ח על הרווח או הפסד.

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

4. יתרת לקוחות

החברה מוכרת באשראי של 0-120 יום ללקוחותיה. החברה מבטחת באופן שוטף את חובות מרבית לקוחותיה ומבצעת באופן שוטף הערכת האשראי הניתן ללקוחותיה שאינם מבוטחים, תוך בדיקה מעמיקה של התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם. בנוסף, לעיתים החברה דורשת מלקוחותיה בטחונות כגון מכתבי אשראי או תשלום מקדמות. החברה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים, בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסויימים, ניסיון עבר ומידע אחר.

החברה עוקבת באופן שוטף אחר חובות הלקוחות, ובדוחות הכספיים נכללות הפרשות לחובות מסופקים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת החברה, את ההפסד הגלום בחובות שגבייתם מוטלת בספק.

5. מכשירים פיננסיים ופקדונות

החברה מחזיקה מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר ולזמן ארוך ומכשירים פיננסיים אחרים במוסדות פיננסיים שונים. מוסדות פיננסיים אלו ממוקמים בישראל ובארה"ב ומדיניות החברה הינה ביזור השקעותיה בין המוסדות השונים. בהתאם למדיניות החברה מבוצעות באופן שוטף הערכות על איתנות האשראי היחסית של המוסדות הפיננסיים השונים. הפקדונות מופקדים בתאגידים פיננסיים מהדרג הגבוה ביותר בישראל.

ג. מבחני רגישות והנחות העבודה העיקריות

השינויים שנבחרו במשתני הסיכון הרלוונטיים נקבעו בהתאם להערכות ההנהלה לגבי שינויים אפשריים סבירים במשתני סיכון אלה.

החברה ביצעה מבחני רגישות לגורמי סיכון שוק עיקריים שיש בהם כדי להשפיע על תוצאות הפעולות או המצב הכספי המדווחים. מבחני הרגישות מציגים את הרווח או ההפסד ו/או השינוי בהון (לפני מס), עבור כל מכשיר פיננסי בגין משתנה הסיכון הרלוונטי שנבחר עבורו נכון לכל מועד דיווח. בחינת גורמי הסיכון נעשתה על בסיס מהותיות החשיפה של תוצאות הפעולות או המצב הכספי בגין כל גורם סיכון בהתייחס למטבע הפעילות ובהנחה שכל שאר המשתנים קבועים.

הסיכון להשקעות סחירות שלגביהן קיים מחיר שוק מצוטט (מחיר בורסה) התבססו על שינויים אפשריים במחירי שוק אלה.

באור 32: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשוריםא. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר,		בדבר תנאים ראה באור	
2019	2020		
אלפי ש"ח			
בעל שליטה			
60	39		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
2,478	1,926	32ה'-ח'	זכאים ויתרות זכות
4,746	5,381	32ז'	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
37,138	35,578	32ז'	התחייבויות בגין חכירה

ב. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
1,888	2,010	2,056	שכר ונלוות למועסקים בחברה או מטעמה (כולל תשלום מבוסס מניות)
334	307	414	שכר דירקטורים שאינם מועסקים בחברה או מטעמה
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
2,519	2,519	2,519	דמי ניהול לדירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה (**)

(**) בעקבות תיקון 16 לחוק החברות, כוללים דמי הניהול, גמול קבוע, לדירקטורים מטעם בעל השליטה שאינם מועסקים בחברה או מטעמה, בתמורה לשירותי הניהול והעברת הידע, ראה באור 132'.

מספר האנשים אליהם מתייחסים השכר וההטבות

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

באור 32: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

עסקאות עם בעל שליטה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
2,519	2,519	2,519	דמי ניהול (ראה 132')
9,669	10,449	12,715	שירותי עבודה (ראה 32ה')
5,428	-	-	דמי שכירות מבנים (ראה 132ז')
-	5,137	5,437	הוצאות פחת בגין חכירות (ראה 132ז')
-	1,197	1,129	הוצאות מימון בגין חכירות (ראה 132ז')
2,180	1,839	826	שירותים שונים אחרים
582	582	582	אספקת שירותים (ראה 132ח')
<u>20,378</u>	<u>21,723</u>	<u>23,208</u>	

ד. הכנסות והוצאות מצדדים קשורים ומבעלי עניין

תנאי העסקאות עם צדדים קשורים

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

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל

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

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

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

במהלך חודש ינואר 2017, חודש ההסכם לאספקת כוח אדם לתקופה נוספת בת 5 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2017 (להלן - ההסכם המתחדש). במסגרת ההסכם המתחדש הופחת התעריף הקבוע לסך של 117 ש"ח לשעה. נכון לחודש דצמבר, 2020, התעריף הקבוע לשעת עבודה הינו 128.7 ש"ח.

באור 32: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ה. שירותי עבודה מחברי קיבוץ יזרעאל (המשך)

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

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

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

ו. דמי ניהול ושימוש בידע

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

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

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

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

באור 32: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

1. דמי ניהול ושימוש בידע (המשך)

לאחר תאריך הדוח, ביום 4 בינואר, 2021, אישרה האספה הכללית של החברה את חידוש הסכם הניהול עם הקיבוץ לתקופה נוספת בת שלוש שנים עד ליום 31 בדצמבר, 2023. עיקרי ההסכם המתחדש הינם-

תשלום בהיקף כולל של עד 2,302,595 ש"ח לשנה בחלוקה הבאה: סך של 637,595 ש"ח ישולם בגין פעילות 5 דירקטורים מטעם הקיבוץ במסגרת עבודת הדירקטוריון; סך של 900,000 ש"ח ישולם בגין כהונת יו"ר הדירקטוריון ו-300,000 ש"ח ישולם בגין פעילות דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון, כאשר מתוך התשלומים של השניים האחרונים, תשלום בסך של 618,000 ש"ח יותנה בעמידה ביעדים שיקבעו למנכ"ל החברה מדי שנה, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד; וסך של 465,000 ש"ח ישולם בגין הבטחת זמינות אמצעי ייצור.

2. דמי שכירות מבנים

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם שכירות בין הקיבוץ לחברה (להלן - הסכם השכירות) לפיו משכיר הקיבוץ לחברה שטחי חצרים, ומבנים לתקופה של 24 שנים, החל מיום 1 בינואר, 2004 עד ליום 31 בדצמבר, 2027. דמי השכירות החודשיים נקבעו לסכום של 3.42 ש"ח בגין כל מ"ר משטח החצרים, סכום של 12.47 ש"ח בגין כל מ"ר מחסנים וסככות ולסכום של 21.51 ש"ח בגין כל מ"ר משטח המבנה, וכן סכום חודשי קבוע של 25 אלפי ש"ח, כאשר הסכומים צמודים למדד המחירים לצרכן של חודש יוני 2004 עד מועד התשלום בפועל.

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

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

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

לאור התרחבות פעילות החברה במהלך השנים, ביום 8 במאי, 2014 אישרה האסיפה הכללית של החברה תוספת להסכם השכירות (להלן - תוספת 2014 להסכם השכירות) אשר כללה עסקת מסגרת להשכרת שטחים נוספים והקמת מבנים נוספים לשימוש החברה מהקיבוץ, בסמוך למבנה המפעל ובאותם התנאים כמפורט בהסכם השכירות (לרבות דמי השכירות המפורטים להלן). במסגרת התוספת להסכם החברה שוכרת מהקיבוץ שטח נוסף, עליו הוקם על ידי הקיבוץ מבנה בשטח של כ-2,330 מ"ר אשר משמש את החברה כמחסן הכולל משרדים וכן שטחים תפעוליים אשר משרתים את המחסן בשטח של 2,208 מ"ר. זאת ליתרת תקופת השכירות ובהתאם לתנאי הסכם השכירות ולתעריפי השכירות הקיימים. כמו כן, לחברה ניתנה אופציה להרחיב את המחסן בעוד 1,800 מ"ר נוספים במהלך תקופת השכירות וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת של החברה - אופציה שנוצלה במהלך שנת 2014 להגדלת שטח המחסן ב-236 מ"ר נוספים.

במהלך חודש אוגוסט, 2017 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות (להלן - תוספת 2017 להסכם השכירות), בקובעם כי התוספת תואמת את עסקת המסגרת. על פי תוספת 2017 להסכם השכירות הוסכם על הרחבת שטח נוסף של 1,400 מ"ר מחסנים, הסבת 1,217 מ"ר שטחי סככות לשטחי יצור והסבת 2,111 מ"ר שטחי חצרים לשטחי סככות תפעוליות. כמו כן הוסכם כי לחברה תהיה אופציה הניתנת למימוש עד ליום 28 בפברואר, 2018 (החברה הודיעה לקיבוץ על רצונה במימוש האופציה) להשכרת מבנה דו קומתי בשטח של עד 2,000 מ"ר שיוקם על ידי המשכיר בשטח אתר הייצור ביזרעאל, אשר ישמש לצרכי יצור ומשרדים. נכון לתאריך הדוח מבנה זה נמצא בתהליכי בנייה ואיכלוסו צפוי באפריל 2021.

באור 32: - עסקאות ויתרות עם בעל שליטה וצדדים קשורים (המשך)

ז. דמי שכירות מבנים (המשך)

במהלך חודש מרס, 2019 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות החברה עם הקיבוץ בתוספת נוספת להסכם השכירות (להלן - התוספת החדשה להסכם השכירות). התוספת החדשה מעדכנת את היקף הרחבת המחסנים לשטח של 1,865 מ"ר (חלף ה- 1,400 מ"ר בתוספת 2017 להסכם השכירות) וכן כוללת השכרת שטח תפעולי פתוח בצמוד להרחבת המחסנים של 500 מ"ר סככות ו- 2,300 מ"ר שטח חצרים והכשרת כביש גישה המוביל לשטח תפעולי זה. זאת ליתרת תקופת השכירות ובהתאם לתנאי הסכם השכירות ולתעריפי השכירות הקיימים. החברה והקיבוץ נשאו בעלויות עבודות הבנייה והתכנון לפי מפתח שנקבע בתוספת 2014 להסכם השכירות. המבנה נמסר לחברה ב-1 באוגוסט, 2020.

כמו כן, במהלך חודש מרס, 2019 אישרו ועדת הביקורת והדירקטוריון הרחבת מבנה המשרדים תוך הקמת מבנה דו-קומתי בשטח כולל של 960 מ"ר. נכון לתאריך הדוח, מבנה זה נמצא בתהליכי בנייה ואיכלוסו צפוי באוגוסט 2021.

נכון לחודש דצמבר 2020, שוכרת החברה שטח של 8,681 מ"ר כשטח בנוי, 21,163 מ"ר כשטח חצרים ו- 13,024 מ"ר כשטח מחסנים וסככות. כתוצאה מעליית מדד המחירים לצרכן מחודש מרס 2004, דמי השכירות החודשיים לשטח הבנוי, שטח החצרים ושטח המחסנים והסככות הינם 26.63 ש"ח, 4.23 ש"ח ו- 15.43 ש"ח למ"ר בהתאמה.

סך כל דמי השכירות החודשיים המשולמים לקיבוץ (כולל הסכום הקבוע) עומדים על סכום של כ- 603 אלפי ש"ח.

בעקבות יישום תקן חכירות IFRS16 לראשונה בדוחות כספיים אלו, רשמה החברה בתקופת הדוח בגין הסכמי השכירות אלו הוצאות פחת והוצאות מימון בסך של כ- 5,437 וכ- 1,129 אלפי ש"ח, בהתאמה.

ח. אספקת שירותים

החל מיום 1 בינואר, 2004 חל הסכם להסדרת אספקת שירותים על ידי הקיבוץ לחברה הנחוצים לחברה לצורך פעילותה, הכוללים שירותי תחזוקה וניקיון, שירותי שמירה, תקשורת, שירותי חירום, עזרה ראשונה, תברואה ואספקת מזון בחדר האוכל של הקיבוץ לכוח האדם המועמד לרשות החברה על ידי הקיבוץ (להלן - השירותים).

הקיבוץ התחייב להעניק את השירותים בהתאם להוראות ודרישות החברה בתמורה של כ- 39 אלפי ש"ח לחודש. דמי השירותים יעודכנו אחת לשנה בהתאם לעליית מדד המחירים לצרכן בשנה החולפת (אך לא במקרה של ירידת המדד כאמור).

תוקף ההסכם נקבע לחמש שנים, עד ליום 31 בדצמבר, 2008, והוא הוארך אוטומטית בהתאם לתנאיו לתקופה נוספת של שלוש שנים. בעקבות תיקון 16 לחוק החברות ובהתאם להמלצות ועדת הביקורת, אישר דירקטוריון החברה להאריך את תקופת ההסכם באותם תנאים לתקופה של חמש שנים נוספות החל מיום 1 בינואר, 2012.

במהלך שנת 2016 חודש הסכם לאספקת שירותים על ידי הקיבוץ לתקופה נוספת בת 5 שנים החל מיום 1 בינואר, 2017.

נכון לחודש דצמבר 2020, לאחר הצמדה למדד, משלמת החברה כ- 49 אלפי ש"ח לחודש עבור אספקת שירותים אלו.

באור 33: - ארועים לאחר תקופת הדוח

ביום 24 במרס, 2021, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 45 מיליון ש"ח ברוטו. הדיבידנד ישולם ביום 22 באפריל 2021, לאחר תאריך המאזן, כאשר היום הקובע נקבע ליום 8 באפריל, 2021.

מיטרוניקס בע"מ

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

ליום 31 בדצמבר, 2020

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה ליום 31 בדצמבר, 2020

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970
3	דוח מיוחד לפי תקנה 9'
4-5	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה
6	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה
7-8	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה
9-15	מידע נוסף

לכבוד
בעלי המניות של מיטרוניקס בע"מ
קיבוץ יזרעאל

**הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 99' לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 99' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של מיטרוניקס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2020 ו-2019 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020 ואשר נכלל בדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את המידע הכספי הנפרד מתוך הדוחות הכספיים של חברות מוחזקות, אשר הנכסים בניכוי ההתחייבויות המיוחסים להן, נטו הסתכמו לסך של 137,592 אלפי ש"ח ו-61,641 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2020 ו-2019, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחי החברות הנ"ל הסתכם לסך של 35,069 אלפי ש"ח, 20,247 אלפי ש"ח ו-15,240 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2020, 2019 ו-2018, בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים אלה שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שיושמו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 99' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

בכבוד רב,

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

חיפה,
24 במרס, 2021

דוח מיוחד לפי תקנה 9ג'

נתונים כספיים ומידע כספי מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים

המיוחסים לחברה

להלן נתונים כספיים ומידע כספי נפרד המיוחסים לחברה מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2020 המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים (להלן - דוחות מאוחדים), המוצגים בהתאם לתקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

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

חברות מוחזקות כהגדרתן בבאור 11' בדוחות הכספיים המאוחדים.

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		מידע נוסף

נכסים שוטפים

43,074	114,685	1	מזומנים ושווי מזומנים
18,218	18,303	2	השקעות לזמן קצר
101,759	129,297	2	לקוחות, נטו
18,147	30,322	2	חייבים ויתרות חובה
147,897	173,438		מלאי
329,095	466,045		

נכסים לא שוטפים

62	68		יתרות חובה לזמן ארוך
114,941	204,819		השקעות בחברות מוחזקות
83,331	99,340		רכוש קבוע, נטו
65,411	74,299		נכסי זכות שימוש, נטו
69,064	90,849		נכסים בלתי מוחשיים, נטו
11,443	10,644	'ד5	מסים נדחים, נטו
344,252	480,019		
673,347	946,064		

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר,		מידע נוסף	
2019	2020		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
67,819	111,452		אשראי מתאגידים בנקאיים
10,864	11,885		חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
-	17,299		חלויות שוטפות של התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מוחזקת
81,981	115,440		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
2,513	1,051		מסים לשלם
62,772	90,441	3	זכאים ויתרות זכות
4,097	3,019		הפרשות
<u>230,046</u>	<u>350,587</u>		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
-	53,574		הלוואות מתאגיד בנקאי
54,842	63,591		התחייבויות בגין חכירה
-	16,877		התחייבות נדחית בגין רכישת מניות חברה מוחזקת
3,766	4,555		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
1,575	5,388		התחייבויות אחרות
<u>60,183</u>	<u>143,985</u>		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
11,052	11,116		הון מניות
102,891	108,007		פרמיה על מניות
(500)	(500)		מניות אוצר
286,683	357,963		יתרת רווח
9,206	8,440		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
164	164		קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה
(1,537)	(1,981)		קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת
2,147	2,147		קרן הערכה מחדש
(6,895)	(6,895)		קרן מעסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(20,093)	(26,969)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
<u>383,118</u>	<u>451,492</u>		
<u>673,347</u>	<u>946,064</u>		<u>סה"כ הון</u>

24 במרס, 2021

מני מימון
סמנכ"ל כספים

אייל טריבר
מנכ"ל

יונתן בשיא
יו"ר הדירקטוריון

תאריך אישור הדוחות
הכספיים

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			מידע נוסף	
2018	2019	2020		
אלפי ש"ח				
546,881	727,467	734,733		הכנסות ממכירות
369,119	537,988	498,154		עלות המכירות
177,762	189,479	236,579		רווח גולמי
19,766	22,032	29,747		הוצאות מחקר ופיתוח
29,427	34,461	42,121		הוצאות מכירה ושיווק
37,987	43,379	52,066		הוצאות הנהלה וכלליות
90,582	89,607	112,645		רווח תפעולי
(96)	(298)	(2)		הוצאות אחרות, נטו
(5,226)	3,938	3,706		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
27,493	30,816	52,001		חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו
112,753	124,063	168,350		רווח לפני מסים על ההכנסה
13,229	12,851	14,070	ה'5	מסים על ההכנסה
99,524	111,212	154,280		רווח נקי המיוחס לחברה
רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה:				
סכומים שיסווגו מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:				
4,721	(11,021)	(6,876)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:				
206	(1,295)	(444)		רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
4,927	(12,316)	(7,320)		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר המיוחס לחברה
104,451	98,896	146,960		סה"כ רווח כולל המיוחס לחברה

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

99,524	111,212	154,280	רווח נקי מיוחס לחברה
--------	---------	---------	----------------------

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:

1,042	3,350	4,216	התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה:
(27,493)	(30,816)	(52,001)	הוצאות מימון, נטו
17,276	32,973	36,899	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
4,591	4,615	4,350	פחת והפחתות
461	1,047	1,501	עלות תשלום מבוסס מניות
236	275	277	שינויים בשווי אופציות בגין חברי קיבוץ
9,080	12,271	14,416	עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
(878)	1,078	867	מסים על הכנסה
(24)	-	-	מסים נדחים, נטו
(8)	(6)	19	הפרשי שער בגין הלוואות
635	(845)	302	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
(*) (452)	(*) (4,148)	2,107	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן
(917)	1,131	1,127	דרך רווח והפסד, נטו
			פרעון ושינוי בשווי הוגן של נגזרים
			פיננסיים, נטו
			הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
(*) 3,549	(*) 20,925	14,080	

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה:

(22,822)	18,460	(27,538)	ירידה (עלייה) בלקוחות, נטו
4,175	(*) 7,800	(14,546)	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל (כולל זמן ארוך)
(23,809)	(3,095)	(25,541)	עלייה במלאי
14,535	(10,402)	29,736	עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(*) 6,188	(*) (5,810)	27,441	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות, הפרשות ומסים לשלם
-	-	598	עלייה בהתחייבויות אחרות
(*) (21,733)	(*) 6,953	(9,850)	

מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

484	515	454	ריבית ודיבידנד שהתקבלו
(1,526)	(3,865)	(4,670)	ריבית ששולמה
(9,080)	(12,271)	(14,416)	מסים ששולמו
(10,122)	(15,621)	(18,632)	
71,218	123,469	139,878	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת של החברה

(*) מוין מחדש

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

מיטרוניקס בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה:

(20,024)	(18,575)	(25,199)
(1,903)	(2,841)	(3,105)
(29,547)	(19,305)	(29,373)
1,337	489	-
-	-	(3,883)
-	-	(11,821)
18	55	52
(110)	(514)	(387)
6,434	-	-
(5,059)	-	-
2,785	3,026	4,529
(46,069)	(37,665)	(69,187)

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

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה של החברה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה:

-	-	64
40,747	16,666	27,819
-	-	80,000
-	-	(10,612)
(63,000)	(72,000)	(83,000)
-	(10,615)	(12,224)
(22,253)	(65,949)	2,047

מימוש כתבי אופציות
אשראי לזמן קצר, נטו
קבלת הלוואות לזמן ארוך
פרעון הלוואות לזמן ארוך
דיבידנד ששולם לבעלי מניות של החברה
פרעון התחייבויות בגין חכירה

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון של החברה

917	(1,131)	(1,127)
3,813	18,724	71,611
20,537	24,350	43,074
24,350	43,074	114,685

הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

עלייה במזומנים ושווי מזומנים של החברה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לתחילת השנה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים של החברה לסוף השנה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		

(א) פעילות מהותית שלא במזומן

2,173	2,056	3,723
-	5,554	21,994
9,160	-	-
-	-	34,176

רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים באשראי
הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
רכישת מניות חברת בת
רכישת חברה מוחזקת

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

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

31 בדצמבר, 2020:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי	אירו	דולר
		אלפי ש"ח		
114,685	8,334	1,057	104,451	843

מזומנים

31 בדצמבר, 2019:

סה"כ	ללא הצמדה	במטבע חוץ או בהצמדה לו		
		דולר אוסטרלי	אירו	דולר
		אלפי ש"ח		
43,074	11,836	2,600	23,386	5,252

מזומנים

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

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

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

		מניות
		תעודות סל ויחידות השתתפות בקרנות נאמנות
		אגרות חוב ומלוות ממשלתיים
1,553	1,603	
1,129	1,157	
15,536	15,543	
18,218	18,303	

הלוואות וחייבים:

		לקוחות, נטו
		חייבים ויתרות חובה
101,759	129,297	
18,147	30,322	
119,906	159,619	

הנכסים הפיננסיים המיוחסים לחברה מוחזקים לתקופה שאינה עולה על שנה.

3. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

זכאים ויתרות זכות המיוחסים לחברה:

31 בדצמבר,		
2019	2020	
אלפי ש"ח		
211	1,544	מקדמות מלקוחות
17,731	25,702	הוצאות לשלם
1,170	3,450	ארגוני קניות
1,686	1,039	בעל שליטה
16,222	20,981	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
25,752	37,725	רווחים שטרם מומשו
<u>62,772</u>	<u>90,441</u>	

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

4. תקנים חדשים, פרשנויות ותיקונים שיושמו לראשונה על ידי החברה

תיקון ל-IFRS 3 - צירופי עסקים

בחודש אוקטובר 2018, פרסם ה-IASB תיקון להגדרת "עסק" בתקן דיווח כספי בינלאומי 3 צירופי עסקים (להלן - התיקון).

התיקון כולל הבהרה לכך שעל מנת להיחשב "עסק", מערכת של פעילויות ונכסים אשר נרכשו יכללו לכל הפחות תשומה ותהליך מהותי אשר יחדיו תורמים באופן משמעותי ביכולת לייצר תפוקות. בנוסף התיקון מבהיר שעסק יכול להתקיים גם בלי כל התשומות והתהליכים הנדרשים לייצר תפוקות. התיקון כולל מבחן אופציונלי לפיו חברה יכולה לקבוע שאין מדובר ברכישת עסק, ללא צורך בבחינות נוספות.

התיקון ייושם לראשונה עבור צירופי עסקים ועסקאות רכישת נכסים אשר מועד הרכישה חל החל מיום 1 בינואר, 2020 או לאחר מכן.

ליישום התיקון לראשונה לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

5. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

מסים על הכנסה המיוחסים לחברה

א. חוקי המס החלים על החברה

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

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

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

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

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

מסלול מענקים

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

פחת מואץ

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

תנאים לתחולת ההטבות

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

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

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

5. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

א. חוקי המס החלים על החברה (המשך)

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

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

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

חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969

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

ב. שיעורי המס החלים על החברה

שיעור מס החברות בישראל בשנת 2020, 2019 ו-2018 הינו 23%.
חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

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

ג. שומות מס סופיות

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2018.

5.

גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ד. מסים נדחים, נטו

הרכב ותנועה:

דוח על המצב הכספי	
31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
2,759	3,088
1,627	2,172
7,057	5,384
11,443	10,644

נכסי מסים נדחים, נטו
רכוש קבוע ונכס זכות שימוש
הטבות לעובדים
אחרים (בעיקר בגין רווח שטרם מומש
ועלויות מחקר ופיתוח)

דוח על הרווח הכולל		
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
224	236	329
187	277	477
467	(1,591)	(1,673)
878	(1,078)	(867)
(39)	202	68
839	(876)	(799)

הכנסות (הוצאות) מסים נדחים
רכוש קבוע ונכס זכות שימוש
הטבות לעובדים
אחרים (בגין רווח שטרם מומש ועלויות מחקר
ופיתוח)
סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח רווח או
הפסד

הפסד (רווח) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה
מוגדרת

סה"כ הכנסות (הוצאות) מסים נדחים בדוח על
הרווח הכולל

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
11,443	10,644

נכסים בלתי שוטפים

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 13.2%.

5. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

ה. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
14,107	11,773	15,680
(878)	1,078	867
-	-	(2,477)
13,229	12,851	14,070

מסים שוטפים
מסים נדחים, ראה גם ד' לעיל
מסים בגין שנים קודמות

6. הלוואות, יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות

יתרות ועסקאות עם חברות מוחזקות

1. יתרות עם חברות מוחזקות

31 בדצמבר,	
2019	2020
אלפי ש"ח	
93,687	120,073

לקוחות

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
348,851	405,816	538,990

מכירות

3. הכנסות מימון בגין עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
290	2,657	13,340

הכנסות מימון

6. הלוואות, יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות (המשך)4. הלוואות לחברות מוחזקות

במסגרת רכישת חברה מוחזקת בצרפת MGI (להלן: "MGI") רכשה החברה את חובותיה של MGI לבנקים, אשר הגיעו אותה עת לסך של 6,150 אלפי אירו, בתמורה לתשלום במזומן של 2,200 אלפי אירו. מתוך חובות אלו סך של כ-2,200 אלפי אירו הומרו למניות MGI. במהלך 2019 החלה MGI בהשבת קרן החוב בתשלומים רבעוניים של כ-200 אלפי אירו בנוסף לתשלומי הריבית שנמשכו כסידרם. במהלך שנת 2020, סיימה MGI לשלם את קרן החוב לחברה.

7. מידע נוסף

בדבר ארועים לאחר תקופת הדוח, ראה באור 33 לדוחות הכספיים המאוחדים.

חלק ד' - פרטים נוספים על החברה - תוכן עניינים

1.	תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח (באלפי ₪).....	3
2.	תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת.....	4
3.	תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת.....	5
4.	תקנה 13 - רווחים של חברות-בת והכנסות התאגיד מהן (באלפי ₪).....	5
5.	תקנה 20 - מסחר בבורסה.....	5
6.	תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ₪).....	5
7.	תקנה 21א - בעל שליטה.....	11
8.	תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה.....	11
9.	תקנה 24א) - החזקות בעלי עניין.....	14
10.	תקנה 24ד) - מניות רדומות.....	14
11.	תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים.....	14
12.	תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד.....	14
13.	תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס.....	14
14.	תקנה 26א) - הדירקטורים של התאגיד.....	15
15.	תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד.....	18
16.	תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאים.....	19
17.	תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד.....	19
18.	תקנה 28- שינוי בתקנון של התאגיד.....	19
19.	תקנה 29א) - המלצות והחלטות הדירקטורים.....	20
20.	תקנה 29ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת.....	20
21.	תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות.....	20

דוח תקופתי לשנת 2020

מיטרוניקס בע"מ	שם החברה :
511527202	מס' חברה ברשם :
קיבוץ יזרעאל 1935000	כתובת :
04-6598111	טלפון :
04-6522485	פקסימיליה :
31/12/2020	תאריך המאזן :
24/03/2021	תאריך הדוח :

1. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל רבעון בשנת הדיווח (באלפי ₪)

להלן טבלה ובה תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים בתקופת הדיווח:

<u>סעיף</u>	<u>רבעון 1</u>	<u>רבעון 2</u>	<u>רבעון 3</u>	<u>רבעון 4</u>	<u>סה"כ</u>
הכנסות ממכירות	313,737	377,872	252,882	132,389	1,076,880
עלות המכירות	181,775	216,329	149,747	77,681	625,532
רווח גולמי	131,962	161,543	103,135	54,708	451,348
הוצאות מחקר ופיתוח	7,344	7,688	7,759	9,645	32,436
הוצאות מכירה ושיווק	29,090	31,745	28,817	31,715	121,367
הוצאות הנהלה וכלליות	20,309	23,527	23,313	22,181	89,330
רווח (הפסד) תפעולי	75,219	98,583	43,246	(8,833)	208,215
הכנסות/(הוצאות) אחרות	-	3	(9)	4	(2)
הוצאות מימון, נטו	(966)	(5,094)	(6,884)	(470)	(13,414)
רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה	74,253	93,492	36,353	(9,299)	194,799
הוצאות/(הכנסות) מסים על הכנסה	10,418	16,098	6,947	(7,112)	26,351
רווח (הפסד) נקי	63,835	77,394	29,406	(2,187)	168,448
רווח (הפסד) כולל אחר (התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת)	(1,529)	(519)	2,451	(7,610)	(7,207)
סה"כ רווח (הפסד) כולל	62,306	76,875	31,857	(9,797)	161,241

2. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות-בת

שם החברה	סוג מניה	מספר מניות בחברה הבת	סה"כ ע"נ	ערך בדוח הכספי הנפרד לתאריך הדוח (באלפי ₪)	הלוואות (באלפי ₪)	שיעור ההחזקה של החברה		
						בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
Maytronics US Inc. *	רגילה	100	1\$ USD	85,561	-	100%	100%	100%
MG International S.A **	רגילה	3,768,365	€ 0.1	42,356	-	73.02%	82.4%***	75%
Maytronics Australia Pty. Ltd.	רגילה	600,000	1\$ AUD	24,871	-	61.2%	61.2%	60%
Bünger & Frese GmbH ****	רגילה	1,050,000	€ 1	52,031	-	100%	100%	100%
Maytronics Spain and Portugal S.L	רגילה	3,423	€ 1	-	-	100%	100%	100%

* במהלך תקופת הדוח חידשה החברה לחברת הבת Maytronics US Inc. (להלן: "MTUS") מכתב נוחות עבור קו אשראי בסך של 15 מיליון \$ ארה"ב.

** מניות MG International S.A (להלן: "MTFR") נסחרות בבורסת ה- Alternext בצרפת ושערן של המניות בתאריך הדוח על המצב הכספי היה € 4.34 למניה.

לתאריך הדוח חייבת חברת הבת MTFR סך של € 1,272,000 בגין הלוואות מבנקים שהתקבלו בידה בשנים 2017-2018, אשר מתוכננות להיפרע עד חודש אוגוסט 2023, ובקשר אליהן סיפקה החברה לחברת הבת מכתב נוחות במסגרתו התחייבה שכל עוד ההלוואה אינה מסולקת יהיו אחזקותיה בחברה מעל מחצית מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב-MTFR, והיא התחייבה לעשות כמיטב יכולתה ש-MTFR תעמוד בתנאי ההלוואה.

*** בהתאם לתקנון MTFR, מניות MTFR אשר תמורתן שולמה במלואה והרשומות על שם בעליהן, מקנות לבעליהן זכויות הצבעה כפולות אם אותו בעלים רשום כמחזיק בהן מעל שנתיים. בהתאם מחזיקה החברה ב- 82.4% אחוזים מזכויות ההצבעה ב-MTFR.

**** כחלק מהעסקה לרכישת Bünge & Frese GmbH (להלן: "BF") נטלה BF מחברת BWT Aktiengesellschaft האוסטרית (להלן: "BWT") (הבעלים הקודמים של BF) הלוואה בסך של 1.5 מיליון € לתקופה של שנה וחצי ונושאת ריבית של 1.75%, שנועדה לשמש בידי BF כהון חוזר. החברה ערבה להלוואה זו כלפי BWT. לתאריך הדוח יתרת ההלוואה הינה כ- 0.7 מיליון €.

3. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת

א. בחודש יוני 2020 רכשה החברה 100% ממניותיה של BF בתמורה לסך של 13 מיליון €, בתנאים ובתשלומים כמפורט בדוח מידי מיום 12 ביוני 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-053050).

ב. בחודש נובמבר 2020 השלימה החברה את הקמת חברת הבת Maytronics Spain and Portugal S.L. (להלן: "MTSP"), במטרה לאגד את פעילות החברה בספרד ופורטוגל בשיווק וקידום מכירות. פעילות שנעשתה עובר להקמתה באמצעות נותני שירותים חיצוניים.

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

שם החברה	רווח לתקופה ¹	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
Maytronics US Inc.	32,361	-	-	-
MG International S.A	9,861	-	-	139
Maytronics Australia Pty. Ltd.	18,776	4,529	-	-
Bünger & Frese GmbH	3,314	-	-	-
Maytronics Spain and Portugal S.L.	-	-	-	-

5. תקנה 20 - מסחר בבורסה

במהלך שנת 2020 לא חלו הפסקות מסחר במניית החברה.

6. תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה (באלפי ₪)

א. תגמולים לנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התשלומים אשר שילמה החברה וכל התחייבות שקיבלה על עצמה החברה, לרבות תנאי פרישה בשנת הדיווח, לכל אחד מחמשת נושאי המשרה הבכירה שניהנו בה, או בתאגיד בשליטתה, שהינם חמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר.

¹ הרווח השנתי הכולל של חברת הבת, לרבות החלק המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה.

תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ	אחר-תשלומי פרישה	עמלה	דמי ניהול / יעוץ	תשלום מבוסס מניות ***	מענק **	שכר * - עלות מעביד לשנת 2020	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
2,056	-	-	-	228	540	1,288	-	100%	מנכ"ל	אייל טריבר
1,613	-	-	-	-	616	997	-	100%	מנכ"ל MTFR	וינסנט קוורה
1,329	-	-	-	131	330	868	-	100%	סמנכ"ל החטיבה העסקית	שרון גולדנברג
1,861	-	-	-	-	² 893	968	-	100%	מנכ"ל MTUS	פרנק דביק סוגארד
1,370	-	-	-	411	282	677	-	100%	סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות	עמית כספי ³

* "שכר" - עלות מעביד לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכל הכנסה שנזקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.

** המענק הינו בגין שנת 2020 וישולם בשנת 2021, לאחר מועד הדוח. במהלך שנת 2020 שולמו לנושאי המשרה הנ"ל מענקים בגין שנת 2019 אשר הפרשה בגינם בוצעה בדוח השנתי של החברה לשנת 2019, ולכן תשלומים אלו לא נכללו בטבלה לעיל.

*** תשלום מבוסס מניות הינו ההוצאה שרשמה החברה בספרים לפי כללי חשבונאות מקובלים בשנת הדוח בגין אופציות שהוענקו.

כללי - מענקים לנושאי המשרה

מדיניות התגמול של החברה קובעת, בין היתר, תנאי מקדמי לתשלום מענק לכלל נושאי המשרה שהינו רווח נקי מצטבר מפעילות מתמשכת בשתי השנים המסתיימות במועד הדוח, וכי נתון זה ייכלל מדי שנה בחלק זה של הדוח התקופתי. רווח נקי מצטבר זה עמד על כ- 286.4 מיליון ₪, ולכן תנאי מקדמי זה מתקיים.

בראשית שנת 2020 קבעו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה מראש את יעדי נושאי המשרה לשנת הדוח, אשר העמידה באופן מלא או חלקי בהם תקבע את זכאות נושאי המשרה לתגמול משתנה בגין אותה שנה.

בהמשך לכך וביום 21 במרץ, 2021 וביום 24 במרץ, 2021 אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון (בהתאמה) את המענקים שישולמו לנושאי המשרה בחברה בגין שנת הדוח.

² סכום מוערך לתאריך הדוח.

³ החל את תפקידו כסמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות בחברה ב 13 בפברואר 2020.

כללי - תשלום מבוסס מניות (אופציות) לנושאי המשרה: מרכיבי התגמול ומאפייניו –
 ביום 13 בפברואר 2018 החליט דירקטוריון החברה על הקצאת 2,995,000 אופציות הניתנות להמרה למניות רגילות בנות 0.1 ע.ג. כ"א של החברה לעובדים ומנהלים בחברה, במנגנון Cashless Exercise (להלן: "ההקצאה הראשונה"). ההקצאה נעשתה בהתאם למתאר הצעת ניירות ערך לעובדים ומנהלים בחברה ודוח הצעה פרטית שפרסמה החברה ביום 26 בפברואר (לרבות תיקון מתאר מיום 15 במרץ 2018) וביום 20 במרץ 2018 בהתאמה (אסמכתאות מס' 2018-01-019252, 2018-01-025342 ו-2018-01-026608, בהתאמה, המובאות על דרך ההפניה), זאת מכוח תכנית אופציות בהיקף כולל של עד 4,000,000 אופציות שאושרו על ידי ועדת התגמול ואומצו על ידי דירקטוריון החברה (מהימים 25 בדצמבר 2017 ו-27 בדצמבר 2017, בהתאמה). במסגרת ההקצאה האמורה, הוקצו אופציות גם למנכ"ל החברה, מר אייל טריבר. ביום 20 במרץ 2019 החליט דירקטוריון החברה על הקצאה נוספת של 523,000 אופציות כאמור בדיווח מידי מיום 24 במרץ 2019 (אסמכתא מס' 2019-01-025375) ותיקון לו מיום 7 במאי 2019 (אסמכתא מס' 2019-01-039498), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה, אך זו לא כללה אופציות לנושאי משרה. ביום 25 במאי 2020 החליט דירקטוריון החברה על הקצאה נוספת של 833,000 אופציות, כאמור בדוח הצעה פרטית מיום 26 במאי 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-046417) ודוח הצעה פרטית נוסף מיום 26 במאי 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-046411), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה.

המועדים הקשורים במתן תגמול זה - בכפוף ליתר תנאי תכנית האופציות, זכאותו של נושא משרה לממש את האופציות שתוקצינה לו תתגבש בשלוש (3) מנות שנתיות: רבע (25%) מהכמות הכוללת לאחר שנה ממועד ההקצאה; רבע (25%) נוסף מהכמות הכוללת לאחר שנתיים ממועד ההקצאה; והמחצית הנותרת (50%) כעבור שלוש שנים ממועד ההקצאה. לאחר תאריך הדוח וביום 13 בפברואר 2021 חל מועד ההבשלה השלישי של ההקצאה הראשונה.

פרטי עיקרי הזכויות לתגמול של כל אחד מחמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר בקבוצה:

(1) מר אייל טריבר מכהן כמנכ"ל החברה החל מחודש ספטמבר 2015, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכרו כולל משכורת חודשית צמודה למדד המחירים לצרכן ותנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'.

כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, זכאי המנכ"ל למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. היעדים לתשלום המענק השנתי למנכ"ל בגין שנת 2020 הינם כדלקמן:

מס'ד	יעד	משקל מהמענק
יעד חברה		
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	25%
2.	יעד צמיחה בסך המכירות בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	14%
3.	יעד רווח גולמי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	14%
4.	יעד צמיחה בסך המכירות של המוצרים הנלווים בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	2%
יעדים אישיים		

5.	השגת אבני דרך בפרויקטי פיתוח מסוימים	5%
6.	טיפול במשבר הקורונה - ייצוב החברה וניהול הסיכון בשימור רף מכירות שלא יקטן מהשיעור שקבע הדירקטוריון לעניין זה	15%
הערכה של יו"ר הדירקטוריון		
7.	הערכה אישית שאינה מדידה	25%

בהמשך לאישור היעדים כאמור לשנת 2020 על ידי האסיפה הכללית של החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 21 במרץ, 2021 וביום 24 במרץ, 2021 (בהתאמה) את עמידתו של המנכ"ל ביעדים לעיל ומצאו כי יש לראות את המנכ"ל כמי שעמד בכל היעדים האמורים וזכאי למענק שנתי בגובה 540 אלפי ₪.

תשלום מבוסס מניות (אופציות) - כמות ניירות הערך שניתנה ושווים ההוגן - למנכ"ל הוקצו 313,000 אופציות הניתנות למימוש ל-313,000 מניות רגילות, בכמות אשר תשקף את שווי ההטבה הכספי שיהיה גלום באופציות במועד המימוש, בלבד. שוויין ההוגן הכולל של האופציות שהוקצו למנכ"ל ביום ההענקה הינו 1,104 אלפי ₪. לאחר תאריך הדוח, וביום 13 בפברואר 2021, הגיעו לכלל הבשלה יתרת (50%) אופציות המנכ"ל, אשר כולן מומשו על ידו והמניות שהוקצו מכוחן נמכרו על ידו. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 16 בפברואר 2021 (אסמכתא מס' 018543-01-2021).

התנאים לקבלת התגמול ההוני - כפי שנקבעו במתאר, התקיימו. לפרטים נוספים, ראו דיווחים מידיים של החברה מהימים 19 במרץ 2018 (אסמכתא מס' 026077-01-2018) (דוח לזימון אסיפה), 21 במרץ 2018 (אסמכתא מס' 027334-01-2018) (אישור האסיפה הכללית לתיקון מדיניות התגמול ואישור הענקת האופציות) ואישור הבורסה לרישום ני"ע למסחר מיום 25 במרץ, 2018 (<http://maya.tase.co.il/reports/details/1152968>) (אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה).

(2) מר וינסנט קוורה מועסק כמנכ"ל חברת-הבת בצרפת - MTFR - החל מחודש אוקטובר 2012. על-פי הסכם העסקתו, שכרו החודשי כולל תנאים נלווים לשכר לרבות רכב צמוד ותנאים סוציאליים. כמו כן זכאי מר קוורה למענק שנתי כתלות ביעדים אישיים על-פי החלטת יו"ר דירקטוריון MTFR ובהתאם לעמידת החברה ביעדים השנתיים כפי שיקבעו בדירקטוריון MTFR וכן מענק בגובה 2% מהרווח הנקי השנתי העצמי (סולו) של MTFR. במהלך שנת 2020 עמד מר קוורה ביעדים שהציב לו דירקטוריון MTFR ולכן זכאי למענק שנתי בסך כ-157 אלפי € אשר ישולם במהלך שנת 2021. כמו כן MTFR התחייבה לשלם למר קוורה במקרה של שינוי שליטה, סכום אשר היקפו לא יעלה על סך של 12 משכורות חודשיות או 0.25% ממחיר העסקה שבה הוחלפה השליטה (הגבוה מבניהם) וגובהו יקבע בהתאם לעיתוי הפסקת העסקתו לאחר שינוי השליטה (אם העסקתו נמשכה מעבר ל-18 חודשים מיום חתימת העסקה לשינוי השליטה, ישולם לו מחצית מהסכום האמור).

(3) מר שרון גולדנברג מועסק בחברה כסמנכ"ל שיווק ומכירות החל מחודש ספטמבר 2015, וכסמנכ"ל החטיבה העסקית החל מינואר 2020, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 90 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, זכאי מר גולדנברג

למענק שנתי אשר ייבחן בתום השנה לאור יעדים הנקבעים מראש ובהיקף שלא יעלה על 6 משכורות. למר גולדנברג נקבעו יעדים לשנת 2020 כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי דירקטוריון	50%
2.	יעדים אישיים כפי שקבע הדירקטוריון	40%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	10%

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2020 כאמור לעיל על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 21 במרץ, 2021 וביום 24 במרץ, 2021 (בהתאמה) את עמידתו של מר גולדנברג ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של 330 אלפי ₪.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. מר גולדנברג נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות. התנאים לקבלתן- התקיימו. ראו האמור לעיל. כמות ניירות הערך שניתנה ושווים ההון - 179,000 אופציות. שוויין ההון ביום ההענקה - 631 אלפי ₪. לאחר תאריך הדוח, וביום 13 בפברואר 2021, הגיעו לכלל הבשלה יתרת (50%) האופציות של מר שרון גולדנברג אשר כולן מומשו על ידו והמניות שהוקצו מכוחן נמכרו על ידו. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 15 בפברואר 2020 (אסמכתא מס' 01-2021-017970).

(4) מר פרנק דביק סוגארד מועסק כמנכ"ל חברת הבת בארה"ב – MTUS החל מיום 25 במרץ 2019, מכח הסכם העסקה, הניתן לסיום על ידי כל אחד מן הצדדים (ללא צורך במתן התראה מוקדמת). תגמולו כולל שכר בסיס שנתי ותנאים נלווים לשכר, לרבות החזר הוצאות רכב ותנאים סוציאליים.

החל מהשנה הקלנדרית הראשונה לעבודתו יהיה זכאי מר סוגארד למענק שנתי בסיסי בסך של עד 40% משכר הבסיס השנתי, המחושב בהתאם לעמידה בשלוש קבוצות של יעדים: (1) סדרת מדדי ביצוע שנתיים של חברת הבת כפי שיקבעו על ידי דירקטוריון MTUS ("יעדי ביצוע שנתיים"); (2) יעדי חברת הבת כפי שיקבעו על ידי הנהלת MTUS ("יעדי חברת בת"); (3) יעדים אישיים על פי החלטת יו"ר דירקטוריון MTUS ("יעדים אישיים"). במידה וביצועי חברת הבת יעלו על יעדי הביצוע השנתיים, אזי יהיה זכאי מר סוגארד לבונוס השווה לעד פי שניים מהחלק המיוחס לקבוצת יעדים זו במענק השנתי. במהלך שנת 2020 עמד מר סוגארד בכל היעדים לעיל, כולל במדדי ביצוע שנתיים בפועל הגבוהים מיעדי הביצוע השנתיים, ולכן זכאי למענק שנתי מוגדל בסך כ-155 אלפי \$ ארה"ב.

בנוסף למענק השנתי, כאמור לעיל, מר סוגארד זכאי למענק שנתי ארוך טווח אשר מחושב על פי 0.75% מהרווח הנקי השנתי המאוחד של MTUS, כפי שייקבע על ידי סמנכ"ל הכספים של מיטרוניקס, זאת מדי שנה, החל בשנה השנייה לעבודתו, דהיינו לראשונה בגין שנת הדוח. מענק זה ישולם בחודש אפריל של השנה העוקבת, ולראשונה בחודש אפריל 2021.

(5) מר עמית כספי מועסק כסמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות בחברה החל מחודש פברואר 2020, על-פי הסכם העסקה, הניתן לסיום על-ידי כל אחד מן הצדדים בהודעה מראש של 45 ימים; שכרו כולל תנאים נלווים לשכר, לרבות: רכב צמוד, תנאים סוציאליים, קרן

השתלמות, דמי הבראה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד וכו'. כמו-כן בהתאם למדיניות התגמול של החברה, זכאי מר כספי למענק שנתי בהיקף של עד 6 משכורות חודשיות. היעדים לתשלום המענק השנתי למר כספי בגין שנת 2020 הינם כדלקמן:

מס"ד	יעד	משקל מהמענק
1.	יעד רווח תפעולי בשיעור שנקבע על ידי הדירקטוריון	50%
2.	יעדים אישיים כפי שקבע הדירקטוריון	40%
3.	הערכה אישית שאינה מדידה	10%

בהמשך לאישור היעדים לשנת 2020 כאמור לעיל על-ידי דירקטוריון החברה, ועדת התגמול ודירקטוריון החברה בחנו ביום 21 במרץ, 2021 וביום 24 במרץ, 2021 (בהתאמה) את עמידתו של מר כספי ביעדים שנקבעו לו, כאמור ואישרו לו תשלום מענק בגובה של 282 אלפי ש"ח.

לעניין תגמול בניירות ערך (אופציות):

לעניין מרכיבי התגמול, מאפייניו והמועדים הקשורים - ראו האמור לעיל. מר כספי נכלל במסגרת הניצעים להם החליטה החברה להקצות אופציות. התנאים לקבלתו - התקיימו. ראו האמור לעיל. כמות ניירות הערך שניתנה ושווים ההוגן - 179,000 אופציות. שווין ההוגן ביום ההענקה - 1,375 אלפי ₪.

ב. תגמולים לבעלי עניין

להלן פירוט התגמולים שניתנו לכל אחד מבעלי העניין שאינו נמנה בטבלה לעיל, אשר ניתנו לו על-ידי החברה או על-ידי תאגיד שבשליטתה בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו, ואף אם בעל העניין אינו נושא משרה בכירה:

1. הדירקטור הבלתי תלוי, מר דן ללוז, והדח"צים, גב' רוני מנינגר ומר שלמה לירן, קיבלו בתקופת הדוח גמול דירקטורים הנתון בין ה"סכום הקבוע" ל"סכום המירבי" בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני, התש"ס-2000). עלות התגמול לדירקטורים, כולל הוצאות נלוות, הסתכמה בשנת 2020 בסך כולל של כ- 414 אלפי ₪.

2. תשלום נפרד ליו"ר הדירקטוריון ולחמישה דירקטורים חברי קיבוץ יזרעאל קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ (להלן: "הקיבוץ" או "קיבוץ יזרעאל") נעשה על-ידי בעל השליטה בחברה - הקיבוץ - מתוך תשלומים שקיבל מהחברה מכוח הסכם שירותי ניהול והעברת הידע בינו לבין החברה, שאושר מחדש על ידי האסיפה הכללית ביום 7 באוגוסט, 2018. התשלום בגין שנת 2020 הינו בהיקף כולל של 2,518,633 ₪ בהרכב כדלקמן: סך של 665,833 ₪ בגין פעילות 5 דירקטורים מטעם הקיבוץ במסגרת עבודת הדירקטוריון; סך של 900,000 ₪ בגין כהונת יו"ר הדירקטוריון ו-450,000 ₪ בגין פעילות מר שמעון זילס מחוץ לישיבות הדירקטוריון. מתוך התשלומים של השניים האחרונים, תשלום בסך של 618,000 ₪ הותנה בעמידה ביעדים שנקבעו למנכ"ל בגין שנת 2020, בחלק המתייחס ליעדי החברה בלבד - יעדים אשר בפועל הושגו; לבסוף סך של 502,800 ₪ בגין הבטחת זמינות אמצעי ייצור. לעניין מתכונת הסכם הניהול שאושרה ראה בדיווח מיידי מיום 30 ביולי, 2018 (אסמכתא מס': 071004-01-2018), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה. לעניין חידוש הסכם הניהול לאחר תאריך הדוח ראו סעיף 8.2(ה) להלן.

7. תקנה 21א - בעל שליטה

בתקופת הדוח ולמועד הדוח בעל השליטה בחברה הוא - קיבוץ יזרעאל קבוצת פועלים להתיישבות שיתופית בע"מ, באמצעות אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 - אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (להלן: "אחזקות יזרעאל אגש"ח").

8. תקנה 22 - עסקאות עם בעל השליטה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר עסקאות עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורן אשר החברה, חברה בשליטתה וחברות קשורות אליה התקשרו בה בשנת הדוח ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

1. עסקאות זניחות

ביום 26 במרץ 2009 אימץ דירקטוריון החברה קווים מנחים לסיווג ולגדרתה של עסקה של החברה או של חברה-בת של החברה עם בעל עניין כ"עסקה זניחה" בהתאם לתקנה 41(א3)(1) לתקנות ניירות-ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010 (להלן: "תקנות דוחות כספיים"). קווים מנחים אלו משמשים, בהתאם להוראות תקנה 22 לתקנות ניירות-ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970, לעניין בחינת היקף הגילוי בדוח התקופתי, וכן בהתאם לתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת תשקיף - מבנה וצורה), תשכ"ט-1969 לעניין היקף הגילוי בתשקיף (לרבות בדוחות הצעת מדף), ולעניין הדוח הכספי בהתאם לתקנה 41(א3) לתקנות דוחות כספיים.

הסוגים והמאפיינים של עסקאות בעל עניין אשר החברה רואה כזניחות:

במהלך העסקים הרגיל החברה מבצעת או עשויה לבצע עסקאות עם הקיבוץ, או עסקאות אשר לקיבוץ עניין אישי באישורן, לרבות עסקאות למתן שירותים מסוגים שונים - עסקאות בהיקף כספי זניח, אשר אינו מהותי לפעילותה של החברה, כגון: שימוש במשאבים משותפים, רכש מטלטלין ושירותים שונים (דוגמת רכישות קטנות במרכולית הקיבוץ, השתתפות של עובד בקורסי העשרה הנערכים בקיבוץ, שימוש בבריכת הקיבוץ לניסויים וחלוקת עלויות שימוש במתקנים משותפים כגון מגדל מים לכיבוי שריפות), או קבלת שירותי תיקונים שוטפים (למשל תיקוני חשמל) וכיוצא באלה.

דירקטוריון החברה קבע כי בהעדר קריטריונים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקת בעל עניין כאמור, אשר אינה בבחינת עסקה חריגה⁴, תוגדר כעסקה זניחה אם היא עומדת במבחן דו-שלבי: (1) מבחן איכותי - אם מבחינת אופייה, מהותה והשפעתה על החברה, העסקה אינה מהותית לחברה ולא קיימים שיקולים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין המעידים על מהותיות העסקה; (2) מבחן כמותי - אם השפעתה המצטברת קטנה מ-1% מסך עלות המכר של החברה בדוחותיה הכספיים המבוקרים והמאוחדים האחרונים של החברה.

יובהר, כי עסקאות מאותו סוג המתבצעות באופן שגרתי, חוזר ובלתי תלוי, מפעם לפעם, יבחנו לצורך הדוחות התקופתיים והתשקיף (לרבות דוחות הצעת מדף) באופן מצטבר שנתי ולצורך דיווח מידי, תבחן כל עסקה בפני עצמה.

מובהר עוד, כי עסקה אשר נתפסת כמהותית או כמשמעותית לקבלת החלטות על-ידי הנהלת החברה, או שקיימת חשיבות לגילוייה לציבור המשקיעים - אף אם היא עונה על המבחן הכמותי להגדרתה כזניחה - לא תוגדר כזניחה.

בהמשך לנוהל זה ובהתאם להוראות תיקון 22 לחוק החברות, תשנ"ט-1999, ביום 8 בספטמבר, 2015 וביום 10 בספטמבר, 2015 אישרו ועדת הביקורת והדירקטוריון (בהתאמה) נוהל הליך תחרותי בדבר עסקאות שאינן זניחות ואינן חריגות, ואשר קובע כדלקמן:

⁴ עסקה שאינה עסקה חריגה - עסקה הנעשית במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ושאיננה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה.

- א. קביעת סוג ההליך: ועדת הביקורת תקבע לגבי עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, ובפרט כאשר מדובר בעסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, "הליך תחרותי" (בפיקוח ולפי אמות מידה) או "הליכים אחרים", לצורך בחינת העסקה ולאישורה, הכל בהתאם לסוג העסקה. החלטה של ועדת הביקורת בדבר נקיטה ב"הליכים אחרים" הינה החלטה שאת סבירותה והנמקותיה תבחן ועדת הביקורת בהשוואה לנקיטת הליך תחרותי.
- ב. הגוף המפקח על ההליך התחרותי: ועדת הביקורת, או מי שיתמנה על ידי ועדת הביקורת (לרבות ועדה של דירקטורים בלתי תלויים), יהיה הגוף המפקח על ההליך התחרותי.
- ג. תוכן של אמות המידה לניהול של ההליך התחרותי או ההליכים האחרים: ועדת הביקורת תקבע כיצד יתנהל הליך תחרותי או הליך אחר לבחינת העסקה ולאישורה, כאשר ההליך יכלול אחד מאלה: בחינת חלופות אפשריות לביצוע העסקה ו/או קבלת הערכת שמאי ו/או הצגת נתונים אודות עסקאות דומות שבוצעו ו/או בדרך של בקשה למתן הצעות (RFP) ו/או הליך משא ומתן סימולטני עם מספר מציעים או כל הליך אחר שהועדה תמצא לנכון.
- ד. בסוגי עסקאות בהם לא ניתן לקבוע מראש את אמות המידה המדוקדקות לניהול ההליך התחרותי או ההליך האחר, ועדת הביקורת תהיה רשאית להסתייע במומחים שונים (מערכי שווי ואחרים), להקים ועדת דירקטורים בלתי תלויה מיוחדת לקיום משא ומתן, לשכור את שירותיהם של גורמים חיצוניים (נפרדים מאלה של בעל השליטה) לסיוע בניהול המשא ומתן וכיו"ב.
- ה. לאחר גיבוש ואיסוף הנתונים, הנהלת החברה תעבירם לבחינתה של ועדת הביקורת. ועדת הביקורת תהיה רשאית לפנות בדרישה לקבלת נתונים נוספים או להחליט האם לאשר את העסקה ואם לאו.
- ו. בעת אישור עסקה שאינה זניחה ואינה חריגה, תוציא החברה דיווח מידי כנדרש על פי דין.

במהלך שנת 2020 הסתכמו העסקאות הזניחות עם הקיבוץ בכ- 0.8 מיליון ₪ וכללו בעיקר תשלום עבור מזון, רכישות מוצרים ממרכולית הקיבוץ ותיקון רכבי החברה במוסד.

2. עסקאות בעל שליטה

עסקאות של החברה עם הקיבוץ, אשר הינן בתוקף, מתוארות במסגרת ביאור 32 בדוחות הכספיים.

א. הענקת פטור והתחייבות לשיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה בכירה

בימים 27 במרץ, 2016, 30 במרץ, 2016 ו- 10 במאי 2016 אישרו ועדת התגמול, הדירקטוריון והאסיפה הכללית, בהתאמה, מחדש הענקת כתבי התחייבות מראש לשיפוי דירקטורים ונושאי המשרה המכהנים ו/או שיכהנו מעת לעת בחברה ושהינם בעלי זיקה לקיבוץ, בנוסח כתב השיפוי אשר אושר באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 29 באפריל 2013 (אסמכתא מס': 2016-01-025200). בהתאם להוראות סעיף 275 (א1)(2) לחוק החברות, תשנ"ט-1999, קצבה ועדת הביקורת בשיבתה מיום 27 במרץ 2016, ביחס לנושאי משרה שהינם בעלי זיקה לקיבוץ ולגביהם בלבד, את התקופה שעל האירועים במהלכה יחולו כתבי השיפוי שניתנו או יינתנו מעת לעת, לנושאי משרה בעלי זיקה לקיבוץ, וקבעה שאותה תקופה תסתיים לאחר 9 שנים, לאמור ביום 31 במרץ 2025.

ב. רכישת פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

לכלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות לדירקטורים ולנושאי משרה אשר הינם חברי הקיבוץ (בעל השליטה בעקיפין בחברה), פוליסת ביטוח בגבולות אחריות (למקרה ולתקופה) של 43 מיליון \$ ארה"ב, תמורת פרמיה שנתית בסך של 48,303 \$ ארה"ב לשנה בתוקף עד ליום 31 בינואר 2021.

בהתאם לתקנות 1א1 ו- 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000, לאחר תאריך הדוח, וביום 26 בינואר, 2021 אישרה ועדת התגמול וביום 24 במרץ, 2021 אישר הדירקטוריון הרחבה של הכיסוי הקיים, בהינתן העלייה בשווי השוק של החברה, לתקופה בת שנה החל מיום 1 בפברואר, 2021 ועד ליום 31 בינואר, 2022, שתנאיה יהיו כתנאי הפוליסה הקיימת (להלן: "**הפוליסה**") ובהתאמות הבאות: (1) הגדלת גבולות האחריות (למקרה ולתקופה) לסך של 50.5 מיליון \$ ארה"ב; (2) הגדלת הפרמיה לסך של 148,959 \$ ארה"ב לשנה.

בתוך כך אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון כי בפוליסה מתקיימות דרישות תקנות ההקלה לאמור, ההתקשרות היא בתנאי שוק, ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה. יחד עם זאת הפרמיה שתשולם כאמור חורגת מהתקרה הקבועה, במדיניות התגמול של החברה, ואולם על פי הנחיית רשות ניירות ערך, נוכח משבר הקורונה והשלכותיו על שוק הביטוח, ולאור העובדה כי הפרמיה הינה בתנאי שוק, איננה מהותית לחברה וועדת התגמול אישרה את ההתקשרות בפוליסת הביטוח המעודכנת, לא יראו את ההתקשרות כמי שנפל בה פגם מהותי.

בהמשך לכך בכוונת החברה להביא לאסיפה הכללית השנתית הקרובה תיקון למדיניות התגמול, במסגרתו תוסר ממדיניות התגמול התקרה לפרמיה ולגובה ההשתתפות העצמית בפוליסה, ובמקומן תבוא דרישה להיות הפרמיה וההשתתפות העצמית בתנאי השוק במועד עריכת הפוליסה וכי העלות אינה מהותית לחברה.

ג. **הסכם לאספקת כוח אדם** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה, ראו סעיף 3.8.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 32 לדוחות הכספיים.

ד. **הסכם לאספקת שירותים** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ראו סעיף 3.15.1 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וכן ביאור 32 לדוחות הכספיים.

ה. **הסכם לאספקת שירותי ניהול על-ידי הקיבוץ ושימוש בידע על-ידי החברה** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ראו סעיף 3.15.2 לפרק תיאור עסקי התאגיד, וביאור 32 לדוחות הכספיים. לאחר תאריך הדוח וביום 4 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית את חידוש התקשרות החברה בהסכם לאספקת שירותי ניהול ושימוש בידע לשלוש שנים שראשיתן ביום 1 בינואר 2021 וסופן ביום 31 בדצמבר 2023, לרבות עדכון התגמול המשולם לקיבוץ בגין פעילות דירקטורים במסגרת עבודת הדירקטוריון, מסך כולל של 665,833 ₪ לסך של 637,595 ₪ לשנה, הפחתת התגמול המשולם לקיבוץ בגין פעילות המיוחדת של דירקטור נוסף מחוץ לישיבות הדירקטוריון - מסך של 450,000 ₪ לסך של 300,000 ₪ לשנה, והפחתת התגמול המשולם לקיבוץ בגין זמינות אמצעי ייצור מסך של 502,800 ₪ לסך של 465,000 ₪. לפרטים מלאים אודות תנאי ההסכם בתקופת החידוש ראו את דוח זימון האסיפה במסגרת דיווח מיידי מיום 29 בנובמבר 2020 (אסמכתא מס' 128424-01-2020).

ו. **הסכם שכירות** - לפרטים נוספים אודות הסכם זה ותוספות לו ראו סעיף 3.15.3 לפרק תיאור עסקי התאגיד וכן ביאור 32 לדוחות הכספיים.

9. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין

לעניין זה, ראה דיווח מיידי מיום 7 בינואר 2021 (אסמכתא מס' 003484-01-2021) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה אחרון) ודיווחים מיידיים מיום 15 בפברואר 2021 (אסמכתא מס' 017970-01-2021), מיום 16 בפברואר 2021 (אסמכתא מס' 018543-01-2021) ומיום 21 בפברואר 2021 (אסמכתא מס' 020178-01-2021) (דוחות על שינויים בהחזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה).

10. תקנה 24(ד) - מניות רדומות

החברה מחזיקה, החל מהרבעון הראשון של 2008, ב- 80,372 מניות שלה (מטרן 01091065) המהוות 0.07% ממניות החברה.

11. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות-ערך המירים

לפרטים אודות הון המניות של החברה, ראה ביאור מספר 24 לדוחות הכספיים. לפרטים נוספים בדבר ניירות הערך ההמירים של התאגיד ראו דיווח מיידי מיום 7 בינואר 2021 (אסמכתא מס' 003484-01-2021) (דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה אחרון). לעניין ניירות הערך ההמירים של התאגיד נכון למועד פרסום דוח זה, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 2 במרץ 2021 (אסמכתא מס' 024952-01-2020) (דוח בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך של החברה והשינויים בה).

12. תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות של התאגיד

שם מחזיק רשום	מספר תאגיד / תעודת זהוי	מען	סוג ני"ע	מס' ני"ע בבורסה	כמות ני"ע*
מזרחי טפחות חברה לרישומים בע"מ	51-042224-9	רח' ז'בוטינסקי 7, רמת-גן 52620	מניות רגילות	01091065	108,385,205
סכום כולל של מניות רגילות					108,385,205

* כולל 80,372 מניות רדומות של החברה, המוחזקות בידי החברה, אשר אינן מזכות בזכות הצבעה ובזכות לקבלת דיבידנד.
למרשם בעלי המניות של החברה נכון למועד פרסום דוח זה, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 2 במרץ 2021 (אסמכתא מס' 024952-01-2021).

13. תקנה 25א - המען הרשום, כתובת הדואר האלקטרוני ומספרי טלפון ופקס

מען רשום: קיבוץ יזרעאל 1935000
כתובת דואר אלקטרוני: www.maytronics.com
מספר טלפון: 04-6598111
מספר פקס: 04-6522485

14. תקנה 26(א) – הדירקטורים של התאגיד

שם הדירקטור פרטים	יונתן בשיא	שמעון זילס	מורן קופרמן
מס' ת.ז.	009201690	013250253	034554824
תאריך לידה	07/07/1948	12/10/1944	08/03/1978
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ מעלה גלבוע, 19145	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000
נתינות השכלה	ישראלית תיכונית	ישראלית	ישראלית
		תואר ראשון B.A במתמטיקה וסטטיסטיקה – אוניברסיטת ויקטוריה, ניו-זילנד	לימודי משאבי אנוש "ניהול ופיתוח המשאב האנושי", טכניון- לימודי תעודה. קורס גישור- "קבוצת גושרים- מרכז גישור והדרכה רב תחומי" הבית לגישור ובוררות מרכז השלטון המקומי. קורס דירקטוריות- "מעברים בעמק מועצה אזורית עמק יזרעאל". תעודה מקצועית ממכללת נצרת עילית- יזרעאל. תואר ראשון B.A בביטוח, המכללה האקדמית נתניה.
תאריך תחילת כהונה	24/3/2010	נובמבר 2004	07/05/2020
חברות בוועדות דירקטוריות	לא	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא (מקבל את התגמול שלו מהקיבוץ במסגרת הסכם הניהול בין הקיבוץ לחברה).	מר זילס מכהן כדירקטור בגידולי שדה חורש יזרעאל אגש"ח בע"מ- אשר בבעלות קיבוץ יזרעאל.	לא
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מר בשיא מכהן כיו"ר איגוד התעשייה הקיבוצית, יו"ר משקי בית שאן בע"מ, יו"ר אחזקות שאן.	מכהן כדירקטור בגידולי שדה חורש יזרעאל אגש"ח בע"מ; כיו"ר תוצרת עמק יזרעאל אגש"ח בע"מ; כיו"ר שקדי עמק יזרעאל אגש"ח בע"מ, כדירקטור בחברת בקרה גבע בע"מ; כדירקטור בקיבוץ שדה אליהו אחזקות אגש"ח בע"מ וכדירקטור בחברת תרביות רה"ן בע"מ. כיהן כיו"ר בקרה גבע בע"מ – זמני וכדירקטור בלתי תלוי בחברת פלסאון תעשיות בע"מ. כיהן כיו"ר משקי עמק יזרעאל אגש"ח בע"מ וכיו"ר מפעלי העמק אגש"ח בע"מ.	מנהלת מכירות וריסק מרחב חיפה והצפון בכלל חברה לביטוח.
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	לא	לא
דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא

שם הדירקטור	ג'רמי פרלינג	דן ללוז	רון כהן	אריאל ברין דולינקו
מס' ת.ז.	011132818	022183321	032104051	038226114
תאריך לידה	19/05/1960	30/11/1965	02/01/1975	10/03/1976
מען להמצאת כתבי בי-דין	קיבוץ יזרעאל 1935000	רחוב לוי אשכול 48 דירה 25 תל-אביב 6936133	קיבוץ יזרעאל 1935000	קיבוץ יזרעאל 1935000
נתינות השכלה	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תאריך תחילת כהונה	מרץ 2002	26/11/2012	07/05/2020	08/05/2017
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	לא	לא
עובד של התאגיד, חברת, קשורה או של בעל עניין	מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל. יו"ר תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל. יו"ר אגודת חברים קיבוץ יזרעאל 2014. מנהל משק אנרגיה של קיבוץ יזרעאל.	לא	לא	מנהל אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגש"ח בע"מ (מיום 30 באפריל 2018).
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מכהן כיו"ר ומנכ"ל קרן מילואים עבור חברי קיבוץ יזרעאל; מכהן כיו"ר תאגיד החקלאות קיבוץ יזרעאל; מכהן כיו"ר אגודת חברים קיבוץ יזרעאל 2014; מנהל משק אנרגיה של קיבוץ יזרעאל. מנכ"ל עסקי מושב הבונים (עד דצמבר 2016), יו"ר חברת אגריקל תעשיות הבונים (עד דצמבר 2018).	איש עסקים פרטי. החל מחודש מאי 2014 מכהן כדירקטור בלאומי קארד בע"מ והחל מחודש יוני 2014 כדירקטור באדגר השקעות ופיתוח בע"מ.	מנהל עסקי-קיבוץ שדה נחמיה; מרכז משק אגש"ח מושב בקעות.	מנכ"ל אחזקות קיבוץ יזרעאל 2004 אגש"ח בע"מ (מיום 30 באפריל 2018), מנכ"ל חקלאות קיבוץ יזרעאל, Dolinko - שירותי ייעוץ וניהול פיננסי, סמנכ"ל כספים- רענן שיווק מזון לדגים בע"מ, סמנכ"ל מילובר, KLA-Tencor Corporate Services Controller, Cal. USA
בן/בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן	לא	כן
דירקטור בלתי תלוי	לא	כן	לא	לא

שם הדח"צ	רוני מנינגר	שלמה לירן
מס' ת.ז.	54484860	050771161
תאריך לידה	28/9/1956	6/6/1951
מען להמצאת כתבי בי-דין	הבשור 21 מיתר 85025	רחוב רומנילי 14 תל אביב 6954714
נתינות השכלה	ישראלית	ישראלית
	B.Sc מדעי הטבע, האוניברסיטה העברית. MBA מינהל עסקים, האוניברסיטה העברית.	מהנדס תעשיה וניהול B.Sc, טכניון. מסטר בתעשיה וניהול M.Eng בוגר קורס ניהול מתקדם (AMP-ISMP), ביה"ס למנהל עסקים באוניברסיטת הרווארד.
תאריך תחילת כהונה	29/12/2019	29/12/2019
חברות בוועדות דירקטוריון	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.	ועדת ביקורת, ועדת מאזן וועדת תגמול.
עובד של התאגיד, חברת-בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא	לא
עיסוק בחמש השנים האחרונות	יועצת עיסקית (תחומי ניהול, פיתוח שווקים, ליווי אסטרטגי, מנטורינג). מנכ"ל אלגטכנולוגיס עד חודש יוני 2016.	מנכ"ל במפעלי נייר חדרה ובנר. ספאנטק תעשיות בע"מ. יועץ לחברות (לפידות מדיקל). ויזם סטארטאפ (TACTILE). דירקטור במספר חברות.
תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	דח"צ בחברת כפרית תעשיות 1993 (בע"מ). דירקטורית בחברת אלון חיפוש גז טבעי בע"מ. דח"צ בחברת על בד משואות יצחק בע"מ. דירקטורית בחברת אורן צובה.	"סרגון" - דירקטור בלתי תלוי. "גלוברנדס גרופ בע"מ" - דח"צ.
בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן

*בשנת הדו"ח כיהנו גברת עירית מור ומר אבנר אלתרלוי כדירקטורים בחברה וכהונתם הסתיימה ביום 7 במאי, 2020.

15. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של התאגיד

שם	תחילת כהונה	מס' ת.ז.	תפקיד	שנת לידה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	תפקיד בחברה בת, חברה קשורה או בבעל עניין	בן משפחה של נושא משרה / בעל עניין
אייל טריבר	09/2015	059308205	מנכ"ל ואחראי ניהול סיכוני שוק ⁵	1965	תואר ראשון BSc בהנדסה חקלאית, האוניברסיטה העברית	מנכ"ל החברה.	יור"ר הדירקטוריון בחברות-הבת MTFR, MTAU ו-MTUS	לא
שי פרץ ⁶	11/2013	024185365	סמנכ"ל מיזוגים, רכישות ו-DSC	1969	תואר ראשון B.A בכלכלה חקלאית, האוניברסיטה העברית	סמנכ"ל פיתוח עסקי וטכנולוגיות מים בחברה.	-	לא
עמית כספי	02/2020	027426048	סמנכ"ל טכנולוגיות ופתרונות בחברה	1974	BSc בהנדסת תוכנה, טכניון	Head of R&D / Head of product Philips oncology Informatics	-	לא
יאיר הדרי ⁷	02/2020	024585283	מנהל טכנולוגיות ראשי	1971	תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת תל-חי	סמנכ"ל פיתוח בחברה.	-	לא
פרנק דביק סוגארד	03/2019	דרכון נורבגי 27855827	מנכ"ל חברת בת	1977	MBA in International Business, Finance Concentration	President of Consulting Firm. Senior Vice President for Fortune 500 companies.	מנכ"ל חברת-הבת MTUS	לא
וינסנט קוורה	01/2009	דרכון צרפתי 08AX5639 04	מנכ"ל חברת בת	1968	BSc Engineering MBA school	מנכ"ל חברת-הבת MTFR	מנכ"ל חברת-הבת MTFR	לא
דניאל יוסף קוואזינסקי	1/2011	דרכון אוסטרלי L4146910	מנכ"ל משותף חברת-בת	1973	תואר ראשון בעסקים ובהנדסה	מנכ"ל משותף חברת-הבת MTAU	מנכ"ל משותף חברת-הבת MTAU	לא
כריס פאפאגרגיו	1/2011	דרכון אוסטרלי 3919221N	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת בת	1974	לימודי תעודה בחשבונאות	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-הבת MTAU	מנכ"ל משותף ומנהל עסקים ראשי חברת-הבת MTAU	לא
מני מימון	05/2010	025249012	סמנכ"ל כספים ואחראי ניהול סיכוני שוק *	1973	רואה חשבון בעל רישיון בראיית חשבון	סמנכ"ל כספים בחברה.	דירקטור בחברות-הבת MTFR, MTAU ו-MTUS. יור"ר הדירקטוריון בחברת הבת MTSP	לא
ענת מלצר ⁸	02/2007	038655163	סמנכ"ל משאבי אנוש	1976	תואר ראשון B.A במשאבי אנוש ואומנות	סמנכ"ל משאבי אנוש בחברה.	-	לא
אורלי הוברמן	02/2020	023944549	סמנכ"ל מערכות מידע	1968	MBA מנהל עסקים, אוניברסיטת בר-	כולמוביל, סמנכ"ל מערכות מידע 2016 – 2020.	-	לא

⁵ כמשמעו בתוספת השנייה לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

⁶ לאחר תאריך הדוח, במרץ 2021, סיים שי פרץ את תפקידו כסמנכ"ל יחידה עסקית טכנולוגיות מים ויוביל כסמנכ"ל את תחום ה-M&A ואת ההקמה של Data Science Center (Big-Data) של החברה. אגף פיתוח טכנולוגיות המים הועבר תחת הניהול של עמית כספי בחטיבת הטכנולוגיות והפתרונות.

⁷ בחודש פברואר 2020, מר יאיר הדרי סיים תפקידו כסמנכ"ל פיתוח ומונה למנהל טכנולוגיות ראשי (CTO).

⁸ לאחר תאריך הדוח בחודש פברואר 2021, גב' ענת מלצר סיימה את תפקידה בחברה כסמנכ"ל משאבי אנוש.

		גילת תקשורת, מנהלת מערכות מידע ליוויים 2013 – 2016	אילן					
לא	-	חשבת החברה.	תואר ראשון B.A בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת חיפה, רואת חשבון. תואר שני MBA במינהל עסקים, המכללה האקדמית למנהל	1979	חשבת קבוצה	035952282	05/2010	מירב קבני
לא	-	בעל משרד רואה חשבון.	תואר ראשון B.A בחשבונאות ובכלכלה, אוניברסיטת בר- אילן. רואה חשבון	1954	מבקר פנים	052755998	11/2004	דניאל שפירא
לא	דירקטור בחברות-הבת ,MTFR ,MTAU MTUS ו- MTSP	סמנכ"ל שיווק ומכירות בחברה.	תואר ראשון BSc בהנדסת אווירונאוטיקה, הטכניון. תואר שני MBA במינהל עסקים, הטכניון	1973	סמנכ"ל החטיבה העסקית	025191818	09/2015	שרון גולדנברג
לא	-	מנהל מוצרים במחלקת שיווק של החברה	תואר ראשון B.A במדעי המחשב, מכללת עמק יזרעאל. תואר שני MBA במינהל עסקים, מכללת נתניה	1973	סמנכ"ל איכות	025567454	01/2016	יניב תמר
לא	-	מנהל אתר דלתון מנהל פרויקט הקמת אתר דלתון בחברה, מנהל שיווק ומכירות ישראל בחברה	תואר ראשון B.A במינהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה	1972	סמנכ"ל תפעול ושרשרת אספקה	029280559	01/2017	גיא ליפשיץ

16. תקנה 26 - מורשי חתימה עצמאים

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

17. תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד

שם המשרד: קוסט, פורר, גבאי את קסירר - רואי חשבון.
כתובת: שדרות פל-ים 2, בניין ברוש, חיפה.

18. תקנה 28 - שינוי בתקנון של התאגיד

באסיפה כללית שהתקיימה ביום 12 במאי 2019 אושר תיקון בתקנון החברה שעניינו עדכון הון המניות הרשום, לשינויים שחלו בו. לפרטים נוספים בדבר התיקון ראו דיווח מיידי מיום 30 באפריל 2019 (אסמכתא מס' 041650-01-2019), אשר האמור בו מובא על דרך ההפנייה.

19. תקנה 29(א) - המלצות והחלטות הדירקטורים

מובאות להלן החלטות דירקטוריון החברה שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית:

1. ביום 25 במרץ 2020, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 28 מיליון ₪ ובסך של 0.2591 ₪ למניה, אשר שולם בשני חלקים שווים, ביום 14 במאי 2020 וביום 13 באוגוסט 2020.
2. ביום 19 באוגוסט 2020 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך כולל של 55 מיליון ₪ ובסך של 0.5083 ₪ למניה, אשר שולם ביום 23 בספטמבר 2020.

20. תקנה 29(ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת

מובאות להלן החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

ביום 9 במרץ 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-019951), אישרה האסיפה הכללית את חידוש מדיניות התגמול של החברה (כמפורט בדוח זימון האסיפה המתוקן מיום 26 בפברואר 2020, אסמכתא מס' 2020-01-016561).

ביום 30 בספטמבר 2020 (אסמכתא מס' 2020-01-106803) אישרה האסיפה הכללית את העלאת שכרו של מנכ"ל החברה אייל טריבר (כמפורט בדוח זימון האסיפה מיום 23 באוגוסט 2020, אסמכתא מס' 2020-01-092265).

21. תקנה 29א - החלטות התאגיד בדבר אישור עסקאות מיוחדות

פטור ושיפוי

ראו סעיף 8(2)(א) לעיל.

ביטוח

ראו סעיף 8(2)(ב) לעיל.

24/03/2021

תאריך אישור הדוח

יונתן בשיא,

יו"ר הדירקטוריון

אייל טריבר,

מנכ"ל

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):
ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של מיטרוניקס בע"מ (להלן - התאגיד), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. אייל טריבר, מנכ"ל;

2. שאר חברי ההנהלה:

מני מימון, סמנכ"ל כספים;

אורלי הוברמן, סמנכ"לית מערכות מידע;

מירב קבני, חשבת.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקורות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה;

הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה:

- מיפוי וזיהוי התהליכים בתאגיד ובחברות המאוחדות אשר התאגיד רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי.
- התהליכים שנקבעו כמהותיים מאוד בתאגיד ובכל החברות המאוחדות הינם: תהליכי המכירות ותהליכי ניהול ותימחור מלאי, לרבות כניסה ויציאת מלאי.
- בחינת בקורות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקורות בתהליכים המפורטים לעיל.
- מיפוי ובחינה של הבקורות הפנימיות על תהליכי עריכת וסגירת הדוחות הכספיים בתאגיד ובכל החברות המאוחדות.
- מיפוי ובחינה של בקורות ברמת הארגון.
- מיפוי ובחינה של בקורות כלליות במערכות המידע בארגון.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר, 2020 היא אפקטיבית.

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9ב(ד)(1):

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, אייל טריבר, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוח התקופתי של מיטרוניקס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2020 (להלן – הדוחות);

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

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

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

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

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

(5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

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

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

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

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

24 במרץ, 2021

אייל טריבר, מנכ"ל

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ב)(ד):

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, מני מימון, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של מיטרוניקס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2020 (להלן – הדוחות);

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

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

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

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

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

(5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי מתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

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

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

24 במרץ, 2021

מני מימון, סמנכ"ל כספים