

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

("החברה")

דוח תקופתי שנתי לשנת 2020

החברה נחשבת כ"תאגיד קטן" בהתאם להוראות סעיף 5ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדוחות") ובהתאם בחרה לאמץ את חלק מההקלות הנכללות הדוחות ובתקנות לפי חוק החברות, התשנ"ט-1999, ככל שהן רלוונטיות ו/או תהיינה רלוונטיות לחברה, כדלקמן: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות לדוחות ביניים ל-40%; (ד) אישור דוחות כספיים על ידי דירקטוריון החברה בלבד (וללא צורך באישור ועדת מאזן); (ה) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות הדוחות, בקשר עם פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם. למרות האמור לעיל, החברה בחרה שלא לאמץ את ההקלה לעניין מתכונת הדיווח והיא תפרסם את דיווחיה לפי מתכונת דיווח רבעונית.

דוח תקופתי לשנת 2020

חלק א'- תיאור עסקי התאגיד

לדוח זה מצורף תיאור עסקי החברה למועד הדוח.

חלק ב'- דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לדוח זה מצורף דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, ליום 31 בדצמבר 2020.

חלק ג'- דוחות כספיים

לדוח זה מצורפים דוחות כספיים של החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. הדוחות כוללים את חוות דעת רואי החשבון של החברה.

חלק ד'- פרטים נוספים על התאגיד

חלק א'

תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

2	דוח תקופתי לשנת 2020	
5	הגדרות ומקרא	1.
6	פעילות החברה ותאור התפתחות עסקיה	2.
6	2.1 כללי	
8	2.2 תרשים מבנה אחזקות של החברה	
8	תחומי פעילות	3.
8	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	4.
11	חלוקת דיבידנדים	5.
12	מידע כספי	6.
12	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה	7.
15	תחום פעילות - טכנולוגיית למידה מקוונות	8.
19	מוצרים ושירותים	9.
24	מוצרים חדשים	10.
24	לקוחות	11.
26	שיווק והפצה	12.
28	תחרות	13.
28	13.1 מתחרים	
30	13.3 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	
30	13.4 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	
31	עונתיות	14.
31	ספקים וחומרי גלם	15.
31	15.1 מרצים	
32	15.2 מחשוב ענן ותכנה	
32	15.3 מיקור חוץ – התקשרות עם נותני שירותים וספקים	
32	15.4 פרסום שיווק והפצה	
32	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה	16.
32	16.1 דיני הגנת הפרטיות	
35	16.2 בקרת איכות	
35	מחקר ופיתוח	17.
35	17.2 השקעה במחקר ופיתוח	
36	הון אנושי	18.
36	18.1 תרשים מבנה ארגוני	
36	18.2 מצבת עובדים	
37	18.3 הסכמי העסקה של נושאי משרה בכירה בחברה	
38	נכסים לא מוחשיים	19.
38	19.1 כללי	
38	19.2 תכני הקורסים	
39	19.3 טכנולוגיה ומערכות החברה	
42	הון חוזר	20.
42	מדיניות ביטול מנוי	21.
42	מימון	22.
43	22.1 ערבויות ושעבודים	
43	22.2 גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה	
43	מיסוי	23.
43	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	24.
43	הסכמים מהותיים	25.
43	25.1 הסכמי בעלי מניות והעברת החזקות גול בחברה	
45	25.2 הסכמי רישיון	
45	25.3 הסכם הפצה	
45	25.4 הסכמים עם אגודות הסטודנטים	
46	25.5 הסכם שיתוף פעולה בסין	
47	25.6 תיחום פעילות	
47	25.7 הסכם פיצוי ניגריה	
47	הסכמי שיתוף פעולה	26.
47	הליכים משפטיים	27.
48	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	28.
48	28.1 רכוש קבוע	
48	28.2 מתקני החברה	
48	יעדים ואסטרטגיה עסקית	29.
49	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	30.
50	מידע כספי על איזורים גיאוגרפיים	31.
50	דיון בגורמי סיכון	32.
50	32.1 סיכונים מאקרו כלכליים	
51	32.2 סיכונים ענפיים	
51	32.3 תחרות	
52	32.4 סיכונים מיוחדים לחברה	

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

("החברה")

חלק א' – תיאור עסקי התאגיד

החברה מתכבדת להגיש את תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2020, הסוקר את תיאור התאגיד והתפתחות עסקיו, כפי שחלו בשנת 2020 (להלן: "תקופת הדוח"). הדוח נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדוחות").

1. הגדרות ומקרא

לשמות ולמונחים המפורטים להלן בדוח זה תהיה המשמעות המופיעה לצידם:

"המאיה"	- אתר הבורסה (כהגדרתה להלן) בכתובת: https://maya.tase.co.il ;
"המגנ"א"	- אתר ההפצה של רשות ניירות ערך בכתובת: www.magna.isa.gov.il ;
"Proprep UK"	- Proprep UK Ltd – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה באנגליה.
"Easy US"	- Easy Education INC – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה בדלוואר.
"דולר"	- דולר ארה"ב;
"דוחות כספיים שנתיים ליום 31 בדצמבר 2020 " או "הדוח הכספי השנתי"	- דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, המצורפים בחלק ג' לדוח זה;
"הבורסה"	- הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ;
"החברה" או "קבסיר"	- קבסיר אדיוקיישן בע"מ
"החברה לרישומים"	- מזרחי טפחות חברה לרישומים בע"מ, או כל חברה אחרת לרישומים שתבוא בנעליה ובלבד שכל ניירות הערך של החברה יהיו רשומים על שמה;
"הקבוצה"	- החברה, חברות בנות של החברה, במישרין ו/או בעקיפין, כמשמעות הגדרות אלה בחוק ניירות ערך;
"חוק החברות"	- חוק החברות, התשנ"ט-1999;
"חוק ניירות ערך"	- חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;
"פקודת מס הכנסה"	- פקודת מס הכנסה [נוסח חדש];
"תקנות אופן ההצעה"	- תקנות ניירות ערך (אופן הצעת ניירות ערך לציבור), התשס"ז-2007;
"תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים"	- תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970;
"תקנות הודעה משלימה"	- תקנות ניירות ערך (הודעה משלימה וטיוטת תשקיף), התשס"ז-2007;
"תקנות פרטי התשקיף"	- תקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969;
"הדוח"	- דוח זה של החברה, מיום 25 במרס 2021.
"התשקיף"	- תשקיף להשלמה של החברה, נושא תאריך 24 בפברואר 2021, אשר פורסם על ידי החברה ביום 23 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-021669) וההודעה המשלימה, אשר פורסמה ביום 25 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-023311).

1.1. מהותיות המידע הכלול בדוח זה, נכלל על פי נקודת מבטה של החברה, כאשר בחלק מן המקרים הורחב התיאור כדי לתת תמונה מקיפה של הנושא המתואר.

1.2. שיעורי ההחזקה במניות מוצגים במספרים מעוגלים לאחוזי השלם הקרוב ונכונים למועד הסמוך למועד פרסום דוח זה, למעט אם צוין אחרת.

2.1 כללי

החברה התאגדה בישראל ביום 3 באוגוסט 2014 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות. בחודש מרס 2021 ניירות הערך של החברה נרשמו למסחר בבורסה והחברה הפכה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות. נכון למועד פרסום דוח זה, החברה יחד עם חברות הבנות שלה באנגליה ובארצות הברית (להלן יחד: "הקבוצה"), פועלות בתחום טכנולוגיית למידה מקוונת ("EdTech" - Online Education technology).

הקבוצה מתמקדת בהוראה אקדמית מקוונת אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות המדעים בתחומי ה-STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics), במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם (מחוץ לישראל), באמצעות סרטוני וידאו קצרים בשיטת לוח לבן¹ תרגילים וחברות תרגול במקצועות ה-STEM שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מיומן.

החברה פיתחה מערכת CE (Customization Engine) לניהול תוכן, המאפשרת לה להתאים את התכנים אותם היא פיתחה לאלפי קורסים, במוסדות רבים להשכלה גבוהה ברחבי העולם, באמצעות אלפי סרטוני וידאו קצרים שיצרה החברה. המערכת מאפשרת התאמה מהירה של תכני הלימוד בתחומי ה-STEM אותם פיתחה החברה, לתכניות הלימוד במוסדות להשכלה גבוהה שונים (להלן: "Proprep" או "מערכת החברה"). השימוש במוצרי החברה מתבצע באמצעות אתרי אינטרנט ייעודיים (www.proprep.com ו-www.proprep.uk) הכוללים תכנים המוצגים באמצעות סרטוני וידאו קצרים (bite size), המכילים הסברים תיאורטיים ותרגילים וחברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה מיומנים. התכנים של Proprep זמינים באופן שוטף ובכל מקום באמצעי מדיה שונים (מחשב, טלפון נייד), ומאפשרים לסטודנטים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם, בקצב המתאים להם וברמה המתאימה לקורס הספציפי. למועד דוח זה, לחברה למעלה מ-2,400 קורסים המותאמים לתכנים של קורסים בלמעלה מ-260 אוניברסיטאות באנגליה ובארצות הברית. לפרטים אודות מערכת החברה ואופן פעילותה, ראו סעיף 4.10.10 הלק.

החברה החלה את פעילותה באוגוסט 2014 כחברת בת של גול בע"מ (לשעבר משכילים בע"מ) (להלן: "גול")², כאשר חלק ממרכיבי מערכת החברה פותחו בשיתוף פעולה עם גול³. בין השנים 2014 ועד אוגוסט 2017 החברה עסקה בעיקר בפיתוח תכנים בתחומי המתמטיקה, פיזיקה, וסטטיסטיקה כאשר במהלך אוגוסט 2017 החברה החלה את פעילות השיווק שלה. יצוין, כי במהלך החודשים יוני - יולי 2019 הושלם מהלך של העברת מניות החברה אשר הוחזקו על ידי גול, ליתר בעלי המניות של החברה. לפרטים אודות הסכם בעלי המניות אשר נחתם בין החברה, אופטימוס וגול בנובמבר 2014, וכן אודות הסכם העברת מניות גול, ראו סעיף 25.1 הלק.

יצוין, כי במהלך התקופה שבין ספטמבר 2018 לפברואר 2019, חברה השתתפה באקסלרטור (תכנית האצה לסטארט-אפים) LearnLaunch (www.learnlaunch.com) הנחשב אחד מהאקסלרטורים המובילים בארצות הברית בתחום טכנולוגיות למידה (EdTech) חדשניות⁴, וכן זכתה בפרסים שונים כגון פרס טכנולוגיית החינוך החדשנית ופורצת הדרך בוועידת ה-EdTech הבינלאומית שנערכה בישראל ביוני 2019 (IES), בו החברה נבחרה ע"י פאנל בינלאומי של משקיעי EdTech⁵.

1 "לוח לבן" – הרצאה המוצגת באופן חזותי כאשר הצופה רואה רק תכנים ולא את המרצה.
2 יצוין, כי למיטב ידיעת החברה, נכון למועד דוח זה, מחזיקה סימיטק בע"מ, חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, מבעלי השליטה בחברה, כ-20% מההון המונפק והנפרד של גול. כמו כן, למועד דוח זה מכחן מר סימי אפרתי, כדירקטור בגול.
3 לפרטים אודות זכויות הקניין רוחני במערכת החברה, ראו סעיף 3.1 1919 הלק.
4 <https://learnlaunch.org/2018/09/learnlaunch-accelerator-announces-eight-cohort>
5 <https://www.prnewswire.com/il/news-releases/video-based-tutorial-company-proprep-wins-international-startup-competition-at-israel-education-summit-300863383.html#:~:text=TEL%20AVIV%2C%20Israel%2C%20June%20of%20dollars%20worth%20of%20prizes>

פעילות הקבוצה כוללת מחקר ופיתוח, ייצור, תפעול, שיווק ומכירות של מוצרי החברה בשווקים באנגליה ובארה"ב, המבוצעת, בין היתר, באמצעות שתי חברות בנות בבעלות מלאה: (1) Proprep UK Ltd (להלן: "Proprep UK"); (2) Easy Education INC (להלן: "Easy US") (יחד לעיל ולהלן: "חברות הבנות").

החברה מתקשרת עם לקוחותיה באמצעות מודל מכירת מנויים, המקנים גישה לכל תכני האתר לתקופה מוגדרת (מנוי חודשי, רבעוני ושנתי).

למועד הדוח, החברה נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים לשוק באנגליה ולשוק בארה"ב.

2.1.1. פעילות באנגליה

במהלך חודש ספטמבר 2019 החלה חברת הבת של החברה, Proprep UK, את פעילותה בשוק הלימודים האקדמי באנגליה. במהלך חודש אוקטובר 2019, השיקה החברה את האתר האנגלי שלה www.proprep.uk במודל השקה רכה (soft launch) שכללה חתימת הסכמי שיווק והפצה עם אגודות הסטודנטים, לפרטים ראו סעיף 12 להלן.

בחודש ספטמבר 2020 החלה החברה בשיווק האתר ומערכת החברה לשנת הלימודים האקדמית 2020-2021, לרבות באמצעות שיתופי פעולה עם אגודות סטודנטים של מוסדות להשכלה גבוהה.

לפרטים נוספים אודות הפעילות השיווקית של החברה באנגליה, ראו סעיף 4.13.3 להלן. למועד דוח זה, התקשרה החברה בהסכמים לשיתופי פעולה עם כ-26 אגודות סטודנטים ברחבי אנגליה, לשיווק והפצה של מוצרי החברה. לפרטים אודות הסכמים לשיתופי פעולה עם אגודות הסטודנטים, ראו סעיף 25.4 להלן.

2.1.2. פעילות בארה"ב

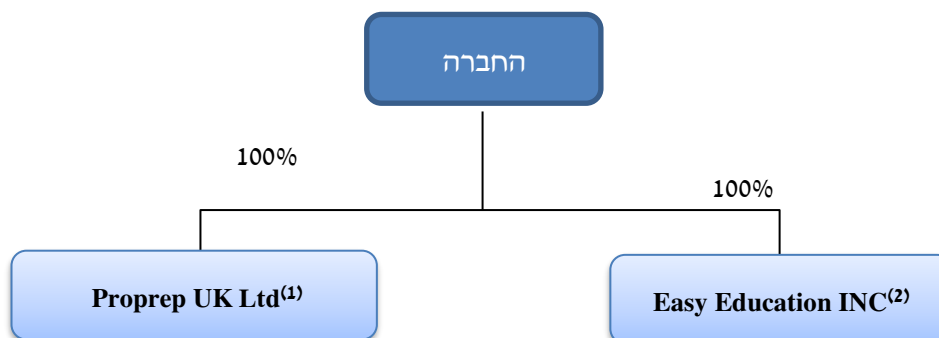
במהלך שנת הלימודים 2017-2018 החלה החברה בהשקת פעילותה בארה"ב באמצעות אתר האינטרנט www.proprep.com המיועד לשימוש הסטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה בארה"ב. בתום שנת הלימודים 2017-2018, החליטה החברה לערוך שינויים במבנה הצעת המוצר שלה ולעבור בארה"ב למודל של מכירת מנויים, לאפשר מיון והתאמת תכנים גם לפי ספרי לימוד ולהתאים את אתר האינטרנט שלה לקהל האמריקאי. בנוסף, וכאמור בסעיף 2.1 לעיל, החברה הצטרפה לאקסלרטור מוביל בתחום החינוך על מנת לשפר את המסרים השיווקיים, כך שיבדלו את המוצר בצורה טובה יותר מהמתחרים. בחודש מאי 2019 השיקה החברה את אתר האינטרנט החדש שלה לסטודנטים בארה"ב.

לקראת שנת הלימודים 2020-2021 החלה החברה לפעול בארה"ב במודל השקה רכה (soft launch) שכללה קמפיינים של פעילות שיווק דיגיטלית. לפרטים אודות פעילות השיווק שמבצעת החברה בארה"ב, ראו סעיף 4.13.3 להלן.

לפרטים אודות הסכם הפצה בארה"ב, ראו סעיף 4.13.3.10 להלן.

2.2. תרשים מבנה אחזקות של החברה

להלן תרשים המתאר את מבנה ההחזקות המהותיות של החברה, נכון למועד הדוח:



(1) Proprep UK Ltd – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה באנגליה.

(2) Easy Education INC – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה בדלאוור.

3. תחומי פעילות

נכון למועד הדוח, החברה פועלת בתחום פעילות אחד של טכנולוגיית למידה מקוונת (EdTech).

4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

4.1. להלן פרטי התפתחות ההון המונפק והנפרע של החברה במהלך השנתיים שקדמו למועד הדוח (החל מיום 26 בדצמבר 2018 ועד תקופת הדוח):

תאריך	מהות השינוי	כמות מניות רגילות	כתבי אופציה (סדרה 1) (1)	כתבי אופציה (לא רשומים) (2)	אופציות (לא רשומות) (3)	תמורה שנתקבלה, נטו (בש"ח)	סה"כ הון מונפק ונפרע לאחר השינוי
26 בדצמבר 2018	הקצאת מניות רגילות וכתבי אופציה (לא רשומים) במסגרת סיבוב השקעה של החברה.	59,166	-	65,893 (2)	-	11,071,816	1,684,873
28 ביולי 2019	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) (להלן: "כתבי אופציה 2019")	-	-	30,000 (3)	-	-	-
6 בנובמבר 2019	הקצאת מניות רגילות בעקבות המרה של הלוואה המירה מחדש נובמבר 2018	40,626	-	-	-	383,900	1,725,499
7 באפריל 2020	הקצאה והעברה מהחברה של מניות רגילות במסגרת סיבוב השקעה של החברה (להלן: "סבב ההשקעה 2020") (4)	934,963	-	-	-	14,416,000	2,574,346
7 באפריל 2020	הקצאת מניות רגילות בעקבות המרה של הסכמי Simple Agreement for Future Equity (SAFE), אשר נערכה כחלק מסבב ההשקעה 2020.	65,688	-	-	-	810,900	2,640,034
7 באפריל 2020	הקצאת מניות רגילות לבעלי מניות אשר מימשו כתבי אופציה כחלק מסבב ההשקעה 2020.	64,312	-	-	-	199,791	2,704,346
7 באפריל 2020	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) במסגרת סבב ההשקעה 2020.	-	-	323,576 (5)	-	-	-
7 באפריל 2020	ביטול כתבי אופציה 2019	-	-	(30,000)	-	-	-
14 בינואר 2021	הקצאת אופציות (לא רשומות) וכתבי אופציה (לא רשומים).	-	-	10,458 (6)	3,736 (7)	-	-
31 בינואר 2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים).	-	-	90,000 (8)	-	-	-

תאריך	מהות השינוי	כמות מניות רגילות	כתבי אופציה (סדרה 1) ⁽¹⁾	כתבי אופציה (רשומים) ⁽¹⁾	כתבי אופציה (לא רשומים) ⁽¹⁾	אופציות (לא רשומות) ⁽¹⁾	תמורה שנתקבלה, נטו(בש"ח)	סה"כ הון מונפק ונפרע לאחר השינוי
15 בפברואר 2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) (חלף תיקון מחיר המימוש).	-	-	5,252 ⁽⁹⁾	-	-	-	-
15 בפברואר 2021	הקצאת אופציות (לא רשומות) (לעובדים ויועצים ונושאי משרה, בהתאם לתכנית האופציות).	-	-	-	-	65,140 ⁽¹⁰⁾	-	-
28 בפברואר 2021	הנפקה מכח התשקיף	1,217,140	730,284	-	-	-	71,903,910 ⁽¹¹⁾	3,921,486

- (1) כל כתב אופציה (סדרה 1), כתב אופציה (לא רשום) ואופציה (לא רשומה), ניתן למימוש למניה רגילה אחת בת 0.001 ש"ח של החברה.
- (2) מתוכם, 64,312 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה מומשו על ידי המחזיקים במסגרת סבב ההשקעה משנת 2020; ו- 1,581 כתבי אופציה פקעו.
- (3) 30,000 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אן.אס.אל בע"מ (להלן: "אופטימוס"), חברה פרטית אשר למיטב ידיעת החברה, מוחזקת על ידי סימיטק בע"מ (63%), חברה בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי דירקטור ויועץ בחברה ואקליפטוס פיתוח בע"מ (37%), חברה בבעלות מלאה של מר איתי קופל, מנכ"ל ודירקטור בחברה. יצוין, כי מר אפרתי ומר קופל הינם מבעלי השליטה בחברה באמצעות אופטימוס, לפרטים ראו סעיף 4.2 להלן. כתבי אופציה אלה בוטלו בתאריך 7 באפריל 2020.
- (4) לפרטים נוספים אודות סבב השקעה 2020, ראו סעיף 4.2.5 להלן.
- (5) מתוכם, 292,411 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, במחיר מימוש של 0.001 ש"ח. מימוש כתבי האופציה יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. יצוין, כי 30,641 מתוך כתבי האופציה כאמור, הוקצו חלף חוב בגין שירותי הניהול אותם העניקה אופטימוס לחברה. כמו כן, כ-30,000 מתוך כתבי האופציה כאמור, הוקצו חלף 30,000 כתבי אופציות שבוטלו (ראה הערה (2) לעיל). ביום 14 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של כתבי האופציה האמור, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, ונקבע, כי אופטימוס תהא רשאית לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר; היתרה, 31,165 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצתה לחברה אלף קפיטל בע"מ (להלן: "אלף") חברה פרטית בבעלות מלאה של מר אורי זיידמן (המכהן כדירקטור בחברה) ולמר רועי ציפריס המכהן כדירקטור ב- Tyros International Group Ltd. מבעלות השליטה בחברה, במחיר מימוש של 0.001 ש"ח מימוש כתבי האופציה כאמור יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. ביום 14 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של כתבי האופציה האמורים, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, ונקבע, כי המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר. בנוסף, לאור דרישה לפי תקנון הבורסה כי מחיר מניה הנובעת מהמרת ניירות ערך המיורים, בין אם רשומים ובין אם לא רשומים, לא יפחת מ- 1 ש"ח, ביום 15 בפברואר 2021 תוקנו מחיר המימוש של כתבי האופציה האמורים ונקבע, כי המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתבי האופציה במחיר של 1 ש"ח למניה (זאת חלף מחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה). בשל התיקון כאמור (ובמטרה להשלים את ההתיקון במחיר המימוש כאמור), החברה הקצתה סך של 253 ו- 253 כתבי אופציה נוספים לאופטימוס, אלף ומר רועי ציפריס, בהתאמה, במחיר מימוש של 1 ש"ח בתנאים זהים לתנאי כתבי האופציה כאמור.
- (6) 10,458 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצו לבעלי מניות של החברה, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח הניתנים למימוש במזומן עד לתקופה של 24 חודשים ממועד הרישום למסחר. מימוש האופציה יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לבעלי מניות אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף, עומד על כ- 346 אלפי ש"ח.
- (7) מתוכם (1) 1,868 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצו ליועץ של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 21 במרץ 2019; (2) 1,868 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצו ליועץ של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 1 בספטמבר 2019 ולתקופת מימוש בת 4 שנים. מימוש כל האופציות לנותני השירותים יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. להערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לנותני שירותים כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף עומד על כ- 142 אלפי ש"ח.
- (8) מתוכם: (1) 45,000 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 40% על מחיר מניה החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר לפי התשקיף. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משנתיים לאחר ההנפקת החברה על פי התשקיף ועד שבע שנים לאחר ההנפקה; (2) 45,000 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 20% על מחיר מניה החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר לפי התשקיף. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משלוש שנים לאחר ההנפקת החברה ועד שמונה שנים לאחר ההנפקה. מימוש כל כתבי האופציה כאמור יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. להערכת החברה, סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לאופטימוס, אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף עומד על כ- 2,142 אלפי ש"ח, יודגש כי הרישום כאמור הינו חד פעמי ואין לו כל השפעה על מצבה הפיננסי של החברה.
- (9) לפרטים, ראו לעיל ס"ק (5).
- (10) ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (לא רשומות) (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה כאמור בסעיף 3.8 לתשקיף, אשר יוענקו לנושאי משרה, עובדים ויועצים בחברה. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה, תקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. מתוך סך האופציות כאמור הוקצו סך של 24,000 אופציות לנושאי המשרה בהתאם לחלוקה הבאה: סך של 18,000 אופציות הוקצו למר אריאב כהן; סך של 2,400 אופציות הוקצו לגבי עינת אברמוביץ; וסך של 3,600 אופציות הוקצו לגבי דברת דגן. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לנושאי משרה כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף עומד על כ- 913 אלפי ש"ח.

(11) מכח התשקיף, החברה הנפיקה 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1), בתמורה מיידית בסך כולל של כ-75 מיליון ש"ח (לא כולל תמורה בגין מימוש כתבי האופציה (סדרה 1), ככל שימומשו). יצוין כי החברה צפויה לבצע הערכות שווי חיצוניות להענקות על פי סעיפים (6), (7), (8) ו-(10) ובעקבות כך השווי התיאורטי האמור בסעיפים קטנים (6), (7) ו-(8) עשוי להשתנות. השווי התיאורטי של כתבי האופציות האמורים לפי סעיף קטן (6) צפוי להיזקף בדוחות הכספיים של החברה לרבעון ראשון של שנת 2021. השווי התיאורטי של כתבי האופציות האמורים לפי סעיפים קטנים (7) ו-(10) צפוי להיזקף לשיעורין החל מדוחות הכספיים של החברה לרבעון ראשון של שנת 2021.

4.2. להלן פרטים אודות השקעות בהון בחברה השנתיים האחרונות (החל מיום 26 בדצמבר 2018 ועד תקופת הדוח):

4.2.1. ביום 26 בדצמבר 2018 השלימה החברה סבב גיוס הון מבעלי מניות בו השתתפו שבעת בעלי המניות

הבאים: גול; רם-און השקעות והחזקות (1999) בע"מ (להלן: "**רם-און**"); אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (להלן: "**אופטימוס**"); מר עודד יהושע; מר אפרים יהושע; מר רון פפיפר (להלן: "**מר פפיפר**"); ומר גדעון שטיין (להלן: "**מר שטיין**"). במסגרת סבב ההשקעה כאמור, הוקצו לבעלי המניות סך של 59,166 מניות רגילות של החברה בתמורה לסך השקעה של 284,000 דולר, במחיר של 4.80 דולר למניה, בנוסף, במסגרת סבב ההשקעה 2018, הוקצו לבעלי המניות שהשתתפו בסבב 65,893 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.862 דולר למניה. ההשקעה כאמור משקפת לחברה שווי של 5.2 מיליון דולר, לפני הכסף ("**סבב השקעה 2018**"). לפרטים אודות חובת השיפוי שנקבעה במסגרת סבב השקעה 2018, ראו בהכללה על דרך ההפניה סעיף 3.4.2 לתשקיף.

4.2.2. ביום 2 בנובמבר 2018, התקשרו החברה ו- Easy US (חברת הבת שלה בבעלות מלאה) עם חברת

Learn Launch Accelerator II LLC (להלן: "**Learn Launch**") במכתב כוונות ("**LOI**") ובהסכם אבני דרך (Milestones) (להלן: "**הסכם אבן הדרך**"), לפיהם, בין היתר, החברה ו-Easy US הסכימו לקבל מ-Learn Launch הלוואה המירה, במספר מנות, בסכום כולל של עד 70,000 דולר במזומן ועד 320,000 דולר בשירותים בעין, הניתנים להמרה לעד 81,250 מניות רגילות של החברה או להחזר במזומן של עד 70,000 דולר, הכל בכפוף ובהתאם לתנאים ולהגבלות של LOI והסכם אבן הדרך. במסגרת ההתקשרות בין הצדדים, העמידה Learn Launch ל-Easy US הלוואה על סך 20,000 דולר וכן סיפקה לחברה שירותים בעין בשווי 75,000 דולר. ביום 6 בנובמבר 2019 העמידה Learn Launch ל-Easy US הלוואה נוספת על סך 15,000 דולרים והמירה את ההלוואות והשירותים בעין שהוענקו לחברה על ידה, אשר הסתכמו יחד לסך 110,000 דולר, ל-40,626 מניות של החברה לפי שער המרה של 2.71 דולר למניה, המשקפת לחברה שווי של 5.1 מיליון דולר, לפני הכסף.

4.2.3. לפרטים אודות הסכם העברת המניות שהחזיקה גול לידי בעלי המניות בחברה, ראו סעיף 25.1.3 להלן.

4.2.4. ביום 20 בינואר 2020 התקשרה החברה עם רם-און, אופטימוס ומר שטיין בהסכם Simple Agreement

for Future Equity (SAFE) לפיו המשקיעים ישקיעו בחברה סכומים של 200,000 דולר, 100,000 דולר ו-25,000 דולר, בהתאמה, בתמורה להתחייבות של החברה להקצות להם מניות, בהתאם למנגנון הבא: במקרה של גיוס עתידי, לפי שער המרה הנמוך מבין 20% הנחה ממחיר המניה או סכום של 3.4253 דולר למניה; אם לא יתקיים גיוס עתידי ב-18 החודשים לאחר החתימה על הסכם ה-SAFE ו/או בקורות אירוע יציאה, כמוגדר בהסכם ה-SAFE, בשער המרה של 3.4253 דולר למניה. יצוין, כי אופטימוס לא העבירה את סכום ההשקעה לו היא נדרשה לפי ההסכם ובמסגרת החלטת הדירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה מיום 7 באפריל 2020, בוטל ההסכם עם אופטימוס. בהתאם, סך ההשקעה לפי הסכם ה-SAFE עמד על 225,000 דולר.

4.2.5. ביום 7 באפריל 2020, השלימה החברה סבב גיוס הון מחברת Tyros International Group Ltd. (להלן:

"Tyros") אחת מבעלי השליטה בחברה במסגרתו רכשה Tyros, בתמורה ל-4 מיליון דולר, 934,963 מניות רגילות של החברה, במחיר של 4.28 דולר למניה, המשקפת לחברה שווי של 13,333,333 דולר,

אחרי הכסף (להלן: "**סבב השקעה 2020**"). בנוסף, במסגרת סבב ההשקעה 2020 הוקצו לחברת אלף קפיטל בע"מ חברה פרטית בבעלות מלאה של מר אורי זיידמן (המכהן כדירקטור בחברה) (להלן: "**אלף**") ומר רועי ציפריס (להלן: "**מר ציפריס**") המכהן כדירקטור ב-Tyros מבעלות השליטה בחברה ביחד 31,165 כתבי אופציה, הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה למימוש עד מועד ההנפקה. כמו כן, במסגרת הגיוס המירה אופטימוס חוב של 360,000 ש"ח של החברה כלפיה לכ-30,641 כתבי אופציה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח, בוטלו 30,000 כתבי אופציה למימוש במחיר 0.862 דולר והוענקו לאופטימוס 261,770 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה למימוש עד מועד ההנפקה (מתוכם 30,000 כתבי אופציה הוקצו חלק האופציות שבוטלו) ובסך הכל, הוקצו לאופטימוס 292,411 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה. יצוין כי בהתאם לכתבי הענק של כתבי האופציה אשר הוענקו לאופטימוס, אלף ומר ציפריס כאמור, תבוצענה התאמות במקרה של עסקת מיזוג, פיצול ו/או שינוי מבני אחר של החברה וכן במקרה של פיצול או איחוד הון המניות של החברה. לפרטים אודות התאמת נוספות שנקבעו לכתבי האופציה כאמור, ראו בהכללה על דרך ההפניה, סעיף 3.4.12 לתשקיף החברה. לפרטים אודות חובת השיפוי שנקבעה במסגרת סבב השקעה 2020, ראו בהכללה על דרך ההפניה, סעיף 3.4.10 לתשקיף החברה.

4.2.6. בנוסף לאמור לעיל, כתוצאה מסבב ההשקעה 2020 נערכה המרה בעקבות הסכמי ה-SAFE (כאמור בסעיף 4.2.4 לעיל) בהם התקשרה בינואר 2020 עם רם-און ומר שטיין. במסגרת ההמרה, בתמורה לסכום השקעה של 225,000 דולר (200,000 דולר שהושקעו על ידי רם-און ו-25,000 דולר שהושקעו על ידי מר שטיין) קיבלו בעלי המניות 65,688 מניות רגילות של החברה (58,389 מניות רגילות לרם-און ו-7,299 מניות רגילות למר שטיין), במחיר של 3.4253 דולר למניה. בנוסף, במסגרת סבב ההשקעה 2020, מימשו בעלי המניות הבאים כתבי אופציות שהיו ברשותם: רם-און; אופטימוס; אגודה שיתופית חקלאית קלטה אגש"ח בע"מ (להלן: "**קלטה**"); מר שטיין; מר פפיפר; גב' רבקה שטיין; מר אלון כהן; מר רון ארזי; מר עודד יהושע; ומר אפרים יהושע. במסגרת המימוש כאמור של כתבי האופציות, הוקצו לבעלי המניות סך של 64,312 מניות רגילות של החברה בתמורה למחיר מימוש מצטבר של 55,436 דולר.

4.2.7. בימים 13 בינואר 2021 ו-14 בינואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה את הארכת תקופת המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור בסעיף 4.2.5 לעיל, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, לתקופה של עד לחמש שנים ממועד השלמת הרישום של החברה ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה.

4.2.8. בנוסף, לאור הדרישה לפי תקנון הבורסה כי מחיר מניה הנובעת מהמרת ניירות ערך המירים, בין אם רשומים ובין אם לא רשומים, לא יפחת מ-1 ש"ח, בימים 2 בפברואר 2021 ו-15 בפברואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בהתאמה, תיקון למחיר המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור בסעיף 4.2.5 לעיל, כך שכתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש במחיר מימוש של 1 ש"ח למניה (זאת במקום מחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה). בשל השינוי כאמור (ובמטרה להשלים את הפער מתיקון מחיר המימוש כאמור), אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה הקצאה של 4,746,253 ו-253 כתבי אופציה נוספים לאופטימוס, אלף ומר ציפריס, בהתאמה, במחיר מימוש של 1 ש"ח ובתנאים זהים לתנאי כתבי האופציה כאמור בסעיף 4.2.5 לעיל.

5. חלוקת דיבידנדים

ממועד הקמת החברה, החברה לא חילקה דיבידנדים ולא הכריזה על חלוקת דיבידנדים.

על פי הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה אין עודפים הראויים לחלוקה.

לחברה לא קיימות מגבלות חיצוניות על חלוקת דיבידנדים.

נכון למועד הדוח, לא קיימות בחברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

6. מידע כספי

לפרטים בדבר תוצאותיה הכספיות של החברה ולהסברים ביחס אליהן, ראו הדוחות הכספיים בחלק ג' להלן ודוח הדירקטוריון של החברה בחלק ב' להלן.

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן יובא תיאור תמציתי של המגמות, האירועים וההתפתחויות העיקריים בסביבה המקרו-כלכלית בה פועלת החברה, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה יש להם או עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילות החברה בתחום הפעילות.

פעילות הקבוצה עשויה להיות מושפעת ממגמות, אירועים או התפתחויות שונות בסביבה המקרו כלכלית של הקבוצה, אשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות, כמפורט להלן:

7.1. המצב הכלכלי ושוקי ההון בישראל ובעולם

פעילות הקבוצה מושפעת וחשופה לשינויים בכלכלה ובמצבם של שוקי ההון בארץ ובעולם. למיתון ולאי וודאות כלכלית בשוק האנגלי, האמריקאי, הישראלי או העולמי, עלולה להשפיע לרעה על יכולתה של הקבוצה להרחיב את פעילותה ולפתח את מערכת החברה ומוצריה.

מערכת החברה ומוצריה המשווקים על ידי הקבוצה מיועדים לשיווק ומכירה ברחבי העולם (למעט ישראל). לפיכך, חוסר יציבות כלכלית ושינויים בשוקי המוצרים עלולים להשפיע על הכנסות הקבוצה ורווחיה ועל הסיכון הפיננסי של הקבוצה.

7.2. מצב כלכלי והשקעות ובתחום טכנולוגית למידה מקוונת

שוק החינוך אשר כולל למידה, הכשרה וצבירת ידע, מקיף את כל מעגלי החיים החל מגן הילדים, דרך בתי ספר, אוניברסיטאות, הכשרה מקצועית וקורסי העשרה. על פי דוח נתונים לגבי ההוצאה הגלובלית לחינוך ותחזית לשנים קדימה מינואר 2019, אשר פורסם על ידי HolonIQ, חברת מחקר גלובלית לשוק החינוך ("HolonIQ"),⁶ עמדה ההוצאה הגלובלית לחינוך בשנת 2018 על קרוב ל-6 טריליון דולר, כאשר רק 3% מתוך הסכום האמור משויך לטכנולוגיה ודיגיטציה בחינוך. HolonIQ העריכה כי בשנת 2025 תעמוד ההוצאה הגלובלית על 8 טריליון דולר. בעוד שהוצאה בסקטורים המסורתיים בתחום החינוך לא צפויה להשתנות באופן משמעותי במהלך התקופה, ההוצאה לטכנולוגיות חינוך, צפויה להכפיל את עצמה ולהגיע ל-342 מיליארד דולר בשנת 2025. בתחזית עדכנית מחודש אוגוסט 2020 עדכנה HolonIQ כי הצפי של ההוצאה לטכנולוגיה ודיגיטציה בחינוך תעמוד על 404 מיליארד דולר לשנת 2025. כמו כן, ציינה HolonIQ כי על אף הגידול הצפוי של פי 2.5 בהוצאות על טכנולוגיה ודיגיטציה בתחום החינוך עדיין ההוצאת עומדת רק על כ-5.2% מסך כל ההוצאה בתחום החינוך שצפויה לעמוד על כ-7.8 טריליון דולר.⁷

ההתפתחויות והשינויים הטכנולוגיים בעשורים האחרונים השפיעו רבות על החברה בכלל ועל החינוך בפרט. מומחים מעריכים כי בעתיד, תהליך הלמידה יהיה אישי, גמיש ולא רק פורמאלי. כלומר הלימודים יתקיימו לא רק במסגרת מוסדות לימוד פורמליים אלא גם במסגרות לא פורמליות כגון למידה מקוונת, פורומים, הדרכה אישית וכו'.⁸ בנוסף

⁶ <https://www.holoniq.com/topics/ar/global-education-technology-market-reach-341b-2025>
⁷ <https://www.holoniq.com/notes/global-education-technology-market-to-reach-404b-by-2025/>
⁸ <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000234807>

לכך, בשנים האחרונות גובר הפיתוח של מקצועות ה-STEM כתחומי למידה מרכזיים ועימם גובר הצורך בתוכניות טכנולוגיות תומכות למידה. כך גם, בשנים האחרונות חלה התפתחות של טכנולוגיות למידה, מידע ותקשורת. טכנולוגיות אלו הפכו זמינות במערכות חינוך בארץ ובעולם, אך הפוטנציאל הגלום בהן לתמיכה בתהליכי למידה והוראה עדין רחוק מלמצות את עצמו.

גם לפני המשבר שחל בעקבות התפרצות נגיף הקורונה שוק הלמידה המקוונת צמח בקצב מהיר, בעיקר בעקבות העלות ההולכת וגדלה של רכישת השכלה והיעילות והנוחות של לימודים מקוונים. נכון לשנת 2019, עמד היקף תחום זה על קרוב לסך של 190 מיליארד דולר. המשבר שחל בעקבות התפרצות מגפת הקורונה, האיץ ומשך תשומת לב לחשיבות של אפשרויות לחינוך מקוון, והביקוש בתחום זה גדל משמעותית והוא צפוי להציג צמיחה שנתית משוכללת של 9% ולעמוד על סך של 320 מיליארד דולר בשנת 2025.⁹ שוק שיעורי העזר המקוונים עמד בשנת 2019 על 6.6 מיליארד דולר כאשר הוא צפוי להגיע לכ-19 מיליארד דולר בשנת 2025, גידול אשר צפוי להוות צמיחה שנתית משוכללת של 19.13%. בבחינת השוק על פי תחום הקורסים הנלמדים, הנתח הגדול ביותר בשוק שיעורי העזר המקוונים היה בשנת 2019 של קורסים במקצועות ה-STEM.¹⁰

בשנת 2018 הובילה בריטניה את שוק החינוך המקוון האירופאי, עם נתח שוק של כ-28% וההערכה כי בריטניה תמשיך לתרום את הצמיחה החזקה ביותר באירופה בתקופה שעד שנת 2023. בה השוק צפוי לגדול לסכום של למעלה מ-36 מיליארד דולר.¹¹

7.3. התפרצות נגיף הקורונה

במהלך סוף שנת 2019 החלה התפרצות של נגיף הקורונה בסין אשר תוך זמן קצר התפשט למדינות נוספות בעולם והוכרז על-ידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה עולמית. התפשטות הנגיף, והצעדים השונים בהם נוקטות מדינות רבות בניסיון לבלום את התפשטותו, כגון הגבלות על טיסות ותנועת אזרחים, לרבות ביטול והגבלות על לימודים בבתי ספר ומוסדות אקדמאיים, הגעה למקומות העבודה, הימצאות ממושכת בבידוד ביתי, הגבלות על מקומות בילוי ופנאי וכיו"ב, הובילה למשבר בעל השפעה מאקרו כלכלית גלובלית. הצעדים האמורים משליכים על הפעילות הכלכלית תוך התגברות התנודתיות בשוקי ההון, מחירי סחורות ומטבעות שונים. על פי הערכות של ה-OECD רוב הכלכלות המדיניות יפעלו תחת מגבלות כלשהן עד סוף שנת 2021. כמו כן, ה-OECD מעריך כי הכלכלה העולמית תצמח ב-4.21% בשנת 2021, לאחר שהתכווצה בשיעור דומה בשנת 2020.¹²

משבר הקורונה הציב אתגרים חדשים בתחום החינוך והצורך בפיתוח מודלים חדשים לקיום למידה משמעותית. הצורך בצמצום הלמידה הפרונטלית הוביל לפיתוח שיטות ללמידה אלטרנטיבית ובכך נוצרה עליה בהשקעות בתחום טכנולוגיות הלמידה, אך במקביל גם נוצרה ירידה משמעותית בהכנסות מוסדות הלימוד. כמו כן, כתוצאה מהתפרצות מגפת הקורונה מספר רב של סטודנטים הפסיקו את הלימודים במהלך שנת 2020 בגלל השינוי הדרמטי בצורת הלימוד.

חלק מהמוסדות להשכלה גבוהה לא הצליחו להציע לסטודנטים שיטות למידה אלטרנטיביות מוצלחות. כתוצאה מכך התפתח מודל חדש ללמידה המבוסס על שילוב של מספר אופני למידה, שעיקרם: שילוב של מפגשי פנים אל פנים, למידה מקוונת ולמידה עצמית (להלן: "למידה היברידיה") על פי מחקר שפורסם ב-AREA (The American Research Education Association) ונערך בקרב כ-8,000 סטודנטים נמצא כי שילוב של סרטונים במהלך למידה עשוי להביא תועלת משמעותית בתוצאות הלמידה... עורכי המחקר הסבירו את יעילות הסרטונים בשתי סיבות עיקריות

9 <https://www.verifiedmarketresearch.com/product/global-higher-education-market-size-and-forecast-to-2025>

10 <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/04/16/2017102/0/en/Global-Online-Education-Market-Worth-319-Billion-by-2025-North-America-Anticipated-to-Provide-the-Highest-Revenue-Generating-Opportunities.html>

11 <https://www.elearningmarketplace.co.uk/how-is-the-e-learning-market-shaping-up/#:~:text=In%202018%20the%20UK%20led,the%20period%202019%20to%202023>

12 https://www.wsj.com/articles/global-economy-faces-difficult-winter-despite-covid-19-vaccine-hopes-11606822321?mod=searchresults_pos2&page=

– (1) יכולת הסטודנט לנהל את העומס הקוגניטיבי על ידי היכולת להשהות את הסרטון ולחזור אחורה בעת הצורך
ו-(2) יכולת מרצים לטייב את העומס הקוגניטיבי באמצעות עריכת הסרטון.¹³

הגישה החינוכית והנחות היסוד של למידה היברידית אינן מוגדרות עד תום ומתהוות למעשה בימים אלו ממש. עם זאת, נראה כי לשילוב של אופני למידה שונים יש יתרון משמעותי למורה, לתלמיד, לתהליך הלמידה ולתוצריו, על פני הלמידה החד ערוצית. מודל הלמידה ההיברידית מאפשר לסטודנטים גישה לידע רב יותר ולמגוון גדול הרבה יותר של דוגמאות לחומר הנלמד תוך הרחבת אפשרויות הבחירה האישית הניתנת לתלמיד. יתרון בולט נוסף בשיטה ההיברידית הוא חסכון בעלויות הלימוד הנובע מהגדלת כיתות הלימוד במסגרת הלמידה המקוונת. להערכת החברה להתפתחות כאמור תהיה השפעה חיובית על פעילותה לאור יכולתה להשתלב בצורה אופטימלית במודל הלמידה ההיברידית.

7.4. שינויים והתפתחויות טכנולוגיות

ההתפתחויות הטכנולוגיות בשנים האחרונות, כגון מעבר ליישום מערכות מבוססות ענן, מהפכת הדיגיטל וזמינות המידע וכן התפתחות של מערכות של בינה מלאכותית ולמידת מכונה, מביאות ארגונים וחברות ליישם מערכות אלו על מנת לייצר יתרון תחרותי בשווקים בהם הם פועלים. מגמות אלו באות לידי ביטוי ביחס לטכנולוגיות הלמידה באמצעות חברות המספקות תשתיות למערכות למידה מקוונות ולמערכות למידה פרונטליות (LMS – Learning Management Systems) מערכות אלו מאפשרות תשתית שעליה ניתן לנהל את הלומדה כולל ניהול התמיכה, יצירת לומדה, ניהול קורסים מקוונים והערכה.

כמו כן, בשנים האחרונות מערכות ניהול תכנים וניהול סרטוני וידאו מאפשרות למשתמשים, למוסדות לימוד ולמרצים להעלות תכני לימוד ולנהל אותם באמצעות פלטפורמות אלה. פלטפורמות אלה מנגישות לסטודנטים תכנים של האוניברסיטה וכן תכנים המפותחים באמצעות המשתמשים בעצמם. מחקרים מראים כי שימוש בלימוד באמצעות סרטוני וידאו בתחומי המדעים משפר את ההבנה, ומעורבות הסטודנטים בהליך הלמידה ואת שיעור מעבר בקורס.¹⁴

תחום טכנולוגיות חינוכיות מקוונות משתכלל באופן מתמיד, דבר המאפשר לחברה לשדרג את תהליך ייצור התכנים, איכות התכנים והנראות שלהם וכן להפוך את איסוף וניתוח המידע לזול ומדויק יותר ומאפשר לחברה להמשיך ולפתח את המוצר והשירותים אותם היא מציעה וכן את המערכת שלה, בהתאם למגמות וההתפתחויות הטכנולוגיות בשוק.

7.5. ירידה במספר הסטודנטים

השוק הפוטנציאלי של החברה עלול לקטון בשל ירידה במספר הסטודנטים כתוצאה מגורמים שונים, כגון פרישת בריטניה מהאיחוד האירופי אשר עשויה לגרום לצמצום בהגירה לבריטניה ובכך להשפיע על מספר הסטודנטים בבריטניה או החקיקה המגבילה את ההגירה בארה"ב למטרת לימודים.

7.6. הון אנושי

בשנים האחרונות נכרת מגמה של מחסור הולך וגובר בהון אנושי אקדמאי, וקושי הן באיתור וגיוס מועמדים מתאימים והן בשימור כח אדם מקצועי איכותי. לאור האמור, למחסור ההולך וגובר בהון אנושי אקדמי עשויה להיות השפעה על עסקי החברה, כאשר המחסור כאמור עלול להוות גורם מעכב בהתפתחות עסקי החברה, כתוצאה, בין היתר, מגידול בעלויות שכר עובדי או יועצי החברה, קושי וגידול בעלויות גיוס עובדים או יועצים חדשים

13 https://campustechnology.com/articles/2021/02/24/study-finds-use-of-video-boosts-learning.aspx?s=ct_nu_090321&oly_enc_id=7021B6638790H4R

14 Hsin, Wen-Jung & Cigas, John. (2013). Short videos improve student learning in online education. Journal of Computing Sciences in Colleges. 28. 253-259

ואיכותיים ובייחוד בעלי מומחיות ספציפית. מנגד יצוין, כי המחסור כאמור עשוי לגרום לעליה בביקושים למוצרי החברה כתוצאה מהצורך לקבל תכני למידה מקוונים.

7.7. תחרות

כמפורט בסעיף 3 לעיל החברה מפתחת תכנים בתחומי STEM. התכנים שהחברה מפתחת כוללים סרטוני וידאו קצרים וכן תרגילים וחבורות תרגול אשר זמינים באופן שוטף (אסינכרוניים) לשימוש הסטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה ומותאמים לתכניות הלימוד שלהם. לחברה ישנם מתחרים המציעים לסטודנטים תכני וידאו בעלי זמינות שוטפת וכן מתחרים המציעים שירותים חילופיים כגון תכני לימוד הזמינים באופן מקוון ושיעורים פרטיים אחד על אחד באמצעות פגישה פרונטלית או באמצעות וידאו עם מורה פרטי, אך תכנים אלו אינם מותאמים לקורסים ספציפיים או ספרי לימוד ספציפיים. לפרטים אודות התחרות בתחום הפעילות של החברה ראו סעיף 13 להלן. התחרות כאמור, עלולה להשפיע על הכנסות החברה ורווחיה.

7.8. שער חליפין

החברה משווקת מוצריה באנגליה ובארה"ב, במטבע לירה שטרלינג ודולר, ולאור זאת שהכנסות החברה מגיעות לקוחות בחו"ל, החברה חשופה לסיכונים הנובעים משינויים שחלים מעת לעת בשערי החליפין של מטבעות זרים לעומת השקל החדש, ואלה עלולים להשפיע על רווחיותה.

הערכות החברה כאמור בסעיף לעיל, בין היתר בנוגע לסביבה בה פועלת החברה ולהשפעות הגורמים החיצוניים כאמור על עסקיה, להשפעת המשך התפשטות נגיף הקורונה וההשלכות הנובעות מכך, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך הכולל בין היתר, תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתבסס על פרסומים וסקרים של גורמים מקצועיים, אשר לא נבדקו על ידי החברה ו/או מי מטעמה. הערכות החברה כאמור מבוססות על הנתונים המצויים בידי החברה נכון למועד הדוח. אי הוודאות בקשר לאופן התפתחות הסביבה הכללית בה פועלת החברה ועוצמת השפעת הגורמים החיצוניים המפורטים לעיל על פעילות החברה ותוצאותיה הכספיות הינה גבוהה, ולפיכך הערכות החברה כאמור עשויות שלא להתממש, באופן חלקי או מלא, או להתממש באופן שונה מהמתואר לעיל, בין היתר, כתוצאה מגורמים מאקרו כלכליים חיצוניים שאינם בשליטת החברה או אשר אינם ידועים לחברה נכון למועד דוח זה וכן אינם בשליטתה ובכלל זה, בין היתר, קצב התפשטות הקורונה במדינות בהן פעילה החברה והוראות והחלטות הגורמים הרגולטורים במדינות אלו.

8. תחום פעילות - טכנולוגיית למידה מקוונת

תחום פעילות טכנולוגיית למידה במקצועות ה-STEM בו מתמקדת החברה מתאפיין בעזרה אקדמית לסטודנטים הלומדים את מקצועות ה-STEM במוסדות להשכלה גבוהה.

ההתפתחויות והשינויים הטכנולוגיים בעשורים האחרונים השפיעו רבות על החברה בכלל ועל החינוך בפרט. בשנים האחרונות גובר המעמד של מקצועות ה-STEM כתחומי למידה מרכזיים ועימם גובר הצורך בתוכניות טכנולוגיות תומכות למידה במקצועות אלו. כך גם, בשנים האחרונות חלה התפתחות של טכנולוגיות למידה, מידע ותקשורת. טכנולוגיות אלו הפכו זמינות במערכות חינוך בארץ ובעולם.

על פי הלשכה לטכנולוגיות המידע בישראל, התפרצות נגיף הקורונה על השלכותיה הבריאותיות, החברתיות והכלכליות, גרמה לשינוי בגישת הארגונים לטרנספורמציה דיגיטלית. ארגונים הבינו שהמעבר לדיגיטל הינו מרכיב הכרחי להתמודדות עם האתגרים החדשים והחלו להשתמש בטכנולוגיות דיגיטליות חדשות במהירות ובהצלחה.¹⁵ ההשלכות כאמור הציבו אתגרים לשוק הלימודים וההשכלה הגבוהה והאיצו תהליכים בתחום הלימודים מרחוק של מוסדות הלימוד לשם מתן מענה מהיר בתחום זה. בהתאם, ניכרת עלייה משמעותית בהתעניינות ושימושים במערכת החברה ובמוצריה בקרב סטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה. התפשטות נגיף הקורונה מהווה הזדמנות למערכת

ההשכלה הגבוהה לפיתוח ויישום של מודלים שונים של הוראה מרחוק, ומהווה גורם מאיץ לתהליכים בתחום זה המתנהלים מזה שנים ארוכות.

כמפורט בסעיף 7.2 לעיל עוד בטרם לתחילת המשבר שחל עקב התפרצות נגיף הקורונה, שוק טכנולוגיית למידה מקוונת צמח בקצב מהיר, בעיקר בעקבות העלות ההולכת ועולה של רכישת השכלה והיעילות והנוחות של לימודים מקוונים, משבר הקורונה האיץ ומשך תשומת לב לחשיבות של אפשרויות לחינוך מקוון, ובהתאם גדלו הביקושים וההשקעות בתחום זה.

יצוין, כי שוק טכנולוגיית הלמידה המקוונת מציג שיעורי רווח גולמי בשיעורים הנעים בין 49% ועד ל-77%. שיעורי רווח תפעולי בשיעורים הנעים בין הפסד תפעולי ועד לרווחים תפעוליים הנעים בין 4% ל-11%¹⁶.

מבין טכנולוגיות הלמידה, השימוש בלמידה באמצעות וידאו החל זמן רב לפני התפרצות נגיף הקורונה. מחקרים מצאו שמידע ויזואלי נקלט טוב יותר ונשמר בזכרון הפעיל לאורך זמן רב יותר מאשר טקסט.¹⁷ בנוסף, למידה באמצעות הוידאו משפרת את תשומת הלב הצופים, את המוטיבציה שלהם, ואת מידת מעורבותם בתוכן, ומאפשרת למידה בקצב אישי.¹⁸ זאת בפרט בקרב דור ה-Z, בו השיטה העיקרית ללימוד עצמי וצריכת חדשות, היא באמצעות הוידאו במכשירים ניידים (Mobile Video).¹⁹

בתחום טכנולוגיית הלמידה למקצועות בתחומי ה-STEM בו פועלת החברה, ניכרת בשנים האחרונות מגמת גידול בכמות המערכות ופתרונות ללימוד המבוססות על טכנולוגיות מתקדמות. הביקוש לבוגרי אוניברסיטאות בתחומי ה-STEM גדל במדינות רבות בעולם, ובשני השווקים של בהם פעילה החברה יש מחסור ניכר בבוגרים אלו ובהתאם כמות הנרשמים ללימודים בתחומים אלו גדלה בהתאמה.

8.1. בריטניה

בבריטניה ישנם מעל ל 2.4 מיליון סטודנטים הלומדים בכ- 143 אוניברסיטאות. כ-60% מהם (כ-1.4 מיליון סטודנטים), לומדים לפחות קורס אחד במקצועות STEM²⁰ 26% מבוגרי האוניברסיטאות בבריטניה סיימו לימודים בתחומי ה-STEM.²¹

על פי מחקר שנערך בשנת 2018 על ידי STEM Learning study 2018²², העסקים בבריטניה מתמודדים עם מחסור של 173,000 עובדים מיומנים בתחומי ה-STEM, ו-89% מהעסקים התקשו לגייס עובדים בתחומים אלו במהלך השנה שבין מאי 2017 עד אפריל 2018. מהמחקר עולה כי המחסור במיומנויות בתחומים אלו עולה לעסקים במשק הבריטי בכ-1.5 מיליארד ליש"ט בשנה. תחומי לימוד במקצועות ה-STEM הם מרכיב קריטי להתפתחות הכלכלה והיכולות התחרותיות הגלובליות של בריטניה, והמספר הנמוך יחסית של בוגרי אוניברסיטאות המצטרפים אל מקצועות ה-STEM מהווה מקור לדאגה בקרב המעסיקים בבריטניה. להערכת החברה הגידול בכמות הסטודנטים הלומדים את מקצועות ה-STEM מהווה הזדמנות צמיחה עבורה.

-
- | | |
|---|----|
| https://finance.yahoo.com/quote/CHGG/financials?p=CHGG | 16 |
| https://www.magna.isa.gov.il/details.aspx?id=01638&reference=2020-01-033957#?id=01638&reference=2020-01-033957 | |
| https://finance.yahoo.com/quote/TAL/financials?p=TAL | |
| https://finance.yahoo.com/quote/TWOU/financials?p=TWOU | |
| https://www.intuition.com/video-learning-latest-data-stats-and-trends | 17 |
| https://www.viewsonic.com/library/education/benefits-of-video-digital-classroom/#:~:text=Evidence%2Dbased%20findings%20indicate%20using,Inspires%20and%20engages%20students | 18 |
| https://storage.googleapis.com/zebra-public-uploads/reports/Zebra%20IQ's%202020%20State%20of%20Gen%20Z%20Report.pdf | 19 |
| https://www.hesa.ac.uk/data-and-analysis/students/table-22 | 20 |
| https://www.statista.com/chart/22927/share-and-total-number-of-stem-graduates-by-country/#:~:text=In%20comparison%2C%2026%20percent%20of,the%20U.S.%20and%20Brazil%2C%20respectiv | 21 |
| https://www.stem.org.uk/news-and-views/news/skills-shortage-costing-stem-sector-15bn | 22 |

בארה"ב לומדים למעלה מ-22 מיליון סטודנטים בכ-4,200 מוסדות לימוד להשכלה גבוהה. כ-58% מהסטודנטים בארה"ב שסימו תואר ראשון ב-2018 למדו לפחות קורס אחד במקצועות ה-STEM.²³ 18% מבוגרי האוניברסיטאות בארה"ב סיימו לימודים בתחומי ה-STEM.²⁴ כ-50%-60% מהסטודנטים הנרשמים ללימודי STEM בארה"ב, מסיימים את הלימודים במקצוע שהוא אינו בתחומי ה-STEM או נושרים מהלימודים לחלוטין.²⁵

על פי לשכת הסחר האמריקאית, בוגרי מקצועות ה-STEM הם בעלי הביקוש הגבוה ביותר בשוק העבודה והם מרוויחים משכורות גבוהות יותר מאשר עמיתיהם שאינם בוגרי מקצועות בתחומי ה-STEM.²⁶ בשנת 2019 הייתה דרישה בארה"ב לכ-1.9 מיליון משרות של בוגרי מקצועות ה-STEM,²⁷ כאשר הצפי הוא כי עד לשנת 2025 הדרישה כאמור תגדל לכ-3.5 מיליון משרות.²⁸

בהתאם, שיעור הנשירה כאמור יחד עם הביקוש הצומח לבוגרי מקצועות ה-STEM מהווה הזדמנות לשיווק המערכת הייחודית של החברה.

בנוסף, בחודשים האחרונים, לאור התפשטות מגפת הקורונה חלק האוניברסיטאות בארה"ב מעבירות עוד ועוד קורסים ללמידה מרחוק. הירידה בכמות הסטודנטים הנרשמים, ההוצאות הגדולות כתוצאה מההתמודדות עם הקורונה והצורך לתת מענה בדרכים חלופיות מעמידות את האוניברסיטאות בקשיים כלכליים. כאשר למועד הדוח אין ודאות ביחס לתחזית הלימודים במוסדות להשכלה גבוהה בארה"ב.²⁹

להלן עיקרי המאפיינים המשפיעים על התפתחות תחום הפעילות:

8.3. **שיעור נשירה**

שיעור הנשירה הממוצע בלימודי השכלה גבוהה בארה"ב עומד על כ-40%. מתוכם, כ-30% נושרים בשנת הלימודים הראשונה שלהם³⁰ כאשר יותר מ-30% מהנושרים היו דור ראשון ללומדים במוסדות להשכלה גבוהה בארה"ב. העלות הכלכלית השנתית של הפגיעה בהכנסה של הנושרים כאמור עומדת על כ-3.8 מיליארד דולר.³¹

8.4. **לחץ נפשי לימודי**

בשווקי הפעילות של החברה באנגליה ובארה"ב, הסטודנטים נתונים לחץ נפשי עקב הלימודים האקדמאים, הנובע, בין היתר, מהצורך להצטיין בלימודים³² ובארה"ב מתווסף לכך לחץ בגין החזר הלוואות הלימודים (כמפורט בסעיף 8.6 להלן). הלחץ הלימודי כאמור מוביל, בפרט, את הלומדים במקצועות תובעניים כדוגמת מקצועות בתחומי ה-STEM, לחיפוש אחר אפשרויות לעזרה אקדמית, ובכלל זה שיעורים פרטיים, שיעורים מוקלטים, סרטוני הסברה וכדומה. בקשר לכך יצוין כי בתקופה זו ניכרת בקרב הסטודנטים השפעה של מגיפת הקורונה על הלחץ הנפשי כאמור, דבר שמחזק את הצורך בתמיכה לימודית כאמור.³³

https://www.statista.com/chart/22927/share-and-total-number-of-stem-graduates-by-country	23
https://www.statista.com/chart/22927/share-and-total-number-of-stem-graduates-by-country	24
https://www.jevinwest.org/papers/Aulck2017kdd.pdf	25
https://www.uschamberfoundation.org/bhq/beyond-stem-educating-workforce-thinkers-and-doers	26
https://www.mandlabs.com/current-state-of-stem-education-in-us-what-needs-to-be-done/#:~:text=According%20to%20the%20Bureau%20of,up%20switching%20to%20other%20subjects	27
https://www.kforce.com/articles/stem-talent-gap/#:~:text=By%20the%20year%202025%2C%20there,has%20never%20been%20more%20critical	28
https://www.nytimes.com/2020/12/06/us/colleges-covid-spring-semester.html	29
https://educationdata.org/college-dropout-rates	30
https://educationdata.org/college-dropout-rates	31
https://biomedpharmajournal.org/vol11no1/academic-stress-and-its-sources-among-university-students	32
https://www.theguardian.com/education/2019/may/31/why-are-students-at-university-so-stressed	33
https://biomedpharmajournal.org/vol11no1/academic-stress-and-its-sources-among-university-students	33

בהתאם לדיווחי משרד החינוך בארה"ב, בשנת 2017 כ-43% מהסטודנטים בתוכניות לימוד מלאות וכ-81% מהסטודנטים בתוכניות לימוד חלקיות עבדו במהלך הלימודים האקדמיים שלהם.³⁴ כמו כן בשנת 2020 כי כ-80% מהסטודנטים בארה"ב עובדים במהלך הלימודים שלהם. באנגליה מדווח כי 36% מהסטודנטים³⁵, עובדים במהלך הלימודים. עובדות אלו מאלצות את הסטודנטים לשמור על גמישות בתכנון לוח הזמנים שלהם בשילוב של הלימודים והעבודה.

8.6. **חוב הסטודנטים**

עלות שכר הלימוד בארה"ב עלתה בכ-1,375% החל משנת 1978³⁶ דבר שהביא לגידול בסך הלוואות הסטודנטים ובוגרי התארים בארה"ב אשר עומד נכון ל-2020 על סכום של יותר מ-1.6 טריליון דולר.³⁷ חוב זה הוא החוב הצרכני הגדול ביותר בארה"ב, למעט משכנתאות והינו גדול אף מהחובות בכרטיסי אשראי או חובות בגין שוק הרכב. בשנת 2018 סיים סטודנט לתואר ראשון בארה"ב את לימודיו עם חוב ממוצע בסך של כ-34 אלף דולר. בבריטניה, החוב הממוצע בקרב קבוצת הלווים שסיימו את הלימודים עמד בשנת 2020 על סך של כ-40 אלף ליש"ט.³⁸

ההפסד הכלכלי הצפוי כתוצאה מנשירה מהלימודים, וחוב הסטודנטים כאמור, מביא להשקעת מאמצים רבים מצד הסטודנטים ובכלל זה חיפוש ושימוש במערכות תומכות למידה המתאימות ככל האפשר לתכנית הלימוד שלהם. בהתאם, לימוד מקוון באמצעות רכישת תכני קורסים הייעודים עשויה לסייע לסטודנטים להישאר בקצב הלמידה של הקורס, יחד עם שליטה בזמני הלמידה וצורת הלימוד.

8.7. **ביקוש גבוה לבוגרי מקצועות ה-STEM**

היקף המשרות בתחומי ה-STEM צפוי לגדול בארה"ב בכ-8% בין השנים 2019-2029, בהשוואה לגידול של 3.4% במקצועות שאינם STEM.³⁹ באנגליה כמות משרות אלו צפויה להכפיל את עצמה בין 2018 ל-2028⁴⁰ בוגרי מקצועות ה-STEM הם בעלי הביקוש הגבוה ביותר בשוק העבודה והם מרוויחים משכורות גבוהות יותר מאשר עמיתיהם בוגרי מקצועות אחרים.⁴¹ למרות מספר גדול והולך של בוגרי מקצועות ה-STEM ברחבי העולם, מיליוני משרות בתחומי ה-STEM במדינות מפותחות ומתפתחות אינן מאוישות וממשלות רבות נותנות תמריצים ומקומות פרויקטים מיוחדים שיעודדו לימודים במקצועות אלו כבר משלבים מוקדמים של בתי ספר יסודיים ועד למוסדות האקדמיים.

8.8. **התפשטות מגפת הקורונה**

להלן מספר השפעות על התפתחות תחום הפעילות, הנובעות מהתפשטות מגפת הקורונה:

8.8.1. נוכח שיעורי ההדבקה, מוסדות להשכלה גבוהה רבים החליטו כי הלימודים החל מסמסטר האביב

של שנת 2020 יהיו בלמידה מרחוק בלבד. המעבר ללמידה מרחוק פוגע באיכות הלימוד של

הסטודנטים באופן שעשוי להגביר את פנייתם לאמצעי סיוע כדוגמת טכנולוגיית למידה מקוונת.⁴²

³⁴ <https://www.aaup.org/article/recognizing-reality-working-college-students#.X9S0c9gzaUk>

³⁵ <https://theboar.org/2019/04/uk-students-two-jobs-studying/#:~:text=More%20than%201%20in,more%20about%20their%20financial%20habits>

³⁶ <https://educationdata.org/college-dropout-rates>

³⁷ <https://www.forbes.com/sites/zackfriedman/2020/02/03/student-loan-debt-statistics/?sh=412ab527281f>

³⁸ <https://www.statista.com/statistics/376423/uk-student-loan-debt>

³⁹ <https://www.bls.gov/emp/tables/stem-employment.htm>

⁴⁰ <https://www.stem.org.uk/news-and-views/news/skills-shortage-costing-stem-sector-15bn>

⁴¹ <https://1gyhoq479ufd3yna29x7ubjn-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/Fiverules.pdf>

⁴² <https://news.gallup.com/opinion/gallup/327713/college-students-report-quality-experience-amid-covid.aspx>

8.8.2. עקב התפשטות מגיפת הקורונה, צעירים רבים אינם מוצאים עבודה או מטיילים בעולם ובהתאם פונים ללימודי השכלה גבוהה. באנגליה נמצא שאחוז הנרשמים לשנת הלימודים 2021-2022 גדל בכ- 14%⁴³ הגידול כאמור בכמות הסטודנטים, צפוי להגדיל את הביקושים לכלים לתמיכה אקדמית.

8.8.3. במקרים רבים סטודנטים זרים רבים שלמדו באירופה או בארה"ב נאלצו בעקבות התפשטות מגפת הקורונה לחזור למדינות המוצא שלהם ולעבור ללמידה מרחוק. עם חזרתם למדינות המוצא, הסטודנטים המשתמשים בכלי עזר דיגיטליים ללימודים הכירו את כלים אלו לחבריהם במדינות המוצא ובכך יוצרים שיווק של כלים ומוצרים אלה באופן אורגני.

8.8.4. יצויין כי למיטב ידיעת החברה, למועד זה, בוחנת הממשלה הבריטית את האפשרות לחזרתם של הסטודנטים ללמידה בקמפוסים בתחילת שנת הלימודים הבאה (ספטמבר) או לסמסטר קיץ (לאחר חופשת Easter).⁴⁴ בנוסף, מספר אוניברסיטאות בארה"ב בוחנות את האפשרות לאפשר למספר סטודנטים בכל חוג לשוב ללימודה פרונטלית. דבר זה עשוי להשפיע על היקף פעילות השיווק של החברה באמצעות אגודות הסטודנטים ובאמצעות סטודנטים שגרירים. לפרטים נוספים אודות הפעילות השיווקית של החברה באמצעים אלו, ראו 12.3 סעיף להלן.

9. מוצרים ושירותים

9.1. החברה מתמקדת בהוראה אקדמית אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות ה- STEM במסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם באמצעות קורסים המבוססים על תכנים שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מוביל בתחומי. החברה מפתחת באופן שוטף תכנים הכוללים סרטוני וידאו קצרים בטכנולוגיית לוח לבן וכן תרגילים וחוברות תרגול במקצועות ה- STEM. לחברה מערכת לניהול תוכן, המאפשרת לה לייצר תכנים המותאמים לאלפי שיעורים, באלפי קורסים, באוניברסיטאות רבות ברחבי העולם. החברה מאפשרת לסטודנטים להשתמש בתכנים באמצעות שני אתרי אינטרנט שהיא מפעילה www.proprep.uk לקהל הסטודנטים באנגליה ו- www.proprep.com לקהל הסטודנטים בארה"ב.

9.2. נכון למועד הדוח, לחברה סך של כ-4,600 קורסים (מתוכם 2,400 קורסים מותאמים בהתאם לסילבוס וכ-2,200 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס), לכ- 580 מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה ובארה"ב, לפי ההתפלגות הבאה: (1) אנגליה – כ-600 קורסים מותאמים לכ- 70 מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה. (2) ארה"ב – כ-4,000 קורסים מותאמים לכ-510 מוסדות להשכלה גבוהה בארה"ב. יצויין, כי לחברה ישנם כ-15 קורסי יסוד מהם היא מכינה את הקורסים המותאמים כאמור.

9.3. השימוש במוצרי החברה מתבצע באתרי אינטרנט ייעודיים של החברה לסטודנטים באנגליה ובארה"ב, הכוללים תכנים המוצגים באמצעות סרטוני וידאו קצרים ובהם הסברים תיאורטיים ותרגילים וכן חוברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה המובילים בתחומם. התכנים של החברה זמינים ונגישים בכל מדיה (מחשב, טלפון נייד) ומכל מקום, ומאפשרים לסטודנטים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם, בקצב המתאים להם וברמה המתאימה לקורס הספציפי לפי התוכן והרמה של המוסד האקדמי.

9.4. למועד דוח זה, סטודנטים בכ-200 אוניברסיטאות או מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה ובארה"ב רשומים במערכת החברה באמצעות תוכן מותאם אישית למוסד האקדמי הרלוונטי. יובהר, כי הרישום במערכת אינו מחייב בהכרח עשיית שימוש במערכת או ביצוע תשלום לחברה, אלא מייצג רישום ופתיחת חשבון במערכת בלבד. חמשת המוסדות להשכלה גבוהה העיקריים באנגליה בהם מספר הנרשמים כאמור (למועד דוח זה), הגבוה ביותר, הינם: אימפריאל קולג' לונדון, אוניברסיטת בריסטול, אוניברסיטת אקסטר, אוניברסיטת UCL, אוניברסיטת מנצ'סטר.

⁴³ <https://collegenews.org/student-applications-for-next-academic-year-increase-at-uk-universities>
⁴⁴ <https://thetab.com/uk/2021/03/15/students-return-to-campus-might-be-delayed-until-september-boris-johnson-admits-198902>

9.5. כאמור לעיל, למועד הדוח, החברה נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים לשוק באנגליה ולשוק בארה"ב. נכון לשנת הלימודים 2020-2021 (החל מתחילת שנת הלימודים האקדמית ועד מועד הדוח) עומד על כ-4.8 אלפי נרשמים. בנוסף לנרשמים כאמור, החברה מנגישה שני קורסי יסוד באמצעות פלטפורמה של צד שלישי (Udemy), כאשר מספר המשתמשים בקורסים של החברה המוצעים בפלטפורמה של Udemy מוערך בכ-1,000 משתמשים. נכון למועד הדוח, הכנסות החברה מפלטפורמה זו אינן מהותיות לחברה והחברה אינה צופה הרחבת פעילות בפלטפורמה זו. לפרטים נוספים אודות הסכם הרישיון עם Udemy, ראו סעיף 19.3.5 להלן.

האמור בפסקה לעיל בדבר הרחבת הפעילות כאמור, כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, שינוי בתוכניות העבודה של החברה, ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים להלן.

9.6. להלן עיקרי הנתונים אודות השימוש במערכת החברה באנגליה ובארה"ב בשנות הלימודים האקדמית 2019-2020 ו-2020-2021:

9.6.1. אנגליה

כל שנת הלימודים 2019-2020 (ספטמבר 2019 – עד יוני 2020) ⁽¹⁾	תקופה מקבילה שנת לימודים 2020-2019 (1 בספטמבר 2019 עד 21 במרץ 2020) ⁽¹⁾	שנת לימודים - 2020 2021 (1 בספטמבר 2020 עד 21 במרץ 2021) ⁽¹⁾	
6,374	2,398	4,299	כמות נרשמים ⁽²⁾
2,026	623	779	כמות משתמשים ⁽³⁾
32%	26%	18%	אחוז משתמשים ⁽³⁾
2,866	513	2,397	שעות צפיה במערכת

- (1) הנתונים בטבלה ביחס לשנת לימודים 2020-2021, הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 בספטמבר 2020 עד ליום 21 במרץ 2021 ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים במהלך יוני 2021.
- (2) "נרשמים" – לקוחות אשר פתחו חשבון באתר החברה, אך אינם בהכרח עושים שימוש במערכת ואינם בהכרח לקוחות משלמים.
- (3) "משתמשים" – נרשמים שעשו שימוש במערכת באמצעות צפייה בתכנים, אך אינם בהכרח לקוחות משלמים.

9.6.2. ארה"ב

שנת לימודים 2019-2020 (ספטמבר 2019 – עד סוף מאי 2020) ⁽¹⁾	שנת לימודים - 2020 2019 (1 בספטמבר 2019 עד 21 במרץ 2020) ⁽¹⁾	שנת לימודים - 2020 2021 (1 בספטמבר 2020 עד 21 במרץ 2021) ⁽¹⁾	
622	262	539	כמות נרשמים ⁽²⁾
135	105	157	כמות משתמשים ⁽³⁾
21%	40%	29%	אחוז משתמשים ⁽³⁾
742	315	745	שעות צפיה במערכת

- (1) הנתונים בטבלה ביחס לשנת לימודים 2020-2021 הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 בספטמבר 2020 עד ליום 21 במרץ 2021, ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים בחודש מאי 2021.
- (2) "נרשמים" – לקוחות אשר פתחו חשבון באתר החברה, אך אינם בהכרח עושים שימוש במערכת ואינם בהכרח לקוחות משלמים.
- (3) "משתמשים" – לקוחות נרשמים שעשו שימוש במערכת באמצעות צפייה בתכנים, אך אינם בהכרח לקוחות משלמים.

9.7. בשנת הלימודים 2019-2020 בעקבות התפרצות מגפת הקורונה, פתחה החברה את אתריה לשימוש חינמי בארה"ב ובבריטניה החל מחודש מרס 2020 ואפשרה לכל סטודנט כניסה חופשית עד לתום שנת הלימודים זו. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.3.1 להלן. בנוסף, בתחילת שנת הלימודים 2020-2021 אפשרה ללקוחותיה להירשם לאתרי החברה באנגליה ובארה"ב ולפתוח חשבון ללא מתן אמצעי תשלום, לתקופת שימוש בת שבועיים שלאחריה השימוש בתכני האתר היה כרוך בתשלום.

9.8. במהלך חודשים נובמבר-דצמבר 2020, הוסיפה החברה מודל רכישה במהלך הרישום לאתר ופתיחת חשבון עם אמצעי תשלום, כאשר הנרשמים זכאים לשימוש של שבועיים בחינם ולאחר מכן הם הופכים אוטומטית ללקוחות משלמים. בעקבות זאת, כ-40 נרשמים הומרו ללקוחות משלמים.

9.9. נכון למועד הדוח, הכנסות החברה ברבעון הרביעי של שנת 2020 מלקוחותיה המשלמים הסתכמו לסך של כ-24 אלפי ש"ח, מתוכם כ-14 אלפי ש"ח בגין לקוחות שרכשו מנוי ב-Udemy, כאמור לעיל.

9.10. מערכת החברה ואופן פעילותה

מערכת ניהול התוכן מבוססת על טכנולוגיה המאפשרת התאמת התכנים במהירות לקורסים של מוסדות ההשכלה הגבוהה השונים. התכנים שמורים מתויגים ומקוטלגים באופן שניתן לגשת לכל סרטון ולחבר אותו עם סרטון אחר. בדרך זאת, מערכת החברה יכולה להכין ולהתאים במהירות קורס מותאם לתוכניות הלימוד של מוסדות אקדמיים שונים, הכולל כ-95-75 שעות לימוד בסרטוני וידאו וכ-1,200-1,000 תרגילים. המערכת מאפשרת לחברה יכולת ניתוח של אופי השימוש בתכנים באופן המאפשר טיוב והבנה של שיטות הלימודים ושל הכנת התכנים. יכולת ההתאמה של הקורסים מאפשרת לחברה גמישות רבה במתן מענה מהיר לצרכי לקוחותיה ומאפשרת לה חדירה מהירה לשוק והגעה מהירה לקהל היעד נכון למועד הדוח זה יש לחברה כ-4,600 קורסים (מתוכם כ-2,400 מותאמים בהתאם לתוכנית הלימוד (סילבוס) וכ-2,200 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס), המותאמים לפי תוכניות לימוד של למעלה מ-580 אוניברסיטאות ומכללות שונות בארה"ב ובאנגליה. סרטוני הוידאו מקיפים למעלה מ-1,100 שעות וידאו מקוריות, הכוללות למעלה מ-9,000 סרטונים קצרים בכ-15 קורסים גנריים או קורסי יסוד, אשר החברה מכינה באמצעות צוות אקדמי מיומן של מרצים) בתחומי ה-STEM.

9.11. להלן פירוט אודות השלבים והמרכיבים של אופן פעילותה המערכת:

9.11.1. שלב הכנת התכנים – החברה מכינה באמצעות צוות אקדמי מיומן קורס כללי (קורס גנרי או קורס יסוד, להלן: "קורס גנרי") בנושא או מקצוע מסוים בתחום ה-STEM. לרוב קורס כולל כ-200-150 שעות וידאו בהם כ-1,500-2,000 סרטוני וידאו המחולקים לסרטוני תיאוריה ולסרטוני תרגול. בסרטוני התיאוריה מוצגים עיקרי העקרונות של החומר הנלמד באותו המקצוע ובסרטוני התרגול מוצגים תרגילים עם פתרונות בשיטת צעד אחר צעד. הסרטים מוצגים בטכנולוגית לוח לבן (מסך שבו מוצג התרגיל ללא צילום של המרצה).

9.11.2. קורס גנרי כולל בתוכו רמות שונות של תיאוריה ותרגול ביחס לכל קורס רלוונטי, במטרה שהקורס יהיה מקיף ככל שניתן ויאפשר גמישות רבה בעת ביצוע ההתאמות לקורסים השונים. קורס גנרי כולל גם הכנת חוברות תרגילים הכוללים את התרגילים המופיעים בסרטוני התרגול. לפירוט אודות אופן הכנת הקורסים הגנריים ראו סעיף 4.10.11.3 להלן.

9.11.3. שלב תיוג הסרטונים – לאחר השלמת הסרטון, מתויג הסרטון במערכת החברה ולאחר מכן הסרטונים מוצגים במערכת כקורס של אותו הנושא או המקצוע. התיוג מאפשר גישה מהירה לסרטונים בעת שלב ההתאמות.

9.11.4. שלב התאמות הסרטונים – החברה מנהלת באופן מתמשך ומתעדכן מאגר של תוכניות הלימוד (סילבוסים) של קורסי ה-STEM הנלמדים באוניברסיטאות שונות.

9.11.5. מערכת החברה מתאימה את הקורס הגנרי לקורסים ולתכנים הנלמדים במוסד להשכלה גבוהה מסוים, באמצעות ניתוח של תכנית קורס מסוים של המוסד הרלוונטי. ההתאמה מבוססת על זיהוי התכנים המופיעים בתכנית הקורס והתאמתם לסרטונים המתויגים של החברה. למועד הדוח זה, ההתאמה כאמור אינה מבוצעת באופן אוטומטי מלא והחברה מפעילה צוות של מומינים, המתייגים

את נושאי הקורסים השונים ומסייעים בהתאמתם לתוכניות הלימוד השונות במוסדות להשכלה גבוהה.

9.11.6. יצוין, כי ככל שלא קיים במערכת קורס מותאם במוסד להשכלה גבוהה מסוים, החברה מציעה ללקוח קורס גנרי וכמו כן מציעה לפתח ללקוח קורס מותאם בתוך פרק זמן קצר.

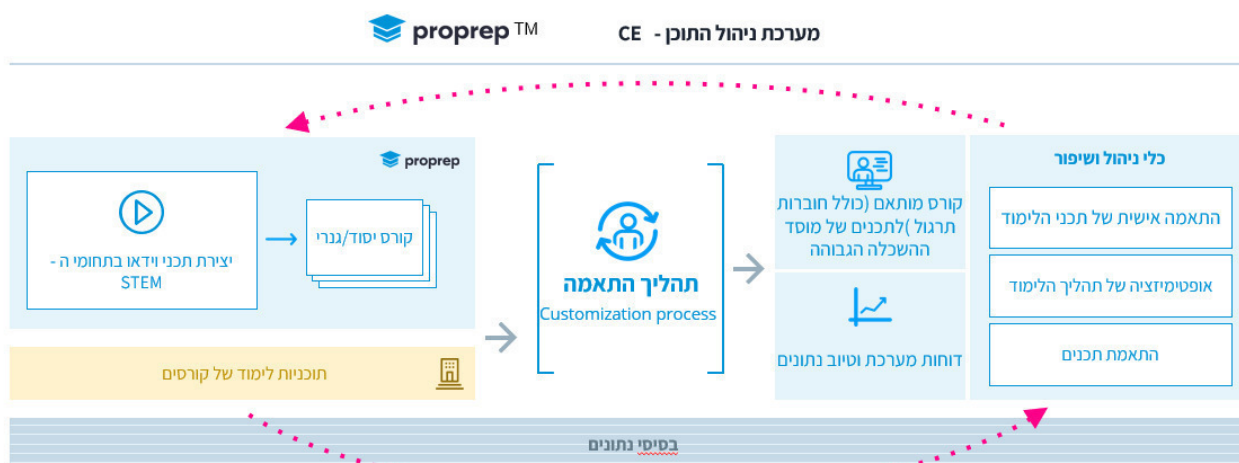
9.11.7. שלב ההתאמות חוברות תרגול – במקביל לשלב התאמת הסרטונים כאמור, החברה עורכת התאמה של התרגילים בחוברות התרגילים המוכנים על ידה לסרטונים המותאמים לקורסים השונים.

9.11.8. ניתוח דוחות ופנימיים – מערכת החברה מייצרת דוחות פנימיים המאפשרים מעקב אחרי מאפייני שימוש בתכנים ובקורסים הקיימים במערכת, לפי חתכים שונים של משתמשים או מוסדות להשכלה גבוהה וכיו"ב על מנת לאפשר לחברה לייצר תכנים נוספים ולשפר את ההתאמה האישית לצרכי לקוחותיה וכן לדייק את פעולות השיווק והמכירה של החברה. יצוין, כי באמצעות הדוחות כאמור, מערכת החברה מבצעת ניתוח של מאפייני השימוש של הסטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה השונים ובאמצעות כך מזהה את רמת הקורס וכן את הצרכים השונים של לקוחותיה הסטודנטים. כמו כן, באמצעות ניתוח של נתוני הצריכה הנוכחיים של הסטודנטים, מזהה המערכת את הצרכים העתידיים של הסטודנטים, בהתאם למסלול הלימודים הרלוונטי לכל סטודנט ובהתאם מציעה להם תכנים וקורסים רלבנטיים לצורך המשך הלימודים.

9.11.9. שלב הוספת תכנים – בחברה קיים צוות פיתוח תכנים המפתח באופן שוטף תכנים נוספים במקצועות ה-STEM וזאת על בסיס משובים שמקבלת החברה מלקוחותיה וכן על בסיס ניתוחים פנימיים של צרכי לקוחות ומאפייני השימוש. במקביל, מפתח הצוות קורסים נוספים על בסיס ניתוח שעורכת החברה ביחס למקצועות ה-STEM, הכולל את כמות הסטודנטים הלומדים את הקורס, רמת הקושי של הקורס, מידת השוני של הקורס בין המוסדות השונים, אחוזי הכישלון בקורס וכו'.

9.11.10. קורסים מותאמים חלקית והתאמה לספרי לימוד – מערכת החברה מאפשרת התאמה של תכנים ורמת הלימוד לתוכנית הלימודים של הסטודנט. מערכת החברה יכולה גם לייצר קורסים מותאמים באופן חלקי, שלא על בסיס תכנית הלימוד אלא על בסיס תכנים אחרים (כגון, מבחנים משנים קודמות וכו'), כמו כן, יכולה המערכת להתאים ללקוחותיה קורסים על בסיס ספרי לימוד קיימים.

9.11.11. להלן גרף המציג את המרכיבים של מערכת החברה ואופן פעילותה:



הכנת התכנים למערכת החברה מתבצעת על פי התהליך הבא:

- 9.12.1. **זיהוי צורך** – החברה ממפה את תכני הלימוד במקצועות ה-STEM במוסדות להשכלה גבוהה השונים לפי חתכים של כמות סטודנטים, קושי הקורס, כמות נכשלים, היקף הקורס, דרישות משתמשיות ועוד. על בסיס הניתוח הזה קובעת החברה את סדר העדיפויות ליצירת ובניית קורסים גנריים וליצירת קורסים מותאמים.
- 9.12.2. **בניית מסגרת קורס** – בטרם הכנת תכנים עבור קורס גנרי, מקימה החברה ועדה פדגוגית המורכבת מלפחות שני מרצים העוסקים בהוראת התחום, כאשר אחד מהם, לא יהיה המרצה אשר יפתח את התכנים בקורס הרלוונטי ואילו האחר יהיה המפתח של התכנים (להלן: "**הוועדה הפדגוגית**") בקורס הרלוונטי. על בסיס ניסיונם בלימוד התכנים ועל בסיס מידע שהם מקבלים מהחברה הכוללת תוכניות למידה שונות של הקורס הגנרי במספר רב של אוניברסיטאות, מעבר על ספרי לימוד בתחום ועוד, קובעים המרצים את מסגרת הקורס, סדר העדיפות לפיתוח התכנים, סדר העדיפות לפיתוח תרגילים ורמות הקורס.
- 9.12.3. **הכנת תכני הקורס** – בשלב זה המרצה אשר מוביל את פיתוח הקורס מכין את התכנים על בסיס החלטות הוועדה הפדגוגית, כאשר הכנת הנושאים כוללת תכנים תיאורטיים ותכני תרגול רבים. גם בתהליך זה מעורבת הוועדה הפדגוגית ומאשרת את תכני הקורס.
- 9.12.4. **הכשרת מרצים** – הכשרת המרצים לביצוע סרטוני הקורס, הינה תהליך מקיף הכולל הכשרה בהקלטת סרטוני הוידאו בטכנולוגיית לוח לבן, הדרכת המרצים על אופן הכנת הסרטונים, ההקלטה הקולית, דרך שמירת סרטי הוידאו. סרטי הוידאו נדרשים להיות קצרים, תמציתיים, בהירים ומדויקים וכן מתאימים לצפייה בכל אופני המדיה והמכשירים. לפרטים אודות בחירת המרצים ראו סעיף 4.10.12.1 להלן.
- 9.12.5. **עריכות** – בחברה ישנו צוות עורכים המבצע את עבודת העריכה של סרטי הוידאו שהוכנו על ידי המרצים. כמו כן, מבצעים העורכים התאמות למבנה הקורסים השונים במוסדות להשכלה גבוהה השונים ובונים את חוברות התרגול. בנוסף, צוות העורכים מעלה את הסרטונים למערכת ומתייג אותם בקורסי יסוד וזאת על מנת שיוכלו לעשות בהם שימוש בטכנולוגיית ההתאמה של מערכת החברה.
- 9.12.6. **הוספת תכנים** – החברה מפתחת תכנים נוספים בכל קורסי הבסיס אותם היא פיתחה, על מנת לתת מענה לכל צרכי הסטודנטים ולרמות השונות של התכנים.
- 9.12.7. **דיבוב וקריינות** – במקרים בהם המבטא של המרצים אינו תואם את המבטא של לקוחות היעד, מגייסת החברה מרצה בעל מבטא מתאים אשר מבצע קריינות להרצאת המרצה המקורי.
- 9.12.8. **תחזוקת קורס גנרי** – לאחר סיום הכנת הקורס המרצה ממשיך ומוסיף תכנים רלוונטיים בהתאם לדרישת הלקוחות ובמידת הצורך מפתח סרטונים נוספים.
- 9.12.9. **כתוביות ותמליל** – החברה החלה בפרויקט של הוספת כתוביות לכל סרטוני הוידאו הזמינים במערכת החברה וכן הוספת תמליל לסרטון הוידאו, אשר יופיע במערכת החברה יחד עם הסרטון. הפרויקט כאמור מבוצע בשלבים, ובמטרה שכל התמלול של סרטוני הוידאו של החברה יופיעו באתר החברה. צוין, כי מהלך זה יאפשר לחברה לקדם את אתרי החברה במנועי החיפוש האינטרנטיים.

9.12.10. שפות – הקורסים שבמערכת החברה נערכים ומושמעים בשפה האנגלית, עם זאת, החברה החלה לאחרונה לפתח קורסים גנריים בחלק מהמקצועות גם בשפה הערבית ובוחנת אפשרות לפיתוח קורסים גנריים בשפה הספרדית.

9.13. הצוות הפדגוגי

9.13.1. הצוות הפדגוגי של החברה אשר בונה ועורך את תוכן הקורסים השונים, כולל מרצים מובילים רבים מכל רחבי העולם, אשר החברה מתקשרת עימם לבניית קורסי יסוד וגנריים. למועד דוח זה, בצוות הפדגוגי של החברה למעלה מ-36 מרצים פעילים המכניסים קורסים בתחומים ה-STEM. המרצים נבחרים בקפידה וזאת לאחר בדיקות מקיפות לגבי הרקע המקצועי שלהם והמלצות הוועדה הפדגוגית, הזמינות שלהם ומבחנים פנימיים. הצוות הפדגוגי של החברה מכשיר את המרצים בהתאם לשיטות העבודה של החברה. ההכשרה כוללת הדרכות לגבי אופן בניית הקורס והכנת המסגרת הלימודית, הדרכות של שימוש בשיטות הקלטה, קביעת סדרי עדיפות בפיתוח התכנים ובהקלטות הסרטונים, בקרת איכות ההקלטה והתכנים.

9.13.2. ההתקשרות עם המרצים נעשית אד-הוק לפרויקט מסוים (קורס גנרי מסוים), כאשר לרוב התקשרות עם מרצה כוללת מרכיב של שכר שעתי ומרכיב של תמלוגים. בהתאם להסכמים עם המרצים, החברה הינה בעלת הזכויות הבלעדיות והקניין הרוחני של התכנים אשר עורכים המרצים. כאשר בהתאם להסכמים לחברה קיימת אפשרות לרכוש מהמרצים את הזכות שלהם לתמלוגים בגין עריכת התכנים.

9.13.3. לפרטים אודות התקשרות החברה עם המרצים ראו סעיף 4.16.1 להלן.

10. מוצרים חדשים

החברה פועלת באופן מתמיד להרחבת מאגר התכנים והקורסים המוצעים ללקוחותיה. כמו כן החברה פועלת לפיתוח תכנים נוספים למדינות נוספות ובשפות נוספות.

למועד דוח זה החברה מפתחת תכנים חדשים בתחומי חשבונאות ניהולית, ביולוגיה, ביו-כימיה, מתמטיקה דיסקרטית, הנדסת חשמל, מדעי המחשב ובינה מלאכותית וכן מספר קורסים בשפה הערבית ובוחנת פיתוח תכנים בשפה הספרדית.

בנוסף, החברה פועלת להגדלת כמות הקורסים באתרי החברה המותאמים לתוכניות הלימוד השונות של המוסדות להשכלה גבוהה בתחומי פעילותה.

כמו כן, החברה החלה בפרויקט של הוספת כתוביות לכל סרטוני הוידאו הזמינים במערכת החברה וכן הוספת תמליל לסרטוני הוידאו שלה, כאשר נכון למועד דוח זה, כ-10% מהסרטונים של החברה הינם עם תמליל. פרויקט זה מבוצע בשלבים, ובמטרה שכל התמליל של סרטוני הוידאו של החברה יופיעו באתר החברה.

11. לקוחות

מכירות החברה ללקוחותיה נערכות באמצעות רכישת מנוי לשימוש בלתי מוגבל באתרי החברה (בהתאם לטריטוריה הרלוונטית), לתקופות חודשיות, רבעוניות ושנתיות, או לפי מבצעים מיוחדים הנערכים בהתאם לתקופה בשנת הלימודים (כגון: מבצעים לפני תקופת בחינות)

ככלל, לקוחות החברה פותחים חשבון חנימי באתר החברה ומקבלים תקופת התנסות הנעה בין תקופה של שבועיים לחודש (לעיל ולהלן: "**נרשמים**"), כאשר לאחר תקופה זו הנרשמים הופכים ללקוחות משלמים לפי בחירתם, או באופן אוטומטי בהתאם למודל הרכישה של הלקוח. החברה בוחנת באופן שוטף את המודלים של רישום הלקוחות, השימוש בתכני האתר והמרת הנרשמים והמשתתפים ללקוחות משלמים. כאמור בסעיף 4.10.9 לעיל, נכון למועד הדוח,

הכנסות החברה מלקוחותיה המשלמים הינן בסכומים זניחים. לפרטים נוספים אודות מודלי הרכישה, ראו סעיף 12.3 להלן.

לקוחות החברה הינם בעיקר סטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה. ההתקשרויות עם לקוחות החברה מבוצעות on-line באמצעות מכירת מנויים, המקנים גישה חופשית לכל תכני החברה, לתקופות מוגדרות (חודשי, רבעוני ושנתי) במחיר שנקבע מראש (fixed price). או לפי מבצעים מיוחדים הנערכים בהתאם לתקופה בשנת הלימודים.

עלות המנוי ללקוחות משלמים באנגליה עומדת על כ- 15 ליש"ט לחודש בתוכנית חודשית מתחדשת, כ-36 ליש"ט בתוכנית רבעונית מתחדשת וכ-120 ליש"ט בתוכנית שנתית. עלות המנוי ללקוחות משלמים ארה"ב עומדת על כ- 15 דולר לחודש בתוכנית חודשית מתחדשת, כ-36 דולר בתוכנית רבעונית מתחדשת וכ-120 דולר בתוכנית שנתית.

יצויין כי למועד הדוח, היחס בין התמורה מלקוח משלם לבין עלות הרכשת לקוח משלם, נמוך מ-1 ומאופיין בתנודתיות רבה, לאור העובדה שפעילות השיווק של החברה עדיין נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים ואינה מיוצבת ומכיוון שהחברה החלה בפעילות חנימית ורק ברבעון הרביעי של שנת 2020 עברה למודל לפיו הנרשמים הופכים ללקוחות משלמים באופן אוטומטי. להערכת החברה, יחס זה צפוי להמשיך להיות נמוך מ-1 גם בטווח הזמן הבינוני. החברה שואפת להגיע לאיזון ביחס בין התמורה מלקוח משלם לבין עלות הרכשת לקוח משלם ובטווח הזמן הבינוני-רחוק גם ליחס גבוה מ-1.

להערכת החברה, בהנחת העדר הכנסות מהותיות לחברה, קצב שריפת המזומנים של החברה יעמוד במהלך השנה הקרובה על כ-3-4 מיליון ש"ח בממוצע לרבעון.

כאמור בסעיף 2.1 לעיל, למועד הדוח, החברה נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים לשוק באנגליה ולשוק בארה"ב ובהתאם בוחנת בכל עת את היחס בין התמורה מלקוח משלם לבין עלות הרכשת לקוח משלם וההתאמה של העלות המנוי, השירות ואופן השיווק ללקוחותיה.

להלן פילוח של הנרשמים לאתר החברה באנגליה בשנת הלימודים 2020-2021, לפי פילוח של מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה בהם לומדים מרבית הנרשמים לאתר החברה באנגליה, נכון ליום 14 במרץ 2021 :

מוסד להשכלה גבוהה	מספר נרשמים שנת הלימודים 2020-2021 ^(*) 1 בספטמבר 2020 - 21 במרץ 2021
אימפריאל קולג' בלונדון	480
אוניברסיטת בריסטול	259
אוניברסיטת בדפורדשייר	169
אוניברסיטת אקסטר	136
אוניברסיטת מידלסקס	108
מוסדות אקדמאים אחרים	3,147
סה"כ	4,299

(*) "נרשמים" – לקוחות אשר פתחו חשבון באתר החברה, אך אינם בהכרח עושים שימוש במערכת ואינם בהכרח לקוחות משלמים.

(**) הנתונים בטבלה ביחס לשנת לימודים 2020-2021 הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 בספטמבר 2020 עד ליום 21 במרץ 2021 ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים ביוני 2021.

סך הנרשמים לאתר החברה בארה"ב ובאנגליה בשנת הלימודים 2020-2021, ליום 21 במרס 2021, הינו 4,838 נרשמים בכ-200 מוסדות להשכלה גבוהה ברחבי ארה"ב ואנגליה.

לחברה אין תלות בקבוצת לקוחות או בלקוח בודד.

לפרטים אודות הכנסות החברה ועלויות בקשר לפרויקטים של החברה להפקת תכנים בניגריה וויאטנם, ראו ביאורים 13 ו-14.א לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

הערכות החברה בדבר איזון יחס התמורה מלקוח משלם לבין עלות הרכשת לקוח משלם וכן בדבר קצב שריפת המזומנים של החברה, הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, בשל

12. שיווק והפצה

12.1. החברה פועלת במספר ערוצי שיווק לשם הגדלת מספר לקוחותיה. הפעילות השיווקית כוללת התייחסות למאפייני תהליך ההצטרפות לשירותי החברה (הכנסת אמצעי תשלום ברישום, מתן אפשרות להתנסות חינם) מרבית פעילות השיווק של החברה מתבצעת במודל של שיווק ישירות לסטודנטים באמצעות קמפיינים מקוונים, וכן גם במודל בו החברה משווקת ומפרסמת מוצריה דרך אגודות סטודנטים, ארגונים ועמותות הקשורים לסטודנטים, וחברות מסחריות המציעות הטבות לקהל הסטודנטים ("מודל B2C"). למועד דוח זה, החברה בוחנת אפשרויות נוספות לשיווק כדוגמת מודל של מכירה או הפצה לגורמים המוכרים מוצרים למוסדות השכלה גבוהה או באמצעות מכירה ישירה למוסדות אלו ("מודל B2B2C") פעילות החברה מותאמת לתנאי השוק, העדפות הלקוחות ופעילות המתחרים, בכל טריטוריה שבה החברה פועלת.

12.2. לצד מקור ההכנסה העיקרי של החברה, המנויים אותם היא מציעה ללקוחותיה, החברה בוחנת אפשרויות לייצר מקורות הכנסה נוספים, כגון: מכירת מוצרים נוספים תומכי למידה, מכירת לימודי המשך ופרסום באתר. עם זאת, נכון למועד הדוח, החברה מתמקדת בשיפור המוצרים ופיתוח התכנים אותם היא מציעה ללקוחותיה.

12.3. להלן פירוט אודות הפעילות השיווקית של החברה באנגליה ובארה"ב:

12.3.1. בשנת הלימודים 2019-2020 ובתחילת שנת הלימודים 2020-2021 החברה אפשרה ללקוחותיה להירשם לאתרי החברה באנגליה ובארה"ב ולפתוח חשבון ללא מתן אמצעי תשלום. הלקוחות היו רשאים להשתמש באתר החברה לתקופה של שבועיים (ולעיתים אף 30 יום) ללא תשלום ולאחר מכן היו יכולים להשתמש בתכני האתר רק באמצעות רכישת שימושים בתשלום. בעקבות התפרצות מגפת הקורונה (Covid-19), פתחה החברה את האתר לשימוש חינמי בארה"ב החל מחודש מרץ 2020, ובבריטניה החל מחודש אפריל 2020, ואפשרה לכל סטודנט כניסה חופשית עד לתום שנת הלימודים כאמור, מהלך שהוביל לגידול במספר המשתמשים בשירותי החברה בשנת הלימודים 2019-2020.⁴⁵

12.3.2. במהלך חודשים נובמבר ודצמבר 2020, הוסיפה החברה מודל רכישה במהלך הרישום לאתר ופתיחת חשבון עם אמצעי תשלום כאשר הלקוחות זכאים לשימוש של שבועיים בחינם ולאחר מכן הם הופכים אוטומטית ללקוחות משלמים, בשלב זה המודל מיועד רק ללקוחות המגיעים באמצעות הרשאות החברתיות ומנועי החיפוש.

12.3.3. אגודות סטודנטים – החברה התקשרה בהסכמי פרסום ושיווק עם למעלה מ-26 אגודות סטודנטים ברחבי אנגליה. בחלק מהמקרים ההסכם מעניק לחברה בלעדיות להפצת תכנים לימודיים לסטודנטים. כמו כן, בחלק מההסכמים, אגודות הסטודנטים, יהיו זכאיות לסכום קבוע או לשילוב של סכום קבוע עם כ-10% מההכנסות (ובמקרים בודדים אף ל-20% מההכנסות) שיווצרו על ידי סטודנטים שנרשמו לאתר באמצעות פעילות הפרסום של אותן אגודות. לפרטים נוספים אודות התקשרות החברה בהסכמים עם אגודות הסטודנטים, ראו סעיף 25.4 להלן.

12.3.4. סטודנטים שגרירים – החברה גייסה כמות גדולה של סטודנטים המשמשים כשגרירים למוצרי החברה ותפקידם הוא לשווק ולפרסם את אתר החברה ואת פעילות החברה במסגרת האוניברסיטה בה הם לומדים (באמצעות יצירת קשר עם ארגוני ומועדוני סטודנטים, פעילות במדיה החברתית, חלוקת פליירים וכדו'). השגרירים מתוגמלים בהתאם לשעות עבודה וכן על בסיס הצלחה המוגדרת כרישום של סטודנטים לאתר והמרתם לסטודנטים משלמים. בשל התפרצות מגפת הקורונה, פעילות

השגרירים הינה מוגבלת לאור ביטול השיעורים הפרונטליים ומעבר ללמידה מרחוק וכן בשל הגבלות הנובעות מסגרים שהוטלו באנגליה.

12.3.5. פעילות שיווק אונליין – החברה מפעילה חשבונות ברשתות החברתיות ובאמצעותם מפיצה החברה לקהל היעד שלה תכנים שיווקיים בנוגע לפעילות החברה באנגליה ובארה"ב. כמו כן, החברה מייצרת שיתופי פעולה עם מובילי דעה בתחום החינוך הפעילים ברשתות החברתיות. בנוסף, החברה מייצרת קמפיינים ברשתות החברתיות בהתאם להתקדמות שנת הלימודים והפניית תוכן לקהל לקוחות רלבנטיים. כמו כן, החברה עורכת קידום של האתר שלה במנועי החיפוש, בין היתר, באמצעות תהליכי אופטימיזציה למנועי חיפוש (SEO).

12.3.6. שיווק ישיר ושיווק באמצעות עמותות וארגונים – בארה"ב, אגודות הסטודנטים אינן בעלות השפעה משמעותית כמו באנגליה, לפיכך השיווק בארה"ב מתבצע באופן ישיר לסטודנטים. בכוונת החברה להתחיל ולפעול גם באמצעות עמותות וארגונים התומכים בסטודנטים, כגון ארגוני מיעוטים שונים וארגונים התומכים בסטודנטים שהם הדור הראשון במשפחתם שלומד במוסד להשכלה גבוהה.

12.3.7. התקשרויות ישירות – למועד דוח זה, פועלת החברה לגיבוש התקשרויות ישירות עם מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה לשיווק מוצריה.

12.3.8. אירועי פתיחת שנת הלימודים – החברה מבצעת אירועי שיווק במוסדות האקדמיים, כאשר נכון למועד הדוח, בשנת הלימודים 2020-2021 האירועים בוטלו בשל מגיפת הקורונה.

12.3.9. תוכנית מלגות – החברה השיקה בסוף אוקטובר 2020 תוכנית מלגות המיועדת לתמיכה ב- 10 סטודנטים שנמצאים בשנת הלימודים 2021-2022, בשנת הלימודים הראשונה שלהם, ולומדים מקצועות בתחומי ה-STEM. בתמורה לקבלת מלגה על סך 5,000 פאונד, יידרשו הסטודנטים, בשנת הלימודים השנייה שלהם, לסייע לסטודנטים שנמצאים בשנת הלימודים הראשונה שלהם, ולומדים מקצועות בתחומי ה-STEM.

12.3.10. הסכם הפצה בארה"ב

במהלך חודש אפריל, 2019 התקשרה Easy US בהסכם הפצה בלעדי עם חברת Ambassador College Bookstores, Inc. (להלן: "אמבסדור"). במסגרת ההסכם העניקה, Easy US לאמבסדור בלעדיות, בכל הקשור להפצה ומכירת המוצרים ישירות למוסדות השכלה גבוהה עם מטרת רווח (במודל B2B), ברחבי ארצות הברית (להלן: "הטריטוריה") בתקופת ההסכם, וזאת במחירים שקבעה החברה בהסכם, ובכפוף למחזורי מכירות שנתיים של אמבסדור כקבוע בהסכם (להלן: "דרישות סף שנתיות"). עם זאת, Easy US שמרה לעצמה את הזכות להפיץ ולמכור את מוצריה בטריטוריה באמצעות פנייה ישירה לסטודנטים (מודל B2C). עבור כל לקוח (כהגדרתו בהסכם) אמבסדור תהא זכאית לעמלות בשיעור משתנה ויורד, החל מסיום השנה הראשונה שלאחר המכירה ללקוח, בשיעורים הקבועים בהסכם. תוקפו של ההסכם הינו עד ליום 31 בדצמבר 2023, כאשר ההסכם יחודש אוטומטית לתקופה של שלוש שנים נוספות, למעט במקרה בו מי מהצדדים הודיע על רצונו לסיים את ההסכם בטרם החידוש. למועד הדוח זה אמבסדור לא עמדה בדרישות הסף השנתיות.

12.3.11. בחינת ערוצי שיווק נוספים

החברה נערכת לבצע פעילות שיווקית באמצעות שיווק שותפים (אפיליאציה) המאפשרת לחברות בתחום השיווק באינטרנט להפנות משתמשים פוטנציאלים לאתר החברה, בתמורה לדמי הצלחה.

כמו כן, החברה בוחנת מספר שיתופי פעולה עם גופים עסקיים המוכרים ומשווקים מוצרים לסטודנטים. שיתופי הפעולה עשויים לכלול הצעת מספר מוצרים בחבילה לסטודנט או הצעות הנחות ללקוחות המגיעים באמצעות שיתוף הפעולה העסקי.

12.4. להערכת החברה, אין לה תלות בצינור שיווק מסוים.

13. תחרות

13.1. מתחרים

החברה מציעה ללקוחותיה טכנולוגיית למידה מקוונת, בעלת זמינות שוטפת (א-סינכרונית) של מקצועות בתחומי ה-STEM באמצעות תכני וידאו ותכנים נוספים. בתחום זה פעילים גם השחקנים הבאים: Khan academy, Chegg, Clutch Learning, Inc., Inc., Quizlet Inc. ו-.

החברה פועלת בשיטות וכלי שיווק שונים על מנת להתמודד עם המתחרות השונות, לפרטים נוספים אודות ערוצי השיווק בהם פועלת החברה ראו סעיף 12 לעיל.

להלן טבלה הכוללת פרטים, למיטב ידיעת החברה ונכון למועד הדוח, באשר ליתרונות והחסרונות של ביחס למוצרים של חברות מתחרות בתחום, אשר להערכתה של החברה הינן המתחרות העיקריות שלה (בין אם הן משווקות בפועל במדינות או בטרטוריות שבהן פועל החברה וקיים מידע פומבי לגביהן, ובין אם הן מצויות בשלבי פיתוח וקיים מידע פומבי ביחס למידת יעילותן):

שם החברה	הפעילות/המוצר	יתרונות וחסרונות לעומת החברה
Chegg Inc.	חברה אמריקאית הפועלת בארה"ב בתחום כלל מקצועות הלימוד ומציעה סיוע לסטודנטים בעיקר בתחום פתרון שאלות מתוך ספרי הלימוד ושיעורי הבית באמצעות טקסטים, וידאו ואפליקציות. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, אין לחברה זו פעילות משמעותית באנגליה	יתרונות – מספקים פתרונות לשיעורי בית ושאלות מספרי לימוד, מספקים עזרה אישית ע"י מדריך online, מאפשרים שכירת ספרי לימוד, פועלים גם באפליקציות חסרונות – אין התמחות בתחומי STEM, הפתרונות המוצעים אינם מותאמים לקורסים ספציפיים, המורים ויצרני התכנים הם סטודנטים, העזרה האישית היא של סטודנטים ואינה זמינה תמיד (שוק שאינו מבוסס על ספרי לימוד).
Clutch Learning, Inc.	החברה מייצרת שיעורי וידאו על פי ספרי הלימוד המרכזיים במקצועות מדעי החיים. הפעילות הינה רק בארה"ב.	יתרונות – ניסיון רב ובפרט בתחום מדעי החיים. חסרונות – אין פעילות בכל תחומי ה-STEM, יצרני התכנים הם סטודנטים.
Khan academy	ארגון אמריקאי הפועל ללא מטרות רווח. חברה מרכזית בתחום תכני לימוד on line, הפתוחים חינם למספר גדול מאוד של תלמידי תיכון וסטודנטים ומציעים קורסים במגוון גדול של נושאים ומפעיל אתר חינוכי, בעיקר לתלמידי תיכון, ובו סרטוני הדרכה, תרגילים ואיזור אישי המאפשר לתלמידים ללמוד ולהתקדם בקצב שלהם.	יתרונות – מוצר חינוכי, המספק סרטוני וידאו המסייעים בלימוד של כל נושא, זמין בשפות רבות, אתר הרשמי להכנה לבחינות SAT – בחינות הכניסה לקולגים בארה"ב. חסרונות – חומרי הלימוד כלליים מאד - אין התאמה לבתי ספר, ספרי לימוד או קורסים ספציפיים, תלוי בתרומות, וההתמקדות הינה בעיקר בבתי ספר יסודיים.
Quizlet Inc.	אפליקציה אמריקאית המאפשרת לסטודנטים ללמוד נושאים שונים באמצעות כלי למידה ומשחקים. Quizlet מאמן את התלמידים באמצעות כרטיסי זיכרון (Flash cards) ומשחקים שונים. ל- Quizlet יש למעלה מ- 300 מיליון ערכות כרטיסי פלאש שנוצרו על ידי משתמשים ויותר מ- 50 מיליון משתמשים פעילים.	יתרונות – כמות גדולה מאד של תכנים, חלק מהתכנים והכלים ניתנים בחינם, גיימיפיקציה של הלימוד חסרונות – לא מתמחים בתחומי ה-STEM, יצרני התכנים הם סטודנטים, אין התאמה לקורסים ספציפיים ו/או ספרי לימוד ספציפיים, שיטת לימוד אחת המבוססת על זיכרון.
Course Hero, Inc.	זירה של תכני סטודנטים במגוון נושאים הניתנים למיון לפי בתי ספר וספרי לימוד. התכנים כוללים בעיות לתרגול, הסברים, סרטונים, שאלות שהוגשו על ידי משתמשים עם תשובות. המשתמשים קונים מנוי או מעלים חומרים ומקבלים גישה לחומרים. בנוסף האתר מספק מענה לשיעורי בית 24/7 ע"י מורים שהם סטודנטים. לאחרונה מתחילים להכניס תכנים ע"י מרצים.	יתרונות – כמות גדולה מאד של תכנים. חסרונות – איכות התכנים אינה עקבית ולא בהכרח ממוקדת ע"י אנשי מקצוע מתאימים, אין הגנה על זכויות יוצרים, האתר מאפשר העתקת עבודות, אין כמות מספקת של תרגולים, לא מתמחים בתחומי ה-STEM, יצרני התכנים הם סטודנטים

נכון למועד הדוח, אין ביכולתה של החברה להעריך את חלקן של המתחרות בשוק. כמפורט לעיל, המתחרות הגדולות של החברה הינן Chegg Inc, Khan academy, Course Hero, Inc ו-Clutch prep Inc, אולם פעילותן חופפת לזו של החברה באופן חלקי בלבד, מכיוון שהן לא מציעות תכנים המותאמים לקורסים ספציפיים במוסדות לימוד ספציפיים.

על מנת להתמודד עם התחרות בשוק, החברה מבצעת פעולות שיווק ומכירה לצד גיוס מפיצים, מעקב אחר התפתחויות ומגמות בשוק ובקרב מתחרותיה, וכן מפתחת ומשכללת את המוצר בתגובה להתפתחויות אלה לרבות הוספת תכנים בשפות נוספות על מנת להגדיל את קהל היעד של החברה.

13.2. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

להערכת החברה, גורמי הצלחה קריטיים ביחס זו להוראה מקוונת אישית ומותאמת בתחומי ה-STEM הינם :

13.2.1. יצירת ופיתוח היצע תכני לימוד רחב והוספה של תחומי לימד נוספים. התאמה מהירה למספר רב ככל הניתן של קורסים במוסדות לימודים שונים.

13.2.2. שמירה על יתרון טכנולוגי המאפשר הכנת כמות רבה של קורסים המותאמים לתכנית לימודים של קורס ספציפי במהירות.

13.2.3. יכולות חדירה והרחבת בסיס הלקוחות באמצעות שיווק ממוקד דיגיטלי ושיווק ישיר באמצעות משאבי החברה או באמצעות צדדים שלישיים.

13.2.4. הארכת תקופת השימוש ומשך השימושיות של המשתמשים באתרי החברה באמצעות היצע תכנים רחב יותר וכן היצע של שירותים נוספים משלימים בתחום הלימודים ובתחומי פעילות משיקים וכן באמצעות שיפור חווית המשתמש.

13.2.5. יצירת קהל מתנסים רחב ובסיס הלקוחות משלמים באמצעות הרחבת הפעילות השיווקית הממוקדת.

13.2.6. חתימה על הסכמים עם אגודות סטודנטים.

13.2.7. הפצה באמצעות ארגונים וחברות המקיימים קשרים עם קהל הסטודנטים.

13.2.8. פיתוח קשרים עם מוסדות להשכלה גבוהה.

13.2.9. שיפור המומחיות, הידע וההבנה המקצועית במטרה להרחיב את סל המוצרים והשירותים שהחברה מציעה ללקוחותיה.

13.2.10. ניצול השינוי בצורת הלימודים בעקבות התפרצות מגפת הקורונה במטרה לייצר מודעות והתנסות בקרב הסטודנטים, והצעת פתרון למוסדות להשכלה גבוהה.

13.2.10.1. נגישות למקורות מימון.

13.2.10.2. הרחבת פעילותה באמצעות מיזוגים ורכישות.

13.2.10.3. כוח אדם מיומן ומקצועי בתחום הפעילות.

13.2.10.4. זיהוי מגמות חדשות בתחום תוך שמירה על חדשנות, ראשוניות וייחודיות.

13.2.10.5. גורמי הצלחה בולטים נוספים הינם: מוניטין וניסיון נצבר, ניהול עסקי נכון ויכולות שיווק ומכירה המהוות נדבך מרכזי ומשמעותי להצלחה בתחום טכנולוגיית הלמידה.

13.3. חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים לתחום טכנולוגיית הלמידה המקוונת הינם:

13.3.1. טכנולוגיה – בעוד בסיס הטכנולוגיה של שיטות הלימוד מרחוק הוא פשוט יחסית, הקושי העיקרי הוא בניית טכנולוגיה המאפשרת התאמה של תכני הלימוד לתוכניות הלימוד של הסטודנטים ובניית החומרים בצורה נוחה ללמידה.

13.3.2. הכנת תכנים – שיטת ואופן הכנת התכנים הכנת הסרטונים המאפשר תיוג והתאמה הינה תהליך מורכב שצורך משאבי הון אנושי.

13.3.3. לקוחות – יצירת בסיס לקוחות המבוסס על לקוחות שרכשו לפחות קורס אחד או מנוי חודשי במערכת החברה ולקוחות שהתנסו חיים במערכת החברה אך לא המשיכו ברכישת מנוי.

13.3.4. הון אנושי – צוות מרצים ויועצים פדגוגיים בעלי מומחיות בתחומי מקצועות ה-STEM, הון אנושי בעל מומחיות במחקר ופיתוח וכן הון אנושי בעל מומחיות בשיווק דיגיטלי מקוון ובשיווק מסורתי;

13.3.5. החדרת המוצר לשוק;

13.3.6. פעילות מחקר ופיתוח ושימוש במשאבים כספיים – כניסה לתחום הפעילות דורשת ביצוע פעולות מחקר ופיתוח משמעותיות, דבר אשר כרוך בהשקעת זמן רב, משאבים כספיים שאינם מבוטלים וכן בכוח אדם איכותי;

13.3.7. יצירת קשרים עם אגודות סטודנטים ומוסדות להשכלה גבוהה ושיתופי פעולה עם ארגונים וחברות המשמשים צינור שיווק והפצה.

13.3.8. להערכת החברה חסמי היציאה העיקריים מהתחום, הינם:

13.3.8.1. התקשרויות ארוכות טווח עם לקוחות, אשר תחייבנה את החברה להמשיך ולתמוך במוצר שלה.

13.3.8.2. התחייבויות בגין תמלוגים למרצים. לפרטים נוספים אודות התקשרויות החברה עם מרצים לשם הכנת התכנים ומוצריה ראו סעיף 4.16.1 להלן.

13.4. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

תחום טכנולוגיית הלמידה המקוונת מפוצל לתתי תחומים בהם מוצעים שירותים שונים למוסדות חינוך, לתלמידי יסודי, תיכון, סטודנטים, שוק העבודה ועוד.

החברה פועלת בתחום של הוראה אקדמית מקוונת, הזמינה באופן שוטף (אסינכרונית), אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות ה-STEM, במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם. התכנים שהחברה מפתחת כוללים סרטוני וידאו קצרים בטכנולוגית לוח לבן וכן תרגילים וחברות תרגול. למוצרי החברה קיימים מספר מוצרים תחליפיים כגון שיעורים פרטיים הנערכים אחד על אחד עם מורה פרטי באופן פרונטלי או באמצעות שיחת וידאו. בצורה זו יש אינטראקציה בין אישית אך המורה והסטודנט צריכים לתאם מועד לשיעור, העלות יקרה, יש תחלופה גדולה יחסית של המורים, הזמינות של המורים לא מובטחת וכן אין וודאות לגבי איכות הלימוד.

ישנן חברות המציעות קורסים מקוונים פתוחים (MOOC) הכוללים תכני לימוד הפתוחים חינם למספר גדול מאוד של סטודנטים ומציעים קורסים במגוון גדול של נושאים המועברים על ידי מרצים מובילים. עם זאת, תכנים אלו אינם מותאמים לקורסים ספציפיים או ספרי לימוד ספציפיים וההערכה כי שיעור הנטישה בהם עומדים על 95%⁴⁶.

בנוסף ישנם אתרים המציעים לסטודנטים זירות של תכנים המוכנים על ידי משתמשים עבור משתמשים. בדרך כלל, אתרים אלו מציעים תכנים שהוכנו על ידי סטודנטים ונותנים מענה חלקי לצרכי הסטודנטים. אתרים אלו אינם מציעים תכנים בהתאם לקורס שהסטודנט לומד אלא תוכן שכולל לרוב תרגולים ומענה על בעיות שונות, מדריכי לימוד וכדומה.

14. עונתיות

מכירות הקבוצה, מתאפיינת בעונתיות בהתאם לתקופות הלימוד הסטודנטיות במוסדות להשכלה גבוהה, בשלושת חודשי הקיץ לא מתקיימים לימודים במוסדות להשכלה גבוהה (בארה"ב - בחודשים יוני- אוגוסט ובאנגליה – יולי -ספטמבר) ובשני השווקים לא מתקיימים לימודים בחופשת החורף (אמצע דצמבר עד אמצע ינואר). כך שמרבית מכירות החברה נערכות בין החודשים ספטמבר – דצמבר, וינואר - מאי. הבדלים נוספים בין תקופות השנה נובעים מתקופות המבחנים במוסדות השונים. בכדי להתמודד עם ירידת המכירות בתקופות האמורות, החברה עורכת התאמות ומורידה את רמת ההוצאות בתקופות אלו, למשל באמצעות הפחתת הפעילות השיווקית.

להלן טבלה המציגה את מכירות החברה לפי התפלגות לרבעונים: דברת צריך להפריד בין סוגי ההכנסות – ברבעון 4 2020 התחלנו לייצר הכנסות מפעילות Online באנגליה ובארה"ב

שנה	באלפי ש"ח				שנתי (באלפי ש"ח)
	ינואר-מרס	אפריל-יוני	יולי-ספטמבר	אוקטובר-דצמבר	ינואר-דצמבר
2018	0	1	5	2	8
2019	696	70	23	22	811
2020	17	37	24	28	106
%	כ-77%	כ-12%	כ-6%	כ-5%	-

15. ספקים וחומרי גלם

15.1. מרצים

לחברה הסכמי התקשרות עם עשרות מרצים, במסגרתם מתחייבים המרצים להכין קורסים אונליין (במקצועות ה-STEM שמרביתם בשפה האנגלית) אשר יעלו לאתר החברה. במסגרת הסכמים אלו הוסדרו, בין היתר, התנאים הבאים: (א) תקבולים - בהתאם לתנאי ההסכם, התמורה נקבעת לרוב בהתבסס על מכפלת התעריף השעתי (חודשי או פרויקטלי) במספר השעות לבניית הקורס, בתוספת תמלוגים על הקורסים אותם הכינו המרצים בשיעור שנע בין 1%-10%, כאשר לרוב נקבעת מגבלת רף תמורה, סכום שעובר את המגבלה כאמור, ישולם כמקדמה על חשבון התמורה לה זכאי אותו מרצה במסגרת התמלוגים (ככל שזכאי). בנוסף, לחברה האופציה לרכוש את הזכות המוקנית למרצים לקבל תמלוגים בתמורה לסכומים הקבועים בהסכם; (ב) קניין רוחני – במרבית ההסכמים הקניין הרוחני נותר כולו ובעלות החברה כמו גם הבעלות על הקורסים שהוכנו על ידי המרצים; (ג) אי תחרות ובלעדיות – במרבית ההסכמים עם המרצים קיים סעיף העוסק באיסור על התחרות של המרצים בחברה. כמו כן, בחלק מההסכמים החברה התחייבה שכל עוד תמשך ההתקשרות עם המרצה, לא תהיה לה הזכות להעלות קורסים בעלי שמות ותכנים זהים לאלו שהועלו על ידי המרצים; (ד) תקופת ההתקשרות – במרבית ההסכמים תקופת ההתקשרות אינה מוגבלת בזמן, והיא ממשיכה כל זמן שלא הודיע מי מהצדדים על רצונו לסיים את ההתקשרות. לאחר סיום ההתקשרות, במרבית ההסכמים החברה נדרשת להוריד התכנים מהאתר כאשר סיום ההסכם הינו ביוזמת החברה. יצוין, כי ישנם מספר מרצים המועסקים כעובדים בחברה, לפרטים נוספים ראו סעיף 18.2 לעיל.

15.2. מחשוב ענן ותכנה

החברה משתמשת בשירותי מחשוב ענן, המסופקים על ידי חוות שרתים באנגליה וחוות שרתים בארה"ב. כמו כן, החברה מתקשרת בהסכמים לקבלת שירותי פיתוח והנדסת תוכנה, אבטחת איכות תוכנה ואפיון ועיצוב חווית משתמש בתוכנה (UI/UX) בסכומים לא מהותיים.

15.3. מיקור חוץ – התקשרות עם נותני שירותים וספקים

על מנת להתמודד עם השפעת העונתיות על תוצאות החברה, ההתקשרות עם חלק מנותני השירותים בעיקר בתחום השיווק, המכירות והתמיכה נערכת באמצעות התקשרות חוזית למתן שירותים על בסיס שעות בפועל. התקשרות זו מאפשרת לחברה גמישות בהוצאות ביחס לתקופות החופשה במוסדות ההשכלה הגבוהה.

15.4. פרסום שיווק והפצה

Proprep UK התקשרה במספר הסכמים או הזמנות עבודה בתחום הפרסום השיווק וההפצה עם חברות שונות (אשר חלקן ממשלתיות (USAC)) (להלן: "המפרסמים"), אשר נחתמו במהלך שנת 2020. במסגרת ההתקשרויות כאמור, Proprep UK משלמת לחברות הפרסום סכום חד פעמי כקבוע בהסכם, או לחלופין, שיעור מסוים מתוך המכירות שנעשות בעקבות הפרסום או השיווק, או תשלום שעתי עבור יועצי הפרסום. במסגרת הזמנות העבודה עם המפרסמים, Proprep UK כפופה לתנאי השימוש של החברות השונות אשר לרוב הינם מוטים לטובת המפרסמים. להלן סעיפים מרכזיים מתנאי השימוש: (1) זכות ביטול – בחלק מתנאי השימוש ל- Proprep UK אין זכות לבטל את ההזמנה מכל סיבה שהיא, ובחלקן ההסכם כפוף לכך, שההסכם יבוטל תקופת זמן מסוימת לפני תחילת העבודה; (2) אחריות והגבלת אחריות – בחלק מן ההסכמים אין תקרה לגובה האחריות בו תהיה חבה Proprep UK, ולעיתים אין הגבלה גם על נזקים עקיפים; (3) שיפוי – במרבית ההסכמים יש סעיף שיפוי הדדי, ובחלק מן המקרים סכום השיפוי הינו מוגבל.

16. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

להלן תמצית ההוראות הרגולטוריות החלות על החברה בתחום הפעילות ו/או המשפיעות על פעילותה:

16.1. דיני הגנת הפרטיות

דיני הגנת הפרטיות ואבטחת המידע בארץ ובעולם מטילים דרישות וחובות שונות בקשר לאיסוף ועיבוד מידע אישי, גילוי, העברתו וכן כל שימוש אחר.

16.1.1. הדין בישראל

חוק הגנת הפרטיות התשמ"א-1981, התקנות שהותקנו מכוחו וכן הנחיות הרשות (להלן יחד יכונן "חוק הגנת הפרטיות"), קובעים הסדרים נרחבים שמטרתם, בין היתר, להגן על נושאי המידע וכן על מידע אישי המוחזק במאגר מידע, קרי נתונים על אישיותו של אדם, מעמדו האישי, צנעת אישיותו, מצבו הבריאותי, מצבו הכלכלי, הכשרתו המקצועית, דעותיו וכן נתונים על אמונתו. יובהר כי הגישה הישראלית לסוגיות של פרטיות מאפשרת מרחב פרשנות שיפוטי רחב לפיו מידע שאינו מזוהה עם אדם מסוים, עשוי להיחשב כמידע אישי ככל שניתן באמצעים סבירים לזהות באמצעותו את היחיד (לדוגמה באמצעות הצלבתו עם מידע אחר). במסגרת חוק הגנת הפרטיות, מוטלות חובות שונות על בעלי מאגר מידע, על המחזיקים במאגר מידע וכן על מנהלי מאגר המידע. הסנקציות הקבועות בחוק לאי עמידה בחובות המוטלות בחוק הן סנקציות אזרחיות, מנהליות ופליליות.

בשנת 2018 נכנסו לתוקף תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), התשע"ז-2017 הקובעות הוראות לעניין יישומה של חובת אבטחת המידע במאגרי מידע הכפופים לחוק הגנת הפרטיות. התקנות קובעות מנגנונים

ארגוניים ודרישות מהותיות שמטרתן הפיכת אבטחת מידע לחלק משגרת ניהול של כל ארגון המחזיק מאגרי מידע. התקנות הן מודולריות ומחילות חובות ברמה הולכת וגדלה התלויה ככל שפעילות עיבוד המידע בארגון משמעותית יותר, ככל שמדובר במידע רגיש יותר, ככל שמאגר המידע כולל מידע אודות מספר רב יותר של נושאי מידע וככל שיותר אנשים בארגון הינם בעלי הרשאת גישה למידע המצוי במאגרי המידע. בין היתר, התקנות הנ"ל קובעות שורה של הוראות בקשר עם הגדרת סיכונים ועדכונים התקופתי, קביעת נהלי אבטחת מידע בהתאם לרגישות המאגר וכן מתייחסות להיבטים הפיזיים של שמירת המאגר והצורך באבטחתו.

16.1.2. דין זר

יצוין כי מדינות שונות ברחבי העולם אימצו רגולציה שמטרתה להגן על מידע אישי ו/או רגיש. חברות הקבוצה עשויות להיות כפופות לחקיקה זרה שונה בקשר לאיסוף ועיבוד מידע אישי, בין אם כתוצאה מתחולה ישירה של החקיקה ובין אם כתוצאה מהתחייבויות חוזיות, לרבות ביחס לרגולציה בארה"ב והתקנות האירופאיות להגנה על מידע אישי, ה- (General Data Protection Regulation (GDPR).

16.1.2.1 הדין באירופה - General Data Protection Regulation (GDPR)

באפריל 2016 אימץ הפרלמנט של האיחוד האירופי את תקנות ה- GDPR, במטרה לחזק ולהגן על זכויות היסוד של נושאי מידע אירופאים ולייצר הרמוניה של חוקי ההגנה על מידע אישי ברחבי האיחוד, באמצעות החלפת 28 חוקי הגנת הפרטיות שהיו בתוקף באותה העת במדינות החברות באיחוד האירופי (עם זאת, יובהר כי ה- GDPR מאפשר למדינות החברות באיחוד האירופי לשמור או לקבוע כללים ספציפיים ביחס לסוגי מידע אישי מסוימים, למשל מידע אודות עובדים, מידע גנטי, נתונים ביומטריים וכיו"ב). הוראות ה- GDPR חלות על כל מידע הנוגע לאדם יחיד מזוהה או אשר ניתן לזיהוי. על מנת לקבוע האם ניתן לזהות אדם, יש לקחת בחשבון את כל האמצעים הסבירים שישמשו לזיהוי האדם באופן ישיר או עקיף (לרבות כל הגורמים האובייקטיביים הרלוונטיים, כגון עלויות ומשך הזמן הנדרש לזיהוי האדם, תוך התחשבות בטכנולוגיה הקיימת בזמן העיבוד וההתפתחויות הטכנולוגיות). ה- GDPR אינו חל רק על ארגונים אשר מקום מושבם הוא באיחוד האירופי, אלא גם על ארגונים המצויים מחוץ לאיחוד האירופי, במידה ופעילות עיבוד המידע האישי שלהם עומדת באחד או יותר מהמבחנים המצוינים ב- GDPR, למשל כאשר פעולות עיבוד המידע האישי קשורה להצעת טובין או שירותים לנושאי מידע המצויים באיחוד האירופי. הרשויות האירופאיות הלאומיות להגנה על מידע הן האחראיות על אכיפת ה- GDPR, כאשר אי ציות לתקנות עלול לגרום סנקציות משמעותיות, ובנסיבות מסוימות, קנסות של עד 4% מסך המחזור השנתי העולמי של המפר, או 20 מיליון אירו, הגבוה מביניהם. בנוסף, ה- GDPR מעניק לנושאי מידע את הזכות לקבל פיצוי מבעל השליטה במידע או ממעבד המידע, בגין נזק מהותי או שאינו מהותי הנובע מהפרה של ה- GDPR.

16.1.2.2 הדין בארה"ב

ככלל, הרגולציה בעניין איסוף ועיבוד מידע אישי בארצות הברית נעשית בעיקרה ברמת חקיקה מדינתית) ועל כן קיימים הבדלים ברמת ההגנה על מידע אישי בין מדינות שונות בארצות הברית. עם זאת, בארצות הברית קיימת חוקים פדראליים שונים המסדירים את ההגנה על מידע אישי ובמיוחד את השימוש במידע אישי מסוגים מסוימים, כגון מידע רפואי (תחת HIPAA - Health Insurance Portability and Accountability Act), מידע אישי של קטינים (תחת COPPA - Children's Online Privacy Protection Act), מידע פיננסי (תחת Gramm-Leach Bliley Act) ועוד.

מבין החוקים המדינתיים בענייני פרטיות שנחקקו במדינות שונות בארצות הברית, ראוי לציין את חוק פרטיות הצרכן בקליפורניה (ה-California Consumer Privacy Act) (להלן: "CCPA"), אשר נכנס לתוקף בתחילת שנת 2020. החוק מעניק לצרכנים תושבי קליפורניה "שליטה" על המידע האישי שנאסף על אודותיהם על-ידי אספקת סל זכויות בקשר לאיסוף, שימוש ומכירת מידע אישי על אודותיהם על-ידי עסקים. כך למשל, מתן הזכות לדרוש מעסקים שקיפות ביחס למידע האישי הנאסף על אודותיהם על-ידי העסק, המקורות מהם נאסף המידע, מטרות השימוש במידע זה והצדדים השלישיים אליהם המידע מועבר. באופן כללי, ה-CCPA מגדיר מידע אישי כמידע אשר מזהה או אשר ניתן לזהות, באופן ישיר או עקיף, "צרכן" או "משק בית" מסוים (כהגדרת מונחים אלו ב-CCPA). ה-CCPA עשוי לחול על כל ארגון, בכל מקום בעולם, אשר נופל בהגדרת "עסק" אשר "עושה עסקים במדינת קליפורניה" ואשר מעבד מידע אישי של תושבי קליפורניה. המונח "עשיית עסקים במדינת קליפורניה" פתוח לפרשנות ומשכך, ה-CCPA עשוי לחול על "עסק" שמוכר סחורה או מציע שירותים לתושבי קליפורניה, גם אם ארגון כזה אינו ממוקם פיזית בקליפורניה. כמו כן, במסגרת בחינת תחולת ה-CCPA על עסק נבחנו, בין היתר, (1) סך ההכנסות השנתיות של העסק, (2) כמות הצרכנים תושבי קליפורניה אשר מידע אישי לגביהם מעובד וממוסחר על ידי העסק, (3) השפעת מכירת מידע אישי של צרכנים תושבי קליפורניה על ההכנסות השנתיות של העסק. אי ציות להוראות ה-CCPA עלול לגרום סנקציות שונות לרבות, אכיפה מנהלית, תביעות אזרחיות ופיצויים סטטוטוריים.

יצוין כי לאחרונה התקבל בקליפורניה חוק חדש (California Privacy Rights Act) אשר צפוי להיכנס לתוקף ב-1 בינואר 2023 ואשר יכלול תיקונים שונים והרחבות שונות ל-CCPA. כמו כן יצוין כי בתקופה זו מתגבשות חקיקות בענייני פרטיות במדינות נוספות בארה"ב.

16.1.2.3 פעילות הקבוצה

תאגידי הקבוצה הינם תאגידים שחלק מפעילותם בתחום הלימוד המקוון עשויים לעסוק באיסוף ועיבוד מידע אישי, ומשכך עשויים להיות כפופים לחוקי הגנת הפרטיות בישראל ובמדינות אחרות בהן הם פועלים. אי עמידה בחוקי הגנת הפרטיות בארץ ובעולם עלולה להוביל לסנקציות שונות כלפי תאגידי הקבוצה בגין הפרה כאמור, לרבות סנקציות אזרחיות, מנהליות ופליליות, תביעות ייצוגיות וקנסות בהיקפים משמעותיים, וכן לפגוע במוניטין הקבוצה.

באמצעות אתרי החברה נאסף המידע הבא אודות משתמשים: שם, אימייל, טלפון וכתובת IP. משתמשי האתרים מסכימים לעיבוד המידע במסגרת תנאי השימוש ומדיניות הפרטיות באתרי החברה.

החברה נוקטת באמצעי אבטחת מידע מקובלים בתעשייה ובמסגרת זו, בין היתר, החברה מגבה את המידע בשרתיה לפחות פעם ביום. החברה התייעצה עם מומחה אבטחת מידע בעניין פרקטיקות הגנת מידע המקובלות בתעשייה ומסמכי מדיניות מתאימים ויישמה את הנחיותיו.

בהתחשב בכמות המשתמשים, בהיקף המידע האישי שנאסף ומעובד ובאופי פעילות הקבוצה, טרם ננקטו פעולות על מנת לוודא עמידה מלאה בדרישות חוקי הגנת הפרטיות בישראל ובמדינות אחרות בעולם אשר עשויות להיות רלוונטיות לפעילות הקבוצה. יחד עם זאת, החברה בדעה כי הקבוצה עומדת בעקרונות העיקריים הקבועים בחוקים אלו ומעת לעת (בעיקר עם הרחבת היקף המידע האישי המעובד או רגישותו) תבחן את הצורך בנקיטת

פעולות נוספות על מנת לוודא ציות מלא עם דרישות אלו (לרבות, אך לא רק, בדרך של עדכון מסמכי מדיניות הפרטיות באתרי החברה).

16.2. בקרת איכות

כמפורט בסעיף 4.10.10 לעיל, החברה מבצעת הליכי בקרת איכות ביחס לתכנים במערכת החברה לאורך כל תהליך יצור התכנים. בנוסף, החברה מבצעת בדיקות בקרת איכות שגרתיות ביחס למערכת החברה ואתרי האינטרנט שלה.

17. מחקר ופיתוח

17.1. פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתמקדת בפיתוח מערכת החברה פיתוח אתרי האינטרנט של החברה ופיתוח תכנים, כמפורט להלן:

17.1.1. פיתוח המערכת החברה – החברה משקיעה משאבים בפיתוח מערכת החברה, שיפור יכולות מיון התכנים ויצירת קורסים מותאמים. הגדלת יכולות ייצור קורסים מותאמים, שיפור יכולות כריית המידע מהפעולות במערכת וכן הוספת פונקציונאליות ויכולות איסוף מידע של המערכת.

17.1.2. פיתוח אתרי האינטרנט של החברה – ביחס לשני האתרי האינטרנט של החברה הפעילים באנגליה ובארה"ב, החברה משקיעה משאבים בתחזוקה, בנייה, עיצוב, תוספות פונקציונאליות, שיפור חווית המשתמש, קישוריות, אבטחה וגיבוי של האתרים ופיתוח האתר בשפות שונות.

17.1.3. פיתוח תכנים – החברה עוסקת בגיוס מרצים, יועצים ויועצים פדגוגים על מנת שיפתחו קורסים נוספים למערכת החברה. בנוסף, החברה עוסקת בהכשרת המרצים ובפיתוח יכולות של שיפור הכנת התכנים, יעילות הכנת התכנים ואיכות התכנים וכן עוסקת בפיתוח תכנים וקורסים גנריים בשפות שונות ובתחומים נוספים.

17.2. השקעה במחקר ופיתוח

הוצאות הפיתוח של החברה בשנים 2018, 2019 ו-2020 עמדו על כ-654 אלפי ש"ח, כ-458 אלפי ש"ח, וכ-1,541 אלפי ש"ח, בהתאמה. סכומים אלו הוכרו כהוצאה ולא כנכס בלתי מוחשי, בהתאם לכללי החשבונאות המקובלים.

סכומי השקעות צפויות בפעילות פיתוח לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח, עומדים על כ-950 אלפי ש"ח.

הערכות החברה בדבר סכומי השקעות צפויות במהלך הפיתוח כאמור, מבוססות על תקציבה לשנת 2021, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, ואין כל וודאות שהערכות אלה יתממשו, בכלל או באופן המתואר לעיל, וזאת מכיוון שהדברים תלויים, בין השאר, בגורמים חיצוניים לחברה, שאינם בשליטתה, לרבות שינויים טכנולוגיים או במגמות ובהעדפות השוק באופן שיוביל לשינוי בתוכניות המחקר והפיתוח וכן יכולת החברה לגייס מזומנים בהיקף או במועד כזה או אחר.

18.1. תרשים מבנה ארגוני

```

graph TD
    A[מנכ"ל] --> B[סמנכ"ל שיווק]
    A --> C[שירות לקוחות]
    A --> D[מנהל טכנולוגיות ראשי]
    A --> E[סמנכ"ל כספים]
    A --> F[פיתוח עסקי וקשרי משקיעים]
    A --> G[מחלקת הכנת ופיתוח תוכן]
    B --> H[מכירות ישירות- און ליין מדיה]
    B --> I[שיווק]
    C --> J[שירות לקוחות]
    D --> K[טכנולוגיות חדשות]
    D --> L[תפעול אתר האינטרנט]
    D --> M[ממשק משתמש וחווית משתמש]
    E --> N[מכירות ישירות- און ליין מדיה]
    E --> I[שיווק]
    F --> O[הכנת קורסים, הדרכת מרצים]
    F --> P[התקשרות וגיוס מרצים]
    F --> Q[מרצים]
    G --> R[עריכות תכנים]
    G --> S[איתור, מיון והעלאת תכנים מותאמים למערכת]
  
```

The organizational chart of the Ministry of Defense is structured as follows:

- מנכ"ל (Minister)**
 - סמנכ"ל שיווק (Deputy Minister for Marketing)**
 - מכירות ישירות- און ליין מדיה (Direct Sales - Online Media)
 - שיווק (Marketing)
 - שירות לקוחות (Customer Service)**
 - שירות לקוחות (Customer Service)
 - מנהל טכנולוגיות ראשי (Chief Technology Officer)**
 - טכנולוגיות חדשות (New Technologies)
 - תפעול אתר האינטרנט (Website Operation)
 - ממשק משתמש וחווית משתמש (User Interface and User Experience)
 - סמנכ"ל כספים (Deputy Minister for Finance)**
 - מכירות ישירות- און ליין מדיה (Direct Sales - Online Media)
 - שיווק (Marketing)
 - פיתוח עסקי וקשרי משקיעים (Business Development and Investor Relations)**
 - הכנת קורסים, הדרכת מרצים (Course Preparation, Instructor Training)
 - התקשרות וגיוס מרצים (Recruitment and Hiring of Instructors)
 - מרצים (Instructors)
 - מחלקת הכנת ופיתוח תוכן (Content Development and Production Department)**
 - עריכות תכנים (Content Editing)
 - איתור, מיון והעלאת תכנים מותאמים למערכת (Finding, Sorting, and Uploading Content Suitable for the System)

18.2.1. להלן מצבת עובדים ונושאי משרה בקבוצה בחלוקה לפי אזורים גאוגרפיים:

מספר עובדים ונושאי משרה ליום			אזורי פעילות
31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	
8	10	22	ישראל
0	4	11 ^(*)	אנגליה
1	0	0	ארה"ב
9	14	33	סה"כ

18.2.2. להלו מצבת יועצים (שאינם מרצים) בקבוצה בחלוקה לפי אזורים גאוגרפיים: ^(*)

מספר יועצים ליום			אזורי פעילות
31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	
3	5	6	ישראל
0	3	3	אנגליה
0	0	0	ארה"ב
3	8	9	הח"כ

18.2.3. להלן מצבת המרצים עימם התקשרה החברה: (*)

מספר מרצים ליום		
31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
13	17	36

18.2.4. תנאי ההעסקה של מרבית עובדי החברה קבועים בהסכמים אישיים המסדירים, בין היתר, את תנאי השכר, החופשה, ההבראה, פיצויי הפיטורים, דמי המחלה, הפרשות לקופות גמל ועוד.

36-N

18.2.5. הסכמי ההעסקה של מרבית העובדים בחברה כוללים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים בהתאם להוראות האישור הכללי, חופשה, מחלה, הבראה ונסיעות על פי דין. עובדים שעתיים מקבלים שכר שעתי כאשר סך כל שכרם החודשי משתנה בהתאם להיקף משרתם בחודש הרלוונטי.

18.2.6. בנוסף, ישנם נושאי משרה נוספים בחברה המבצעים את תפקידם במסגרת הסכמי מתן שירותים (ולא כעובדים), לפרטים נוספים ראו תקנה 21 לחלק ד' לדוח זה.

18.3. הסכמי העסקה של נושאי משרה בכירה בחברה

18.3.1. כללי

18.3.1.1. תנאי ההתקשרות של מנכ"ל החברה מוסדרים במסגרת הסכם למתן שירותי ניהול מיום 2 בפברואר 2021, אשר נכנס לתוקפו במועד ההנפקה. ההסכם מסדיר את התמורה בגין שירותי הניהול, החזרי הוצאות והתחייבות לשמירת סודיות ואי תחרות. לפרטים נוספים, ראו סעיף א' לתקנה 22 בחלק ד' לדוח זה.

18.3.1.2. תנאי ההתקשרות של מר אפרתי המכהן כדירקטור ויועץ בחברה מוסדרים במסגרת הסכם למתן שירותי ייעוץ מיום 2 בפברואר 2021, אשר נכנס לתוקף במועד ההנפקה. ההסכם מסדיר את התמורה בגין שירותי הייעוץ, החזרי הוצאות והתחייבות לשמירת סודיות ואי תחרות. לפרטים נוספים, ראו סעיף ב' לתקנה 22 בחלק ד' לדוח זה.

18.3.1.3. תנאי ההתקשרות עם סמנכ"לית הכספים של החברה הוסדרו במסגרת הסכם למתן שירותי ניהול מיום 21 בדצמבר 2020, אשר יהיה בתוקף לתקופה של שנה (מיום 23 בנובמבר 2020). לאחר תקופה זו הצדדים יכולים להאריך את תוקף ההסכם או לשנותו בהסכמה הדדית כתובה ההסכם מסדיר את התמורה בגין שירותי הניהול, החזרי הוצאות והתחייבות לשמירת סודיות ואי תחרות. לפרטים נוספים, ראו סעיף א(2) לתקנה 21 בחלק ד' לדוח זה.

18.3.1.4. תנאי העסקתם של מרבית נושאי המשרה הבכירה בחברה מוסדרים בהסכמי העסקה אישיים. בהתאם להסכמי ההעסקה כאמור, נושאי המשרה הבכירה זכאים לפיצויי פיטורים, ימי חופשה, הבראה ומחלה על פי דין וחלקם גם לקרן השתלמות. במסגרת הסכמי העסקתם המנהלים הבכירים מחויבים לשמירת סודיות כלפי החברה וכן מתחייבים שלא להתחרות בעסקיה של החברה לתקופה קצובה לאחר סיום העסקתם. לפרטים בדבר הסכמי ההעסקה של נושאי המשרה בחברה, ראו סעיף א' לתקנה 21 בחלק ד' לדוח זה.

18.3.2. מדיניות תגמול

בהתאם להוראות סעיף 267א לחוק החברות ובהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, בימים 28 בינואר 2021 ו-31 בינואר 2021, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, בהתאמה, אימוץ מדיניות תגמול של נושאי משרה ("מדיניות התגמול"). לפרטים בדבר מדיניות התגמול שאימצה החברה ראו בהכללה על דרך ההפניה סעיף 8.4 לתשקיף וכן נספח א' לפרק 8 לתשקיף.

18.3.3. תוכנית אופציות

לפרטים בדבר תוכנית האופציות שאימצה החברה ראו בהכללה על דרך ההפניה סעיף 3.8 לתשקיף.

18.3.4. השקעה באימונים ובהדרכות

החברה מעמידה את המשאבים הדרושים להערכתה על מנת לקיים את הפעילויות הדרושות ולפיכך להערכת החברה, לעובדי החברה הכשרה מספקת בביצוע תפקידם.

18.3.5. תלות בעובד

להערכת החברה אין לה תלות מהותית בעובד מסוים.

18.3.6. ועדת ייעוץ

לחברה ועדת ייעוץ (Advisory Board), כאשר במסגרת התקשוריותיה עם חברי ועדת הייעוץ העניקה החברה לחברי ועדת הייעוץ כתבי אופציה.

בנוסף, גם לחברת הבת Proprep UK ועדת ייעוץ (Advisory board), כאשר התמורה לחברי הועדה כאמור מתבסס על שכר עבור כל יום עבודה בהתאם למסוכם עם כל אחד מהם.

19. נכסים לא מוחשיים

19.1. כללי

החברה מספקת לסטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה בתחומי ה-STEM, תכני עזר מקוונים, מותאמים, בתצורה של סרטוני וידאו קצרים בנושאים שונים (להלן: "**הקורסים**"). מטעמי נוחות ולצורך פישוט, תכני הקורסים (לרבות תרגילים או חוברות תרגול) והסרטונים המורכבים מהתכנים נכללים לעיל ולהלן בהגדרת ה"קורסים". נכון למועד הדוח, כל הקורסים מוגשים ומיועדים לקהל דובר אנגלית מחוץ לישראל הלומד במוסדות להשכלה גבוהה באנגליה ובארה"ב.

החברה עשויה להנגיש קורסים לצדדים שלישיים שלא באמצעות אתרי החברה, וזאת באמצעות הסכמים נפרדים.

19.2. תכני הקורסים

תכני הקורסים (לרבות תרגילים, תכני תיאוריה, חוברות תרגול, צילומים, הסרטות, המחשורות, הקלטות, קולות, עריכות וכיו"ב) מיוצרים ונערכים על ידי החברה ו/או מי מטעמה.

לצורך יצירת תכני הקורסים, החברה מתקשרת, בין היתר, עם הגורמים הבאים:

19.2.1. מרצים שונים ממוסדות להשכלה גבוהה – המרצים מכינים את מערך הקורסים ומוקלטים בווידאו

לצורך יצירת סרטוני הקורסים. המרצה מקבל תמורה ו/או תמלוגים עבור שירותיו בהתאם להסכם עליו חתם עם החברה. לפירוט אודות הסכמים עם מרצים ראו סעיף 15.1 להלן.

19.2.2. צוות יועצים פדגוגיים – היועצים ממליצים על מבנה וסדר הקורסים. היועץ מקבל תמורה או

תמלוגים עבור שירותיו בהתאם להסכם עליו חתם עם החברה (לפרטים אודות הצוות הפדגוגי ראו סעיף 9.13 לעיל).

ככלל, במסגרת ההסכמים עם הגורמים לעיל נקבע כי תכני הקורסים (וכל זכויות הקניין הרוחני הקשורות בהם) הנם בבעלות מלאה של החברה וכי בתקופת ההתקשרות לא יבנו או יכינו גורמים אלה קורסים דומים בתחומם עבור צדדים שלישיים (למעט שימוש במסגרת עבודתם במוסדות האקדמיים).

יחד עם זאת, במקרים מסוימים נקבעו תנאים או הגבלות, כגון: (1) התחייבות החברה שלא להציג קורסים מקבילים (מתחרים) בתחום המקצועי של המרצה או היועץ, (2) תרגום הקורסים לשפות נוספות יהיה כפוף לתשלום תמורה

נוספת, (3) ספרי התרגילים הכלולים בקורסים הוגדרו בבעלות משותפת של החברה והמרצה, (4) חובה להסיר קורסים מאתרי החברה, ככל שהחברה מחליטה להפסיק את ההתקשרות עם המרצה או היועץ.

יצוין כי מרבית ההסכמים מתירים לחברה לשלם לגורמים הנ"ל, בכל נקודת זמן, תשלום חד-פעמי (חלף תמלוגים), ובכך לאפשר לחברה שימוש מלא ובלתי מותנה (או מסויג) בקורסים.

ככל הידוע לחברה, הגורמים לעיל אינם מנועים מלהעניק שירותים ולסייע בפיתוח ויצירת התכנים עבור החברה. החברה לא קיבלה כל דרישה בכתב או בעל-פה מהגורמים הנ"ל ו/או מצד שלישי בקשר עם בעלות החברה בקורסים ו/או זכותה להשתמש בהם לצרכי החברה. כמו כן, נכון למועד הדוח, (1) החברה אינה מודעת לכל הפרה של זכויותיה בקורסים או לכל שימוש בלתי-מורשה בהם על ידי הגורמים הנ"ל ו/או צדדים שלישיים, וכן (2) לא התקיימו נסיבות אשר יש בהן כדי למנוע מהחברה מלהשתמש בתכני הקורסים.

19.3. טכנולוגיה ומערכות החברה

הפעלת והנגשת הקורסים, אתרי החברה והשירותים הניתנים באמצעותם מתאפשרת באמצעות טכנולוגיות, מערכות ותוכנות שונות הכוללות, בין היתר, (1) מערכת המאפשרת יצירת קורסים המותאמים לצרכי המשתמש במהירות, בהתאם למוסד הלימוד, ספרי הלימוד ו/או תוכנית הלימוד (בין אם הוגדרו על ידי המשתמש או מראש על ידי החברה) (להלן: "Customization Engine"), (2) תוכנות מדף של צדדים שלישיים המתממשקות עם המערכות והאתרים של החברה ומסייעות בהפעלתן, (3) רכיבי קוד פתוח סטנדרטיים של צדדים שלישיים, (4) שרת וידאו הכולל את כל הקורסים (לרבות תכני הקורסים והסרטונים) ו/או שרתי אחסון נוספים.

אתרי החברה, הקורסים (לרבות תכני הקורסים), טכנולוגיות, תוכנות ומערכות החברה ושירותיה הקשורים בהם יקראו להלן בסעיף זה "המוצר" או "מוצר החברה".

19.3.1. זכויות קניין רוחני במוצר החברה

19.3.1.1. החברה היא הבעלים המלא והבלעדי במוצר החברה ובכל זכויות הקניין הרוחני שבו ו/או

הקשורות אליו, למעט המקרים הבאים: (1) רכיבי צדדים שלישיים המפורטים להלן בסעיף 19.3.3 (אשר לגביהם החברה מחזיקה ברישיונות מתאימים), (2) רכיבי Customization Engine שפותח בשיתוף עם חברת גול כמפורט בסעיף 19.3.2 (אשר השימוש בהם הוסדר במסגרת הסכם העברת המניות), וכן (3) במספר מקרים בודדים (ככל שנקבע) תוכן של קורס או חוברת תרגילים אשר נקבע בהסכם כי הנו בבעלות משותפת של החברה ושל מרצה ספציפי.

19.3.1.2. מבלי לגרוע מהאמור בפסקה הקודמת לעיל, לחברה ידע (know how) וקניין רוחני בכל הקשור

לפיתוח המוצר ומתן שירותים בתחומי פעילותה הכוללים, בין היתר, מידע, נתונים, שרטוטים, מפרטים טכניים, תוכנות, אלגוריתמים, הקורסים (לרבות תכני הקורסים והסרטונים), רשימת ספקים, רשימת לקוחות, רשימת לקוחות פוטנציאליים, תכניות פרסום ותוכניות אחרות.

19.3.1.3. החברה מחתימה את עובדיה, ספקיה וקבלני המשנה שלה (לרבות המרצים והיועצים

הפדגוגיים) שעוסקים בפיתוח ו/או יצירת מוצר החברה על הסכמים המבטיחים את בעלות החברה בו, או לכל הפחות את זכות החברה להשתמש בחלק שהוכן על ידיהם עבור החברה במהלך תקופת ההתקשרות הרלוונטית.

19.3.1.4. כתנאי לשימוש בקורסים, על המשתמשים להסכים לתנאי השימוש ומדיניות הפרטיות של

החברה (להלן בסעיף זה: "התקנון"), הכוללים תנאים והגבלות סטנדרטיים אשר נועדו להגן על זכויות הקניין הרוחני של החברה במוצר.

19.3.1.5. החברה מתקשרת בהסכמי סודיות עם צדדים שלישיים הנחשפים למידע שבבעלותה או לסודותיה המסחריים.

19.3.1.6. מבלי לגרוע מהאמצעים בהם נוקטת החברה להגנה על זכויותיה כמפורט לעיל, החברה רשמה את זכויות הקניין הרוחני הבאות: (1) החברה היא הבעלים של שמות הדומיין בהם היא עושה שימוש במסגרת פעילותה; וכן (2) Easy US רשמה סימן מסחר בארה"ב שמספרו 5,562,297 (נרשם ביום 11.9.2018) אשר מגן על הלוגו המעוצב "proprep" בסוג 41, ביחס לשירותים הבאים: "Educational Services providing on-line instructions for higher education courses and exam preparation courses through interactive videos, instructor assistance, and instructional exercises and drills". נכון למועד הדוח, לא ידועה לחברה כל נסיבה אשר יש בה כדי להשפיע על תוקף רישום סימן זה. החברה מעדכנת מעת לעת את הלוגו בו היא משתמשת, ויתכן שתשקול לרשום סימני מסחר בעתיד בטריטוריות פעילותה (אם כי לגישת החברה, נכון למועד הדוח פעילות החברה אינה מושפעת מרישום או העדר רישום של סימני מסחר). למעט כאמור בפסקה זו, החברה לא רשמה זכויות קניין רוחני נוספות או הגישה בקשות לרישום כאמור, לרבות ביחס לזכויות בפטנטים. עם זאת, מוצר החברה ו/או חלקים ממנו עשויים להיות מוגנים בזכויות יוצרים אשר אינם מחייבים רישום כתנאי לקבלת ההגנה.

19.3.1.7. לא נעשה כל שימוש במימון או סובסידיה של רשות ממשלתית, גוף ממשלתי או כל גוף רגולטורי אחר, בין אם בישראל או בחו"ל לצורך פיתוח או הקמת מוצר החברה.

19.3.2. Customization Engine

הסכם העברת המניות (כהגדרתו בסעיף 25.1.3 להלן) שהחזיקה גול בחברה אשר נחתם בין החברה, גול, מר גיא סלומון (להלן: "מר סלומון") ומר עופר לוי (להלן: "מר לוי") (בעלי מניות בגול) מבהיר את מצב הקניין הרוחני שהיה קיים בפועל בין החברה ובין גול החל ממועד הסכם בעלי מניות 2014 (כהגדרתו בסעיף 25.1.1 להלן). בהסכם העברת המניות נקבע, בין היתר, כי:

19.3.2.1. כל צד לא יפעל, במישרין או בעקיפין (לרבות באמצעות חברות קשורות), בתחום החינוך המקוון לתיכונים והשכלה גבוהה בטריטוריה שיוחדה לצד האחר. דהיינו, החברה רשאית לפעול בתחום הנ"ל מחוץ לישראל והגדה המערבית;

19.3.2.2. החברה תהיה רשאית להשתמש באתר www.proprep.com לצורך הצגת תכניה (קרי, הקורסים) לקהל מחוץ לישראל ולגדה המערבית, בעוד שגול תציג את תכניה בישראל ובגדה המערבית בלבד באתרים בבעלותה. בפועל, מאז הסכם העברת המניות ועד למועד הדוח, גול לא השתמשה באתר הנ"ל. יצוין כי במכתב מיום 17 בדצמבר 2020, עליו חתומים גול, מר סלומון ומר לוי (להלן בסעיף זה: "מכתב ההבהרה") הובהר כי האתר הנ"ל הינו בבעלות מלאה של החברה וכי גול לא יכולה להשתמש בו.

19.3.2.3. קוד המקור ששימש את הצדדים עד למועד 29.5.2019 (לרבות קוד בינרי, ספריות ורכיבים שאינם של צדדים שלישיים) וה- Customization Engine ששימש את הצדדים עד למועד 29.5.2019 (לרבות קוד בינרי, ספריות ורכיבים שאינם של צדדים שלישיים) יהיו בבעלות של כל אחד מהצדדים. כל צד יוכל להשתמש בהם לצרכי פעילותו בטריטוריה שיוחדה לו בלבד; במכתב ההבהרה הובהר כי הצדדים התכוונו ששימוש זה יהיה רחב ויכלול את זכותו של כל צד להמשיך לפתח, לשנות, לשפר, לתקן או ליצור יצירות נגזרות של הנ"ל;

19.3.2.4. כל קניין רוחני אשר פותח על ידי צד להסכם או עבור פעילותו בטריטוריה שיוחדה לו (לרבות זכויות יוצרים, פטנטים, סימני מסחר, סודות מסחר, שורות קוד ומידע סודי) ישארו בבעלותו

הבלעדית. במכתב ההבהרה הובהר כי הסדר זה חל גם על אותם פיתוחים המבוססים באופן מלא או חלקי על הרכיבים שפותחו בשיתוף.

יודגש, כי: (1) כאמור בסעיף 25.1.2, החברה וגול פעלו לכתחילה בטרטוריות שונות, הציעו שירותיהן לקהלים שונים וניהלו את פעילותן בנפרד; (2) נכון למועד הדוח, החברה אינה מעניקה שירותים ואין בכוונתה להעניק שירותים בישראל ובגדה המערבית; (3) בהתאם להוראות הסכם העברת המניות, גול מנועה מלהעניק שירותים בתחומה של החברה בחו"ל (המשכיות של המצב שהיה קיים טרם ההסכם, מאז הסכם בעלי מניות 2014); (4) גול לא השתמשה, לא משתמשת באתר www.proprep.com וכאמור אין בכוונתה להשתמש בו; (5) הן מוצר החברה והן מוצר גול פותחו, עודכנו ושוננו באופן משמעותי לאחר ה- 29.5.2019 (כל צד התאים את המוצר שלו לצרכי לקוחותיו) וכאמור כוונת הצדדים היתה שכל צד יהיה הבעלים בפיתוחיו ושיפוריו. מסיבות אלה, להערכת החברה, אין חשש ממשי להעלאת טענות בקשר עם הקניין הרוחני שפותח בשיתוף מצד גול, או לפגיעה בפעילותה העסקית של החברה.

לפרטים נוספים אודות הסכם העברת המניות, ראו סעיף 25.1.3 להלן.

19.3.3 רכיבי צדדים שלישיים

לחברה רישיונות ו/או הסכמים בתוקף עם הצדדים השלישיים הרלוונטיים לצורך השימוש ברכיבים ובתוכנות הבאים: (א) תוכנות מדף של צדדים שלישיים המתממשקות עם המערכות והאתרים של החברה ומסייעות בהפעלתן, (ב) רכיבי קוד פתוח סטנדרטיים של צדדים שלישיים, (ג) שרת וידאו הכולל את כל הקורסים (לרבות תכני הקורסים והסרטונים) ו/או שרתי אחסון נוספים (להלן יחד - "רכיבי צדדים שלישיים").

19.3.4 רישיונות לצדדים שלישיים

19.3.4.1 הסכם רישיון לחברת ProQuest LLC – במסגרת הסכם רישיון בין החברה לחברת ProQuest LLC (להלן: "פרוקוסט") מיום 6.12.2018 (כפי שתוקן ביום 13.3.2020) (להלן יחד: "הסכם פרוקוסט"), החברה העניקה לפרוקוסט רישיון לא-בלעדי לבצע העתקים ולהפיץ את התכנים הבאים בארה"ב Algebra, Pre-Calculus, Statistics באמצעות פרוקוסט או נציגי מכירות מטעמה. הרישיון כולל זכות לביצוע תעתיק (transcripts) ותרגומים מסוימים, כמפורט בהסכם פרוקוסט. נכון למועד הדוח, התכנים הנ"ל מונגשים בעיקר לספריות (not for profit organizations). ככלל, בעבור מתן הרישיון האמור זכאית החברה לתשלום של 35% מהרווחים נטו (כהגדרתם בהסכם) של פרוקוסט ממכירות או מתן רישיונות במוצר החברה כמות שהוא, וכן 25% במידה והמוצר נכלל באוסף רחב יותר הכולל קורסים נוספים (collection). נכון למועד הדוח, ההסכם בתוקף עד שנת 2023, וניתן לחדשו לתקופה של 3 שנים נוספות. ההסדר הכספי הנ"ל ממשיך לחול אף לאחר סיום ההסכם כל עוד ההתחייבות של פרוקוסט למשתמש הקצה בתוקף.

19.3.4.2 הסכם ההפצה עם אמבסדור – במסגרת הסכם ההפצה של Easy US עם אמבסדור (כמפורט בסעיף 12.3.10 לעיל), ולצורך ביצוע התחייבויותיה על פי ההסכם, הוענקה לאמבסדור זכות לבצע קידום, שיווק והפצה בארה"ב כמתואר בסעיף 12.3.10 לעיל. כאמצעים חוזיים נוספים להגנה על סודיות והקניין הרוחני של Easy US, מחויבת אמבסדור (א) להודיע על הפרות של זכויות קניין רוחני של Easy US או על שימוש בלתי מורשה בזכויות קניין רוחני כאמור על ידי צדדים שלישיים, וכן (ב) בשמירה על סודיות כלפי מידע קנייני, סודי או רגיש מסחרית של Easy US. כאמור בסעיף 12.3.10 לעיל, הבלעדיות בהצעת הקורסים של החברה למוסדות למטרות רווח אינה אוטומטית, ומותנית בעמידה ביעדי מכירות.

כאמור לעיל, בנוסף להצעת הקורסים באתרי החברה, החברה מנגישה קורסים מסוימים בפלטפורמה של Udemy Inc. (פלטפורמה בינלאומית למרצים ותלמידים, המשמשת כמעין marketplace ומציעה קורסים מקוונים בתחומים שונים). הקורסים והתכנים הללו מונגשים על ידי Udemy (ולא על ידי החברה) למשתמשי הפלטפורמה, ולמעשה לחברה אין קשר עם המשתמשים. התנאים המקוונים הכלליים של הפלטפורמה והתנאים למרצים הרלוונטיים (להלן: "**תנאי Udemy**") מספקים הגנה על הקניין הרוחני של החברה, לרבות באופן הבא: (א) קביעת שימוש לצרכים פרטיים בלבד (personal use) ואיסור המשתמשים מלעשות בקורסים כל שימוש מסחרי, (ב) איסור המשתמשים מלהשתמש בפלטפורמה או בתכנים לצרכים לא חוקיים או באופן שיש בו הפרה של הדין, (ג) הסרת או השהיית גישה של משתמש אשר אינו עומד בתנאי Udemy (לרבות כללי התנהגות המפורטים בהם). ככלל, בהתאם לתנאי Udemy, החברה רשאית לבקש מUdemy להסיר קורסים ותכנים מהפלטפורמה (אולם החברה מחויבת להשאיר גישה למשתמשים אשר שילמו עבורם). ככלל, החברה זכאית לתמורה עבור קורסים של החברה הנצפים בפלטפורמה בהתאם למספר המשתמשים ששילמו עבורם. יובהר כי החברה היא שמעניקה ל-Udemy את תכני הקורסים. כמפורט לעיל בסעיף 9.5, הכנסות החברה מהסכם זה אינו מהותיות, ונכון למועד הדוח, החברה אינה צופה הרחבת הפעילות במסגרת הסכם זה.

האמור בפסקה לעיל בדבר הרחבת הפעילות כאמור, כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, שינוי בתוכניות העבודה של החברה, ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים להלן.

20. הון חוזר

ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים בניכוי התחייבויות שוטפות.

ליום 31 בדצמבר 2018 לחברה הון חוזר בסך של כ-167 אלפי ש"ח.

ליום 31 בדצמבר 2019 לחברה גרעון בהון החוזר בסך של כ-301 אלפי ש"ח.

ליום 31 בדצמבר 2020 לחברה הון חוזר בסך של כ-9,097 אלפי ש"ח.

לפרטים אודות הרכב ההון החוזר של החברה לימים 31 בדצמבר ו-2020, ראו הרכב הנכסים השוטפים וההתחייבויות השוטפות בדוח על המצב הכספי (מאזן) הכלול בדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2019 ו-2020.

21. מדיניות ביטול מנוי

החברה מאפשרת ללקוחותיה לבטל את המנוי באתרי החברה תוך 14 יום מתחילת השימוש בשירות ללא חיוב כספי. לאחר תקופה זו מדיניות ההחזר הכספי מאפשרת ללקוח לקבל את כספו בחזרה ביחס לתקופת השימוש שלו בפועל. לדוגמא אם לקוח רכש מנוי שנתי וביקש לבטל לאחר חודשיים, יוחזר כספו בניכוי חודשיים שימוש לפני מחיר שימוש חודשי.

22. מימון

ככלל, החברה מממנת את פעילותה ממקורותיה העצמאיים.

22.1.1. לחברה קיימת ערבות בסך של כ- 26 אלפי ש"ח עד ליום 30 בספטמבר 2021, לטובת חברת קירען ניהול ואחזקות בע"מ בגין הסכם שכירות למשרדי החברה.

לפרטים נוספים, ראו ביאור 8 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

22.1.2. החברה העמידה לטובת בנקים אשר העמידו ו/או מעמידים לחברה מעת לעת מסגרות בגין כרטיסי האשראי לזמן קצר בטחונות כמפורט להלן:

החברה התחייבה בהתחייבות לשיעבוד שלילי לטובת בנק לאומי לישראל בע"מ של כל הזכויות והכספים העומדים ושיעמדו בפקדון הקיים חשבון החברה בסך של כ- 133 אלפי ש"ח בבנק ו/או לזכות חשבונות שיבואו במקומם וכן את כל התמורות, הפירות, ההכנסות והזכויות הנובעים או שינבעו מחשבון ו/או פיקדון ו/או הכספים הנ"ל.

לפרטים נוספים, ראו ביאור 8 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

22.2. גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה

ביום 28 בפברואר 2021, השלימה החברה גיוס הון בבורסה לניירות ערך בתל אביב בסך של כ- 72 מיליון ₪ נטו. החברה מעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

23. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס הרלבנטיים לחברה ראו באור 9 לדוחות הכספיים השנתיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 בחלק ג' להלן.

24. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

נכון למועד הדוח, לא ידוע לחברה על סיכונים סביבתיים הנוגעים לפעילותה. לפיכך, החברה מעריכה כי להוראות הנוגעות להגנת הסביבה לא תהיינה השפעות מהותיות בגינה תידרש להשקיע או לשאת בהשקעה או בעלות כלשהי, וכן אינה מעריכה כי לזו תהיה השפעה על רווחיותה ומעמדה התחרותי בעתיד הקרוב לעין.

25. הסכמים מהותיים

25.1. הסכמי בעלי מניות והעברת החזקות גול בחברה

25.1.1. ביום 12 בנובמבר 2014 חתמו החברה, אופטימוס וגול (תחת שמה הקודם – משכילים בע"מ) על הסכם בעלי מניות (להלן: "**הסכם בעלי מניות 2014**"), במסגרתו הוסדרה מערכת היחסים בין החברה לבין גול וכן הוסדר אופן ניהול החברה והוסדרו תנאי הענקת הלוואות בעלים שהועמדה ע"י אופטימוס וגול אשר הומרו למניות החברה בחודש ינואר 2017. בין היתר נקבע תחום הפעילות של החברה ומטרותיה בפעילות החינוכית מחוץ לגבולות הארץ.⁴⁸

25.1.2. בנוסף, נקבע כי מר סלומון ישמש כמנכ"ל החברה וכי הוא יהיה זכאי לתגמולים מההכנסות שייניבו הקורסים אותם הוא פיתח בשיעור אשר תוקן במסגרת תיקון 2016 כמפורט להלן. כמו כן נקבע כי

48 יצוין, כי כאמור בהע"ש 2 לעיל, למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח זה, מחזיקה סימיטק בע"מ, חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, מבעלי השליטה בחברה, כ-20% מההון המונפק והנפרע של גול. כמו כן, למועד הדוח זה מכחן מר סימי אפרתי, כדירקטור בגול.

גול תתמקד בפעילותה בתחום טכנולוגיית הלמידה בשטח גבולות מדינת ישראל ואיו"ש. בנוגע לסוגיית זכויות הקניין הרוחני, המוניטין והסודות המסחריים של החברה, נקבע כי כל זכויות הקניין הרוחני בכל חומר שיערך על ידי החברה בשטח הפעילות שלה והמוניטין והקשרים העסקיים שתצבור באזור פעילותה יהיו קנייני הבלעדי והמלא של החברה, רשימת הלקוחות ו/או הספקים ו/או מערך השיווק שתשמש את פעולתה השוטפת של החברה באזור פעילותה יהיו בגדר סוד מסחרי של החברה ושאר הצדדים להסכם לא יהיו רשאים לעשות בהם שימוש אלא בהסכמה מפורשת ובכתב של דירקטוריון החברה. נקבע כי לחברה ולגול תהיה בעלות במשותף, ביחד ולחוד, בזכויות הקניין בקוד המקור (Source code) ב-Gool Customization Engine (להלן: "GCE"), ואולם כל אחת רשאית לעשות בו שימוש באזור פעילותה וכי כל תוכן שיפותח על ידי כל אחת באזור פעילותה יהא בבעלותה המלאה והבלעדית. הוסכם כי החברה וגול יממנו במשותף כל תוספת, שינוי, עדכון ושיפור באתר האינטרנט וב-GCE עבור הפעילויות של החברה וגול באזורי הפעילות של שתיהן. ביום 27 באוקטובר 2016 תוקן הסכם בעלי מניות 2014 (לעיל ולהלן: "**תיקון 2016**"), במסגרתו, נקבע בין היתר, כי מר סלומון יפסיק לשמש כמנכ"ל החברה. אחוז התגמולים להם מר סלומון יהיה זכאי בגין הקורסים אותם הוא פיתח (קורסי יסוד במתמטיקה) יגדל לבין 7%-ל-10% מההכנסות שיניבו אותם הקורסים. במסגרת התיקון הובהר כי גול, מר סלומון ומר לוי (בעלי-מניות בגול) – לא יתחרו, במישרין או בעקיפין, בעסקי החברה באזור פעילותה וכי יתרכזו בפעילותם בישראל ובאיו"ש ואילו אופטימוס התחייבה שכל עוד היא מחזיקה בלפחות 5% מהון המניות של החברה, היא לא תחזיק, במישרין או בעקיפין, ביותר מ-5% מהון המניות של ישות אחרת המעורבת בפיתוח קורסי אונליין מותאמים אישית ללימודים באקדמיה ובתיכונים. יתר סעיפים בהסכם בעלי המניות המקורי שלא תוקנו במסגרת התיקון יישארו בתוקף.

25.1.3. ביום 29 במאי 2019, חתמו החברה, גול, מר סלומון ומר לוי על הסכם העברת מניות וכתבי האופציות ושחרור, אשר הסדיר את העברת כל המניות וכתבי האופציה של החברה שהוחזקו על ידי גול במועד כאמור, בתמורה ל-1 ש"ח (לעיל ולהלן: "**הסכם העברת המניות**"). במסגרת הסכם העברת המניות, העבירה גול לידי נאמן את כל המניות וכתבי האופציה של החברה אשר היו ברשותה, לצורך החזקה בנאמנות בעבור בעלי המניות האחרים של החברה.

25.1.4. במסגרת הסכם העברת המניות, התפטרו מר לוי ומר סלומון מדירקטוריון החברה ונקבע כי הם לא יהיו מעורבים, במישרין או בעקיפין, בחברה העוסקת בלימודי אונליין לאקדמיה ולתיכונים מחוץ לתחום הפעילות של גול (כמפורט להלן). ביחס למעורבותו של מר סלומון, נקבע כי הוא ימשיך לעדכן ולתמוך בקורסים אותם פיתח (נכון למועד הדוח, 6 קורסי יסוד במתמטיקה). אם החברה תמכור לצד שלישי, בעסקה בתום לב, את הקורסים אותם פיתח מר סלומון, הוא יהיה זכאי לתגמולים של 7% עד 10% מהתמורה שתתקבל בפועל מהמכירה של הקורסים האמורים. בנוסף, נקבע כי החברה רשאית לרכוש ממר סלומון את הזכויות בכל הקורסים אותם פיתח, בעלות של 50,000 דולר אמריקאי לכל קורס, בכפוף לכך שירכשו ממנו הזכויות בכל הקורסים כמקשה אחת. כמו כן, נקבע כי מר סלומון ימשיך להציע לחברה, למשך תקופה של 36 חודשים מיום החתימה על הסכם העברת המניות, שירותי תמיכה בהיקף של עד 20 שעות חודשיות, לפי בקשתה, בעלות של 300 ש"ח לשעת עבודה. כמו כן, התחייבה גול כי מר שי ידרמן ימשיך להציע לחברה את שירותיו (בתחום פיתוח התכנים) כל עוד הוא ממשיך להיות מועסק על ידי גול. בנוסף, נקבע גם כי החברה תוכל להמשיך לעשות שימוש בחינם בשמה של גול למטרות שיווק.

25.1.5. בהסכם העברת המניות נוספו הבהרות נוספות לגבי היבטי הקניין הרוחני של החברה וגול (כאמור בהסכם בעלי מניות 2014 ובתיקון 2016) וכן הובהר כי גול והחברה ימשיכו לפעול כל אחת באזור הפעילות שלה (כאמור בהסכם בעלי מניות 2014) וכי מר לוי ומר סלומון לא יהיו מעורבים, במישרין או בעקיפין, בחברות המתחרות בתחום הפעילות של החברה באזור הפעילות שלה. עוד נקבע כי מר אפרתי וחברות בהן מר אפרתי מחזיק במניות לא יהיו כפופות לסעיפי אי תחרות האמורים. יובהר כי

מר סימי אפרתי, יוכל להמשיך ולהחזיק במקביל במניות החברה ובמניות גול לכהן כדירקטור או להעניק שירותים לגול והאמור לא תהווה הפרה של חובת אי התחרות בין החברות. בנוסף, נקבע כי לחברה ולגול אין חובות אחת כלפי השנייה; וכל הצדדים הצהירו כי אין להם כל טענה כלפי צד אחר להסכם מכל עילה שהיא.

25.1.6. ביום 2 בספטמבר 2019, נחתם הסכם הנאמנות בין החברה, בעלי המניות והנאמן ("הסכם הנאמנות"), במסגרתו חולקו לבעלי המניות ולחברה המניות וכתבי האופציה של גול אשר הועברו לנאמן במסגרת הסכם העברת המניות בהתאם להסכמות ולתנאים שנקבעו בין בעלי המניות. במסגרת העברת המניות כאמור, הועברו 76% מהמניות ו-56% מכתבי האופציות המועברים לאופטימוס ואושרה הענקת כתבי אופציה נוספים לאופטימוס.

25.1.7. ביום 21 באפריל 2020, העבירה החברה מכתב ל-Tyros בו הצהירה החברה כי תוקפם של כתבי האופציה של גול אשר הועברו אליה במסגרת הסכם הנאמנות פג ביום 7 באפריל 2020.

25.1.8. ביום 22 במרס 2020, העבירו אופטימוס וגול מכתב לחברה בו הן הודיעו כי הסכם בעלי מניות 2014, אשר תוקן במסגרת תיקון 2016, אינו בתוקף עוד וכי הסכם העברת המניות, מסדיר את כל הנושאים אשר הצדדים מעוניינים שימשיכו לחול בין החברה וגול. החברה, אישרה את קבלתו של המכתב ואת האמור בו.

25.1.9. לפרטים אודות במכתב ההבהרה מיום 17 בדצמבר 2020 שהעבירה גול לחברה, בקשר עם בעלות החברה באתר החברה ובקניין הרוחני, ראו סעיף 19.3.2 לעיל.

25.2. הסכמי רישיון

לפרטים אודות הסכמי רישיון שהעניקה החברה, ראו סעיף 19.3.4 לעיל.

25.3. הסכם הפצה

לפרטים אודות הסכם הפצה עם אמבסדור, ראו סעיף 12.3.10 לעיל.

25.4. הסכמים עם אגודות הסטודנטים

25.4.1. הסכמי חסות ושיווק (Sponsorship and Marketing)

Proprep UK חתמה במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2020 הסכמי חסות (Sponsorship) עם אגודות סטודנטים ומועדוני סטודנטים במספר מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה, לרבות באוניברסיטת באת', אוניברסיטת קיימברידג', אוניברסיטת דרבי לתקופות של כשנה ממועד החתימה. במסגרת ההסכם, החברה תשלם סכום הקבוע בהסכם לכל אחת מאגודות הסטודנטים, בתמורה לכך שהאחרונים יפרסמו את השירות שניתן על ידי החברה ואת החברה עצמה, באמצעות אמצעי התקשורת השונים, לרבות אינסטגרם ופייסבוק וירידי סטודנטים. בנוסף, חלק מהאגודות אף יפרסמו את שיתוף הפעולה בתחילת ההרצאות שלהם. כמפורט בהסכמים אלו, החברה יכולה לסיים את ההתקשרות במסגרת הסכמים אלו, במקרה של הפרה יסודית של תנאי ההסכם, שלא טופלה תוך הזמן הנקוב בהסכם. כמו כן, בחלק מן ההסכמים, במידה והחברה מבטלת את קמפיין הפרסום שנחתם במסגרת ההסכם הרלוונטי, החברה תשלם עבור חלק מהשירות שכבר ניתן, באופן יחסי, בהתאם לתאריך הביטול. ההסכמים, אינם כוללים אחריות של אגודות הסטודנטים כלפי החברה, למעט במקום בו נמצאה אגודת הסטודנטים רשלנית.

Proprep UK התקשרה במספר הסכמי שיתוף פעולה אשר נחתמו במחצית השנייה של שנת 2020 לרבות עם אגודות הסטודנטים של אוניברסיטת דה מונטפור, אוניברסיטת אדינבורג, אימפריאל קולג', אוניברסיטת בריסטול, קינג'ס קולג' לונדון, אוניברסיטת אוקספורד ברוקס ואוניברסיטת מידלסקס לתקופות של כשנה ממועד החתימה. בנוסף, חתמה Proprep UK על הסכם לשיתוף פעולה עם Nido Management UK Limited, חברה המספקת שירותי מעונות פרטיים לסטודנטים. במסגרת ההתקשרויות כאמור, Proprep UK משלמת לאגודות הסטודנטים סכום חד פעמי כקבוע בהסכם, ובנוסף מעניקה לכלל הסטודנטים המשתייכים לאגודה גישה חופשית לתכני האתר למשך 14 יום (ובחלק מהמקרים 30 יום), והנחה בגובה 5%-10% עבור כל מוצר או שירות, זאת בכפוף לשיקול דעתה של Proprep UK. בנוסף, במסגרת חלק מההסכמים כאמור, נקבע כי Proprep UK תשלם תמלוגים בשיעורים הקבועים בהסכם מסך התקבולים נטו אותם מקבלת החברה מסטודנטים שהם חלק מהאגודה. חלק מההסכמים כאמור כוללים התחייבות של אגודת הסטודנטים שלא להיכנס להסכם שיתוף פעולה דומה עם חברה המספקת שירותים ומוצרים דומים. במסגרת ההתקשרויות הוסכם כי אגודות הסטודנטים תפרסמנה את השירות שניתן על ידי החברה ואת החברה עצמה, באמצעות אמצעי התקשורת השונים, לרבות אינסטגרם, פייסבוק, שליחת מיילים, ועוד.

בחודש אוגוסט 2020 שילמה Proprep UK לאגודות הסטודנטים במסגרת הסכמי החסות והסכמי שיתוף פעולה כאמור לעיל סך של 250,000 ש"ח עבור פעילותן בשנת הלימודים 2020-2021.

25.5. הסכם שיתוף פעולה בסין

בחודש מאי 2019, התקשרה החברה בשני הסכמי שיתוף פעולה עם חברת BALAN CONSULTING LTD משנגחאי סין, הפועלת בשת"פ עם חברת TPLASIA HK, מהונג קונג (הפועלת תחת המותג GREAT MINDS), ועוסקת בפיתוח תוכניות לימוד ובהטמעת טכנולוגיות לימוד בשוק הסיני (להלן: "BALAN"), במטרה לשתף פעולה בהחדרת מוצרי החברה לשוק הסיני.

על פי ההסכם הראשון – BALAN תפעל בסין כמייצגת בלעדית מטעם החברה תעסוק בפיתוח עסקי בסין ובאיתור משקיע או שותף מקומי להקמת מיזם משותף לפיתוח המוצר לקהל הסיני בשפה הסינית, וכן תעסוק בהקמת אופרציה למוצרי החברה בסין. עוד נקבע כי BALAN תנהל רשימת לקוחות למוצרי החברה ואלו יהיו לקוחות בלעדיים שלה לתקופת ההסכם ולתקופה נוספת של 12 חודשים נוספים. בהתאם להסכם BALAN תהיה זכאית להחזקה של 10% מהמיזם המשותף ככל שיקום (כל אחד מהחברה והמשקיע או השותף המקומי יהיו זכאים ל-45% מהמיזם המשותף) או לחילופין תוכל BALAN לממש 5% מסכום ההשקעה לפי שווי ההשקעה, בתוספת 5% במזומן משיעור הגיוס להשקעה במיזם.

בכל מקרה של הפסקת ההסכם, BALAN תמשיך להיות זכאית לתגמול בגין של הלקוחות הבלעדיים שלה למשך תקופה של שנה מתום ההסכם, וכן ל-50% מהתגמול בתקופה שבין השנה הראשונה ל-18 חודשים מהפסקת ההסכם.

נכון למועד הדוח, טרם הוצגו משקיעים פוטנציאליים למיזם משותף בסין על ידי BALAN.

על פי ההסכם השני BALAN תעסוק בפיתוח מוצרי החברה בסין באמצעות שיווק למוסדות להשכלה גבוהה המלמדות בשפה האנגלית, וכן תנהל פלטפורמה מקומית לייצוג החברה, ובכלל זה תנהל את הלקוחות של מוצרי החברה ותסייע בתרגום התכנים השיווקיים לסינית. בהתאם להסכם, BALAN תפעל בסין כמייצגת בלעדית מטעם החברה ותנהל רשימת לקוחות ואלו יהיו לקוחות בלעדיים שלה לתקופת ההסכם ולתקופה נוספת של 12 חודשים נוספים. בהתאם להסכם החברה תעניק ל-BALAN, חומרי שיווק, מענה טכני ותקים דף נחיתה דו לשוני (אנגלית-סינית). לפי ההסכם במידה וצד ג' יתבע החזר כספי ו/או פיצוי בגין הסיבות המנויות בהסכם כתוצאה מבעיה

הקשורה לחברה, העלות של כל תיקון ו/או פיצוי שיידרש יחול על החברה בלבד. הצדדים יחלקו בניהם את סכום ההכנסות באופן שווה.

במסגרת ההסכם השני נקבע כי במהלך תקופה של 6 חודשים מחתימת הסכם וכל עוד לא נקבעו יעדי מכירות, הצדדים יהיו רשאים להפסיק את ההסכם בהודעה בכתב של חודש מראש. לאחר קביעת יעדי המכירות, החברה יכולה להפסיק את ההסכם באופן חד צדדי, רק ככל BALAN לא תעמוד בתנאי ההסכם או תפעל באופן שאינו חוקי או ככל שהיא לא תעמוד ביעדי המכירות שנקבעו בהסכם. במקרה של הפסקת ההסכם כתוצאה מאי עמידה ביעדים, BALAN תמשיך להיות זכאית לתגמול של 50% מכלל ההכנסות שיוצרו מהפעילות בסין וזאת למשך שנתיים נוספות מתום ההסכם.

נכון למועד הדוח, טרם נקבעו יעדי מכירות ולפיכך החברה רשאית להפסיק את הסכם זה.

25.6. תיחום פעילות

לפרטים בדבר תיחום פעילות בין בעלי השליטה לבין החברה, ראו בהכללה על דרך ההפניה, סעיף 8.5 לתשקיףלהלן.

25.7. הסכם פיצוי ניגריה

במהלך שנת 2017 החברה סיכמה בעל פה עם חברת SkyTale Limited (חברה פרטית המאוגדת בהונג קונג) וחברת מג'יק בוקס סולושנס בע"מ (חברה פרטית המאוגדת בישראל) (להלן: "SkyTale" ו-"מג'יק בוקס"), כי החברה תעניק להן שירותים בנוגע לפיתוח תכנים ומוצר לימודי לשיווק לשוק הניגרי, בגין היא תהיה זכאית לזכויות ו/או תמורה במוצר. לאחר תקופה שבה החברה החלה להעניק את שירותיה במסגרת הסיכומים בעל פה, וזאת ללא שנחתם הסכם בכתב בין הצדדים, החליטה החברה להפסיק את ההתקשרות עם מג'יק בוקס ו-SkyTale יצוין כי SkyTale ו-מג'יק בוקס הקימו את חברת טסטמאסטר אדיוקיישן אינטרנטשיונל בע"מ (להלן: "טסטמאסטר") אשר נכנסה בנעליהן לעניין התחייבויותיהן כלפי החברה, ולאחר דין ודברים ממושך בין הצדדים באשר לחבות של טסטמאסטר, בכל עלויות השירות שניתן על ידי החברה, נחתם בין הצדדים, ביום 27 בינואר 2019, הסכם פשרה לפיו בנוסף לסכום של 584,638 ש"ח ששולם לחברה עבור השירותים שהעניקה ל-SkyTale ולמג'יק בוקס, טסטמאסטר תשלם סך של 204,623 ש"ח (המהווים כ-35% מהסכום ששולם לחברה (בסה"כ של 789,261 ש"ח)), אשר ישולמו בהתאם לאמור בהסכם הפשרה. החברה מצידה חתמה על סעיף ויתור של זכויות ו/או טענות שיש לחברה כנגד טסטמאסטר. נכון למועד הדוח, שולמו לחברה בהתאם להסכם הפשרה, כ-181 אלפי ש"ח.

25.8. לפרטים אודות כתבי פטור ושיפוי שהוענקו לדירקטורים ונושאי משרה המכהנים בחברה, ושיכחנו בחברה מעת לעת, ובכלל זה נושאי משרה ו/או דירקטורים שהנם בעלי עניין ו/או בעלי שליטה ו/או קרובים לבעל השליטה ו/או עובדים של בעל השליטה במועד ההענקה, ראו סעיף 3 לתקנה 29א בחלקד' לדוח זה.

26. הסכמי שיתוף פעולה

26.1. לפרטים נוספים אודות הסכם לשיתוף פעולה עם אגודות הסטודנטים, ראו סעיף 25.4 לעיל.

26.2. לפרטים נוספים אודות הסכם לשיתוף פעולה בסין, ראו סעיף 25.5 לעיל.

27. הליכים משפטיים

נכון למועד דוח זה, לא עומדים ותלויים הליכים משפטיים כנגד החברה.

28.1. רכוש קבוע

החברה מציגה בדוחותיה הכספיים את פריטי הרכוש הקבוע שלה לפי מודל העלות המופחתת, דהיינו, העלות בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים שנצברו לירידת ערך, ככל שהיו. נכון למועד הדוח, להוציא רכוש קבוע, כגון: מחשבים, ריהוט וציוד משרדי, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

28.2. מתקני החברה

משרדיה העיקריים של החברה ממוקמים ברחוב הברזל 3 בתל אביב, במושכר בשטח כולל של כ- 90 מ"ר. השכירות הינה לתקופה שעד לחודש ספטמבר 2021 ולחברה יש אופציה להאריך את השכירות בשנה נוספת. כמו כן, החברה שוכרת מחציל השקעות בע"מ, חברה בבעלות מלאה של סימי אפרתי מבעל שליטה בחברה (להלן: "חציל"), שני חדרים ואת זכות השימוש בחדר הישיבות במשרדי חציל הכוללים ריהוט משרדי וציוד מחשבים ותקשורת. השכירות הינה לתקופה שעד ליום 31 במרץ 2025 עם אפשרות להפסקת ההסכם בהודעה של 30 יום מראש. לפרטים נוספים אודות הסכם עם חציל, ראו סעיף' לתקנה 22 בחלק ד' לדוח זה.

29. יעדים ואסטרטגיה עסקית

בכוונת החברה להרחיב את פעילותה בשוק האנגלי, להמשיך בהשקת פעילותה בשוק בארה"ב, ולפתח תכנים ואתרים לטריטוריות נוספות ובשפות נוספות באמצעות גיוס מרצים המובילים בנושאים אלו. כמו כן, החברה מתכננת לפעול לפיתוח ועיבוי התכנים בקורסים הקיימים במערכת החברה. החברה מתכננת לפעול להגדלת כמות הקורסים המותאמים לתוכניות הלימוד של המוסדות להשכלה גבוהה בהתאם לדרישת הלקוחות וכן בהתאם לזיהוי של מוסדות לימוד אסטרטגיים (עם כמות משמעותית של סטודנטים במקצועות ה-STEM) או של מוסדות לימוד אשר החברה התקשרה עם אגודות הסטודנטים שלהם בהסכמי שיווק ופרסום.

בנוסף, החברה בוחנת אפשרויות של הצעת מוצרים נוספים המכוונים לשוק הסטודנטים במוסדות השכלה גבוהה, וללקוחותיה הקיימים, כדוגמת סיוע בהכנת קורות חיים, סיוע בהשמה וכיו"ב.

החברה פועלת למיצובה בשנים הקרובות כחברה מובילה בתחום הלימודים המקוונים לסטודנטים להשכלה גבוהה, הלומדים תחומי STEM בשווקי היעד. לשם כך תפעל החברה לבניית המותג Proprep כמותג מקצועי, איכותי ומוביל בתחומו.

החברה בוחנת דרכים ליעול ופועלת בין היתר למציאת אלטרנטיבות יעילות יותר לשיווק המערכת שלה באמצעות מיקור חוץ ו/או שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים, כגון חברות המספקות מוצרים ושירותים לסטודנטים ו/או למוסדות להשכלה גבוהה ושותפים מקומיים בפריסה גיאוגרפית רחבה.

החברה בוחנת את הרחבת פעילותה גם לקהל תלמידי תיכון.

כמו כן החברה בוחנת את הרחבת פעילותה באמצעות מיזוגים ורכישות של חברות הפועלות בתחום הלימודים המקוונים ומשווקות מוצרים משלימים (כגון, סיוע לסטודנטים בבחינות קבלה) או מוצר תחליפי למוצר החברה (כגון, שיעורים פרטיים) או חברות בעלות תכנים וטכנולוגיה בתחומים שונים היכולים להרחיב את היצע הקורסים הקיימים של החברה, או הפועלות בטרטוריות נוספות.

המידע הנכלל בסעיף זה לעיל בדבר האסטרטגיה העסקית של החברה, ובכלל זה התרחבותה והתרחבותה לטריטוריות נוספות, הגדלת כמות הקורסים המותאמים, הרחבת כמות הלקוחות המשלמים, הפחתת עלות הרכשת לקוח והרחבת פעילותה, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על ההערכות ותחזיות הנהלת החברה ומידע הקיים ברשות החברה נכון למועד הדוח בלבד, היכרותה של החברה עם מגמות השוק על בסיס מקורות חיצוניים וניתוחים פנימיים שביצעה החברה, ואשר התממשות ואינה ודאית ועשויה להיות שונה,

בין היתר, בשל גורמים חיצוניים, לרבות שינויים בשוק הקיים, קשיים טכנולוגיים, חריגה מלוחות הזמנים בשל גורמים שאינם בשליטת החברה ואשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על הערכות החברה האמורות לעיל. יצוין, כי יתכן והחברה תידרש לגיוס הון נוסף על מנת לממש את תכניתיה.

30. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

במהלך השנה הקרובה מתעתדת החברה להתמקד בפעילות שלהלן:

- 30.1. הרחבת והגדלת מאגר הקורסים הגנריים של החברה לתחומים נוספים, לרבות (א) השלמת פיתוח 8 קורסים גנריים נוספים; (ב) השלמת פיתוח 3 קורסים גנריים בערבית; (ג) השלמת פיתוח קורס בספרדית. יצוין כי הקורסים כאמור נמצאים בשלבי פיתוח, הקלטה, עריכה שונים ולשניים מתוכם כבר קיימים פרקים באתרי החברה (ביולוגיה, הנדסת חשמל). לתאריך חתימת הדוחות החברה חתמה על מספר הסכמים לפיתוח קורסים שונים בתחום המימון, כימיה בערבית.
- 30.2. פעילות שיווק בשווקי אנגליה וארה"ב – הרחבת הפעילות שיווק דיגיטלית ומסורתית והתקשרויות בתוכניות הפצה.
- 30.3. בחינת תהליכי ההמרה של לקוחות משתמשים ללקוחות משלמים, ייצוב תהליכי הרכשת לקוח ויחסי התמורה הצפויה מהלקוחות המשלמים ביחס לעלות הרכשת לקוח, כמפורט בסעיף 29 לעיל.
- 30.4. הגדלת כמות הקורסים המותאמים לתוכניות של מוסדות להשכלה גבוהה השונים; מטרת החברה הינה להגדיל את היצע הקורסים המותאמים שלה להיקף של כ- 7,500 קורסים מותאמים (כ- 5,000 בארה"ב וכ- 2,500 באנגליה) בלמעלה מ- 500 מוסדות השכלה גבוהה.
- 30.5. פיתוח ועיבוי התכנים בקורסים הקיימים.
- 30.6. השלמת תמלול ויצירת כתוביות לסרטוני 16 הקורסים הגנריים הקיימים ו- 8 הקורסים הגנריים שנמצאים בפיתוח.
- 30.7. הרחבת צוות המרצים וגיוס מרצים המובילים בתחומם לפיתוח קורסים גנריים חדשים.
- 30.8. הרחבת פעילות השיווק, בין היתר באמצעות הדרכים הבאות -
 - 30.8.1. הגדלת כמות הלקוחות הנכנסים לאתרי החברה באמצעות שיפור מיקום האתרים בתוצאות חיפוש ופעילות שיווק דיגיטלית ממוקדת.
 - 30.8.2. הרחבת שיתופי פעולה עסקיים ואסטרטגיים עם כ- 50 אגודות סטודנטים, מועדוני סטודנטים ומוסדות להשכלה גבוהה, הפועלים במקצועות ה- STEM.
 - 30.8.3. הגדלת מצבת כוח האדם שלה בתחומי הפיתוח העסקי, השיווק והמכירות.
- 30.9. הרחבת יכולות הטכנולוגיה בצורה משמעותית, שיפור דיוקה ויכולתה להתממשק למערכות נוספות.
- 30.10. הרחבת פעילות באמצעות מיזוגים ורכישות (כמפורט בסעיף 29 לעיל).

האמור בפסקה לעיל בדבר צפי החברה וכוונותיה לשנה הקרובה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, קשיים טכנולוגיים, חריגה מלוחות הזמנים בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, שינוי בתוכניות העבודה של החברה, ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים להלן.

31. מידע כספי על איזורים גיאוגרפיים

לפרטים אודות פעילות הקבוצה באנגליה וארה"ב ראו סעיף 2 לעיל וכן באור 18 לדוחות הכספיים השנתיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 בחלק ג' להלן.

32. דיון בגורמי סיכון

להלן גורמי הסיכון העיקריים, להערכתה של הנהלת החברה, בפעילותה של החברה:

32.1. סיכונים מאקרו כלכליים

32.1.1. האטה כללית ואי וודאות בשוק העולמי

האטה בשוק העולמי עלולה להשפיע באופן מהותי לרעה על הכנסות החברה, נוכח צמצום בהיקפי השקעה בעולם בתחומים הרלבנטיים לחברה. המצב המתואר עלול להשפיע על היקף השימושים במערכת החברה ומוצריה, שינוי בניהול ההוצאות על ידי הסטודנטים, ירידה במחיר של מוצרי החברה וקיצוצים נוספים, אשר עלולים להביא לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה ולפגיעה בתזרים המזומנים שלה.

32.1.2. הרעה במצב הבטחוני והכלכלי במדינת ישראל

הרעה במצב הבטחוני במדינת ישראל עלולה להשפיע לרעה על עסקי החברה ובכלל זה לגרום לכך ששותפים ולקוחות מחו"ל יהססו לרכוש מוצרים מתוצרת חברות ישראליות.

32.1.3. חוסר יציבות כלכלית ופוליטית

ריכוז פעילות של הקבוצה באנגליה ובארה"ב חושף אותה לסיכונים במידה ששווקים אלה יסבלו ממצב של מיתון וכן לסיכונים במקרה של תנודות משמעותיות בשער החליפין של הש"ח, הלירה שטרלינג והדולר.

32.1.4. שינויים בשערי החליפין

שינוי שערי החליפין של מטבעות הלירה שטרלינג והדולר משפיע על הרווחיות הקבוצה, כאשר תנודות בשער החליפין של מטבעות הלירה שטרלינג והדולר משפיעות הן על ההכנסות והן על חלק מההוצאות.

להרחבה ראו סעיף 7 לעיל ובאורים 2(ד) ו-2(ח) לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

32.1.5. סיכוני אבטחת מידע וסייבר

פעילותה של החברה מבוססת על מערכות מידע ועל מידע דיגיטלי מסוגים שונים, לרבות של עובדים, ספקים ולקוחות של החברה. במהלך השנים האחרונות חל גידול בתכיפות ובחומרת אירועי סייבר (לרבות פשיעת סייבר). מגמה זו צפויה להימשך גם בעתיד ואף להחמיר, על אף כל מנגנוני ההגנה המופעלים כנגדה. אירועי סייבר עלולים להוביל לגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, וכן להפריע לפעילות השוטפת, לפגוע בשירותי המחשוב, להאט אותם באופן משמעותי ואף להשבית מערכות מידע. בנוסף, המגוון הרחב של אמצעי התשלום המקובלים, חושף את החברה לסיכונים הקשורים לעיבוד תשלומים של צד שלישי באמצעות הרשת.

במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע שלה ולמזער את סיכוני אבטחת המידע, עם העלייה ברמת הסיכון ובניסיונות החדירה, החברה משקיעה מאמצים ומשאבים (ארגוניים, כספיים, מקצועיים

ומחשוביים), לרבות הצטיידות במערכות טכנולוגיות מתאימות, הפעלת תכנית המשכיות עסקית, הפעלת גורמי מקצועיים בתחום אבטחת מידע פנימית, עמידה בתקני אבטחת מידע, ביצוע הליכי בחינה ועדכון של מדיניות החברה ונהליה וכן רכישת ביטוחים ייעודים לסיכונים סייבר.

32.1.6. אסונות טבע והפסקות חשמל ממושכות

פעילות הקבוצה חשופה לסכנת רעידות אדמה, שיטפונות, הפסקות חשמל ממושכות וסוגים אחרים של אובדן חשמל. בהתרחש אירוע אסון תוצאות החברה עלולות להיות מושפעות לרעה.

32.1.7. נגיף הקורונה

התפשטות נגיף הקורונה (COVID-19), הובילה למשבר בעל השפעה מאקרו כלכלית גלובלית. כאשר במגזרים מסוימים ניכרת השפעה כלכלית שלילית משמעותית של התפרצות זו, אך ההשלכות הכלכליות השליליות צפויות להתרחב למגזרים נוספים ולהביא לפגיעה כלכלית, אשר עדיין לא ניתן להעריך את היקפה, בעולם ובישראל. נכון למועד הדוח, ההשפעות הישירות על עסקי החברה מוערכות כזניחות והחברה מעריכה כי קיימת לה יכולת פיננסית טובה להתמודד עם משבר שכזה, באם יחריף, בין השאר, לאור מצבת המזומנים שלה. אולם, ככל שהמשבר יחמיר ויימשך זמן רב יותר, הדבר עלול להביא לפגיעה רחבה בכלכלה העולמית, וכפועל יוצא מכך עשוי גם לגרום לפגיעה בהיקף הכנסותיה של החברה ובתוצאותיה העסקיות לפרטים נוספים ראו סעיף 4.3 לעיל.

32.2. סיכונים ענפיים

32.2.1. השקעה בחברת הזנק והפסדים צבורים

השקעה בחברת הזנק, כדוגמת החברה, הינה השקעה מסוכנת. השקעה כזו יכולה שלא להניב למשקיעים את התשואה המיוחלת, ואף לאיבוד רוב או כל כספי ההשקעה. בנוסף, לחברות הפועלות בתחום זה הפסדים נמשכים משמעותיים. לחברה הפסדים צבורים וייתכן כי לא תוכל להגיע לרווחיות בטווח זמן קרוב, בינוני או רחוק.

32.3. תחרות

החברה חשופה לתחרות (כמפורט בסעיף 13 לעיל), הן מצד גורמים הפועלים בשוק פעילות החברה במועד דוח זה, והן מצד גורמים אשר נמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח או כאלה שעשויים להתחרות בעתיד בחברה.

32.3.1. התפתחות רגולטורית

שינויים בדרישות התקינה הבינלאומית בתחום פעילות הקבוצה עלולים לגרום לעלויות בשל הצורך בהתאמת המוצרים לתקנים וכן להשפיע על נגישות מוצרי הקבוצה לשווקים השונים. כמו כן, החברה כפופה למספר חוקים הנמצאים בהתפתחות מתמדת והיכולים להתפרש במספר דרכים, ביניהם עסקים הפועלים באמצעות רשת האינטרנט ומסחר אלקטרוני כגון: רגולציה בתחום הגנת הפרטיות, מסחר אינטרנטי, לשון הרע, הונאות בכרטיסי אשראי, פרסום, מיסוי, הפרת זכויות קניין רוחני ועוד.

32.3.2. פגם באיכות תכנים

עסקי הקבוצה חשופים לפגיעה במקרה של פגם באיכות התכנים במערכת החברה ומוצריה. בעקבות הפגמים כאמור, יתכן והקבוצה תהיה חשופה לתביעות מצד לקוחות. פגמים במוצר עלולים לפגוע במוניטין של הקבוצה ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

השינויים הטכנולוגיים בתחומי פעילותה של הקבוצה מחייבים השקעות ניכרות בפיתוח ביכולות הייצור של התכנים ובשדרוג מוצרי הקבוצה, על מנת לאפשר לה לשמור על יכולת תחרותית בתחומים אלה. שינויים אלה גורמים לשינויים מהירים בדרישות וצרכים של הלקוחות, עובדה המחייבת את הקבוצה לעקוב באופן שוטף אחרי צרכי הלקוחות ולהיענות באופן מהיר ביותר לשינויים. שינויים טכנולוגיים אלו עשויים לגרום גם לצורך בהתאמת קורסים במערכת החברה, לפיתוח תכנים נוספים, להטמעת כלים במערכת, לתמיכה בשינויים במערכות קיימות ו/או לתכנון מערכות חילופיות.

תלות בכוח אדם מקצועי ומיומן

פעילות החברה מתאפיינת ברמת ידע ומקצועיות בתחום ודורשת כוח אדם בעל ניסיון ובקיאיות. הצלחתה של הקבוצה תלויה, בין היתר, בהמשך שירותיהם של אנשי מפתח בתחומי ההוראה של תחומי ה-STEM, השיווק, הפיתוח, ההנהלה והפיתוח העסקי. אם לא יהא ביכולתה של הקבוצה לשמר את הגורמים כאמור, הדבר עלול לגרום לעיכוב בפיתוח וייצור מוצריהם. כך גם יכולתה של החברה להמשיך בפיתוח המערכת שלה, תלויה, בין השאר, ביכולתה להמשיך לגייס ולהעסיק כוח אדם מיומן כאמור. פעילות מוגברת בתקופת שיא עלול לגרום לעומס מוגבר משמעותי על פעילות החברה. כל כישלון לספק את מוצר החברה בתקופות אלו ישפיע לרעה על שביעות רצון הלקוחות ועל תוצאות פעילות החברה.

עמידה בחוקי הגנת הפרטיות

כחלק מפעילות הקבוצה בתחום טכנולוגיית הלמידה המקוונת, חברות הקבוצה עשויות לאסוף ולעבד מידע אישי לרבות באמצעות מערכת החברה, ומשכך הן עשויות להיות כפופות לחוקי הגנת הפרטיות בישראל ובמדינות אחרות בהן הם פועלות. אי עמידה בחוקי הגנת הפרטיות בארץ ובעולם עלולה להוביל לסנקציות שונות כלפי חברות הקבוצה בגין הפרה כאמור, לרבות סנקציות אזרחיות, מנהליות ופליליות, תביעות ייצוגיות וקנסות בהיקפים משמעותיים, וכן לפגוע במוניטין הקבוצה.

סיכונים מיוחדים לחברהחדירה לשוק

החברה פועלת להרחיב את השימוש באתרים שלה בשוק ההשכלה הגבוהה ולהגביר את השימוש בהם וביתר שירותיה, לרבות בדרך של שיווק והדגשת היתרונות ויכולות. כמו כן, על החברה להמשיך ולשדרג את מוצריה על מנת להגדיל ולעיתים אף לשמר את היתרונות שלהם. אי-הצלחתה של החברה להחדיר את מוצריה לשווקי היעד שלה ולעמוד ביעדים האמורים, עלולה לגרום לפגיעה משמעותית בפעילותה וכתוצאה מכך במכירותיה העתידיות. בנוסף, על מנת לבצע חדירה מוצלחת לשווקים רבים, דרוש הון משמעותי אותו תצטרך החברה לגייס. כמו כן, בכוונת החברה להציע מוצרים ושירותים חדשים לסטודנטים ולהתרחב לשווקים בינלאומיים נוספים על מנת להגדיל את עסקיה. אם מאמצי החברה לא יצליחו, או שהחברה לא תצליח לנהל את צמיחת עסקיה, תוצאות פעילותה והמצב הפיננסי שלה עלולים להיות מושפעים מכך לרעה.

תמחור

שיטת התמחור של מוצרי החברה והיותם של המוצרים זולים באופן יחסי לחלופות המוצעות (ולפרקים בחינם) עלולים לפגוע ברווחיות החברה.

32.4.3. ביקוש למוצרי החברה

אין כל וודאות כי יהיה ביקוש למוצרים אותם משווקת החברה בהיקף אשר יצדיק את ייצורם ושיווקם באופן מסחרי ולאורך שנים רבות. יתרה מכך, לקוחות קיימים יכולים להפסיק את השירות בהתראה קצרה יחסית, מאחר ואין בשלב זה מרכיב שמאלץ את הלקוחות לקבל את שירות לתקופה ארוכת טווח. בנוסף, לקוחות החברה עשויים להפסיק את השימוש במערכת החברה בסוף שנת הלימודים ולא לחזור ולרכוש מנוי חדש בשנת הלימודים הבאה.

32.4.4. תלות במערך השיווק ובפלטפורמות און ליין

לחברה תלות במערך השיווק שלה. תלות זו עלולה לגרום לירידת בכמות הנרשמים לאתרי החברה ובהתאם לפגוע במכירות הקבוצה במקרה שהמשווקים לא ישקיעו את משאבי השיווק והמכירה הנדרשים לביצוע מכירות מוצרי החברה בטריטוריה שבאחריותם. אין לחברה כל ביטחון כי המשווקים אכן ישקיעו את המשאבים הנדרשים, אולם החברה נמצאת בקשר שוטף עם המשווקים, תוך בחינה מתמדת של ביצועיהם ונאמנותם לחברה ולמוצריה.

בנוסף, למועד דוח זה, שיווק מוצרי החברה מתבצע בעיקר באמצעות האינטרנט ורשתות חברתיות. בהתאם, לחברה ישנה תלות שיווקית במספר מצומצם של גופי פרסום באינטרנט וברשתות חברתיות. כמו כן, לחברה לא קיימת יכולת התמחרות מהותית על מחירי הפרסום באינטרנט וברשתות חברתיות ובהתאם להשפיע על תמחור מוצריה.

32.4.5. עונתיות

פעילות החברה נתונה לתנודתיות עונתית בהתאם לתקופות הלימודים במוסדות להשכלה גבוהה בכל טריטוריית פעילות. הדבר גורם לעומס על החברה בתקופות הלימודים האקדמיות וכן משליך על חוסר היכולת של החברה לחזות את תוצאות הפעילות בתקופות החופשים האקדמיות.

32.4.6. תלות בספקי תוכנה וספקי אחסון

החברה מסתמכת על ספקי תוכנה ושירותי צד שלישי, שיספקו מערכות, אחסון ושירותים לאתרי הקבוצה. כל כשל או הפרעה שחווים צדדים שלישיים כאלה, עלולים לגרום לחוסר יכולת של לקוחות החברה להשתמש במוצרים ובשירותי החברה ובהתאם לגרום לאובדן הכנסות ולפגיעה במוניטין החברה.

32.4.7. הגבלת הגישה לרשת האינטרנט או לאתרי החברה

מוסדות להשכלה גבוהה או ממשלות מסוימות עלולות להגביל את הגישה לרשת האינטרנט או לאתרי החברה, דבר העלול לגרום לאובדן הכנסות, להאטה בצמיחת בסיס המשתמשים של הקבוצה ולפגיעה ברמת השימושים שלהם במערכת החברה.

32.4.8. התקשרויות חוזיות עם לקוחות על בסיס מחיר קבוע

הכנסות החברה נגזרות מהתקשרויות עם לקוחות בחוזים על בסיס מחיר קבוע בהתאם לתקופת ההתקשרות. אי יכולתה של החברה להעריך במדויק את המשאבים הדרושים לביצוע שיווק המוצר במחיר אטרקטיבי עלולה לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה. סיכון זה יגדל ביחס ישיר לגידול בפעילות החברה לאור יעדיה והאסטרטגיה העסקית שלה, כפי שתוארו לעיל.

יצירת פתרון חלופי טכנולוגי הכולל תכנים ואפשרות של התאמה קורסים על ידי מתחרותיה של החברה, לטכנולוגיה שפיתחה החברה, עלולה לפגוע בהיקף פעילות החברה.

32.4.10. יצירת מוצרים דומים על ידי מוסדות ההשכלה הגבוהה

מוסדות ההשכלה הגבוהה יכולים להכין קורסים מותאמים לתכנים של המוסד שלהם על ידי המרצים שלהם באופן שיקטין את הדרישה למוצרי החברה.

32.4.11. כניסת מתחרה בעל אמצעים ויכולת להכין תכנים ברמה דומה למוצרי החברה

הצלחת החברה תלויה, בין היתר, ביכולתה להוות גורם משמעותי בשוק הלמידה המקוונת. כניסתו של מתחרה בעל אמצעים גדולים ויכולת להכין תכנים ברמה גבוהה בדומה למוצרי החברה עלולה לפגוע ביכולת החברה של החברה לחלק מפלחי השוק המתוכננים שלה ולפגוע ברווחיותה.

32.4.12. יכולת הפיכת לקוחות החברה ללקוחות משלמים

הצלחת החברה תלויה, בין היתר, ביכולתה של החברה להפוך את המשתמשים במערכת החברה ללקוחות משלמים. אין כל ודאות שהמשתמשים באתרי האינטרנט של החברה יהפכו להיות לקוחות משלמים וקיימת אפשרות שהם יעדיפו להשתמש במוצרים חינוכיים אחרים.

32.4.13. אי יכולת להגן על נכסים לא מוחשיים

הצלחת הקבוצה תלויה, בין היתר, ביכולת להגן על קניינה הרוחני תוך הימנעות מהפרה של קניין רוחני של צדדים שלישיים. ייתכן שפטנט בבעלות צד שלישי או כל קניין רוחני אחר יאלץ את הקבוצה לשנות את המוצר או הטכנולוגיה עליה מבוסס המוצר, לשלם תמלוגים בגין רישיונות או להפסיק פיתוח כזה או אחר של מוצרים בהווה ובעתיד. אף על פי שפתרונות מקובלים לסכסוכים בתחום הקניין הרוחני הינם רישיונות והסדרים דומים, בהסדרים אלו כרוכות הוצאות רבות שעלולות להיות מהותיות לקבוצה. בנוסף, אין כל ודאות שהקבוצה תצליח להשיג רישיונות כאמור לפי צרכיה. באופן כללי, הקבוצה חשופה לתביעות בגין הפרת זכויות קניין רוחני של צדדים שלישיים, הליכים אשר עלולים לגרום לה הוצאות והשקעת משאבים נוספים. תוצאות אפשריות להליכים משפטיים כאמור עלולים להוביל לאיסור והגבלות מהותיות על פעילות הקבוצה, אם בפיתוח ואם בשיווק המוצר. חלק מהקשיים במתן הגנה קניינית לטכנולוגיות בתחומים בהם פועלת החברה, נובע מאי יכולת לרשום פטנט על תהליכים מסוימים, מחוסר כשירות של תהליכים מסוימים לרישום כפטנט, מעלויות הרישום וממשך הזמן הנדרש לכך, אשר לעיתים, ובהתחשב בקצב ההתפתחות הטכנולוגית בתחומים הרלוונטיים, הופך ממילא את הרישום ללא אפקטיבי. לאור האמור, אין כל ודאות שהקבוצה תצליח לרשום פטנטים על פיתוחים שונים או שפטנטים שיירשמו על שם החברה לא ייתבעו על ידי צדדים שלישיים. כמו כן, אי יכולת הקבוצה לשמור ולהגן על סודות מסחריים עלול לגרום לכך שסודותיה המסחריים יגיעו לידי צד שלישי שיעשה שימוש במידע זה ויתחרה בה. בנוסף, אין כל ודאות שצד שלישי לא יצליח לפתח טכנולוגיה זהה או דומה באופן עצמאי, כך שהיתרונות היחסיים של המוצר ייפגעו.

ההסכמים בין החברה לבין המרצים לא כוללים ויתור על זכויות מוסריות כלפי החברה. משכך, יתכן כי מרצה יעלה טענה כי החברה (או הקבוצה) אינה משתמשת בתכני הקורסים שהכין באופן ראוי. כמו כן, ההסכמים בין הקבוצה לבין המרצים לא כוללים מצגים לפיהם התכנים המיוצרים על ידי המרצים עבור החברה לא מפרים זכויות קניין רוחני או אחרות של צדדים שלישיים, או חובת שיפוי מצד המרצים עבור הנזקים וההוצאות שעלולים להגרם לחברה כתוצאה מטענות של צדדים שלישיים להפרת זכויותיהם.

מאחר ויתכן וחלק מהעובדים ו/או יועצים ו/או מרצים אשר משתתפים בהכנת הקורסים או אשר תורמים בצורה אחרת למוצר החברה עשויים להיות מועסקים או להיות בהתקשרות בצורה אחרת (לרבות בדרך של הענקת שירותים בצורה עצמאית ולא במסגרת יחסי עובד-מעביד, או כסטודנטים/חוקרים וכיו"ב) במקביל על ידי גורמים אחרים, לרבות גורמי אקדמיה, יתכן ולגורמים אלו יהיו טענות ביחס לקניין הרוחני של הקבוצה אשר פותח/נוצר על ידי עובדים/יועצים או מרצים אלו.

בטבלה להלן מוצגים גורמי הסיכון המפורטים לעיל על פי טיבם ועל פי השפעתם על תוצאות פעילות החברה בכללותה, בהתאם להערכות הנהלת החברה :

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה				
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה		
		+	האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי	סיכונים מקרו
	+		הרעה במצב הביטחוני וכלכלי במדינת ישראל	
		+	חוסר יציבות כלכלית ופוליטית	
	+		שינויים בשערי החליפין	
		+	סיכונים אבטחת מידע וסייבר	
+			אסונות טבע והפסקות חשמל ממושכות	
	+		נגיף הקורונה	
		+	השקעה בחברת הזנק והפסדים צבורים	סיכונים ענפיים
	+		תחרות	
+			התפתחות רגולטורית	
+			פגם באיכות התכנים	
	+		שינויים טכנולוגיים ותוכניים תכופים	
	+		תלות בכוח אדם מקצועי ומיומן	
+			עמידה בחוקי הגנת הפרטיות	
		+	חדירה לשוק	סיכונים מיוחדים לחברה
+			תמחור	
		+	ביקוש למוצרי החברה	
	+		תלות במערך השיווק ובפלטפורמות און ליין	
		+	עונתיות	
	+		תלות בספקי תוכנה וספקי אחסון	
+			הגבלת הגישה לרשת האינטרנט או לאתרי החברה	
+			התקשרויות חזיות עם לקוחות על בסיס מחיר קבוע	
		+	שינויים טכנולוגיים	
		+	יצירת מוצרים דומים על ידי מוסדות להשכלה גבוהה	
		+	כניסת מתחרה בעל אמצעים ויכולת להכין תכנים ברמה דומה למוצרי החברה	
		+	יכולת הפיכת לקוחות החברה ללקוחות משלמים	
+			אי יכולת להגן על נכסים בלתי מוחשיים	

חלק ב'

דוח הדירקטוריון

דוח דירקטוריון של חברת קבסיר אדיוקיישן בע"מ לשנה

שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

דירקטוריון קבסיר אדיוקיישן בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות שלה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"). הנתונים הכספיים בסקירה זו הינם באלפי ש"ח. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה אשר אירעו בשנת 2020.

ביום 24 בדצמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה כי מתקיימים לגבי החברה התנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן", כאשר במסגרת אישורו כאמור, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את חלק מההקלות הנכללות בתקנות ניירות ערך ובתקנות החברות, ככל שהן רלוונטיות ו/או תהיינה רלוונטיות לחברה, כדלקמן: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות לדוחות ביניים ל-40%; (ד) אישור דוחות כספיים על ידי דירקטוריון החברה בלבד (וללא צורך באישור ועדת מאזן); (ה) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות הדוחות, בקשר עם פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם. עם זאת, דירקטוריון החברה בחר שלא לאמץ את הפטור מפרסום דוחות רבעוניים כאמור בתקנה 5(ב) לתקנות ניירות ערך דוחות תקופתיים ומיידיים והחברה תפרסם את דיווחיה לפי מתכונת דיווח רבעונית.

בחודש מרץ 2021 ניירות הערך של החברה נרשמו למסחר בבורסה והחברה הפכה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות. מכח התשקיף, החברה הנפיקה 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1), בתמורה מיידית בסך כולל של כ-75 מיליון ש"ח (לא כולל תמורה בגין מימוש כתבי האופציה (סדרה 1), ככל שימומשו).

דוח דירקטוריון זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי תיאור עסקי החברה, אשר דוח דירקטוריון זה מצורף אליו ("הדוח"). כמו כן, בחלק ג' לדוח התקופתי מצורפים הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 (להלן – "הדוחות הכספיים").

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

1. תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

החברה התאגדה בישראל ביום 3 באוגוסט 2014 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות. החברה השלימה ביום 28 בפברואר 2021 הנפקה ראשונה לציבור ורשמה את מניות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

נכון למועד הדוח, החברה יחד עם חברות הבנות שלה (להלן יחד: "הקבוצה"), פועלת בתחום טכנולוגיית למידה מקוונת (EdTech - Online Education technology) באנגליה ובארצות הברית.

הקבוצה מתמקדת בהוראה אקדמית מקוונת אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות המדעים בתחומי ה-STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics), במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם, באמצעות סרטוני וידאו קצרים בשיטת לוח לבן¹ תרגילים וחברות תרגול במקצועות ה-STEM שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מיומן.

החברה פיתחה מערכת CE (Customization Engine) לניהול תוכן, המאפשרת לה להתאים את התכנים אותם היא פיתחה לאלפי קורסים, במוסדות רבים להשכלה גבוהה ברחבי העולם, באמצעות אלפי סרטוני וידאו קצרים שיצרה החברה. המערכת מאפשרת התאמה מהירה של תכני הלימוד בתחומי ה-STEM אותם פיתחה החברה, לתכניות הלימוד במוסדות להשכלה גבוהה שונים (להלן: "Proprep" או "מערכת החברה").

החברה החלה פעילותה באוגוסט 2014 כחברת בת של גול בע"מ (לשעבר משכילים בע"מ) (להלן: "גול").² בין השנים 2014 ועד אפריל 2017 החברה עסקה בעיקר בפיתוח תכנים בתחומי המתמטיקה, פיזיקה, וסטטיסטיקה, כאשר במהלך אוגוסט 2017 החברה החלה את פעילות השיווק שלה. במהלך החודשים יוני – יולי 2019 הושלם מהלך של

¹ "לוח לבן" – הרצאה המוצגת באופן חזותי כאשר הצופה רואה רק תכנים ולא את המרצה.

² יצויין כי למיטב ידיעת החברה, נכון למועד תשקיף זה, מחזיקה סימטק בע"מ, חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, מבצעי השליטה בחברה, כ-20% מההון המונפק והנפרע של גול. כמו כן, למועד תשקיף זה מכחן מר סימי אפרתי, כדירקטור בגול.

העברת מניות החברה אשר הוחזקו על ידי גול, ליתר בעלי המניות של החברה. לפרטים אודות הסכם בעלי המניות אשר נחתם בין החברה, אופטימוס וגול בנובמבר 2014, וכן אודות הסכם העברת המניות, ראו פרק א' זה.

השימוש במוצרי החברה מתבצע באמצעות אתרי אינטרנט ייעודיים (www.proprep.com ו-www.proprep.uk) הכוללים תכנים המוצגים באמצעות סרטוני וידאו המכילים הסברים קצרים (bite sized), ובהם הסברים תיאורטיים ותרגילים וכן חוברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה מיומנים. התכנים של Proprep זמינים באופן שוטף ובכל מקום באמצעי מדיה שונים (מחשב, טלפון נייד), ומאפשרים לסטודנטים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם, בקצב המתאים להם וברמה המתאימה לקורס הספציפי. למועד דו"ח זה, לחברה למעלה מ-4,600 קורסים (מתוכם 2,400 קורסים המותאמים בהתאם לתכניות הלימוד (סילבוס) וכ-2,200 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס) בכ-580 אוניברסיטאות באנגליה ובארה"ב. למועד הדוח, החברה נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים לשוק באנגליה ולשוק בארה"ב. נכון לשנת הלימודים 2020-2021 (החל מתחילת שנת הלימודים ועד מועד הדוח) עומד על כ-4 אלפי נרשמים. בנוסף לנרשמים כאמור, החברה מנגישה שני קורסי יסוד באמצעות פלטפורמה של צד שלישי (Udemy), כאשר מספר הלקוחות שרכשו קורסים של החברה המוצעים בפלטפורמה של Udemy עד כה מוערך בכ-1,000.

במהלך ספטמבר 2018 – פברואר 2019, החברה השתתפה באקסלרטור (תכנית האצה לסטארט-אפים) LearnLaunch (www.learnlaunch.com) הנחשב אחד מהאקסלרטורים המובילים בארה"ב בתחום טכנולוגיות למידה (EdTech) חדשניות, וכן זכתה בפרסים שונים כגון פרס טכנולוגיית החינוך החדשנית ופורצת הדרך ביותר בוועידת ה-EdTech הבינלאומית שנערכה בישראל ביוני 2019 (IES) בו החברה נבחרה ע"י פאנל בינלאומי של משקיעי אדטק.

פעילות הקבוצה כוללת מחקר ופיתוח, ייצור, תפעול, שיווק ומכירות של מוצרי החברה בשווקי אנגליה ובארה"ב. פעילות החברה מבוצעת באמצעות החזקתה בשתי חברות בנות בבעלות מלאה: (1) Proprep UK Ltd; (2) Easy Education INC.

2. מצב כספי

2.1. החברה הינה חברת הזנק וטרם השיגה הכנסות משמעותיות ועל כן פעילותה מאופיינת בדרגה גבוהה של חוסר וודאות, כמו כן, החברה מעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

2.2. הפסד נקי בנטרול תשלום מבוסס מניות (באלפי ש"ח):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	
2,358	1,842	10,806	הפסד נקי
-	280	3,659	תשלום מבוסס מניות (שאינו תזרימי)
2,358	1,562	7,147	הפסד נקי בנטרול תשלום מבוסס מניות

2.3. השפעת נגיף הקורונה

במהלך סוף שנת 2019 החלה התפרצות של נגיף הקורונה בסין אשר תוך זמן קצר התפשט למדינות נוספות בעולם והוכרז על-ידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה עולמית. התפשטות הנגיף, והצעדים השונים בהם נוקטות מדינות רבות בניסיון לבלום את התפשטותו, כגון הגבלות על טיסות ותנועת אזרחים, לרבות ביטול והגבלות על לימודים בבתי ספר ומוסדות אקדמאיים, הגעה למקומות העבודה, הימצאות ממושכת בבידוד ביתי, הגבלות על מקומות בילוי ופנאי וכיו"ב, הובילה למשבר בעל השפעה מאקרו כלכלית גלובלית. הצעדים האמורים משליכים על הפעילות הכלכלית תוך התגברות התנודתיות בשוקי ההון, מחירי סחורות ומטבעות שונים. על פי הערכות של ה-OECD רוב הכלכלות המדיניות יפעלו תחת מגבלות כלשהן עד סוף שנת 2021. כמו כן, ה-OECD מעריך כי הכלכלה העולמית תצמח ב-4.21% בשנת 2021, לאחר שהתכווצה בשיעור דומה בשנת 2020.

משבר הקורונה הציב אתגרים חדשים בתחום החינוך והצורך בפיתוח מודלים חדשים לקיום למידה משמעותית. הצורך בצמצום הלימודים הפרונטלית הוביל לפיתוח שיטות ללמידה אלטרנטיבית ובכך נוצרה עליה בהשקעות בתחום טכנולוגיות הלימוד, אך במקביל גם נוצרה ירידה משמעותית בהכנסות מוסדות הלימוד. כמו כן, כתוצאה מהתפרצות מגפת הקורונה מספר רב של סטודנטים הפסיקו את הלימודים במהלך שנת 2020 בגלל השינוי הדרמטי בצורת הלימוד.

ההשלכות כאמור הציבו אתגרים לשוק הלימודים וההשכלה הגבוהה.

מצד שני, השלכות אילו האיצו תהליכים בתחום הלמידה מרחוק של מוסדות הלימוד ושל הסטודנטים לשם מתן מענה מהיר בתחום זה. בהתאם, ניכרת עלייה בהתעניינות ובשימושים במערכת החברה ובמוצריה בקרב סטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה. התפשטות נגיף הקורונה מהווה הזדמנות למערכת ההשכלה הגבוהה לפיתוח ויישום של מודלים שונים של הוראה מרחוק, ומהווה גורם מאיץ לתהליכים בתחום זה המתנהלים מזה שנים ארוכות.

יצויין כי למיטב ידיעת החברה, למועד זה, בוחנת הממשלה הבריטית את האפשרות לחזרתם של הסטודנטים ללמידה בקמפוסים בתחילת שנת הלימודים הבאה (ספטמבר) או לסמסטר קיץ (לאחר חופשת Easter). בנוסף, מספר אוניברסיטאות בארה"ב בוחנות את האפשרות לאפשר למספר סטודנטים בכל חוג לשוב ללימודים פרונטליים. דבר זה עשוי להשפיע על היקפי פעילות השיווק של החברה באמצעות אגודות הסטודנטים ובאמצעות סטודנטים שגרירים.³

נכון למועד הדוח, ההשפעות הישירות על עסקי החברה מוערכות כזניחות, והחברה מעריכה כי קיימת לה יכולת פיננסית טובה להתמודד עם משבר שכזה, באם יחריף, בין השאר, לאור מצבת המזומנים שלה. אולם, ככל שהמשבר יחמיר ויימשך זמן רב יותר, הדבר עלול להביא לפגיעה רחבה בכלכלה העולמית, וכפועל יוצא מכך עשוי גם לגרום לפגיעה בהיקף הכנסותיה של החברה.

המידע האמור לעיל בקשר להשפעת המשך התפשטות נגיף הקורונה וההשלכות הנובעות מכך הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הידוע לחברה נכון למועד זה ועל הערכות הנהלת החברה בהתאם. המידע והערכות החברה כאמור עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהערכות החברה כאמור לרבות באופן שבו לשיבושים כאמור תהיינה השפעות מהותיות על פעילות החברה ותוצאותיה, בין היתר, בשל גורמים אשר אינם ידועים לחברה נכון למועד דוח זה וכן אינם בשליטתה ובכלל זה, בין היתר, קצב התפשטות הקורונה במדינות בהן פעילה החברה והוראות והחלטות הגורמים הרגולטורים במדינות אלו.

2.4. להלן סעיפים עיקריים מתוך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2019	2020	
העליה בנכסים השוטפים בסך של 9,774 אלפי ש"ח, נובעת בעיקר מעליה בסעיף פקדון ומזומנים בסך כולל של 8,120 אלפי ש"ח, המופקדים בפקדונות דולרים לתקופות של עד שנה בעקבות הנפקת הון בסך של 14,316 אלפי ש"ח, בקיזוז המזומנים ששימושו לפעילות שוטפת בתקופה בסך של 4,784 אלפי ש"ח.	724	10,498	נכסים שוטפים
העליה בסך של 82 אלפי ש"ח בנכסים הבלתי שוטפים, נובעת מעליה בסעיף נכס זכות שימוש בסך של 47 אלפי ש"ח, בגין הסכם שכירות שנחתם, בניכוי הפחתה בתקופת הדוח וכן מעליה בסעיף רכוש קבוע נטו בסך של 32 אלפי ש"ח.	75	154	נכסים לא שוטפים
	799	10,652	סה"כ נכסים
העליה בסעיף ההתחייבויות השוטפות בסך של 376 אלפי ש"ח, נובעת בעיקרה מעליה בסעיף הוצאות לשלם בסך של כ-721 אלפי ש"ח ומעליה בסך של כ-264 אלפי ש"ח בגין התחייבות בגין עובדים, בקיזוז ירידה בסעיף התחייבויות פיננסיות אחרות בגין שיערוך של מכשיר הוני שהומר באפריל 2020 בסך של כ-705 אלפי ש"ח.	1,025	1,401	התחייבויות שוטפות
העליה בסעיף ההתחייבויות הבלתי שוטפות בסך של 47 אלפי ש"ח, נובעת מהתחייבות בגין חכירה.	-	47	התחייבויות לא שוטפות
העליה בהון של החברה בסך של 9,430 אלפי ש"ח, נובעת בעיקר מהנפקת הון מניות בסך של 14,316 אלפי ש"ח, מהלוואה שהומרה למניות בסך של 789 אלפי ש"ח, ממימוש כתבי אופציה למניות בסך של 1,008 אלפי ש"ח ומהשפעת תשלום מבוסס מניות בסך של 4,019 אלפי ש"ח, בקיזוז הפסדים בשנת 2020.	(226)	9,204	סה"כ הון (גרעון בהון)
	799	10,652	סה"כ התחייבויות והון

3. תוצאות הפעילות

להלן תמצית נתונים אודות התוצאות העסקיות (באלפי ש"ח):

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר		סעיף
	2019	2020	
עיקר ההכנסות בשנת 2020 ובשנת 2019 נובעות מפרויקט ניגריה. ברבעון הרביעי לשנת 2020, התחילה החברה לייצר הכנסות מדמי מנוי, הכנסות אלה עמדו על כ- 24 אלפי ש"ח	811	106	הכנסות
עלות המכר בשתי התקופות, המדווחות נובעת בעיקר מעלות שכר עבודה.	129	383	עלות המכר
	682	(277)	רווח (הפסד) גולמי
סעיף הוצאות הפיתוח, בשתי תקופות הדיווח, נובע בעיקר מהוצאות שכר עבודה, מהוצאות פיתוח תכנים ומהוצאות בגין פיתוח אתרי האינטרנט של הקבוצה.	458	1,407	הוצאות פיתוח
הוצאות המכירה והשיווק בשתי התקופות, נובעות בעיקר מהוצאות פרסום והשיווק של אתרי הקבוצה.	627	2,207	הוצאות מכירה ושיווק
העליה בהוצאות הנהלה וכלליות בשנת 2020 ביחס לשנת 2019 בסך 4,433, נובעת מעליה בדמי ניהול לבעלי שליטה בסך של 485 אלפי ש"ח ומעליה בגין הוצאות בגין הענקת כתבי אופציה (לא רשומים) בסך של 3,659 אלפי ש"ח בקיזוז ירידה בהוצאות בגין שווי אופציות (לא רשומות) בסך של 280 אלפי ש"ח.	1,001	5,434	הוצאות הנהלה וכלליות
	1,404	9,325	הפסד תפעולי
עיקר הוצאות המימון בשנת 2020, נובעות מהוצאות הפרשי שער בסך של 1,368 אלפי ש"ח (בהשוואה להוצאות הפרשי שער בסך של כ-180 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד) ומשינוי בשווי ההוגן בגין התחייבות בגין אופציות בסך של 106 אלפי ש"ח (בהשוואה להוצאה בגין שינוי בשווי ההוגן בגין התחייבות בגין אופציות בסך של 236 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד).	438	1,481	הוצאות מימון
	1,842	10,806	הפסד נקי לתקופה

4. נזילות

להלן תמצית הדוח על תזרימי המזומנים ושימושים (באלפי ש"ח):

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2019	2020	
התזרים שימש להוצאות השוטפות של החברה בתקופת הדוח.	(1,474)	(4,784)	תזרימי המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת
התזרים ששימש לפעילות השקעה נובע בעקרו מהפקדה לפקדון בסך של 8,917 אלפי ש"ח.	-	(9,026)	תזרימי המזומנים מפעילות השקעה
תזרים המזומנים מפעילות מימון בתקופת הדוח נובע בעיקר מהנפקת הון.	1,012	15,221	תזרים המזומנים מפעילות מימון (ששימש לפעילות מימון)

5. מקורות מימון

מקורות המימון העיקריים של החברה הינם ממקורות עצמיים.

ביום 28 בפברואר 2020 השלימה החברה הנפקה לראשונה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב, במסגרתה הנפיקה החברה 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1), בתמורה נטו בסך של 72 מיליון ש"ח.

תמורת ההנפקה לציבור על פי התשקיף תשמש את החברה כאמור בפרק א' לדוח זה.

6. הון חוזר

ראו הדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2020 בחלק ג' לדוח זה.

7. אומדנים קריטיים

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאיים קריטיים, ראו באור 2.ג, ביאור 6 וביאור 8 לדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2020 בחלק ג' לדוח זה.

8. סיכוני שוק ודרכי ניהולם

האחראי על ניהול סיכוני השוק החברה הוא מנכ"ל החברה. למועד זה, החברה לא קבעה מדיניות לניהול הסיכונים בגין חשיפה הנובעת מסיכוני שוק, וניהול הסיכונים ומעקב אחריו יבוצע על ידי הנהלת החברה ביחס לכל מקרה וידוות, לפי הצורך לדירקטוריון.

חלק ב' – ממשל תאגידי

1. תרומות

נכון למועד זה דירקטוריון החברה לא קבע מדיניות בנושא תרומות. עם זאת, חברת הבת באנגליה התחייבה להעניק עד 10 מלגות לעשרה סטודנטים עד לסכום כולל של עד 50 אלפי ליש"ט. לפרטים נוספים, ראו סעיף 12.3.9 לחלק א'.

2. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע, כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית פיננסית כהגדרת מונח זה בתקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו-2005, לא יפחת מאחד, וזאת בהתחשב בגודלה של החברה, היקף ומורכבות פעילותה. נכון למועד דוח זה, מכהנים בחברה 4 דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית.

3. דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד הדוח, החברה לא אימצה בתקנון הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה כהגדרת מונח זה בתוספת הראשונה לחוק החברות. נכון למועד הדוח, טרם מונו לדירקטוריון דירקטורים בלתי תלויים.

4. דירקטורים חיצוניים

ביום 25 במרץ 2021 אישר דירקטוריון את כינוסה של אסיפת בעלי מניות שעל סדר יומה מינויים של שני דירקטורים חיצוניים לחברה, כמתחייב על פי דין.

5. תגמול נושאי משרה בכירה

תגמול נושאי משרה בכירה מתבצע בהתאם להסכמים שנחתמו מול אותם נושאי משרה. בקביעת הגמול, מתחשב הדירקטוריון במעמד ובתפקיד של כל אחד מנושאי המשרה הבכירה ובתרומתו לפעילותה ועסקיה של החברה, וכן בתוצאותיה של החברה לשנה הרלוונטית.

לפרטים אודות תגמול נושאי המשרה הבכירה בחברה ראו פרק ד לדוח זה.

6. פרטים בדבר מבקר הפנים

נכון למועד הדוח, לא מכהן בחברה מבקר פנימי. לאור הפיכת החברה לתאגיד מדווח, בכוונת החברה לפעול למינוי מבקר פנימי בהתאם למועדים הקבועים בדין.

7. גילוי בדבר שכרו של רואה חשבון המבקר

רואה החשבון המבקר של החברה הינו BDO ישראל, זיו האפט.

להלן פרטים לגבי השכר ששילמה החברה לרואי החשבון המבקרים שלה עבור שירותים שניתנו לה בשנים 2020-2017:

2017-2018		2019		2020		
שכר טרחה (באלפי ש"ח)	שעות העבודה	שכר טרחה (באלפי ש"ח)	שעות העבודה	שכר טרחה (באלפי ש"ח)	שעות העבודה	
100	400	50	200	130	550	ביקורת וסקירת דוחות כספיים הערוכים לפי תקני דיווח כספי בינלאומיים
34	170	17	85	10	40	ביקורת דוחות כספיים לפי כללי חשבונאות מקובלים בישראל דוחות מס
134	570	67	285	140	540	סה"כ

שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין רואה החשבון לבין הנהלת החברה, בהתאם לתעריף המוערך למתן השירותים, המתבסס על כמות השעות המושקעות על ידי רואה החשבון המבקר בהתבסס על היקף הפעילות המבוקרת ומורכבותה. שכר טרחת רואה החשבון מאושר על ידי דירקטוריון החברה.

8. מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח, לקבוצה אין מורשי חתימה עצמאיים.

9. מעריך השווי

מעריך השווי החיצוני של האופציות ליועצים וכתבי אופציה למשקיעים הוא מר דוד (איגור) ליטבינוב (להלן "מעריך השווי"). מעריך השווי הינו בעל ניסיון עיסקי פיננסי מעל 11 שנה. מומחה בהנדסה פיננסית וביישום המעבר לכללי חשבונות בינלאומיים IFRS, לרבות הערכת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים. שיעור ההוצאות של החברה שהוערכו על-ידי מעריך השווי מהווה, נכון ליום 31 בדצמבר 2020, 37.7% מסך נכסי החברה בדוח על המצב הכספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, ונכון ליום 31 בדצמבר 2019 88% מסך נכסי החברה בדוח על המצב הכספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2019 ועל-כן הוא עונה על הגדרת "מעריך שווי מהותי מאוד", בהתאם לעמדת הסגל המשפטית 105-30 של רשות ניירות ערך מיום 22 ביולי 2015 "גילוי על קיומה של תלות בין מעריך שווי לבין תאגיד וגילוי בנוגע למעריך שווי שהערכתיו מהותיות מאוד לתאגיד" (להלן: "עמדת סגל משפטית 105-30").

החברה התחייבה לשפות את מעריך השווי בגין נזקים שייגרמו לו כתוצאה משימוש החברה בהערכות השווי, אשר עולים על פי 3 מגובה שכר הטרחה שישולם לו על ידי החברה בכל אחת מהערכות השווי, והכל למעט במקרה של זדון מצדו של מעריך השווי.

שכר טרחתו של מעריך השווי לא הותנה בתוצאות הערכות השווי או בביצועי החברה.

החברה בחרה להתקשר עם מעריך השווי בשל ניסיונו הרב ומקצועיותו, אשר מעניקים לו את הכישורים הנדרשים לקביעת השווי ההוגן של האופציות ליועצים וכתבי אופציה למשקיעים.

החברה ומעריך השווי סבורים כי לא מתקיימת תלות של מעריך השווי בחברה, שכן למיטב ידיעת החברה, אף אחת מהחזקות, המצוינות בסעיף ג' לחלק א' של עמדת סגל משפטית 105-30, אינה מתקיימת.

חלק ג' – גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

1. אירועים מהותיים במהלך תקופת הדוח ולאחריה

בחודש מרץ 2021 ניירות הערך של החברה נרשמו למסחר בבורסה והחברה הפכה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות. מכח התשקיף, החברה הנפיקה 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1), בתמורה מיידית בסך כולל של כ-75 מיליון ש"ח (לא כולל תמורה בגין מימוש כתבי האופציה (סדרה 1), ככל שימומשו). לפרטים נוספים אודות אירועים מהותיים במהלך תקופת הדוח ולאחריה, ראו ביאורים 10 ו-19 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

2. הערכות שווי

החברה התקשרה עם מעריך שווי בלתי תלוי לשם ביצוע בחינת שווי כתבי האופציה אשר ניתנו לבעלי השליטה בחברה. להלן נתונים הנדרשים בקשר עם הערכת שווי מהותית מאוד שצורפה לדוחות הכספיים אלה, לפי סעיף 8ב(ט) לתקנות הדוחות:

עיתוי ההערכה	זיהוי נושא ההערכה
07/04/2020	שווי נוסא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה אילו כללי החשבונאות המקובלים, לרבות פחת והפחתות, לא היו מחייבים את שינוי ערכו בהתאם להערכת השווי
4,019 אלפי ש"ח.	שווי נוסא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
מר דוד (איגור) ליטבינוב. בעל ניסיון עיסקי פיננסי מעל 11 שנה. מומחה בהנדסה פיננסית וביישום המעבר לכללי חשבונות בינלאומיים IFRS, לרבות הערכת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים.	זיהוי המעריך ואפיוניו
המודל הבינומי	מודל ההערכה שלפיו פעל המעריך
מחיר נכס הבסיס בהתאם לסבב השקעה – \$4.278 ש"ח ליום 07/04/2020 – 3.604 ש"ח. מחיר מימוש 0.001 שקל לאופציה. החברה לא צפויה לחלק דיבידנד בתקופה הקרובה.	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה

עיתוי ההערכה	זיהוי נושא ההערכה
31/12/2019	שווי נוסא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה אילו כללי החשבונאות המקובלים, לרבות פחת והפחתות, לא היו מחייבים את שינוי ערכו בהתאם להערכת השווי
468 אלפי ש"ח.	שווי נוסא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
705 אלפי ש"ח .	זיהוי המעריך ואפיוניו
מר דוד (איגור) ליטבינוב. בעל ניסיון עיסקי פיננסי מעל 11 שנה. מומחה בהנדסה פיננסית וביישום המעבר לכללי חשבונות בינלאומיים IFRS, לרבות הערכת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים.	מודל ההערכה שלפיו פעל המעריך
Black&Scholes	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה
ריבית חסרת סיכון – 1.6% . סטיית תקן – 54.2% . מחיר מימוש – 0.862 דולר ארה"ב. משך החיים – 0.49 שנים. תשואה על דיבידנד – 0% .	

זיהוי נושא ההערכה	הערכת שווי אופציות ליועצים
עיתוי ההערכה	28/07/2019
שווי נושא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה אילו כללי החשבונאות המקובלים, לרבות פחת והפחתות, לא היו מחייבים את שינוי ערכו בהתאם להערכת השווי	0
שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה	280 אלפי ש"ח
זיהוי המעריך ואפיונו	מר דוד (איגור) ליטבינוב. בעל ניסיון עיסקי פיננסי מעל 11 שנה. מומחה בהנדסה פיננסית וביישום המעבר לכללי חשבונות בינלאומיים IFRS, לרבות הערכת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים.
מודל ההערכה שלפיו פעל המעריך	Black&Scholes
ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה	ריבית חסרת סיכון – 1.84%. סטיית תקן – 41.45%. מחיר מימוש – 0.862 דולר ארה"ב משך החיים – 5 שנים. תשואה על דיבידנד – 0.0%.

3. מצבת התחייבויות

3.1. ליום 31 בדצמבר 2020:

ספיקים זכאים ויתרות זכות	ערך בספרים באלפי ש"ח	עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד חמש שנים	סה"כ
1,348	1,348	1,348	-	-	1,348
100	100	53	47	-	100

3.2. ליום 31 בדצמבר 2019:

ספיקים זכאים ויתרות זכות	ערך בספרים באלפי ש"ח	עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד חמש שנים	סה"כ
260	260	260	-	-	260
765	765	765	-	765	765

נחתם בתל אביב ביום 25 במרץ 2021.

איתי קופל, מנכ"ל דירקטור

עמית רגב, דירקטור, יו"ר דירקטוריון

חלק ג'

דוחות כספיים

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

קבסיר אדיוקיישן בע"מ
דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
1	דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות
2	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
3	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח (הפסד) כולל אחר
4	דוחות מאוחדים על השינויים בהון (בגרעון בהון)
5	דוחות מאוחדים על תזרים המזומנים
6 - 33	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של קבסיר אדיוקיישן בע"מ

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

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 ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מידגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על-ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, 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 פעולותיה, השינויים בהון (בגרעון בהון) ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 וזאת בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, הרינו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור 1 לפיו, החברה הינה חברת הזנק אשר השלימה לאחר תום תקופת הדיווח גיוס הון במסגרת הנפקה לראשונה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ בסך של כ-72 מיליון ש"ח. החברה טרם השיגה הכנסות משמעותיות ומעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

חיפה, 25 במרץ 2021

זיו האפט

רואי חשבון

תל אביב	ירושלים	חיפה	באר שבע	בני ברק	קרית שמונה	פתח תקווה	מודיעין עילית	נצרת עילית	אילת
03-6386868	02-6546200	04-8680600	077-7784100	073-7145300	077-5054906	077-7784180	08-9744111	04-6555888	08-6339911

מושרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 דוא"ל: bdo@bdo.co.il בקרו באתר שלנו: www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
נכסים			
נכסים שוטפים:			
547	1,598	3	מזומנים ושווי מזומנים
-	8,098	4	פיקדון
73	133		פיקדון משועבד
48	55		לקוחות
56	614	5	חייבים ויתרות חובה
724	10,498		סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים:			
22	54		רכוש קבוע
53	100		נכסי זכות שימוש
75	154		סה"כ נכסים לא שוטפים
799	10,652		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות:			
2	289		ספקים ונותני שירותים
258	1,059	6	זכאים ויתרות זכות
60	53		התחייבות בגין חכירה
705	-		התחייבות פיננסית אחרת
1,025	1,401		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות:			
-	47		התחייבות בגין חכירה
-	47		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
1,025	1,448		סה"כ התחייבויות
		8	התקשרויות, ערבויות ושעבודים
		7	הון (גרעון בהון):
7,938 (8,164)	28,174 (18,970)		הון מניות נפרע, פרמיה וקרנות הון
(226)	9,204		הפסדים צבורים
799	10,652		סה"כ הון (גרעון בהון)

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

דברת דגן	איתי קופל	עמית רגב	25 במרץ 2021
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל ודירקטור	יו"ר דירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2018	2019	2020		
8	811	106	11	הכנסות
324	129	383	12 א'	עלות המכירות
(316)	682	(277)		רווח (הפסד) גולמי
654	458	1,407	12 ב'	הוצאות פיתוח
1,055	627	2,207	12 ג'	הוצאות מכירה ושיווק
516	1,001	5,434	12 ד'	הוצאות הנהלה וכלליות
2,225	2,086	9,048		
2,541	1,404	9,325		הפסד מפעולות רגילות
210	-	-	12 ה'	הכנסות מימון
27	438	1,481	12 ו'	הוצאות מימון
183	(438)	(1,481)		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
2,358	1,842	10,806		הפסד לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	9	מסים על ההכנסה
2,358	1,842	10,806		הפסד נקי לשנה
הפסד למניה המיוחס לבעלים של החברה האם:				
1.45	1.12	4.31	15	הפסד בסיסי ומדולל למניה (בש"ח):
1,625,107	1,642,325	2,506,770		מספר המניות המשוקלל לחישוב הרווח למניה
רווח (הפסד) כולל אחר לאחר מסים בגין:				
פריטים שיתכן ויסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:				
(76)	102	104		התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
(76)	102	104		סך רווח (הפסד) כולל אחר לתקופה
2,434	1,740	10,702		סה"כ הפסד כולל לתקופה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (גרעון בהון) (באלפי ש"ח)

סך-הכל	הפסדים צבורים	מניות החברה המוחזקות על ידי החברה	קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות	קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ	פרמיה על מניות	הון הנפרע המניות
2,698	(3,964)	-	-	25	6,635	2
יתרה ליום 1 בינואר 2018						
שינויים בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018:						
(2,358)	(2,358)	-	-	-	-	-
(76)	-	-	-	(76)	-	-
(2,434)	(2,358)	-	-	(76)	-	-
264	(6,322)	-	-	(51)	6,635	2
יתרה ליום 31 בדצמבר 2018						
שינויים בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019:						
(1,842)	(1,842)	-	-	-	-	-
102	-	-	-	102	-	-
(1,740)	(1,842)	-	-	102	-	-
575	-	-	-	-	575	(*
395	-	-	-	-	395	(*
280	-	-	280	-	-	-
-	-	(*	-	-	-	-
(226)	(8,164)	(*	280	51	7,605	2
יתרה ליום 31 בדצמבר 2019						
שינויים בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020:						
(10,806)	(10,806)	-	-	-	-	-
104	-	-	-	104	-	-
(10,702)	(10,806)	-	-	104	-	-
14,316	-	-	480	-	13,835	1
789	-	-	-	-	789	(*
1,008	-	-	-	-	1,008	(*
4,019	-	-	4,019	-	-	-
9,204	(18,970)	-	4,779	155	23,237	3
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020						
(*) יתרה קטנה מ- 500 ש"ח						

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
(2,358)	(1,842)	(10,806)	תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת:
			הפסד נקי לשנה
			התאמות בגין:
			הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:
-	280	3,659	הוצאות בגין עסקת תשלום מבוסס מניות
-	507	106	שיערוך התחייבויות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
89	83	85	פחת והפחתות
	111	103	התאמות מתרגום פעילות חוץ
51	(43)	1,186	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
140	938	5,139	
			שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:
(25)	2	(559)	קיטון (גידול) בחייבים ויתרות-חובה
43	-	(7)	קיטון (גידול) בלקוחות
(221)	(13)	286	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
303	(559)	1,163	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות-זכות
100	(570)	883	
(2,118)	(1,474)	(4,784)	מזומנים, נטו, ששימשו לפעילות שוטפת
			תזרימי מזומנים לפעילות השקעה:
20	-	(60)	פירעון (השקעה) בפיקדון משועבד, נטו
-	-	(8,917)	השקעה בפיקדון, נטו
(14)	-	(49)	רכישת רכוש קבוע
6	-	(9,026)	מזומנים, נטו, שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
			תזרימי מזומנים מפעילות מימון:
(85)	(85)	(81)	פירעון התחייבות בגין חכירה
72	53	789	קבלת הלוואות המירות
		197	תמורה ממימוש כתבי אופציה
-	1,044	14,316	תקבולים מהנפקות הון, נטו
(13)	1,012	15,221	מזומנים, נטו, שנבעו מפעילות (שימשו לפעילות) מימון
(2,125)	(462)	1,411	עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
3,187	960	547	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
(102)	49	(360)	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
960	547	1,598	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

נספח א' - פעילות מימון והשקעה שאינה כרוכה בתזרימי מזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
194	-	114	תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת:
-	342	789	חכירת נכס זכויות שימוש כנגד התחייבות
-	-	812	המרת הלוואות המיר למניות
-	-	360	המרת כתבי אופציה לפרמיה
-	-	360	דמי ניהול לשלם שנפרעו באמצעות תשלום מבוסס מניות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

ביאור 1 - כללי:

חברת קבסיר אדיוקיישן בע"מ (להלן - "החברה") הוקמה בישראל כחברה פרטית תושבת ישראל ביום 3 באוגוסט 2014. ביום 28 בפברואר 2021, נרשמו מניות החברה לראשונה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ באמצעות תשקיף מדף וכן הושלם גיוס הון בדרך של הנפקת 1,217,140 מניות ו- 730,284 כתבי אופציה סדרה 1 של החברה בסך של כ-72 מיליון ש"ח, נטו (הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של כ-3,109 אלפי ש"ח והוצאות הרישום למסחר הסתכמו לסך של כ-107 אלפי ש"ח). כתובת משרדי החברה היא רחוב הברזל 3 תל אביב.

החברה הינה חברת הזנק שטרם השיגה הכנסות משמעותיות ומעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

החברה יחד עם חברות הבנות שלה באנגליה ובארצות הברית (להלן: "הקבוצה"), פועלת בתחום טכנולוגיית למידה מקוונת ("EdTech" - Online Education technology).

הקבוצה מתמקדת בהוראה אקדמית מקוונת אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות המדעים בתחומי ה-STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics), במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם באמצעות סרטוני וידאו קצרים תרגילים וחברות תרגול במקצועות ה-STEM שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מיומן.

החברה פיתחה מערכת CE (Customization Engine) לניהול תוכן, המאפשרת לה להתאים את התכנים אותם היא פיתחה לאלפי קורסים, במוסדות רבים להשכלה גבוהה ברחבי העולם, באמצעות אלפי סרטוני וידאו קצרים שיצרה החברה. המערכת מאפשרת התאמה מהירה של תכני הלימוד בתחומי ה-STEM אותם פיתחה החברה, לתכניות הלימוד במוסדות להשכלה גבוהה שונים (להלן: "Proprep" או "מערכת החברה"). השימוש במוצרי החברה מתבצע באמצעות אתרי אינטרנט ייעודיים הכוללים תכנים המוצגים באמצעות סרטוני וידאו המכילים הסברים קצרים ובהם הסברים תיאורטיים ותרגילים וכן חוברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה מיומנים.

בחודשים נובמבר 2014, אוקטובר 2016 ובמאי 2019 ("הסכם 2019"), החברה חתמה על הסכמים עם חברת גול בע"מ (חברת האם לשעבר, להלן - "גול"), המבהירים את ענייני הבעלות על זכויות קנייניות לרבות קניין רוחני (IP) הקשורות לקוד המקור של הפלטפורמה ועל מערכת לניהול תוכן וכן התחמים את טריטוריות הפעילויות שלהן.

במסגרת הסכם 2019, גול העבירה לידי נאמן את כל המניות והאופציות שהיו ברשותה בתמורה ל-1 ש"ח, לצורך החזקה בנאמנות בעבור כל בעלי המניות האחרים של החברה, ראה ביאור 14 להלן.

ביאור 1 - כללי (המשך):**משבר הקורונה:**

בסוף שנת 2019 החלה התפרצות של נגיף הקורונה (Covid-19) בסין אשר תוך זמן קצר התפשט למדינות נוספות בעולם והוכרז על-ידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה עולמית. התפשטות הנגיף, והצעדים השונים בהם נקטו ונוקטות מדינות רבות בניסיון לבלום את התפשטותו, הובילה למשבר בעל השפעה מאקרו כלכלית גלובלית. הצעדים האמורים משליכים על הפעילות הכלכלית תוך התגברות התנודתיות בשוקי ההון, מחירי סחורות ומטבעות שונים. כתוצאה מכך, בעקבות המשבר הביקוש עבור כלי עזר מקוונים זינק לרמות חסרות תקדים. הערכת החברה היא שמשבר זה מייצר הזדמנויות עבור התפתחות מערכת החברה ומוצריה.

התפשטות נגיף הקורונה (COVID-19), הובילה למשבר בעל השפעה מאקרו כלכלית גלובלית. כאשר במגזרים מסוימים ניכרת השפעה כלכלית שלילית משמעותית של התפרצות זו, אך ההשלכות הכלכליות השליליות צפויות להתרחב למגזרים נוספים ולהביא לפגיעה כלכלית, אשר עדיין לא ניתן להעריך את היקפה, בעולם ובישראל.

נכון למועד הדוח, ההשפעות הישירות על עסקי החברה מוערכות כזניחות, אולם, ככל שהמשבר יחמיר ויימשך זמן רב יותר, הדבר עלול להביא לפגיעה רחבה בכלכלה העולמית, וכפועל יוצא מכך עשוי גם לגרום לפגיעה בהיקף הכנסותיה של החברה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:**א. ציות לתקני הדיווח הכספי בינלאומיים:**

הדוחות הכספיים המאוחדים מצייתים להוראות תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים.

ב. עקרונות עריכת דוחות כספיים:

הדוחות הכספיים השנתיים כוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. ככלל, המחזור התפעולי של החברה אינו עולה על שנה. עקב כך כוללים הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתוך תקופת המחזור התפעולי הרגיל של החברה.

המדיניות החשבונאית המוצגת בביאור זה יושמה באופן עקבי בכל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות הכספיים המאוחדים.

הדוחות הכספיים המאוחדים נערכו תוך יישום עיקרון העלות, למעט מכשירים פיננסיים ונגזרים מסויימים שנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה הינו ש"ח. מטבע הפעילות של החברות הבנות באנגליה ובארצות הברית הינו פאונד ודולר, בהתאמה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ג. הנחות מפתח בהסתייעות באומדנים מהותיים:

הכנת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים, דורשת מההנהלה לערוך אומדנים ולהניח הנחות המשפיעים על הסכומים המוצגים בדוחות הכספיים המאוחדים.

אומדנים אלו מצריכים לעיתים שיקול דעת בסביבה של אי וודאות והינם בעלי השפעה מהותית על הצגת הנתונים בדוחות הכספיים המאוחדים.

להלן יתוארו הנחות המפתח בהסתייעות באומדנים החשבונאיים המהותיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, אשר בעת גיבושם נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לנסיבות ואירועים הכרוכים באי וודאות משמעותית.

בשיקול דעתה בקביעת האומדנים, מתבססת הנהלת החברה על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיצוניים ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני ההנהלה.

שווי הוגן של מכשירים פיננסיים - השווי ההוגן של מכשירים פיננסיים (לרבות בהנפקת חבילות) שאינם מצוטטים בשוק פעיל נמדד בהתאם לטכניקות הערכה מבוססות מודלים. טכניקות אלו מושפעות משמעותית על ידי ההנחות המשמשות בסיס לחישוב, כגון שיעורי ריבית להיוון ואומדנים בדבר תזרימי מזומנים עתידיים.

ד. עסקאות במטבע חוץ:

עסקאות שאינן במטבע הפעילות טופלו כלהלן:

1. עסקה הנקובה במטבע חוץ נרשמה, בעת ההכרה לראשונה, במטבע הפעילות, תוך שימוש בשער חליפין ממוצע חודשי.

2. בכל תאריך מאזן, פריטים כספיים במטבע חוץ מתורגמים תוך שימוש בשער החליפין המידי בתאריך המאזן.

3. הפרשי שער הנובעים מסילוק של פריטים כספיים, או הנובעים מתרגום של פריטים כספיים לפי שערי חליפין שונים מאלה ששימשו לתרגום בעת ההכרה לראשונה במהלך התקופה, או מאלה ששימשו לתרגום בדוחות כספיים קודמים, יוכרו בדוח רווח והפסד בתקופה בה נבעו.

ה. הצמדה:

נכסים והתחייבויות הצמודים למדד נכללו לפי המדד המתאים לגבי כל נכס או התחייבות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ו. שווי הוגן:

1. מדידת שווי הוגן:

החברה מודדת שווי הוגן כמחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה.

כאשר מחיר לנכס זהה או להתחייבות זהה אינו ניתן לצפייה (כלומר, אין מחיר מצוטט בשוק פעיל), החברה מודדת שווי הוגן תוך שימוש בטכניקת הערכה אחרת שמתאימה לנסיבות ושקיים עבורן מספיק נתונים שניתנים להשגה כדי למדוד שווי הוגן, תוך שימוש מקסימלי בנתונים רלוונטיים שניתנים לצפייה ומזעור השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה. החברה מודדת שווי הוגן תחת ההנחה שהעסקה למכירת הנכס או להעברת התחייבות מתרחשת בשוק העיקרי של הנכס או של ההתחייבות שלחברה יש גישה אליו; או בהיעדר שוק עיקרי, בשוק הכדאי ביותר עבור הנכס או ההתחייבות שלחברה יש גישה אליו. במדידת שווי הוגן של נכס לא פיננסי, החברה מביאה בחשבון את היכולת של משתתף בשוק להפיק הטבות כלכליות באמצעות הנכס בשימוש המיטבי שלו או על ידי מכירתו למשתתף אחר בשוק שישתמש בנכס בשימוש המיטבי שלו. שווייה ההוגן של התחייבות פיננסית עם מאפיין דרישה (לדוגמה, פיקדון לפי דרישה) אינו נמוך מהסכום שישולם בעת הדרישה, מהוון מהמועד הראשון בו ניתן לדרוש לשלם את הסכום.

2. מידרג השווי ההוגן:

לצורכי גילוי, החברה מסווגת מדידות שווי הוגן לאחת מהרמות במידרג השווי ההוגן המשקף את משמעותיות הנתונים ששימשו בעת ביצוע המדידות. מידרג השווי ההוגן הינו:

רמה 1 - מחירים מצוטטים (לא מתואמים) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות.

רמה 2 - נתונים שאינם מחירים מצוטטים הכלולים ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, במישרין או בעקיפין.

רמה 3 - נתונים שאינם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות.

כאשר הנתונים ששימשו למדידת שווי הוגן מסווגים לרמות שונות במידרג השווי ההוגן, החברה מסווגת את מדידת השווי ההוגן בכללותה לרמה הנמוכה ביותר של הנתון שהוא משמעותי למדידה בכללותה. החברה מפעילה שיקול דעת בהערכת המשמעותיות של נתון מסוים למדידה בכללותה תוך הבאה בחשבון של גורמים ספציפיים לנכס או להתחייבות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. דוחות כספיים מאוחדים

חברות בנות

כאשר החברה חשופה, או בעלת זכויות, לתשואות משתנות ממעורבותה בישות מושקעת ויש לה את היכולת להשפיע על תשואות אלו באמצעות כוח ההשפעה שלה, החברה שולטת באותה ישות אשר מסווגת כחברה בת. החברה מעריכה מחדש את שליטתה בחברה בת כאשר העובדות והנסיבות משתנות. הדוחות הכספיים המאוחדים מציגים את הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות שלה כדוחות כספיים של ישות כלכלית אחת החל מהמועד שבו מושגת שליטה ועד למועד שבו החברה מאבדת שליטה. לפיכך, יתרות הדדיות, הכנסות והוצאות, רווחים והפסדים אשר הוכרו בנכסים ותזרימי מזומנים, הנובעים מעסקאות תוך קבוצתיות בין הישויות של הקבוצה, בוטלו במלואם. כמו כן, הדוחות הכספיים של החברות הבנות הוכנו תוך שימוש במדיניות חשבונאית אחידה עם החברה לגבי עסקאות ואירועים דומים בנסיבות דומות.

ח. פעילויות חוץ

הדוחות הכספיים של פעילויות החוץ תורגמו למטבע ההצגה של החברה תוך שימוש בנהלים הבאים:

1. נכסים והתחייבויות לכל דוח על מצב כספי תורגמו לפי שער החליפין המיידי בסוף אותה תקופת דיווח;
2. הכנסות והוצאות לכל דוח על רווח או הפסד ורווח כולל אחר תורגמו לפי שערי החליפין בממוצע.
3. הון מניות, קרנות הון ותנועות הוניות אחרות תורגמו לפי שערי החליפין במועד התהוותם.
4. יתרת העודפים מבוססת על יתרת הפתיחה לתחילת תקופת הדיווח בתוספת תנועות שתורגמו כאמור בסעיפים 2 ו-3 לעיל;
5. הפרשי השער שנוצרו הוכרו ברווח כולל אחר ונצברו בהון.

הפרשי שער בגין הלוואה בין חברתית שקיימת בין החברה לפעילות החוץ יוכרו בחברה האם ברווח או הפסד בהוצאות המימון בעוד שבפעילות החוץ הן יצטברו בהון כקרן הון מהפרשי תרגום.

ט. שווי מזומנים:

כשווי מזומנים נחשבות השקעות לזמן קצר ברמת נזילות גבוהה, אשר ניתנות להמרה בנקל לסכומים ידועים של מזומנים ואשר חשופות לסיכון בלתי משמעותי של שינויים בשווי, כאשר נותרה תקופה קצרה לפרעון, עד שלושה חודשים ממועד הרכישה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י. מכשירים פיננסיים:

1. נכסים פיננסיים:

נכס פיננסי הוכר כאשר החברה הפכה לצד להוראות החוזיות של המכשיר תוך שימוש בחשבונאות מועד סליקת העסקה.

נכס פיננסי מסווג במועד ההשקעה לאחת מקבוצות המדידה על בסיס המודל העיסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסיים ועל בסיס מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי. הסיווג הוא לנכס הפיננסי בשלמותו, ללא הפרדה של נגזרים משובצים. סיווג מחדש בין קבוצות המדידה לאחר ההכרה לראשונה אינו אפשרי, אלא אם החברה משנה את המודל העיסקי שלה לניהול נכסים פיננסיים. להלן הטיפול החשבונאי שיינקט בקשר עם הקבוצה הרלוונטית לחברה:

מכשירי חוב בעלות מופחתת

מכשירי חוב, שמוחזקים בהתאם למודל עסקי שמטרתו החזקה על מנת לגבות את תזרימי המזומנים החוזיים ושהתנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם תשלומי קרן וריבית בלבד, נמדדו לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקב שיוחסו במישרין, למעט לקוחות שנמדדו לראשונה במחיר העסקה שלהם. לאחר ההכרה לראשונה, נכסים אלה נמדדו בעלות מופחתת. הכנסות ריבית לפי שיטת הריבית האפקטיבית הוכרו לראשונה לפי הערך בספרים ברוטו של הנכס הפיננסי (כלומר לפני ניכוי ההפרשה לירידת ערך), למעט עבור נכסים פיננסיים פגומים עקב סיכון אשראי, לגביהם הכנסות ריבית הוכרו לפי העלות המופחתת של הנכס הפיננסי (כלומר לאחר ניכוי ההפרשה לירידת ערך).

2. התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות פיננסיות הוכרה כאשר החברה הפכה לצד להוראות החוזיות של המכשיר. התחייבות פיננסית מסווגת לאחת מהקבוצות הבאות:

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

התחייבויות פיננסיות בקבוצה זו כגון כאלה שיועדו בעת ההכרה לראשונה בהן כשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נמדדו בשווי הוגן כאשר השינויים בשווי ההוגן הוכרו ברווח או הפסד. עלויות עסקה המיוחסות להתחייבויות אלו הוכרו ברווח או הפסד בעת התהוותן.

מכשיר פיננסי מורכב - הלוואה אשר ניתנת להמרה למספר משתנה של מניות החברה, אופציית ההמרה הטבועה בה מהווה רכיב התחייבותי וכמתאפשר מהאמור ב ifrs 9 ייעדה החברה את המכשיר הפיננסי המורכב האמור בשלמותו להצגה כהתחייבות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י. מכשירים פיננסיים: (המשך)

2. התחייבויות פיננסיות: (המשך)

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת:

התחייבויות פיננסיות בקבוצה זו, נמדדות לראשונה בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין. לאחר ההכרה לראשונה, התחייבויות אלה נמדדות בעלותן המופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

נגזרים - נגזרים נמדדו בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

הנפקת חבילה

התמורה שהתקבלה (טרם קיזוז הוצאות הנפקה) מהנפקת חבילת ניירות ערך יוחסה למרכיבי החבילה השונים לפי שווים ההוגן ביום הנפקת החבילה בהתאם לסדר הבא:

1. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן בכל תקופה.
 2. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן במועד ההכרה לראשונה בלבד.
 3. היתרה, למכשירים הוניים.
- עלות הנפקה מיוחסת לכל אחד מהמרכיבים בהתאם לשווי ההוגן היחסי כאמור לעיל.

3. גריעת מכשירים פיננסיים:

(א) נכסים פיננסיים:

נכס פיננסי נגרע מהדוח על המצב הכספי כאשר הזכויות החוזיות לתזרימי מזומנים מהנכס הפיננסי לסוף תקופת הדיווח פוקעות או כאשר החברה העבירה את הנכס הפיננסי.

(ב) התחייבויות פיננסיות:

התחייבות פיננסית נגרעת מהדוח על המצב הכספי כאשר ההתחייבות נפרעת, מבוטלת או פוקעת.

יא. הפרשות:

החברה מכירה בהפרשות בדוחות הכספיים המאוחדים כאשר קיימת לחברה מחויבות (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירועי העבר, כאשר צפוי שיידרש תזרים שלילי של משאבים המגלמים הטבות כלכליות כדי לסלקה וכן ניתן לערוך אומדן מהימן של סכום המחויבות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יב. רכוש קבוע:

1. רכוש קבוע מוכר לראשונה לפי עלות, לרבות עלויות שניתן לייחסן במישרין לרכישת רכוש קבוע. העלות של פריט רכוש קבוע היא הסכום שווה ערך למחיר במזומן במועד ההכרה.
2. בתקופות שלאחר ההכרה לראשונה, הרכוש הקבוע נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר ובניכוי הפסדים שנצברו לירידת ערך, ככל שהיו.
3. תקופת הפחת ושיטת פחת:
 - א. החברה מפחיתה בנפרד כל חלק של רכוש קבוע עם עלות שהיא משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. הוצאות הפחת לכל תקופה מוכרות בדוח רווח והפסד, אלא אם הן נכללות בערך בספרים של נכס אחר.
 - ב. להקצאת הסכום בר-פחת של הרכוש קבוע באופן שיטתי על פני אורך החיים השימושיים שלו, החברה משתמשת בשיטת הקו הישר. שיטת הפחת בה נעשה שימוש משקפת את הדפוס החזוי לצריכת ההטבות הכלכליות העתידיות מהנכס.
 - ג. החברה סוקרת את ערך השייר, את אורך החיים השימושיים ואת שיטת הפחת לפחות כל סוף שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי.
 - ד.

יג. חכירה תפעולית (החברה כחוכרת):

החברה כחוכרת

במועד תחילת החכירה (או במועד צירוף העסקים שבו הנרכש הוא חוכר) החברה הכירה בדוח על המצב הכספי בנכס זכות שימוש ובהתחייבות חכירה בגין כל החכירות.

החברה קבעה את תקופת החכירה ומעריכה מחדש אם ודאי באופן סביר שהיא תממש (לא תממש) אופציה להאריך (או לבטל) את החכירה בהתקיים אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות, הנמצא בשליטת החברה ואשר משפיע על ההחלטה המקורית שהתקבלה.

החברה מדדה במועד תחילת החכירה את התחייבות החכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים באותו מועד, מהוונים בשיעור הריבית הגלום בחכירה, אלא אם שיעור זה לא ניתן לקביעה בנקל ואז היא מדדה לפי שיעור הריבית התוספתי הנומינלי של החברה באותו מועד.

תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד תחילת החכירה כוללים תשלומים קבועים (לרבות תשלומים קבועים במהותם) בניכוי תמריצי חכירה כלשהם שהחברה זכאית לקבל; תשלומי חכירה משתנים שתלויים במדד או בשער, תוך שימוש במדד הקיים או בשער הקיים במועד תחילת החכירה; סכומים החוזיים לעמוד לתשלום על ידי החברה בהתאם לערבויות לערך שייר; מחיר המימוש של אופציית רכישה אם ודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה זו; וכן תשלומי קנסות לביטול החכירה, אם תקופת החכירה משקפת מימוש אופציה לבטל את החכירה על ידי החברה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):
יג. חכירה תפעולית (החברה כחוכרת): (המשך)

החברה כחוכרת (המשך)

נכס זכות שימוש נמדד במועד תחילת החכירה בעלות, המורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה, בתוספת תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו באותו מועד או לפניו (בניכוי תמריצי חכירה כלשהם); עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו.

כאשר חל שינוי בתקופת החכירה או בהערכה לגבי מימוש אופציה לרכוש את נכס הבסיס, החברה ממדדה מחדש את ההתחייבות בהתאם לערך הנוכחי של תשלומי החכירה המעודכנים, על ידי שימוש בשיעור היוון מעודכן למועד השינוי.

יד. מכשיר הוני

כמכשיר הוני סווג כל חוזה המעיד על זכות שייר בנכסים של חברה לאחר ניכוי כל התחייבויותיה. עלויות המתחייבות ישירות להנפקת מכשיר הוני מוצגות בהון בניכוי מתמורת ההנפקה.

טו. כתבי אופציה (warrants)

תקבולים בגין כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום קבוע של מזומן, מוצגים במסגרת ההון. תקבולים בגין כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום משתנה, לרבות כאשר תוספת המימוש של כתבי האופציה צמודה למדד כלשהו או למטבע חוץ כלשהו, מוצגים במסגרת ההתחייבויות וטופלו כגזר פיננסי, ראה ביאור 7.

טז. תשלום מבוסס מניות:

החברה הכירה בעסקאות תשלום מבוסס מניות, בין היתר, בגין רכישת סחורות או שירותים. עסקאות אלו כוללות עסקאות עם עובדים ועם צדדים שאינם עובדים שתסולקנה במכשירים הוניים של החברה, כגון מניות אופציות למניות.

לגבי עסקאות תשלום מבוסס מניות לצדדים שאינם עובדים המסולקות במכשירים הוניים, שווי העסקה נמדד בהתייחס לשווי ההוגן של השירותים שהתקבלו. אם החברה אינה מסוגלת למדוד באופן מהימן את השווי ההוגן של הסחורות או של השירותים שהתקבלו, השווי ההוגן שלהם נמדד בהתייחס לשווי ההוגן של המכשירים ההוניים המוענקים.

יז. הכרה בהכנסה

החברה טרם השיגה הכנסות משימוש בתכניה המקצועיים על גבי הפלטפורמה הטכנולוגית, יחד עם זאת עד כה החברה ביצעה פרויקט לפיתוח תכנים ומוצרי לימוד ללקוח ספציפי. החברה הכירה בהכנסה מהפרויקט לאחר השלמתו עם השגת הוודאות לקבלת התשלום מהלקוח.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יח. עלות המכר:

עלות המכר כוללת עלות הפקת תכנים שימשו את החברה גם לצורך השגת הכנסות עתידיות. עלויות אלו לא נקפו כנכס לאור חוסר הוודאות בהתחשב בשלב בו נמצאת החברה והוא תחילת השקת הפעילות.

יט. הטבות לעובדים:

התחייבות לפיצויי פרישה ו/או פנסיה

בהתאם לחוקי העבודה ולהסכמי העבודה בישראל, חייבת החברה בתשלום פיצויי פרישה לעובדים שיפוטרו או שיפרשו מעבודתם בנסיבות מסויימות. התחייבות החברה לתשלום פיצויי פרישה ו/או פנסיה לגבי עובדיה מטופלת כתוכנית הפקדה מוגדרת. החברה רוכשת פוליסות ביטוח ומבצעת הפקדות בקופות פנסיה ופיצויים למימון התחייבותה זו. עם ביצוע ההפקדות, אין לחברה כל מחויבות, משפטית או משתמעת, לבצע הפקדות נוספות במצב שבו לא יהיה די בנכסי הקופות כדי לשלם לעובדים את ההטבות להן הם זכאים עבור שירותי העבודה בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות (תוכניות פיצויים שאושרו לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין בישראל).

ההפקדות מוכרות כהוצאות בגין הטבות עובדים במקביל לקבלת השירותים מהעובדים שבגינם הם זכאים להפקדות.

עובדי חברת הבת באנגליה הנם זמניים ואינם זכאים לפיצויי פרישה או פנסיה.

דמי חופשה והבראה

החברה זוקפת התחייבות והוצאה בגין דמי חופשה והבראה, בהתבסס על ההטבה שנצברה עבור כל עובד.

כ. הוצאות פיתוח:

עלויות פיתוח אשר אינן עומדות בתנאים להיוון עלויות הוכרו כהוצאה ברווח או הפסד עם התהוותן. נכס בלתי מוחשי הנובע מפרויקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכר, אם ניתן להוכיח את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים, טכניים, פיננסיים ואחרים הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי והיכולת למדוד באופן מהימן את ההוצאות בגינו במהלך פיתוחו. בהיעדר תנאים אלו, עלויות הפיתוח ייזקפו לרווח או הפסד. עד ליום 31 בדצמבר 2020, לא עמדה החברה בתנאים להיוון הוצאות פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים ועלויות הפיתוח נזקפו לרווח והפסד.

כא. מסים על ההכנסה:

החברה לא הכירה בנכס מס נדחה בהעדר צפי למימושו בעתיד הנראה לעין.

כב. הפסד למניה:

ההפסד הבסיסי והמדולל למניה חושב על ידי חלוקת ההפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך השנה.

ביאור 3 - מזומנים ושווי מזומנים:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
35	107
512	1,491
547	1,598

בשקלים

במטבע חוץ (בעיקר דולר)

סך-הכל

ביאור 4 - פיקדון:

היתרה ליום 31 בדצמבר 2020 כוללת פיקדון דולרי בסך של 8,098 אלפי ש"ח (2,500 אלפי דולר) לתקופה של 12 חודשים החל מיום 5 במאי 2020. הפקדון נושא ריבית חודשית בשיעור של 1.15%.

ביאור 5 - חייבים ויתרות-חובה:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
23	212
-	310
33	92
56	614

מוסדות ממשלתיים

עלויות הנפקה נדחות

חייבים אחרים

סך-הכל

ביאור 6 - זכאים ויתרות-זכות:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
7	114
41	198
180	10
14	-
16	737
258	1,059

מוסדות בגין שכר

עובדים והתחייבויות בגין עובדים (כולל הפרשה לחופשה)

צד קשור- ראה גם ביאור 14

הכנסות מראש

הוצאות לשלם

סך-הכל

ביאור 7 - הון:

א. הרכב הון המניות:

הון המניות לימים 31 בדצמבר 2019 ו-2018 מורכב ממניות רגילות בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב, כדלקמן:

31 בדצמבר, 2019				31 בדצמבר, 2020				מניות רגילות 0.001 ערך נקוב
מונפק ונפרע		רשום		מונפק ונפרע		רשום		
מספר				מספר				
ש"ח	מניות	ש"ח	מספר מניות	ש"ח	מניות	ש"ח	מספר מניות	
1,725	1,724,899	100,000	100,000,000	2,704	2,704,346	100,000	100,000,000	

ב. להלן התנועה בהון המניות של החברה במהלך השנים 2019 ו-2020:

2019	2020	
מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ.		
מספר מניות		
1,625,107	1,724,899	יתרה ליום 1 בינואר
59,166	849,447	הנפקה במזומן
-	64,312	המרת כתבי אופציה (warrants)
40,626	65,688	המרת הלוואות המירות
1,724,899	2,704,346	יתרה ליום 31 בדצמבר

ג. זכויות המוקנות על ידי מניות רגילות:

המניות הרגילות מקנות לבעליהן זכות הצבעה, זכות לקבלת דיבידנדים, זכות להשתתף בעודפי הרכוש בעת פירוק החברה וכן זכויות אחרות כמפורט בתקנון ההתאגדות של החברה.

ד. הנפקות הון:

1. ביום 26 בדצמבר 2018 חתמה החברה על הסכם לגיוס הון עם מספר בעלי מניות בסך 284 אלפי דולר שהתקבל בשנת 2019, בתמורה להקצאת סך כולל של 59,166 מניות רגילות של החברה, בנות 0.001 ש"ח ע.נ. כ"א והקצאת סך כולל של 65,893 כתבי אופציה הניתנים למימוש כמוקדם מבי: 18 חודשים או גיוס של מעל 300 אלפי דולר ממשקיעים חיצוניים במשך שנה ובמחיר מימוש של 0.862 דולר למניה. תמורת ההקצאה פוצלה ליום ההענקה לרכיב הוני ורכיב התחייבותי הנמדד בשווי הוגן. יתרת הרכיב ההתחייבותי הומרה בחודש אפריל 2020 להון במסגרת מימוש 64,312 כתבי האופציה בסבב ההשקעה בחודש אפריל 2020, כמו כן 1,581 כתבי אופציה פקעו.

2. הסכם SAFE

בינואר 2020, חתמה החברה על הסכם השקעה (להלן **הסכם SAFE**) עם 3 מבעלי מניותיה לפיו יזרימו לחברה סכום של כ- 325 אלפי דולר לחברה אשר יומר בתנאים מסוימים.

בפועל, אחד מבעלי המניות לא השתתף בגיוס, במהלך חודשים פברואר – אפריל 2020 התקבל משני בעלי מניות סך של כ- 225 אלפי דולר (כ- 789 אלפי ש"ח) אשר הומר ל- 65,688 מניות רגילות.

ביאור 7 - הון (המשך):

ד. הנפקות הון: (המשך)

3. ביום 7 באפריל 2020, השלימה החברה סבב גיוס הון מצד ג' במסגרתו רכש צד ג', בתמורה ל-4 מיליון דולר, 934,963 מניות רגילות של החברה, במחיר של 4.28 דולר למניה (סך הכל 14.3 מיליון ש"ח). כמו כן, במסגרת ההסכם, הוקצו אופציות כפי שפורט בביאור 7' שלהלן וכן נקבעה חובת שיפוי בגין מספר מצגים לתקופה של 36 חודשים מיום החתימה על הסכם ההשקעה.

ה. תשלום מבוסס מניות:

בחודש יולי 2019, הוענקו 30,000 כתבי אופציה לבעלת שליטה, במחיר מימוש של 0.862 דולר לכל אופציה לתקופת מימוש של 10 שנים. השווי ההוגן של כל כתבי האופציה במועד ההענקה נקבע על 280 אלפי ש"ח.

במסגרת סבב ההשקעה באפריל 2020 הוקצו 323,576 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח עם מועד הבשלה מיידי והן עומדות למימוש עד למועד ההנפקה לציבור (ראה ביאור 16א' ו- 16ב'), כאשר:

א. 292,411 כתבי אופציה הוענקו לבעלת השליטה כדלקמן:

א. במסגרת הגיוס המירה בעלת השליטה חוב בגין דמי ניהול של 360 אלפי ש"ח של החברה כלפיה לכ-30,641 כתבי אופציה במחיר מימוש 0.001 ש"ח, שהיווה את השווי ההוגן של האופציות.

ב. בוטלו 30,000 כתבי אופציה למימוש במחיר 0.862 דולר והוענקו לבעלת השליטה האמור בסעיף 1 לעיל 30,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה המחיר מימוש של 0.001 ש"ח חלף כתבי האופציה שבוטלו. בהתאם להערכת השווי נקבע כי הערך התוספתי של האופציות הינו כ- 87 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד.

ג. הוענקו לבעלת השליטה כאמור בסעיף 1 231,770 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה במחיר מימוש 0.001 ש"ח למניה למימוש עד מועד ההנפקה. השווי ההוגן של האופציות בהתאם להערכת השווי נקבע על כ- 3,572 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד.

ב. 31,165 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה, הוקצתה למחזיקים אחרים ובהם בעל עניין, במחיר מימוש של 0.001 ש"ח. השווי ההוגן של כל כתבי האופציה במועד ההענקה נקבע על על 480 אלפי ש"ח אשר נזקף בהון במסגרת קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות כנגד פרמיה.

ביאור 7 - הון (המשך):

1. תכנית אופציות:

ביום 17 בדצמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה תוכנית תגמול הונית להקצאת מניות רגילות של החברה ואופציות לעובדים, נושאי משרה ונותני שירותים בחברה. האופציות יוקצו לתקופה של 10 שנים ונתונה לאישורו של פקיד השומה ובהתאם לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), תשכ"א-1961 והן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה סעיפים 102(ג) או 3(ט) לפקודה

ביאור 8 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים:

א. הסכמי חסות ושיווק של חברת הבת באנגליה:

חברת הבת התקשרה בהסכמי פרסום ושיווק עם למעלה מ-26 אגודות סטודנטים ברחבי אנגליה. בחלק מהמקרים ההסכם מעניק לחברה בלעדיות להפצת תכנים לימודיים לסטודנטים. בחלק מהסכמים, אגודות הסטודנטים, יהיו זכאיות לכ-10% מההכנסות (ובמקרים בודדים אף ל-20% מההכנסות) שיווצרו על ידי סטודנטים שנרשמו לאתר באמצעות פעילות הפרסום של אותן אגודות.

ב. הסכם הפצה:

בחודש דצמבר 2018 חתמה החברה על הסכם עם חברה המתמחה ביצירת וניהול תכנים אקדמיים לפלטפורמות דיגיטליות (להלן - "החברה המתמחה"). על פי הסכם זה החברה העניקה לחברה המתמחה ולחברות הבנות שלה, רישיון לא בלעדי להפיץ את תכני החברה על הפלטפורמה של החברה המתמחה לתכני וידאו בארה"ב. החברה העניקה את הרישיון לסרטונים בתחום האלגברה ליניארית ובתחום הפרה קלקולוס (חשבון דיפרנציאלי ואינטגרלי). בחודש מרץ 2020, נחתמה תוספת להסכם שבה החברה העניקה רישיון לסרטונים בתחום הסטטיסטיקה. סה"כ החברה העניקה רישיון לכ-250 סרטונים בלבד. על פי ההסכם החברה זכאית לכ-35% מההכנסות של החברה המתמחה בעת שימוש בסרטונים כ-stand alone ולכ-25% מההכנסות בעת שימוש בסרטונים כחלק מחבילה. למועד הדוח לא נוצרה לחברה זכות לקבלת הכנסות על פי הסכם זה.

ג. הסכם הפצה בלעדי לתחום השכלה גבוהה למטרות רווח (For Profit) בארה"ב:

בחודש אפריל 2019, חתמה החברה באמצעות חברת הבת בארה"ב, על הסכם הפצה בלעדי לתחום ה-B2B למוסדות השכלה גבוהה למטרות רווח בארה"ב עם צד ג'. על פי הסכם זה צד ג' ישווק את תכני החברה במוסדות השכלה גבוהה למטרות רווח עד לתאריך 31 בדצמבר 2023 והוא יחודש אוטומטית לשלוש שנים נוספות אלא אם אחד הצדדים יודיע על רצונו לסיים את ההסכם בטרם חידשו. החברה מצידה רשאית לבטל אותו כל שנה בתקופה של 60 יום ממועד החתימה באם צד ג' לא עמדו ביעדי המכירות שנקבעו (40,000 דולר בשנה הראשונה, 60,000 דולר ו-80,000 בשנה השנייה והשלישית). נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים המאוחדים צד ג' לא עמד ביעדי המכירה לשנת 2019-2020. כמו כן, החברה רשאית לבצע פעילות שיווק ישירה לסטודנטים באותם מוסדות השכלה גבוהה למטרות רווח.

ביאור 8 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

ד. הסכם Referral עם של חברת הבת בארה"ב עם חברה משווקת:

חברת הבת חתמה ביום 26 בדצמבר 2018, הסכם referral ("הפניה") עם חברה המשווקת ומפתחת פלטפורמות לימודיות (להלן - "החברה המשווקת"). על פי ההסכם על הפניית לקוח מהחברה המשווקת החברה תשלם מההכנסות שתייצר מלקוחות אלו כ- 25%, 15% ו-10% בשנה הראשונה, השניה והשלישית בהתאמה. כמו כן נקבע כי במקרה והחברה תפנה לחברה המשווקת לקוחות, החברה תהיה זכאית לתשלום חד פעמי בשיעור של 10%.

באם התשלום של הלקוח לחברה המשווקת יהיה מתחת ל-10,000 דולר או 15% באם התשלום של הלקוח לחברה המשווקת יהיה מעל 10,000 דולר. הצדדים יכולים לסיים את ההסכם בהודעה מראש של 30 יום, נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים המאוחדים טרם הופנו לקוחות על ידי החברה או על ידי החברה המשווקת.

ה. הסכם שיתוף פעולה בסין

בחודש מאי 2019, החברה חתמה על שני הסכמים עם חברה משאננחי סין, הפועלת בשת"פ עם חברה מהונג קונג ועוסקת בפיתוח תוכניות לימוד ובהטמעת טכנולוגיות לימוד בשוק הסיני.

1. על פי ההסכם הראשון – החברה בסין תעסוק בפיתוח עסקי בסין ובאיתור משקיע - שותף מקומי לפיתוח המוצר לקהל הסיני בשפה הסינית, הקמת אופרציה בסין וניהולה. על פי הסכם זה התמורה ל- לחברה בהונג קונג תהיה החזקות במיזם 10% לצד א', 45% לצד ב', 45% לצד ג' (משקיע-שותף) או אופציה למימוש בהיקף של 5% מסכום ההשקעה לפי שווי ההשקעה +5% במזומן משיעור הגיוס להשקעה במיזם. בכל מקרה של הפסקת ההסכם, צד א' ימשיך להיות זכאי לתגמול, בגין ההשקעות של אנשי הקשר של החברה בהונג קונג לתקופה של שנה מתום ההסכם, ול-50% מהתגמול בין השנה הראשונה ל-18 חודשים מהפסקת ההסכם. נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים המאוחדים, טרם הוצגו משקיעים פוטנציאליים למיזם בסין על ידי החברה הסינית.

2. על פי ההסכם השני הן ישווקו למוסדות לימוד בשפה האנגלית, או שיווק ליחידים בשפה האנגלית ויסייעו בתרגום הדפים והתכנים השיווקיים לסינית. ההכנסות מן הפרויקט יחולקו שווה בשווה בין שני הצדדים. כמו כן נקבע כי בשלב א', 6 חודשים מחתימת הסכם זה, וכל עוד לא נקבעו יעדי מכירות, הצדדים יהיו רשאים להפסיק את ההסכם בהודעה בכתב של חודש מראש. בשלב ב', לאחר קביעת יעדי המכירות, צד ב' יוכל להפסיק את ההסכם, באופן חד צדדי בהתאם לסיבות המנויות בהסכם. נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים המאוחדים טרם נקבעו יעדי מכירות.

ביאור 8 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

ז. הסכם רישיון עם Udemy :

החברה מנגישה קורסים מסוימים בפלטפורמה של Udemy Inc. (פלטפורמה בינלאומית למרצים ותלמידים, המשמשת כמעין marketplace ומציעה קורסים מקוונים בתחומים שונים). הקורסים והתכנים הללו מונגשים על ידי Udemy (ולא על ידי החברה) למשתמשי הפלטפורמה, ולמעשה לחברה אין קשר עם המשתמשים. החברה זכאית לתמורה עבור קורסים של החברה הנצפים בפלטפורמה בהתאם למספר המשתמשים ששילמו עבורם. ככלל, החברה זכאית לתמורה עבור קורסים של החברה הנצפים בפלטפורמה בהתאם למספר המשתמשים ששילמו עבורם. נכון למועד הדוח, טרם נצמחו לחברה הכנסות משמעותיות מצפיית קורסים בפלטפורמה. לפרטים בדבר תמלוגים להם זכאי מנכ"ל החברה לשעבר בגין הקורסים הנ"ל ראה ביאור 3.ג.14.

ז. הסכמים עם אגודות הסטודנטים

1. הסכמי חסות ושיווק (Sponsorship and Marketing)

Proprep UK חתמה במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2020 הסכמי חסות (Sponsorship) עם אגודות סטודנטים ומועדוני סטודנטים במספר מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה, לרבות באוניברסיטת באת', אוניברסיטת קיימברידג', אוניברסיטת דרבי לתקופות של כשנה ממועד החתימה.

במסגרת ההסכם, החברה תשלם סכום הקבוע בהסכם לכל אחת מאגודות הסטודנטים, בתמורה לכך שהאחרונים יפרסמו את השירות שניתן על ידי החברה ואת החברה עצמה, באמצעות אמצעי התקשורת השונים, לרבות אינסטגרם ופייסבוק וירידי סטודנטים. בנוסף, חלק מהאגודות אף יפרסמו את שיתוף הפעולה בתחילת ההרצאות שלהם. כמפורט בהסכמים אלו, החברה יכולה לסיים את ההתקשרות במסגרת הסכמים אלו, במקרה של הפרה יסודית של תנאי ההסכם, שלא טופלה תוך הזמן הנקוב בהסכם. כמו כן, בחלק מן ההסכמים, במידה והחברה מבטלת את קמפיין הפרסום שנחתם במסגרת ההסכם הרלוונטי, החברה תשלם עבור חלק מהשירות שכבר ניתן, באופן יחסי, בהתאם לתאריך הביטול. ההסכמים, אינם כוללים אחריות של אגודות הסטודנטים כלפי החברה, למעט במקום בו נמצאה אגודת הסטודנטים רשלנית.

2. הסכמי שיתוף פעולה

Proprep UK התקשרה במספר הסכמי שיתוף פעולה אשר נחתמו במחצית השנייה של שנת 2020 לרבות עם אגודות הסטודנטים של אוניברסיטת דה מונטפור, אוניברסיטת אדינבורג, אימפריאל קולג', אוניברסיטת בריסטול, קינג'ס קולג' לונדון, אוניברסיטת אוקספורד ברוקס ואוניברסיטת מידלסקס לתקופות של כשנה ממועד החתימה. בנוסף, חתמה Proprep UK על הסכם לשיתוף פעולה עם Nido Management UK Limited, חברה המספקת שירותי מעונות פרטיים לסטודנטים. במסגרת ההתקשרויות כאמור, Proprep UK משלמת לאגודות הסטודנטים סכום חד פעמי כקבוע בהסכם, ובנוסף מעניקה לכלל הסטודנטים המשתייכים לאגודה גישה חופשית לתכני האתר למשך 14 יום (ובחלק מהמקרים 30 יום), והנחה בגובה 5%-10% עבור כל מוצר או שירות, זאת בכפוף לשיקול דעתה של Proprep UK. בנוסף, במסגרת חלק מההסכמים כאמור, נקבע כי Proprep UK תשלם תמלוגים בשיעורים הקבועים בהסכם מסך התקבולים נטו אותם מקבלת החברה מסטודנטים שהם חלק מהאגודה.

ביאור 8 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

ז. הסכמים עם אגודות הסטודנטים (המשך)

2. הסכמי שיתוף פעולה (המשך)

חלק מההסכמים כאמור כוללים התחייבות של אגודת הסטודנטים שלא להיכנס להסכם שיתוף פעולה דומה עם חברה המספקת שירותים ומוצרים דומים. במסגרת ההתקשרויות הוסכם כי אגודות הסטודנטים תפרסמנה את השירות שניתן על ידי החברה ואת החברה עצמה, באמצעות אמצעי התקשורת השונים, לרבות אינסטגרם, פייסבוק, שליחת מיילים, ועוד.

ח. לפירוט התקשרויות לגיוס הון, קבלת הלוואות המירות ותשלום מבוסס מניות ראה ביאור ד' 7 – ה'.

ט. לפרטים בדבר הסכם דמי ניהול עם חברה קשורה ראה ביאור 14.

י. ערבויות ושעבודים:

1. לחברה קיימת ערבות עד ליום 30 בספטמבר 2021, לטובת צד שלישי בגין הסכם שכירות למשרדי החברה. נכון ליום 31 בדצמבר 2020, עומדת ערבות זו על סך של 33 אלפי ש"ח.

2. החברה העמידה לטובת בנקים אשר העמידו ו/או מעמידים לחברה מעת לעת מסגרות אשראי לזמן קצר בטחונות כמפורט להלן:

החברה העמידה שיעבוד שלילי לטובת בנק לאומי לישראל בע"מ של כל הזכויות והכספים העומדים ושיעמדו בפקדון הקיים חשבון החברה בסך של כ- 100 אלפי ש"ח בבנק ו/או לזכות חשבונות שיבואו במקומם וכן את כל התמורות, הפירות, ההכנסות והזכויות הנובעים או שינבעו מחשבון ו/או פיקדון ו/או הכספים הנ"ל.

ביאור 9 - מיסים על הכנסה:

א. שיעורי המס החלים על החברה:

שיעורי המס שחל על החברה הינו 23%.

החברות המאוחדות, שמקום התאגדותן מחוץ לישראל, נישומות לפי חוקי המס בארצות מושבן כדלקמן:

1. חברת הבת בארה"ב:

החברה הבת בארה"ב נישומה לפי חוקי המס בארצות הברית. המיסים החלים עליה הינם מס חברות פדראלי וכן מסי מדינה (STATE).

ביאור 9 - מיסים על הכנסה (המשך):**1. חברת הבת בארה"ב: (המשך)**

בחודש דצמבר 2017, פורסמה רפורמת מס מקיפה בארה"ב ("Tax Cuts and Jobs Act"), במסגרתה נכללה בין השאר, הפחתה של מס החברות הפדראלי (מס פרוגרסיבי בשיעור של עד 39%, בעיקר 34%) לשיעור קבוע של 21% על הכנסה שהופקה מיום 1 בינואר 2018.

בין מדינת ישראל ובין ארה"ב קיימת אמנה למניעת כפל מס. בהתאם לאמנה יחול ניכוי מס במקור מדיבידנד ומריבית שתשולם במזומן לחברה בשיעור של 12.5%-17.5%, בהתאמה.

2. חברת הבת באנגליה:

שיעור המס החל על חברת הבת באנגליה הינו 19%.

ב. שומות מס סופיות:

לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת 2015.

ג. הפסדים מועברים לצרכי מס:

לחברה ולחברות הבנות הפסדים עסקיים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות והמוערכים ליום 31 בדצמבר 2020 בסך של כ- 12.1 מיליון ש"ח. החברה לא יצרה מיסים נדחים בחברת האם ובחברות הבנות עקב חוסר הוודאות במימושם.

ד. הפרשים זמניים הניתנים לניכוי בגין הוצאות מחקר ופיתוח:

לחברה הפרשים זמניים הניתנים לניכוי בגין הוצאות מחקר ופיתוח בסך של כ-1 מיליון ש"ח שבגינם החברה לא יצרה מיסים נדחים עקב חוסר הוודאות במימושם.

ה. מס תיאורטי:

ההבדלים בין מסים על הכנסה בדוח רווח והפסד לבין המסים לפי שיעור המס הסטטוטורי נובעים בעיקרם מהפסדים ומהפרשים זמניים הניתנים לניכוי בגין הוצאות מחקר ופיתוח שלא יצרו בגינם מיסים נדחים.

ביאור 10 - מכשירים פיננסיים:

גורמי סיכון פיננסיים:

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכון מטבע חוץ (סיכון שוק).

ניהול הסיכונים מבוצע על ידי הנהלת החברה בהתאם למדיניות שאושרה על ידי דירקטוריון החברה. הדירקטוריון מספק עקרונות לניהול הסיכונים, הכולל את המדיניות הספציפית לחשיפות מסוימות לסיכונים שונים (כגון: סיכון שער חליפין) וכן לסיכונים הקשורים לפעילות השוטפת של החברה והחשיפה לשווקים השונים בהם החברה וחברות הבנות שלה פועלות.

סיכוני שוק - מטבע חוץ

החברה משווקת את מוצריה באנגליה ובארה"ב במטבע לירה שטרלינג ובדולר ארה"ב וכן מחזיקה יתרות נזילות בעיקר בדולר ארה"ב. ועל כן החברה חשופה לסיכונים הנובעים משינויים שחלים מעת לעת בשערי החליפין של המטבע אשר עשויים להשפיע על רווחיותה.

ביאור 11 - הכנסות:

במהלך שנת 2017 סיכמה החברה בעל פה על הסכם שירות ורשיון עם שני קבלני משנה בינלאומיים בנוגע לפיתוח תכנים ומוצר לימודי לשיווק לשוק הניגרי, בגין היא תהיה זכאית לזכויות ו/או תמורה במוצר.

בהתאם לסיכום, קבלן המשנה ישלם לחברה את כל העלויות הישירות של החברה הקשורות לשירותי הפיקוח והניהול הקשורים להכנה, הפקה ופיתוח התוכן. בנוסף, החברה תהיה זכאית לתמלוגים משתנים לכל מדינה בה הפלטפורמה מופעלת על ידי קבלן משנה, בטווח הנע בין 10% - 20%, המחושבים מתוך התשלומים בפועל שקיבלו קבלני המשנה ממשתמשי האתר. בין הצדדים התגלעו מחלוקות.

במהלך שנת 2019 החברה חתמה על הסכם עם חברה הקשורה לשני קבלני המשנה אשר נכנסה בנעליהם לעניין התחייבויותיהם כלפי החברה. על פי ההסכם, על קבלן המשנה לשלם לחברה תוספת בסך של כ- 204 אלף שקל ב- 30 בתשלומים שווים החל ממועד החתימה על ההסכם. החברה תשחרר את קבלן המשנה מהתחייבויותיה הקשורות לתמלוגים. נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים התשלומים משולמים על פי ההסכם. ההכנסות בגין פרויקט זה הוכרו החל משנת 2019 לאחר חתימת הסכם הפרשה בין הצדדים ועל בסיס התשלום בפועל.

ביאור 12 - ביאורים נוספים לסעיפי רווח והפסד:

א. עלות המכר:

הרכב

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
189	121	378
96	-	-
39	8	5
324	129	383

הפקת תכנים - שכר עבודה ונלוות

עלות פרויקטי פיתוח תכנים - שכר עבודה ונלוות

הוצאות אחזקה

סך-הכל

ב. הוצאות פיתוח:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
350	253	792
273	151	498
31	54	117
654	458	1,407

שכר עבודה ונלוות

פיתוח ובניית אתרים

הוצאות אחרות

סך-הכל

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
234	422	1,288
720	38	405
64	4	-
14	133	491
23	30	23
1,055	627	2,207

פרסום ושיווק

שכר עבודה ונלוות

נסיעות לחו"ל

ייעוץ מקצועי

אחרות

סך-הכל

ביאור 12 - ביאורים נוספים לסעיפי רווח והפסד (המשך):

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
220	423	968
-	280	3,659
156	82	33
29	141	576
10	12	9
53	43	66
21	6	17
27	14	106
516	1,001	5,434

דמי ניהול – ראה ביאור 14

תשלום מבוסס מניות-ראה ביאור 14

נסיעות לחו"ל

שרותים מקצועיים

ביטוחים

פחת

שכר דירה ואחזקה

הוצאות אחרות

סך-הכל

ה. הכנסות מימון:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
210	-	-
210	-	-

הכנסות מימון:

הפרשי שער

סך-הכל

ו. הוצאות מימון:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
6	8	-
-	180	1,368
21	14	7
-	236	106
27	438	1,481

הוצאות מימון:

ריבית ועמלות בנק

הפרשי שער

מימון בגין התחייבות חכירה

שינויי בשווי הוגן של התחייבויות פיננסיות

סך-הכל

ביאור 13 - התחייבות בשל סיום יחסי עובד מעביד :

התוכנית הקיימת בחברה הינה תוכנית להפקדה מוגדרת בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, בהתאם לכך סכומי ההטבות שיקבל העובד הזכאי לפיצויים בעת פרישה, מתבססים על מספר שנות הוותק ומשכורתו האחרונה.

התחייבות החברה לגבי העובדים שהינם במסגרת תוכנית הפקדה מוגדרת הינה לבצע הפקדות קבועות לישות נפרדת ובלתי תלויה, כאשר לחברה אין כל מחויבות משפטית או משתמעת לבצע הפקדות נוספות, במצב שבו לא יהיה די בנכסי הקרן כדי לשלם לכל העובדים את ההטבות בגין שירותי העבודה בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

כמו כן, חלק מנושאי המשרה בחברה מבצעים את תפקידיהם במסגרת הסכמי מתן שירותים וזאת בהתאם להסכמים עליהם הם חתמו.

בנוגע לעובדי חברת הבת באנגליה, מכיוון שמדובר העובדים זמניים, החברה יצרה בגינם הפרשה לחופשה והפרשה להודעה מוקדמת.

ביאור 14 - בעלי עניין וצדדים קשורים :

א. פרוט העסקאות :

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר					
2018		2019		2020	
מספר בעלי עניין צדדים קשורים אלפי ש"ח	מספר בעלי עניין צדדים קשורים אלפי ₪	מספר בעלי עניין צדדים קשורים אלפי ש"ח	מספר בעלי עניין צדדים קשורים אלפי ₪	מספר בעלי עניין צדדים קשורים אלפי ש"ח	מספר בעלי עניין צדדים קשורים אלפי ₪

עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים :

תשלום מבוסס מניות	1	3,659 (*)	1	280 (*)	-	-
החזר הוצאות מצד קשור	1	19	1	56	1	50
דמי ניהול לחברות בבעלות בעלי שליטה	1	968	2	483	1	248
החזר הוצאות לבעלי עניין	1	93	-	-	-	-

(*) לפרטים נוספים ראה ביאור 7ה'.

ביאור 14 - בעלי ענין וצדדים קשורים: (המשך)

ב. פרטים נוספים:

1. הסכם שכירות

ביום 7 באפריל 2020, התקשרה החברה בהסכם שכירות עם צד ג', חברה פרטית בבעלות מלאה (100%) של אחד מבעלי השליטה בחברה (להלן: "המשכיר") עבור זכות שימוש בחדר הישיבות ושכירות של שני חדרי משרדים הכוללים ריהוט משרדי וציוד מחשבים ותקשורת הנמצאים בשטח של 200 מ"ר נטו המצוי בקומה

השישית של בניין ברחוב הברזל 3 תל אביב. תקופת השכירות הינה ל-12 חודשים, החל מיום 1 באפריל 2020 ועד ליום 31 במרץ 2021.

החברה תשלם דמי שכירות חודשיים בסך של 5,000 ש"ח בתוספת מע"מ וכוללת תשלומים בגין: דמי ניהול, חשמל, מים וארנונה וביטוח וכן היטלים נילווים. נקבע בהסכם כי כל צד רשאי להודיע למשנהו על הפסקת השכירות בנכס מכל סיבה שהיא בהודעה בכתב של 30 יום מראש. לאחר תום תקופת הדיווח הוארכה תקופת השכירות ליום 31 במרץ 2025.

2. דמי ניהול

בהתאם להחלטת בעלי המניות מחודש יולי 2019, תהא זכאית בעלת שליטה בחברה לתשלום דמי ניהול בסך של עד 60 אלף שקלים לחודש בעבור שירותים לחברה החל מחודש יולי 2019. כל סכום שלא שולם לה בעבור שירותיה בתקופה זו ייצבר לזכותה. כמו כן, בחודש אפריל 2020, סכום זה עודכן ל-20 אלף פאונד ולא יפחת מ-85 אלפי ש"ח.

לפרטים בדבר הסכמי שירותי ניהול ויעוץ לאחר תום תקופת הדיווח, ראה ביאור 16.

3. הסכם בין החברה לבין גול:

ביום 12 בנובמבר 2014 חתמו החברה, אופטימוס וגול על הסכם בעלי מניות (להלן: "הסכם בעלי מניות 2014"), במסגרתו הוסדרה מערכת היחסים בין החברה לבין גול וכן הוסדר אופן ניהול החברה. בין היתר נקבע תחום הפעילות של החברה ומטרותיה בפעילות החינוכית מחוץ לגבולות הארץ.

בין היתר, נקבע כי גול תתמקד בפעילות בתחום טכנולוגיית הלמידה בשטח גבולות מדינת ישראל ואיו"ש. בנוגע לסוגיית זכויות הקניין הרוחני, המוניטין והסודות המסחריים של החברה, נקבע כי כל זכויות הקניין הרוחני בכל חומר שייערך על ידי החברה בשטח הפעילות שלה והמוניטין והקשרים העסקיים שתצבור באזור פעילותה יהיו קנייה הבלעדי והמלא של החברה, רשימת הלקוחות ו/או הספקים ו/או מערך השיווק שתשמש את פעולתה השוטפת של החברה באזור פעילותה יהיו בגדר סוד מסחרי של החברה ושאר הצדדים להסכם לא יהיו רשאים לעשות בהם שימוש אלא בהסכמה מפורשת ובכתב של דירקטוריון החברה. נקבע כי לחברה ולגול תהיה בעלות במשותף, ביחד ולחוד, בזכויות הקניין בקוד המקור (Source code) ב-Gool Customization Engine (להלן: "GCE"), ואולם כל אחת רשאית לעשות בו שימוש באזור פעילותה וכי כל תוכן שיפותח על ידי כל אחת באזור פעילותה יהא בבעלותה המלאה והבלעדית. הוסכם כי החברה וגול יממנו במשותף כל תוספת, שינוי, עדכון ושיפור באתר האינטרנט וב-GCE עבור הפעילויות של החברה וגול באזורי הפעילות של שתיהן.

ביום 27 באוקטובר 2016 תוקן הסכם בעלי מניות 2014 ("תיקון 2016"), במסגרתו, נקבע בין היתר, כי מר סולומון יפסיק לשמש כמנכ"ל החברה וכי יהפוך למנהל הפדגוגי הראשי של החברה. אחוז התגמולים להם מר סולומון יהיה זכאי בגין הקורסים אותם הוא פיתח יגדל לבין 7% ל-10% מההכנסות שיניבו אותם הקורסים. בנוגע להלוואות הבעלים של אופטימוס וגול, נקבע מנגנון להמרת ההלוואות למניות רגילות של החברה.

ביאור 14 - בעלי ענין וצדדים קשורים:

ג. פרטים נוספים (המשך):

3. הסכם בין החברה לבין גול: (המשך)

ביום 29 במאי 2019, חתמו החברה, גול, מר סלומון ומר לוי על הסכם העברת מניות וכתבי האופציות ושחרור, אשר הסדיר את העברת כל המניות וכתבי האופציה של החברה שהוחזקו על ידי גול במועד כאמור (לעיל ולהלן: "הסכם העברת המניות"). במסגרתו, העבירה גול לידי נאמן את כל המניות וכתבי האופציה של החברה אשר היו ברשותה בתמורה ל-1 ש"ח, לצורך החזקה בנאמנות בעבור בעלי המניות האחרים של החברה.

במסגרת הסכם העברת המניות, התפטרו מר לוי ומר סלומון מדירקטוריון החברה ונקבע כי הם לא יהיו מעורבים, במישרין או בעקיפין, בחברה העוסקת בלימודי אונליין לאקדמיה ולתיכונים מחוץ לתחום הפעילות של גול (כמפורט להלן). ביחס למעורבותו של מר סלומון, נקבע כי הוא ימשיך לעדכן ולתמוך בקורסים אותם פיתח עובר לחתימה על הסכם העברת המניות. במידה והחברה תמכור לצד שלישי, בעסקה בתום לב, את הקורסים אותם פיתח מר סלומון, הוא יהיה זכאי לתגמולים של 7% עד 10% מהתמורה שתקבל בפועל מהמכירה של הקורסים האמורים. בנוסף, נקבע כי החברה רשאית לרכוש ממר סלומון את הזכויות בכל הקורסים אותם פיתח בעלות של 50,000 דולר אמריקאי לכל קורס. כמו כן, נקבע כי מר סלומון ימשיך להציע לחברה, למשך תקופה של 36 חודשים מיום החתימה על הסכם העברת המניות, שירותי תמיכה, לפי בקשתה, בעלות של 300 ש"ח לשעת עבודה. כמו כן, התחייבה גול כי מר שי ידרמן ימשיך להציע לחברה את שירותיו (בתחום פיתוח התכנים) כל עוד הוא ממשיך להיות מועסק על ידי גול. בנוסף, נקבע גם כי החברה תוכל להמשיך לעשות שימוש בחינם בשמה של גול למטרות שיווק.

בהסכם העברת המניות נוספו הבהרות נוספות לגבי היבטי הקניין הרוחני של החברה וגול (כאמור בהסכם בעלי מניות 2014 ובתיקון 2016) וכן הובהר כי גול והחברה ימשיכו לפעול כל אחת באזור הפעילות שלה (כאמור בהסכם בעלי מניות 2014) וכי מר לוי ומר סלומון לא יהיו מעורבים, במישרין או בעקיפין, בחברות המתחרות בתחום הפעילות של החברה באזור הפעילות שלה. מר סימי אפרתי (בעל שליטה), יוכל להמשיך ולהחזיק במקביל במניות החברה ובמניות גול והחזקה כאמור לא תהווה הפרה של חובת אי התחרות בין החברות. עוד נקבע כי מר אפרתי וחברות בהן מר אפרתי מחזיק במניות לא יהיו כפופות לסעיפי אי תחרות האמורים. בנוסף, נקבע כי לחברה ולגול אין חובות אחת כלפי השנייה; וכל הצדדים הצהירו כי אין להם כל טענה כלפי צד אחר להסכם מכל עילה שהיא.

4. ביום 7 באפריל 2020 הוחלט על תשלום סך של 9 אלפי ש"ח כל חודש בגין קבלת שירותים מעובדת של חברה בבעלות בעל שליטה. החל מיום 1 בנובמבר 2020 ועד ליום 31 בינואר 2021 התשלום יעמוד על סך של כ- 15,000 ש"ח בחודש בגין מתן השירותים כאמור וזאת עקב גידול בהיקף השירותים

ביאור 15 - הפסד למניה

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

חישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה:

2,358	1,842	4.31
1,625,107	1,642,325	2,506,770

הפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה
ממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות ששימש בחישוב הרווח הבסיסי למניה

ביאור 16 - אירועים לאחר תקופת הדיווח:

א. ביום 13 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של כתבי האופציה לבעלת שליטה (ראה ביאור 7(ה)(א)) ונקבע כי בכפוף להשלמת הנפקת החברה, בעלת השליטה תהא רשאית לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר. השווי ההוגן התוספתי אינו מהותי. ביום 31 בינואר 2021, לאור דרישת תקנון הבורסה, בכפוף להשלמת הנפקה לציבור של מניות החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב, אישור דירקטוריון החברה תיקון במחיר המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור, כך שתוספת המימוש של כתבי האופציה יעמוד על 1 ש"ח למניה (חלף 0.001 ₪ למניה), כמו כן, בשל השינוי כאמור (ובמטרה להשלים את הפער משינוי מחיר המימוש כמצוין לעיל), הוחלט לאשר הקצאה של 4,746 כתבי אופציה נוספים לבעל השליטה, בתנאים זהים (והכל יחד חלף 292,411 כתבי אופציה במחיר מימוש 0.001 ₪ למניה כאמור).

ב. ביום 13 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של כתבי האופציה למחזיקים אחרים ובהם בעל ענין (ראה ביאור 7(ה)(א)) ונקבע כי בכפוף להשלמת הנפקת החברה, המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר. השווי ההוגן התוספתי אינו מהותי. ביום 31 בינואר 2021, לאור דרישת תקנון הבורסה, בכפוף להשלמת הנפקה לציבור של מניות החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב, אישור דירקטוריון החברה תיקון במחיר המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור לעיל, כך שתוספת מימוש של כתבי האופציה יעמוד על 1 ש"ח למניה (חלף 0.001 ש"ח למניה), כמו כן בשל השינוי כאמור (ובמטרה להשלים את הפער מתיקון מחיר המימוש כמצוין לעיל), הוחלט לאשר הקצאה של 506 כתבי אופציה נוספים למחזיקים כאמור לעיל בתנאים זהים (והכל יחד חלף 31,165 כתבי אופציה במחיר מימוש 0.001 ש"ח למניה כאמור).

ביאור 16 - אירועים לאחר תקופת הדיווח (המשך):

ג. ביום 13 בינואר 2021, הוחלט כי בכפוף להשלמת ההנפקה ובהמשך להתחייבות החברה להעניק 10,458 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה לחלק מבעלי המניות, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח הניתנים למימוש עד לתקופה של 24 חודשים ממועד הרישום למסחר. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.35%, סטיית תקן 51.7%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ - 346 אלפי ש"ח.

ד. ביום 13 בינואר 2021, הוחלט להעניק לחבר ועדת הייעוץ של החברה 1,868 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 21 במרץ 2019. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.35%, סטיית תקן 51.7%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ - 71 אלפי ש"ח אשר ייזקף לרווח והפסד על פני תקופה של שנתיים החל מהרבעון הראשון של 2021.

ה. ביום 13 בינואר 2021, הוחלט להעניק לחבר ועדת הייעוץ של החברה 1,868 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 1 בספטמבר 2019. שווי ההטבה נאמד בכ - 71 אלפי ש"ח אשר ייזקף לרווח והפסד על פני תקופה של שנתיים החל מהרבעון הראשון של 2021.

ו. ביום 26 בינואר 2021, הוחלט להעניק לבעלת שליטה 90,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוכם:

(1) 45,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 40% על מחיר מנית החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משנתיים לאחר הנפקת החברה ועד שבע שנים לאחר ההנפקה. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 30.5 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.61%, סטיית תקן 50.42%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ-1,125 אלפי ש"ח אשר ייזקף לרווח והפסד ברבעון הראשון של שנת 2021.

(2) 45,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 20% על מחיר מנית החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משלוש שנים לאחר הנפקת החברה ועד שמונה שנים לאחר ההנפקה. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 40.7 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.83%, סטיית תקן 55.97%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ-1,017 אלפי ש"ח אשר ייזקף לרווח והפסד ברבעון הראשון של שנת 2021.

ביאור 16 - אירועים לאחר תקופת הדיווח (המשך):

ז. הסכמי שירותי ניהול וייעוץ

ביום 2 בפברואר 2021 אישרה אסיפת בעלי המניות שני הסכמים ניהול וייעוץ בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי מנכ"ל ושירותי ייעוץ (להלן: "הסכם הניהול" ו"הסכם הייעוץ", בהתאמה). במסגרת הסכם הניהול בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי מנכ"ל, התחייבה אופטימוס להעמיד לחברה שירותי מנכ"ל בהיקף של 164 שעות בחודש, באמצעות מר איתי קופל, החל ממועד השלמת הנפקת מניות החברה על פי תשקיף זה וזאת בתמורה חודשית כוללת בסך של 78,000 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "דמי ניהול") במסגרת הסכם הייעוץ, התחייבה אופטימוס להעניק לחברה, באמצעות מר אפרתי, החל ממועד השלמת הנפקת מניות החברה, שירותי ייעוץ לרבות אסטרטגיה, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות, בחינת אפשרויות שיתופי פעולה בינלאומיים, קשרי משקיעים וייעוץ בנושאים שוטפים (להלן: "שירותי ייעוץ"), בהיקף שעות של 109 שעות בחודש, בתמורה לתגמול חודשי בסך 60,000 ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "דמי ייעוץ"). בנוסף, נקבע כי אופטימוס תהא זכאית לתגמול חודשי נוסף בסך 5,000 ליש"ט בגין פעילותו של מר אפרתי מחוץ לישראל כל עוד מקום המגורים העיקרי של מר אפרתי ומשפחתו מחוץ לישראל. תקופת ההסכמים הינה ל- 5 שנים. בהתאם להסכמים הצדדים רשאים להביא לסיומם, במתן הודעה בכתב של 6 חודשים מראש (להלן: "תקופת ההודעה המוקדמת"). החברה רשאית לוותר על פי בחירתה, על מתן השירותים במהלך תקופת ההודעה המוקדמת ואולם תהא מחויבת בתשלום דמי הייעוץ ו/או הסכם הניהול וכל התשלומים וכיסוי ההוצאות האחרות עבור תקופה זו.

אופטימוס תהא זכאית לבונוס בגובה של עד 3 דמי ייעוץ ודמי ניהול חודשיים, בהתאם ובכפוף לעמידה ביעדים כפי שיקבעו על ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מעת לעת ובהתאם למדיניות התגמול של החברה וכן לבונוס נוסף בגובה של עד 3 דמי ניהול ודמי ייעוץ חודשיים, בהתאם לשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון ובהתאם למדיניות התגמול של החברה.

בנוסף יכול ואופטימוס תהיה זכאית (בגין שירותי הייעוץ ו/או שירותי הניהול) למענקים מיוחדים ככל שיוחלט על הענקתם והכל במסגרת וכפי שצוין במדיניות התגמול של החברה ובכפוף לאישורים שידרשו לשם כך.

אופטימוס תהא זכאית להחזר הוצאות מהחברה שיוצאו במסגרת מתן השירותים, בהתאם למדיניות החברה ולהצגת חשבוניות מס וקבלות.

ההסכמים כוללים התחייבויות של אופטימוס, מר איתי קופל ומר אפרתי לסודיות, אי-תחרות, קניין רוחני ואי-שידול.

יובהר, כי בהתאם להסכמי השירותים, אופטימוס תהיה רשאית להמחות את הסכם הניהול ואת הסכם הייעוץ ו/או חלק מהשירותים הניתנים במסגרתו, לחברות אחרות בשליטת מר קופל ו/או מר אפרתי, בהתאמה.

ביאור 16 - אירועים לאחר תקופת הדיווח (המשך):

ח. תוכנית אופציות:

ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא סחירות) לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות בסך 195,674 (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה (ראה ביאור (7)(ו)) אשר יוענקו לנושאי משרה, עובדים ויועצים בחברה. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות ובהתאם לתוכנית האופציות. יצויין כי הענקת האופציות כאמור כפופה להשלמת ההנפקה לציבור על פי תשקיף זה ותושלם עד למועד ההנפקה כאמור (בכפוף להשלמתה). שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים באים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.47%, סטיית תקן 52.51%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0%. שווי ההטבה נאמד בכ-2,479 אלפי ש"ח אשר ייזקק לרווח והפסד על פני תקופה של 4 שנים החל מהרבעון הראשון של שנת 2021.

ט. הסכם בעלי מניות:

ביום 12 בפברואר 2021 התקשרו אופטימוס ו-Tyros ("להלן: "בעלי השליטה" ו-"הסכם בעלי השליטה", בהתאמה) בהסכם בעלי מניות אשר לפיו בעלי השליטה יפעלו כך שמספר הדירקטורים בחברה לאחר ההנפקה לציבור יהיה לא פחות מ-5 (חמישה) דירקטורים ולא יותר מ-9 (תשעה) דירקטורים, כולל יו"ר דירקטוריון. בעלי השליטה יעשו שימוש בכל זכויות ההצבעה שלהם באסיפה הכללית של החברה לתמוך במועמדים לכהונה כדירקטורים רגילים בחברה לפי מפתח כדלקמן:

- (א) כל עוד אופטימוס מחזיקה למעלה מ-15% מהון המניות המונפק של החברה - שלושה (3) דירקטורים רגילים ימונו בהתאם להצעת אופטימוס;
- (ב) כל עוד טיירוס מחזיקה למעלה מ-12% מהון המניות המונפק של החברה - שני (2) דירקטורים רגילים ימונו בהתאם להצעת טיירוס.
- (ג) צד שמינה דירקטור יהיה זכאי לבטל את מינויו ולהחליפו באחר.
- (ד) כל צד להסכם בעלי השליטה אינו רשאי להסב ו/או להעביר ו/או להמחות לאחר את זכויותיו והתחייבויותיו על פי הסכם זה או חלק ממנו, אלא אם ניתן לכך אישור מראש ובכתב של הצדדים האחרים.
- (ה) ההסכם בעלי השליטה יכנס לתוקפו עם השלמת ההנפקה לציבור, בכפוף לכך שההנפקה תושלם עד ליום 31 במרץ 2021, מבלי שהצדדים יצטרכו לנקוט בכל פעולה נוספת ויחייב כל בעל מניות החתום עליו על פי תנאיו לתקופה בלתי מוגבלת, והכל, כל עוד החזקות בעלי השליטה בהון המונפק של החברה לא יפחתו מ-15% לאופטימוס ו-12% Tyros.
- (ו) בעלי השליטה חתמו על הסכם לתיחום פעילות.

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2020

קבסיר אדיוקיישן בע"מ
מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2020

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
1	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד
2	סכומי הנכסים, ההתחייבויות וההון המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם
3	סכומי הכנסות והוצאות המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם
4	סכומי תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם
5-8	מידע מהותי נוסף המתייחס לחברה עצמה כחברה אם ליום 31 בדצמבר 2020

דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של קבסיר אדיוקיישן בע"מ על מידע כספי נפרד לפי תקנה 99 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 99 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 של קבסיר אדיוקיישן בע"מ (להלן: "החברה") לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

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 שישומו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 99 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, הרינו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור 1 לפיו, החברה הינה חברת הזנק אשר השלימה לאחר תום תקופת הדיווח גיוס הון במסגרת הנפקה לראשונה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ בסך של כ-72 מיליון ש"ח. החברה טרם השיגה הכנסות משמעותיות ומעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

חיפה, 25 במרץ 2021

זיו האפט
רואי חשבון

תל אביב	ירושלים	חיפה	באר שבע	בני ברק	קרית שמונה	פתח תקווה	מודיעין עילית	נצרת עילית	אילת
03-6386868	02-6546200	04-8680600	077-7784100	073-7145300	077-5054906	077-7784180	08-9744111	04-6555888	08-6339911

משרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 דוא"ל: bdo@bdo.co.il בקרו באתר שלנו: www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

סכומי הנכסים, ההתחייבויות וההון המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם (באלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
נכסים			
נכסים שוטפים:			
413	1,447	2	מזומנים ושווי מזומנים
73	8,098		פיקדון
-	133		פיקדון משועבד
48	55		לקוחות
37	509		חייבים ויתרות חובה
571	10,242		סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים:			
1,600	2,616	5	יתרות עם חברות מאוחדות
22	54		רכוש קבוע
53	100		נכסי זכות שימוש
1,675	2,770		סה"כ נכסים לא שוטפים
2,246	13,012		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות:			
2	150		ספקים ונותני שירותים
253	977		זכאים ויתרות זכות
705	-		התחייבויות פיננסיות אחרות
60	53		התחייבויות חכירה
1,020	1,180		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות:			
1,452	2,581	5	התחייבויות בגין הפסדי חברות מאוחדות
-	47		התחייבויות חכירה
1,452	2,628		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
2,472	3,808		סה"כ התחייבויות
הון (גרעון בהון) המיוחס לחברה עצמה כחברה האם:			
7,938	28,174		הון מניות נפרע, פרמיה וקרנות הון
(8,164)	(18,970)		הפסדים צבורים
(226)	9,204		סה"כ הון (גרעון בהון) המיוחס לחברה עצמה כחברה האם
2,246	13,012		
דברת דגן	איתי קופל	עמית רגב	25 במרץ 2021
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל ודירקטור	יו"ר דירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

המידע המהותי הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד.

סכומי הכנסות והוצאות המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
5	803	82	הכנסות
297	129	383	עלות המכירות
(292)	674	(301)	רווח (הפסד) גולמי
654	458	1,407	הוצאות פיתוח
436	423	1,034	הוצאות מכירה ושיווק
543	1,001	5,434	הוצאות הנהלה וכלליות
1,633	1,882	7,875	
1,925	1,208	8,176	הפסד מפעולות רגילות
250	55	-	הכנסות מימון
27	435	1,397	הוצאות מימון
223	(380)	(1,397)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
656	254	1,233	הפסד בגין חברות מוחזקות, נטו
2,358	1,842	10,806	הפסד לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	מסים על ההכנסה
2,358	1,842	10,806	הפסד לשנה המיוחס לחברה עצמה כחברה אם
			4
			רווח (הפסד) כולל אחר לאחר מסים בגין:
			פריטים שייתכן ויסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
(76)	102	104	התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
(76)	102	104	סך רווח (הפסד) כולל אחר לתקופה
2,434	1,740	10,702	סה"כ הפסד כולל לתקופה המיוחס לחברה עצמה כחברה אם

המידע המהותי הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד

סכומי תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
(2,358)	(1,842)	(10,806)	תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת: הפסד לתקופה המיוחס לחברה עצמה כחברה אם
			התאמות בגין:
			הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:
656	254	1,233	הפסד בגין חברות מוחזקות, נטו
-	280	3,659	הוצאות בגין עסקת תשלום מבוסס מניות
-	507	106	שיערוך התחייבויות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
89	83	85	פחת והפחתות
(123)	60	1,186	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
622	1,184	6,269	
(25)	23	(472)	שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:
43	-	(7)	קיטון (גידול) בחייבים ויתרות-חובה
(141)	(13)	147	קיטון (גידול) בלקוחות
303	(565)	1,084	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
180	(555)	752	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות-זכות
(562)	(155)	(1,016)	מזומנים נטו מפעילות שוטפת בגין עסקאות עם חברות מאוחדות
(2,118)	(1,368)	(4,801)	מזומנים, נטו, ששימשו לפעילות שוטפת
			תזרימי מזומנים לפעילות השקעה:
20	-	(60)	פירעון (השקעה) בפיקדון משועבד, נטו
-	-	(8,917)	פירעון (השקעה) בפיקדון, נטו
(15)	-	(49)	רכישת רכוש קבוע
5	-	(9,026)	מזומנים, נטו, שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
			תזרימי מזומנים מפעילות מימון:
(85)	(85)	(81)	פירעון התחייבות בגין חכירה
72	53	789	קבלת הלוואה המירה
-	469	197	תמורה מממוש כתבי אופציה
(*)	575	14,316	הנפקות הון
(13)	1,012	15,221	מזומנים, נטו, שנבעו מפעילות (שימשו לפעילות) מימון
(2,126)	(356)	1,394	עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
2,797	815	413	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
144	(46)	(360)	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
815	413	1,477	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(*) יתרה קטנה מ 1 אלפי ש"ח

נספח א' - פעילות מימון והשקעה שאינה כרוכה בתזרים מזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
194	-	114	הקמת נכס זכות שימוש כנגד התחייבות
-	342	789	המרת הלוואה המירה למניות
-	-	812	המרת כתבי אופציה לפרמיה
-	-	360	תשלום מבוסס מניות
			המידע המהותי הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד.

ביאור 1 - פרטים על המידע הכספי הנפרד:

1. א. עקרונות עריכת המידע הכספי הנפרד:

המידע הכספי הנפרד של קבסיר אדיוקיישן בע"מ (להלן: "החברה") כולל נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, וערוך בהתאם לנדרש בתקנה 99 ולתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970. המדיניות החשבונאית שיושמה במידע הכספי הנפרד זהה למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020. בכפוף לאמור לעיל בסעיף זה ולמפורט בסעיף 2 להלן.

ב. מצבה העסקי של החברה:

ביום 28 בפברואר 2021, נרשמו מניות החברה לראשונה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ באמצעות תשקיף מדף וכן הושלם גיוס הון בדרך של הנפקת 1,217,140 מניות ו- 730,284 כתבי אופציה סדרה 1 של החברה בסך של כ-72 מיליון ש"ח, נטו (הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של כ-3,190 אלפי ש"ח והוצאות הרישום למסחר הסתכמו לסך של כ-107 אלפי ש"ח). כתובת משרדי החברה היא רחוב הברזל 3 תל אביב.

החברה הינה חברת הזנק שטרם השיגה הכנסות משמעותיות ומעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

2. הטיפול בעסקאות בין-חברתיות

במידע הכספי הנפרד הוכרו ונמדדו עסקאות בין החברה לבין חברות מאוחדות, אשר בוטלו בדוחות הכספיים המאוחדים. ההכרה והמדידה נעשתה בהתאם לעקרונות ההכרה והמדידה שנקבעו בתקני דיווח כספי בינלאומיים כך שעסקאות אלו טופלו כעסקאות שבוצעו מול צדדים שלישיים.

בדוחות הכלולים במידע הכספי הנפרד הוצגו יתרות בין-חברתיות והכנסות והוצאות בגין עסקאות בין-חברתיות, שבוטלו במסגרת הדוחות הכספיים המאוחדים, בנפרד מה"יתרה בגין חברות מוחזקות, נטו", מה"רווח (הפסד) בגין חברות מוחזקות, נטו", ומה"רווח (הפסד) כולל אחר בגין חברות מוחזקות, נטו" כך שההון המיוחס לבעלים של החברה האם, שהרווח (ההפסד) לתקופה המיוחס לבעלים של החברה האם וסה"כ רווח (הפסד) כולל לתקופה המיוחס לבעלים של החברה האם על בסיס הדוחות המאוחדים של החברה, הם זהים להון המיוחס לחברה עצמה כחברה אם, לרווח (ההפסד) לתקופה המיוחס לחברה עצמה כחברה אם ולסה"כ רווח (הפסד) כולל לתקופה המיוחס לחברה עצמה כחברה אם, בהתאמה, על בסיס המידע הכספי הנפרד של החברה.

ביאור 1 - פרטים על המידע הכספי הנפרד (המשך):

2. הטיפול בעסקאות בין-חברתיות (המשך):

במסגרת סכומי תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם מוצגים תזרימי המזומנים, נטו, בגין עסקאות עם חברות מאוחדות במסגרת פעילות שוטפת, פעילות השקעה או פעילות מימון, בהתאם לרלוונטיות.

האמור לעיל לא חל על עסקאות שביצעה החברה עם צדדים שלישיים בהקשר עם חברות מאוחדות.

ביאור 2 - מזומנים ושווי מזומנים:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
35	107
378	1,340
413	1,447

בשקלים

במטבע חוץ (בעיקר דולר)

סך-הכל

ביאור 3- מכשירים פיננסיים:

גורמי סיכון פיננסיים:

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכון מטבע חוץ (סיכון שוק).

ניהול הסיכונים מבוצע על ידי הנהלת החברה בהתאם למדיניות שאושרה על ידי דירקטוריון החברה. הדירקטוריון מספק עקרונות לניהול הסיכונים, הכולל את המדיניות הספציפית לחשיפות מסוימות לסיכונים שונים (כגון: סיכון שער חליפין) וכן לסיכונים הקשורים לפעילות השוטפת של החברה והחשיפה לשווקים השונים בהם החברה וחברות הבנות שלה פועלות.

סיכוני שוק - מטבע חוץ

החברה משווקת את מוצריה באנגליה ובארה"ב במטבע לירה שטרלינג ובדולר ארה"ב וכן מחזיקה יתרות נזילות בעיקר בדולר ארה"ב. ועל כן החברה חשופה לסיכונים הנובעים משינויים שחלים מעת לעת בשערי החליפין של המטבע אשר עשויים להשפיע על רווחיותה.

ביאור 4- מסים על הכנסה:

א. לפרטים בדבר שיעורי המס ושינויים בשיעורי המס החלים על החברה, ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים.

ב. שומות מס סופיות:

לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת 2015.

ביאור 5- התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מאוחדות:

להלן פרטים על השקעות החברה בחברת הבת בארה"ב Easy Education INC ובחברת הבת באנגליה Proprep UK Ltd (להלן - "חברות הבנות").

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
1,365	1,320
235	1,296
1,600	2,616
(1,452)	(2,581)

הלוואה שניתנה לחברת הבת בארה"ב
הלוואה שניתנה לחברת הבת באנגליה

סך-הכל

התחייבות בגין הפסדי חברות מאוחדות

הסכם הלוואה עם חברת הבת באנגליה:

ביום 12 במאי 2019 התקשרה החברה עם חברת הבת בהסכם למתן הלוואת On Call מפעם לפעם כפי שיידרש לצורך פעילותה השוטפת של חברת הבת ומימון פעילותה השוטפת וכל זאת ובלבד שיתרת החוב הנצברת (כולל ריביות) לא תעלה על 500,000 אלפי דולר. פירעון ההלוואה יהיה בהתאם ליכולתה של חברת הבת ללא צורך בהודעה מוקדמת. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור של 4% שנתית ופרעון הקרן והריבית ייעשה בשיטת לוח שפיצר.

הערכת שווי
מהותית מאוד

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

הערכת שווי אופציות ליועצים

ינואר 2021

לכבוד

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

הנדון: הערכת שווי אופציות ליועצים

רקע

נתבקשנו על ידי חברת קבסיר אדיוקיישן בע"מ (להלן: "**קבסיר**" או "**החברה**") לבצע הערכת שווי אופציות שהוענקו ליועצים בחברה ביום ה-7 באפריל, 2020 (להלן: "**מועד הערכה**" או "**מועד הענקה**").

מטרת ההתקשרות

מטרת ההתקשרות בין קבסיר לבין לאור הינה לאמוד את שוויין ההוגן של האופציות שהוענקו לעובדי החברה, בכפוף להסתייגויות לעיל ולהלן ולמטרה זו בלבד. למעט ה"ה רואי החשבון המבקרים לצורך ביקורתם ורשות לניירות ערך, צד ג' לא יוכל לעשות בה שימוש כלשהו או להסתמך עליה לכל מטרה שהיא ללא אישורנו מראש ובכתב. לצורך עבודתנו הסתמכנו על מידע שהתקבל מהנהלת קבסיר ; וניתן לנו על בסיס מיטב ידיעתה וניסיונה. כמו כן, הסתמכנו על נתונים פומביים אשר פורסמו על-ידי אחרים. הסתמכנו על מקורות מידע

הנראים לנו כאמינים, שלמים, מדויקים ועדכניים, אולם לא ביצענו כל פעולות ביקורת, כמוגדר בדין ובפסיקה, או ערכנו בדיקה או בחינת עצמאית בלתי תלויה של המידע שקיבלנו ואיננו מחוויים כל דעה אודות נאותות הנתונים ששימשו בעבודתנו.

היקף הבדיקה

העבודה בוצעה בהתאם להנחיות תקן הדיווח הבינלאומי IFRS-2 "תשלום מבוסס מניות" (להלן: "**IFRS-2**").

מקורות מידע

- בביצוע העבודה הסתמכנו, בין היתר, על הנתונים הבאים:
- ◀ נתונים מספריים אודות הענקת אופציות ליועצי החברה;
 - נתונים אודות הענקת אופציות;
 - ◀ שיחות עם הנהלת החברה; וכן
 - ◀ מידע ציבורי.

תוצאות הערכת השווי

להערכתנו ועל בסיס חישובנו, בכפוף להסתייגויות לעיל, נאמד שווי ההוגן של האופציות ליועצים נכון למועד הענקה בכ- **4,053,909 ₪:**

מועד הענקה	כמות אופציות	שווי לאופציה	שער החליפין	שווי הוצאה
07/04/2020	202,575	\$ 4.28	3.6040 ₪	3,123,284 ₪
	31,165			480,499 ₪
	29,195			450,126 ₪

התאריך הקובע לחוות דעתנו הינו 07 ינואר, 2021. להלן חוות דעתנו.

בכבוד רב,

לאור – ייעוץ והשקעות בע"מ

נהלים שבוצעו על ידינו

הנהלים שבוצעו על ידינו כוללים, בין היתר, את הנהלים הבאים:

- שיחות עם ההנהלה לגבי הנתונים והמידע שהומצאו לנו; וכן
- הערכת שווי הוגן של האופציות.

יצוין כי תחשיבים פרטניים אשר שימשו אותנו במהלך ביצוע העבודה אינם מוצגים בעבודה; והיות וביצוע החישובים נעשה באמצעות שימוש בגיליון אלקטרוני ייתכנו הפרשי עיגול.

הרינו להצהיר כי אין לנו כל עניין אישי במניות קבסיר, בעלי מניותיהן או צדדים קשורים להן, כמוגדר בדין או בפסיקה ולא מתקיימת בנו כל תלות או זיקה אליהם או לצדדים קשורים אליהם כהגדרתם בחוק החברות. התשלום עבור שירותנו לא השפיע בכל צורה שהיא על תוצאות הבדיקה שלנו.

הננו בלתי תלויים בחברה בהתאם לכל דין, ובכלל זה, בהתאם לעמדה מספר 105-30 של רשות ניירות ערך בעניין גילוי קיומה של תלות בין מעריך השווי לבין התאגיד, לרבות לעניין הערכות שווי מהותיות מאוד לתאגיד, מיום 22 ביולי 2015.

אנו לא נהיה אחראים בשום מקרה לכל נזק, עלות או הוצאה אשר יגרמו בכל אופן ודרך חו"ח ממעשי הונאה, מצג שווא, הטעיה, מסירת מידע שאינו נכון ואינו מלא או מניעת מידע מצד החברה ו/או מי מטעמה, או כל התבססות אחרת על המידע כאמור. החברה מתחייבת לשפות אותנו בקשר עם כל פיצוי אשר עולה על פי 3 מגובה שכר הטרחה שישולם על ידי החברה לנו בגין חוות דעת זו. במקרה בו נחויב בהליך משפטי, מזמיני העבודה ישפו אותנו על כך בהתאם, והכל למעט במקרה של זדון מצדנו.

תוכן עניינים

פרק	נושא	עמוד
1	תיאור החברה ופרטי הענקה	5
2	מתודולוגיה	7
3	הערכת השווי אופציות	10
	נספחים	11
	נספח א' – פריסה חשבונאית	12
	נספח ב' – הגבלת אחריות	13
	נספח ג' – פרטי החברה המעריכה ומעריך	14

פרק 1

תיאור החברה ופרטי הענקה

מערכת ניהול התוכן מבוססת על טכנולוגיה ייחודית המאפשרת התאמת התכנים במהירות לתכניות הלמידה בקורסים של מוסדות שונים. למערכת החברה יש יכולת לנתח את אופי השימוש בתכנים, באופן המאפשר טיוב והבנה של שיטות הלימודים ושל הכנת התכנים. באופן זה המערכת החברה יכולה להכין ולהתאים במהירות קורס הכולל כ-75-95 שעות לימוד בסרטוני וידאו וכ-1,000-1,200 תרגילים.

פרטי הענקת אופציות

בתאריך 07 באפריל 2020 הוענקו ליועצי החברה כ-262,935 אופציות לפי התנאים המפורטים להלן:

מועד הענקת	כמות אופציות	מחיר מימוש
07/04/2020	202,575	0.001 ₪
	31,165	
	29,195	

האופציות ניתנות למימוש עד לגיבוש הנפקה ראשונית לציבור-IPO.

תיאור החברה

החברה התאגדה בישראל ביום 3 באוגוסט 2014, בשם קבסיר אדיוקיישן בע"מ. החברה יחד עם חברות הבנות שלה פועלת בתחום טכנולוגיית למידה מקוונת (EdTech) באנגליה ובארצות הברית. הקבוצה מתמקדת בהוראה אקדמית אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות ה-STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics) במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם באמצעות קורסים המבוססים על תכנים שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מוביל בתחומה. החברה מייצרת באופן שוטף תוכן קנייני הכולל סרטוני וידאו קצרים וכן תרגילים וחברות תרגול במקצועות ה-STEM. החברה פיתחה מערכת (CE Customization Engine) – מערכת ניהול תוכן, המאפשרת לה לייצר תכנים המותאמים לעשרות אלפי שיעורים, באלפי קורסים, באלפי אוניברסיטאות ברחבי העולם. השימוש במוצרי החברה מתבצע באתרי אינטרנט ייעודיים (www.proprep.com ו-www.proprep.uk) הכוללים תכנים המוצגים באמצעות סרטוני וידאו קצרים (bite sized), ובהם הסברים תיאורטיים ותרגילים וכן חוברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה המובילים בתחומם. התכנים של Proprep זמינים בכל רגע, נגישים בכל מדיה (מחשב, טלפון נייד) ומכל מקום, ומאפשרים לסטודנטים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם, בקצב המתאים להם וברמה המתאימה לקורס הספציפי.

טכנולוגיה

פרק 2

מתודולוגיה

תקן דיווח בינלאומי מס' 2 (IFRS2)

תקן דיווח כספי בינלאומי 2 "תשלום מבוסס מניות" (להלן: "התקן"), מטפל בהכרה ומדידה של עסקאות תשלום מבוסס מכשירים הונניים. התקן חל על עסקאות תשלום מבוסס מניות בהן הישות מקבלת סחורות או שירותים (כולל שירותי עבודה) תמורת הקצאה של מכשירים הונניים. לחילופין, הישות יכולה ליטול על עצמה התחייבות להעביר מזומן או נכסים אחרים לספק של סחורות או שירותים, כאשר סכומי ההתחייבות הנ"ל מבוססים על המחיר (או השווי) של מניות הישות או מכשירים הונניים אחרים שלה.

התקן קובע שכאשר מדובר בעסקאות עם עובדים ואחרים המספקים שירותים דומים (כולל סגל ההנהלה ודירקטורים שאינם נושאי משרה ביצועית) נדרשת הישות למדוד את עלות השירותים שהתקבלו מהעובדים לפי שווים ההוגן של המכשירים ההונניים המוענקים. הישות תכיר בעלויות שירותים אלה יחד עם גידול מקביל בהון העצמי (אם מדובר בעסקה בה לעובדים מוענקים מכשירים הונניים).

בהקשר לאופן המדידה של המכשירים ההונניים המוענקים לעובדים, קובע התקן כי השווי ההוגן של המכשירים המוענקים יימדד ביום ההענקה. כמו כן, תנאי ההבשלה, למעט תנאי שוק*, לא יילקחו בחשבון באמידת השווי ההוגן של המכשירים המוענקים, אלא תנאים אלה יובאו בחשבון בעת ההתאמה של מספר המכשירים אשר צפויים להבשיל.

מודלים המשמשים לאמידת שווי הוגן של אופציות

קיימים מספר מודלים המשמשים לאמידת שווי הוגן של אופציות. בין הבולטים שבהם ניתן לציין את מודל Black&Scholes (להלן: "B&S") והמודל הבינומי.

מודל B&S פורסם לראשונה בשנת 1973, ושימש כבסיס להערכת שווי אופציות וסוגים אחרים של תשלומים מבוססי מניות שהשווי ההוגן שלהם מגיב בדומה לאופציות למניות. ככלל, השימוש במודל זה הינו חישוב ישיר, הדורש מספר מוגבל של פרמטרים, כמפורט:

- ◀ המחיר השוטף של נכס הבסיס;
- ◀ מחיר המימוש;
- ◀ שיעור ריבית חסרת סיכון לתקופה כמשך חיי האופציה;
- ◀ משך חיי האופציה;
- ◀ תנודתיות צפויה של נכס הבסיס; וכן
- ◀ הדיבידנדים הצפויים בגין המניות (במקרה שאין התאמה בגינם).

* התקן מגדיר תנאי שוק כתנאי בו תלויים מחיר מימוש, מחיר ההבשלה או יכולת מימוש המכשיר ההוני והוא קשור למחיר השוק של המכשירים ההונניים של הישות, כגון

המודל הבינומי מבוסס על רעיון יצירת תיק גידור בעל שווי הזהה לשווי האופציה (הנחת היעדר רווחי ארביטראז') ועל ההנחה כי תשואת נכס הבסיס של האופציה בכל תקופה יכולה לקבל שני ערכים בלבד: עליה וירידה. התוצאה הינה מודל אשר אינו תלוי בהסתברות לעליה או ירידה של המניה ואינו תלוי ביחס המשקיעים לסיכון. מאפיין נוסף של המודל הוא שככל שמספר האיטרציות (מספר שלבי החישוב) עולה, כך תוצאות המודל הבינומי מתקרבות לתוצאות מודל B&S (בתנאי שמשתמשים באותם הפרמטרים). יש לציין כי השימוש הן במודל B&S והן במודל הבינומי עם משתנים זהים צפוי להניב תוצאות הערכה זהות.

פרק 3

הערכת השווי

ממצאים

להערכתנו ועל בסיס חישובנו, בכפוף להסתייגויות לעיל, נאמד שווי ההוגן של האופציות ליועצים נכון למועד הענקה בכ- 4,053,909 ₪:

מועד הענקה	כמות אופציות	שווי לאופציה	שער החליפין	שווי הוצאה
07/04/2020	202,575	\$ 4.28	3.6040 ₪	3,123,284 ₪
	31,165			480,499 ₪
	29,195			450,126 ₪

לפירוט הפריסה החשבונאית ראה נספח א'.

קביעת ערכי משתנים עיקריים

אופציות שברשות הניצעים הן בעלות מחיר מימוש 0.001 ₪ זניח ביחס למחיר המניה, האופציה מוגדרת עמוק בתוך הכסף. מכאן שלא סטיית התקן, ולא ריבית חסרת הסיכון או משך החיים משפיעות בצורה כלשהי על תוצאות הערכת השווי. להלן פרמטרים ששמשו אותנו לחישוב שווי האופציות:

- ◀ **מחיר נכס הבסיס.** בהתאם לסבב השקעה \$4.28.
- ◀ **שער החליפין.** 3.604 ₪, נכון ל-07.04.2020.
- ◀ **מחיר מימוש.** 0.001 שקל לאופציה.
- ◀ **תשואת דיבידנד.** על פי נתונים שהתקבלו מהנהלת החברה, חברה לא צפויה לחלק דיבידנד בתקופה הקרובה.

נספחים

נספח א' – פריסה חשבונאית

להלן פריסה חשבונאית של ההוצאה נכון למועד הענקה:

30/06/2020	רבעון
₪ 4,053,909	הוצאה

נספח ב' – הגבלת אחריות

עבודה זו מתבססת, בין היתר על נתונים, תחזיות ואומדנים שהתקבלו מהנהלת קבסיר על פי בקשתנו. האחריות לגבי אמינות המידע, הנתונים, המצגים, ההערכות וההסברים השונים שנמסרו לנו, בקשר עם ביצוע עבודה זו, הינה על ספקי מידע זה, ואין אנו יכולים לאשר את דייקנותם, שלמותם והגינותם של נתונים אלה. יודגש, כי עבודה זו אינה כוללת בדיקת נאותות (Due-Diligence) ואינה כוללת בדיקה ואימות של הנתונים האמורים. לפיכך, עבודתנו לא תיחשב ולא תהיה אישור לנכונותם, שלמותם ודיוקם של הנתונים שהועברו לנו.

אין בחוות דעתנו משום ייעוץ או חוות דעת משפטית. פירוש מסמכים שונים, שבהם עיינו, נעשה אך ורק לצורכי חוות דעת זו. עבודתנו זו נועדה אך ורק לצורכי המידע והשימוש של הנהלת קבסיר והמבקרים הבלתי תלויים שלה. אין להשתמש בה, להפיצה, לצטט מתוכה או להתייחס אליה בשום צורה שהיא לכל מטרה אחרת, לרבות, אך ללא הגבלה, לרישום, רכישה, או מכירה של ניירות ערך. אין להגיש עבודה זו או להתייחס אליה, במלואה או בחלקה, בדוח רישום או בכל מסמך אחר. אולם, הננו מסכימים כי עבודה זו תצורף לדוחות הכספיים של קבסיר. עבודה זו מתייחסת למכלול ההיבטים הקשורים לחישוב שוויין ההון של האופציות למנכ"ל החברה ולעובדיה. אין בעבודה זו משום המלצה למחזיק מניות כלשהו לגבי אופן הצבעתו בעניין עסקה כלשהי או המלצה לרכישה או מכירה של מניות חברת קבסיר לאור ממצאי העבודה. ברצוננו לציין כי אין לנו עניין אישי במניות חברת קבסיר.

למטרת העבודה הנחנו שהנתונים שנמסרו לנו הינם מדויקים, שלמים והוגנים, ולא בא לידיעתנו דבר העלול להצביע על חוסר סבירותם של הנתונים בהם השתמשנו. אם יתברר אחרת, תשתנה המלצתנו בהתאם. לפיכך, הננו שומרים לעצמנו את הזכות לשוב ולעדכנה לאור הנתונים החדשים, שלא הובאו בפנינו קודם למתן ממצאי העבודה.

אנו לא נהיה אחראים בשום מקרה לכל נזק, עלות או הוצאה אשר יגרמו בכל אופן ודרך חו"ח ממעשי הונאה, מצג שווא, הטעיה, מסירת מידע שאינו נכון ואינו מלא או מניעת מידע מצד החברה ו/או מי מטעמה, או כל התבססות אחרת על המידע כאמור. החברה מתחייבת לשפות אותנו בקשר עם כל פיצוי אשר עולה על פי 3 מגובה שכר הטרחה שישולם על ידי החברה לנו בגין חוות דעת זו. במקרה בו נחויב בהליך משפטי, מזמיני העבודה ישפו אותנו על כך בהתאם, והכל למעט במקרה של זדון מצדנו. על הקורא לעיין בכל ההנחות אשר הונחו במהלך העבודה.

נספח ג' – פרטי החברה המעריכה ומעריך השווי

פרטי החברה המעריכה: לאור – ייעוץ והשקעות בע"מ

לאור ייעוץ והשקעות בע"מ, מתמחה במתן ייעוץ כלכלי-פיננסי והערכות שווי מקצועיות בלתי תלויות, על פי כללי חשבונאות בינלאומית US GAAP, IFRS ותקינה חשבונאית ישראלית, לצורכי דיווח כספי וכחוות דעת מומחה לבתי משפט, בארץ ובחו"ל. בין לקוחות החברה נמנות חברות הזנק, חברות ציבוריות משרדים וגופים ממשלתיים.

פרטי מעריך השווי האחראי: מר דוד (איגור) ליטבינוב

בעל ניסיון עסקי-פיננסי מעל 11 שנים. מומחה בהנדסה פיננסית, וביישום המעבר לכללי חשבונאות בינלאומיים, IFRS, לרבות הערכת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים. בשנים האחרונות צבר ניסיון עשיר בליווי וייעוץ למספר רב של חברות, תוך התמקדות בביצוע הערכות שווי לחברות ומעורבות אישית בהנפקת החברות בבורסה בת"א ובנאסד"ק. בעל תואר מוסמך (MBA) במנהל עסקים ותואר ראשון (בהצטיינות) בכלכלה וניהול. כמו כן, בעל רישיון לניהול תיקי השקעות מטעם רשות לניירות ערך.

חלק ד'

פרטים נוספים על החברה

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

חלק ד' - פרטים נוספים על החברה

<u>שם החברה</u>	:	קבסיר אדיוקיישן בע"מ
<u>מס' חברה ברשם</u>	:	51-511619-2
<u>מען רשום</u>	:	רח' הברזל 3, תל אביב – יפו, 6971005
<u>כתובת הדואר האלקטרוני</u>	:	<i>accounting@proprep.com</i>
<u>טלפון</u>	:	03-5464130
<u>פקס</u>	:	03-5088344
<u>תאריך המאזן</u>	:	31 בדצמבר 2020
<u>מועד הגשת הדוח</u>	:	25 במרס 2021

תוכן עניינים

תקנה 10א':	תמצית דוחות על הרווח הכולל לפי רבעונים	4
תקנה 11 :	רשימת השקעות בחברות-בת ובחברות כלולות	4
תקנה 13 :	רווחים והפסדים כוללים של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	4
תקנה 20 :	מסחר בבורסה	4
תקנה 21 :	תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה	5
תקנה 21א:	השליטה בתאגיד	8
תקנה 22 :	עסקאות עם בעל שליטה	9
תקנה 24 :	החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה	11
תקנה 24א':	הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים	11
תקנה 24ב':	מרשם בעלי מניות	11
תקנה 26 :	הדירקטורים של התאגיד	12
תקנה 26א:	נושאי משרה בכירה של התאגיד	14
תקנה 26ב:	מורשה חתימה של התאגיד	15
תקנה 27 :	רואה החשבון של התאגיד	15
תקנה 28 :	שינוי בתקנון	15
תקנה 29 :	המלצות והחלטות הדירקטוריון בפני האסיפה הכללית	15

הערות ומבוא

לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים של השותפות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("הדוחות הכספיים") והם מהווים חלק בלתי נפרד מדוח זה; הדוחות הכספיים נחתמו ובוקרו כדין על ידי רואי החשבון של החברה – BDO ישראל, זיו האפט, רואי חשבון.

תקנה 9: דוחות כספיים

ראו הדוחות הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה לשנת 2020 וחוות הדעת של רואה החשבון המבקר, הכלולים בדוח התקופתי של החברה לשנת 2020 והמהווים חלק בלתי נפרד הימנו.

תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח הכולל לפי רבעונים

להלן תמצית הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל של החברה לכל אחד מהרבעונים בשנת 2020 (באלפי ש"ח):

2020	רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1 (*)	
106	28	24	46	8	הכנסות ממכירות
383	311	28	22	22	עלות המכירות
(277)	(283)	(4)	24	(14)	רווח (הפסד) גולמי
1,407	899	297	94	117	הוצאות פיתוח
2,207	982	871	236	118	הוצאות מכירה ושיווק
5,434	601	155	4,630	48	הוצאות הנהלה וכלליות
9,325	2,765	1,327	4,936	297	הפסד מפעולות רגילות
1,481	816	86	555	24	הוצאות מימון
10,806	3,581	1,413	5,491	321	הפסד נקי
104	93	(9)	51	(31)	התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
10,702	3,488	1,422	5,440	352	הפסד כולל לתקופה

(*) מבוסס על הערכה.

תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות הערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שנקבעו בתשקיף

בחודש מרס 2020 החברה השלימה הנפקה לציבור של 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה, כנגד תמורה כוללת בסך של כ-75 מיליון ש"ח (לא כולל תמורה בגין מימוש כתבי האופציה (סדרה 1) ככל שימומשו) (להלן: "תמורת ההנפקה"). תמורת ההנפקה, תשמש לפעילותה השוטפת של החברה, כפי שיוחלט על ידי דירקטוריון החברה מעת לעת.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות-בת ובחברות כלולות

חברות הבת של החברה והחברות הכלולות שלה אינן רשומות למסחר בבורסה. כן, הונן המונפק של החברה, החברות הבנות והכלולות שלה אינו כולל ניירות ערך המיירים לסוגיהם, לפיכך הטבלה שלהלן מתייחסת למניות בלבד.

שם החברה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע.נ.	שיעור החזקה ב-%			באלפי ש"ח ליום 31.12.2020	
				בהון	בהצבעה	בזכות למנות דירקטורים	עלות המניות המוחזקות	שווי מאזאם מותאם
Proprep UK Ltd	רגילות	100	100 ליש"ט	100%	100%	100%	-	1,296
Easy Education INC	רגילות	100	100 דולר אמריקאי	100%	100%	100%	-	1,321

תקנה 13: רוחחים והפסדים כוללים של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

שם החברה	באלפי ש"ח		
	הפסד לפני מס	הפסד אחרי מס	דיבידנד
Proprep UK Ltd	1,195	1,195	-
Easy Education INC	38	38	-

תקנה 20: מסחר בבורסה

בחודש מרס 2021 הושלמה הנפקתה לראשונה לציבור של החברה וניירות ערך של החברה נרשמו למסחר בבורסה. להלן ניירות הערך של החברה אשר נרשמו למסחר:

1. 2,704,346 מניות רגילות רשומות על שם, בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב כ"א (להלן: "מניות רגילות"), אשר היו קיימות בהון החברה עובר הנפקה;
2. 1,217,140 מניות רגילות המוצעות לציבור על פי התשקיף החברה;
3. 730,284 כתבי אופציה (סדרה 1) המוצעים על פי התשקיף החברה והמניות שינבעו ממימוש כתבי אופציה (סדרה 1);
4. 429,286 מניות רגילות שתנבענה ממימוש 429,286 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה.
5. 68,876 מניות רגילות שתנבענה ממימוש 68,876 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, אשר הקצתה החברה לעובדים יועצים ונושאי משרה, בטרם ההנפקה על פי תשקיף החברה

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים שניתנו לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה בשנת 2020 (באלפי ש"ח, במונחי עלות שנתית לחברה), כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה, בשל כל אלה:

להלן פרטים אודות השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 :

שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון התאגיד ²	תגמולים בעבור שירותים					תגמולים אחרים		
				נתונים בש"ח							
				שכר ³	מענק	תשלום באופציות חלף דמי ניהול	דמי ניהול	דמי ייעוץ	כתבי אופציה	ריבית	דמי שכירות
איתי קופל	מנכ"ל ודירקטור	90%	40.12%			133,200 ⁵	350,3 ⁶ 23		1,353,944 ⁷		
סימי אפרתי	יועץ ודירקטור	60%				226,800 ⁸	350,3 ⁹ 23		102,305,364 ¹⁰		1287,000 ¹¹
דברת דגן	סמנכ"לית כספים	60%	-	-	-	-	-	59,875	-	-	-
אריאב כהן	סמנכ"ל שיווק	100%	-	146,089	-	-	-	16,858	-	-	-
עינת אברמוביץ	מנהלת פיתוח תוכן	95%	-	65,019	-	-	-	-	-	-	-
											סה"כ
											1,837,467
											133,014,487
											59,875
											162,947
											65,019

- 1 "תגמול" - לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת, והכל למעט דיבידנד.
- 2 נכון למועד התשקיף ובטרם הרישום למסחר על פי תשקיף זה.
- 3 "שכר" – לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד, וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.
- 4 מוחזק על ידי אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (אופטימוס), חברה פרטית אשר למיטב ידיעת החברה, 63% מהונה המונפק מוחזק על ידי סימיטק בע"מ חברה בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, ו-37% מהונה המונפק מוחזק על ידי אקליפטוס פיתוח בע"מ, חברה בבעלות מלאה של מר איתי קופל. לפרטים נוספים אודות כתבי האופציה שהוקצו לאופטימוס, ראו סעיף 4.1 לחלק א' לדוח זה.
- 5 חלקו היחסי מתוך סך של 30,641 כתבי האופציה אשר הוקצו לאופטימוס חלף חוב בגין שירותי הניהול אותם העניקה אופטימוס (באמצעות מר קופל ומר אפרתי) לחברה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 4.1 לחלק א' לדוח זה.
- 6 חלקו בדמי ניהול חודשיים ששולמו לאופטימוס בגין כהונתם של מר קופל ומר אפרתי.
- 7 חלקו היחסי בסך של 261,770 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש 0.001 ש"ח, אשר הוקצו לאופטימוס בהיותה בעלת מניות בחברה, במסגרת סבב השקעה 2020. לפרטים נוספים ראו סעיף **שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא.** לעיל. לפרטים אודות הערכת שווי כתבי האופציה האמורים, ראו סעיף 2 לחלק ג' בדוח הדירקטוריון של החברה. לפרטים אודות תיקון מיום 15 בפברואר 2021 במחיר המימוש של כתבי האופציה אשר הוקצו לאופטימוס כאמור, כך שכתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש במחיר מימוש של 1 ש"ח למניה והקצאה של כתבי אופציה נוספים לאופטימוס חלף התיקון כאמור, ראו סעיף 4.1 לחלק א' לדוח זה.
- 8 חלקו היחסי מתוך סך של 30,641 כתבי האופציה אשר הוקצו לאופטימוס חלף חוב בגין שירותי הניהול אותם העניקה אופטימוס (באמצעות מר קופל ומר אפרתי) לחברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 4.1 לחלק א' לדוח זה.
- 9 חלקו בדמי ניהול חודשיים ששולמו לאופטימוס בגין כהונתם של מר קופל ומר אפרתי.
- 10 חלקו היחסי בסך של 261,770 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש 0.001 ש"ח, אשר הוקצו לאופטימוס בהיותה בעלת מניות בחברה, במסגרת סבב השקעה 2020. לפרטים נוספים ראו סעיף 3.4 לעיל. לפרטים אודות הערכת שווי כתבי האופציה האמורים, ראו סעיף 2 לחלק ג' בדוח הדירקטוריון של החברה. לפרטים אודות תיקון מיום 15 בפברואר 2021 במחיר המימוש של כתבי האופציה אשר הוקצו לאופטימוס כאמור, כך שכתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש במחיר מימוש של 1 ש"ח למניה והקצאה של כתבי אופציה נוספים לאופטימוס חלף התיקון כאמור, ראו סעיף 4.1 לחלק א' לדוח זה.
- 11 לפרטים אודות הסכם שכירות עם חציל השקעות בע"מ, חברה פרטית בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, ראו סעיף ו להלן.
- 12 תשלום בגין קבלת שירותים מעובדת של חציל. לפרטים נוספים ראו סעיף ז להלן.
- 13 סך חלקו היחסי של מר אפרתי מתוך הסכום ששולם לאופטימוס, בניכוי הסכום ששולם לחציל בגין דמי שכירות והעמדת העובדת כאמור עומד על סך של 2,882,487 ש"ח.

א. פירוט הסכמי העסקה

(1) החל מחודש אוגוסט 2017 שולמו לאקליפטוס פיתוח בע"מ, חברה ישראלית פרטית המוחזקת בבעלות מלאה של מר איתי קופל (להלן: "אקליפטוס"), דמי ניהול חודשיים (בגין מתן שירותים לחברה באמצעות מר איתי קופל), בסך 20,000 ש"ח (להלן: "הסדר דמי ניהול מקורי"). ביום 28 ביולי 2019 אישרו הדירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה תיקון להסדר דמי הניהול המקורי לפיו אופטימוס תהא זכאית לדמי ניהול חודשיים בגין מתן שירותים לחברה (אשר ניתנו באמצעות מר איתי קופל ומר סימי אפרתי) עד תקרה של 60,000 ש"ח. סכום זה מוגבל במשיכה של 30,000 ש"ח בחודש במזומן ויתרת הסכום שלא נמשכה במזומן תירשם, כחוב של החברה כלפי אופטימוס, אשר יהיה ניתן להמירו למניות הבכירות ביותר בחברה אשר יוקצו למשקיעים כחלק מסבב השקעה לכשיושלם (להלן: "הסדר דמי ניהול 2019").

בהתאם להסדר דמי ניהול 2019, בין החודשים יולי 2019 ועד דצמבר 2020, משכה אופטימוס מדי חודש 30,000 ש"ח במזומן והיתרה, נרשמה כחוב של החברה כלפיה. החל מחודש דצמבר 2020, אופטימוס לא משכה דמי ניהול במזומן וכל דמי הניהול החודשיים, נרשמו, לבקשתה, כחוב של החברה כלפיה. בחודש אפריל 2020, במסגרת סבב ההשקעה 2020, המירה אופטימוס חוב של דמי ניהול בסך של 360,000 ש"ח ל- 30,641 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה. כמפורט בסעיף 4.2.8 לחלק א' בדוח זה, ביום 15 בפברואר 2021 תוקנו מחיר המימוש של כתבי האופציה האמורים ונקבע, כי בכפוף להשלמת ההנפקת החברה על פי תשקיף זה המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתבי האופציה במחיר של 1 ש"ח למניה וכן אושרה הקצאה של כתבי אופציה נוספים לאופטימוס חלף התיקון כאמור.

במסגרת סבב ההשקעה 2020, אישרו דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה כי החל מיום 1 באפריל 2020, תהא אופטימוס זכאית לדמי ניהול חודשיים בגין מתן שירותים לחברה בסך 20,000 לירה שטרלינג או בשווים השקלי ובתנאי שלא יפחת מ-85,000 ש"ח.

יובהר, כי החל ממועד השלמת הנפקת ניירות ערך של החברה לציבור, בחודש מרס 2021, בוטל הסדר דמי ניהול 2019. שירותי המנכ"ל יוענקו על ידי מר איתי קופל, באמצעות אופטימוס ושירותי ייעוץ יוענקו על ידי מר סימי אפרתי, באמצעות אופטימוס כמפורט בסעיפים א' ו- ב' לתקנה 22 להלן.

(2) ביום 17 בדצמבר 2020 מונתה גב' דברת דגן (להלן: "גב' דגן") לכהן כסמנכ"לית כספים של החברה. בהתאם להסכם שירותים מיום 21 בדצמבר 2020 שנחתם בין החברה לגב' דגן (להלן: "הסכם שירותים"). עד למועד הנפקת החברה (מרס 2021), תהיה גב' דגן זכאית לתמורה בסך 250 ש"ח לשעה בתוספת מע"מ ובהתאם לשעות העבודה שיוספקו על ידה בהתאם לצרכי החברה. לאחר הנפקת החברה, גב' דגן התחייבה להעמיד לחברה שירותי סמנכ"לית כספים בהיקף של 112 שעות בחודש וזאת בתמורה בסך 33,000 ש"ח לחודש בתוספת מע"מ. תוקפו של הסכם השירותים הוא לתקופה של שנה (מיום 23.11.2020). לאחר תקופה זו הצדדים יכולים להאריך את תוקף ההסכם או לשנותו בהסכמה הדדית כתובה. ההסכם קובע כי כל צד יוכל להביא חוזה זה לידי גמר בכל עת במהלך תקופת תוקפו, ובלבד שייתן על כך, לצד השני, הודעה מוקדמת בכתב מראש בת 30 ימים (להלן: "ההודעה המוקדמת"). החברה תהיה רשאית לוותר על שירותי גב' דגן במשך תקופת ההודעה המוקדמת, כולה או חלקה, ובלבד שתשלם לגב' דגן פיצוי בשיעור התמורה הקבלנית, שהייתה מגיעה לה עבור תקופה זו. הסכם השירותים כולל התחייבויות של גב' דגן לסודיות, אי-תחרות, קניין רוחני ואי-שידול.

כמפורט בסעיף 4.1(10) לחלק א' לדוח זה ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוכם סך של 3,600 אופציות יוקצו לגב' דגן בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות.

(3) מר אריאב כהן (להלן: "מר כהן") מכהן כסמנכ"ל שיווק בחברה. בהתאם להסכם העבודה עם מר כהן מיום 15 ביוני 2020 ותיקון להסכם עבודה מיום 10 בדצמבר 2020 (להלן בסעיף זה: "הסכם העבודה"), מר כהן יעבוד בהיקף משרה מלאה והוא יהיה זכאי לתמורה בסך של 24,000 ש"ח ברוטו לחודש (כ-32 אלפי ש"ח במונחי עלות לחברה). מר כהן מוחרג מתחולת חוק שעות עבודה ומנוחה. הסכם העבודה הוא לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים יכול לסיימו בהודעה מוקדמת בת 30 ימים. על העסקתו של מר כהן חל הסדר לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים בהתאם להוראות האישור הכללי החל ממועד תחילת העסקתו בחודש אוגוסט 2020. יתר תנאי העסקתו של מר כהן הינם על פי דין. במסגרת הסכמי העבודה נקבע כי 10% משכרו מהווים תמורה בגין התחייבויותיו לסודיות, אי תחרות והגנה על קניין רוחני. כמו כן, במסגרת הסכמי העבודה נקבע כי הצדדים יקבעו תוכנית בonusים על פי יעדים בהיקף של עד 15% ברוטו משכרו השנתי. כן נקבע כי ככל שהחברה תאמץ תוכנית אופציות מר כהן ייכלל בתוכנית זו. יצוין כי בשנים 2018-2019 העניק מר כהן לחברה שירותי יעוץ.

כמפורט בסעיף 4.1(10) לחלק א' לדוח זה, ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה מתוכם סך של 18,000 אופציות, יוקצו למר כהן. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות.

(4) גב' עינת אברמוביץ (להלן: "גב' אברמוביץ") מכהנת כמנהלת פיתוח תוכן בחברה. בהתאם להסכם עבודה עם גב' אברמוביץ מיום 14 ביולי 2020 וכן הסכם עבודה אשר החליף את הסכם העבודה האמור מיום 14 בדצמבר 2020 (להלן בסעיף זה: "הסכם העבודה"). העסקתה תהיה בהיקף חלקי המשתנה מדי חודש והיא זכאית לתמורה בסך של 65 ש"ח ברוטו לשעת עבודה (כ- 85 ש"ח לשעת עבודה במונחי עלות לחברה). הסכם העבודה הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים יכול לסיימו בהודעה מוקדמת על פי חוק. על העסקתה של גב' אברמוביץ חל הסדר לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים בהתאם להוראות האישור הכללי החל ממועד תחילת העסקתה בחודש יולי 2020. יתר תנאי העסקתה הם על פי דין. במסגרת הסכם העבודה נקבע כי 10% משכרה מהווים תמורה בגין התחייבויותיו לסודיות, אי תחרות והגנה על קניין רוחני.

כמפורט בסעיף 4.1(10) לחלק א' לדוח זה, ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוכם סך של 2,400 אופציות יוקצו לגב' אברמוביץ בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות.

ב. גמול דירקטורים

(1) עד למועד סמוך למועד הנפקת החברה, לא שולם גמול כלשהו לדירקטורים בחברה בגין כהונתם זו למעט תשלומים בגין דמי ניהול ששולמו לאקליפטוס ואופטימוס כמפורט לעיל.

(2) בימים 28 בינואר 2021 ו-31 בינואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בהתאמה, כי הגמול של דירקטורים (לרבות דירקטורים בעלי שליטה או מי מטעמם), שאינם מקבלים שכר או דמי ניהול, כפי שיכחזו מעת לעת בחברה, יהיה הגמול הקבוע, בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 (להלן: "תקנות הגמול"), כפי שיתעדכן מעת לעת ובהתאם לדרגת החברה, כפי שתהיה מעת לעת. לעניין זה יכול שיובא בחשבון האם הדירקטור הינו מומחה, בהתאם להגדרת 'דירקטור חיצוני מומחה' בתקנות הגמול. כמו כן, יהיו הדירקטורים האמורים זכאים להחזר הוצאות בהתאם לתקנות הגמול. יצוין, כי מר סימי אפרתי ומר איתי קופל, בעלי שליטה בחברה, לא יהיו זכאים לגמול בגין כהונתם כדירקטורים בחברה כל עוד ממלאים תפקיד בחברה, זאת למעט הסדרי פטור, שיפוי וביטוח אשר יהיו בתנאים זהים ליתר חברי הדירקטוריון של החברה.

(3) לפרטים אודות פטור ביטוח ושיפוי לנושאי משרה ובכלל זה לדירקטורים בחברה, ראו להלן תקנה 29א' להלן.

תקנה 21א: השליטה בתאגיד

בעלי השליטה בחברה נכון למועד דוח זה הינם מר סימי אפרתי ומר איתי קופל באמצעות אופטימוס ומר איתן סטיבה באמצעות Tyros, אשר מחזיקים יחד בכ- 51.51% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה (וכ- 46.74% בדילול מלא), זאת מכח הסכם בעלי מניות שתמצית תנאיו כדלהלן:

ביום 12 בפברואר 2021 התקשרו אופטימוס ו-Tyros בהסכם בעלי מניות (להלן: "בעלי השליטה" ו-"הסכם בעלי השליטה", בהתאמה) אשר עיקריו הינם כדלקמן:

1. בעלי השליטה יפעלו כך שמספר הדירקטורים בחברה לאחר ההנפקה לציבור יהיה לא פחות מ- 5 (חמישה) דירקטורים ולא יותר מ- 9 (תשעה) דירקטורים, כולל יו"ר דירקטוריון.

2. בעלי השליטה יעשו שימוש בכל זכויות ההצבעה שלהם באסיפה הכללית של החברה לתמוך במועמדים לכהונה כדירקטורים רגילים בחברה שזהותם תוצע, בכפוף לעמידת המועמדים בתנאי הכשירות לדירקטור הקבועים בסעיפים 226 עד 227 לחוק החברות, לפי מפתח כדלקמן:

3. כל עוד אופטימוס מחזיקה למעלה מ-15% מהון המניות המונפק של החברה - שלושה (3) דירקטורים רגילים ימונו בהתאם להצעת אופטימוס;

4. כל עוד טיירוס מחזיקה למעלה מ-12% מהון המניות המונפק של החברה - שני (2) דירקטורים רגילים ימונו בהתאם להצעת Tyros.

5. צד שמינה דירקטור יהיה זכאי לבטל את מינויו ולהחליפו באחר.
6. כל צד להסכם בעלי השליטה אינו רשאי להסב ו/או להעביר ו/או להמחות לאחר את זכויותיו והתחייבויותיו על פי הסכם זה או חלק ממנו, אלא אם ניתן לכך אישור מראש ובכתב של הצדדים האחרים.
7. הסכם בעלי השליטה נכנס לתוקפו עם הנפקת החברה בחודש מרץ 2021, מבלי שהצדדים יצטרכו לנקוט בכל פעולה נוספת ומחייב כל בעל מניות החתום עליו על פי תנאיו לתקופה בלתי מוגבלת, והכל, כל עוד החזקות בעלי השליטה בהון המונפק של החברה לא יפחתו מ- 15% לאופטימוס ו-Tyros 12%. יובהר כי במועד בו החזקותיו של אחד מבעלי השליטה יפחת מהאמור בסעיף 2, יתבטל ההסכם, ללא צורך בנקיטת פעולות נוספות של הצדדים.
8. בעלי השליטה התחייבו לחתום על התחייבות לתיחום פעילות כמפורט בסעיף **שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא.** לתשקיף החברה.

תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

להלן פירוט, לפי מיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בה בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד דוח זה:

א. הסכם שירותי ניהול

ביום 2 בפברואר 2021 נחתם הסכם ניהול בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי מנכ"ל (להלן: "**הסכם הניהול**"), במסגרת הסכם הניהול, התחייבה אופטימוס להעמיד לחברה שירותי מנכ"ל בהיקף של 164 שעות בחודש, באמצעות מר איתי קופל, באופן אישי, החל במועד השלמת הנפקת מניות החברה (בחודש מרץ 2021) וזאת בתמורה חודשית כוללת בסך של 78,000 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "**דמי ניהול**").

תקופת ההסכם הינה ל- 5 שנים. בהתאם להסכם הניהול הצדדים רשאים להביא לסיום ההסכם, במתן הודעה בכתב של 6 חודשים מראש (להלן: "**תקופת ההודעה המוקדמת**"). החברה רשאית לוותר על פי בחירתה, על מתן השירותים במהלך תקופת ההודעה המוקדמת ואולם תהא מחויבת בתשלום דמי הניהול מנכ"ל וכל התשלומים וכיסוי ההוצאות האחרות עבור תקופה זו. בהתאם להסכם הניהול, אין ולא יהיו בין החברה ו/או מי מטעמה לבין אופטימוס ו/או מר קופל ו/או מי מטעמם, יחסי עובד ומעסיק.

אופטימוס תהא זכאית לבונוס/מענק בגובה של עד 3 דמי ניהול חודשיים (בגין שירותי המנכ"ל), בהתאם ובכפוף לעמידה ביעדים כפי שיקבעו על ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מעת לעת ובהתאם למדיניות התגמול של החברה וכן לבונוס/מענק נוסף בגובה של עד 3 דמי ניהול חודשיים (בגין שירותי המנכ"ל), בהתאם לשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון ובהתאם למדיניות התגמול של החברה.

בנוסף יכול ואופטימוס תהיה זכאית למענקים מיוחדים (בגין שירותי המנכ"ל) ככל שיוחלט על הענקתם והכל במסגרת וכפי שצוין במדיניות התגמול של החברה ובכפוף לאישורים שידרשו לשם כך.

אופטימוס תהא זכאית להחזר הוצאות מהחברה שיוצאו במסגרת הסכם הניהול, בהתאם למדיניות החברה ולהצגת חשבוניות מס וקבלות.

הסכם הניהול כולל התחייבויות של אופטימוס ומר קופל לסודיות, אי-תחרות, קניין רוחני ואי-שידול.

בהתאם להסכם הניהול, החברה תבטח את מר קופל בביטוח נושא משרה הנהוג בחברה לגבי דירקטורים ונושאי משרה אחרים וכן תעניק למר קופל כתב פטור שיפוי, כפי שנהוג בחברה לגבי דירקטורים ונושאי משרה אחרים והכל בהתאם להוראות הדין כפי שתהיינה מעת לעת.

יובהר, כי בהתאם להסכם הניהול, אופטימוס תהיה רשאית להמחות את הסכם הניהול ו/או חלק מהשירותים הניתנים במסגרתו, לחברות אחרות בשליטת מר קופל.

לפרטים אודות החזקתו של מר קופל (בעקיפין) באופטימוס, ראו סעיף 4.1 (3) לחלק א' בדוח זה.

ב. הסכם שירותי ייעוץ

ביום 2 בפברואר 2021 נחתם הסכם ייעוץ בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי ייעוץ (להלן: "**הסכם הייעוץ**"), במסגרת הסכם הייעוץ, התחייבה אופטימוס להעניק לחברה, באמצעות מר אפרתי, באופן אישי, החל

ממועד השלמת הנפקת מניות החברה (בחודש במרץ 2021), שירותי ייעוץ לרבות אסטרטגיה, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות, בחינת אפשרויות שיתופי פעולה בינלאומיים, קשרי משקיעים וייעוץ בנושאים שוטפים (להלן: "שירותי ייעוץ"), בהיקף שעות של 109 שעות בחודש, בתמורה לתגמול חודשי בסך 60,000 ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "דמי ייעוץ"). בנוסף, נקבע כי אופטימוס תהא זכאית לתגמול חודשי נוסף בסך 5,000 ליש"ט בגין פעילותו של מר אפרתי מחוץ לישראל, כל עוד מקום המגורים העיקרי של מר אפרתי ומשפחתו מחוץ לישראל.

תקופת ההסכם הינה ל- 5 שנים. בהתאם להסכם הייעוץ הצדדים רשאים להביא לסיום ההסכם, במתן הודעה בכתב של 6 חודשים מראש (להלן: "תקופת ההודעה המוקדמת"). החברה רשאית לוותר על פי בחירתה, על מתן השירותים במהלך תקופת ההודעה המוקדמת ואולם תהא מחויבת בתשלום דמי הייעוץ וכל התשלומים וכיסוי ההוצאות האחרות עבור תקופה זו. בהתאם להסכם הייעוץ, אין ולא יהיו בין החברה ו/או מי מטעמה לבין אופטימוס ו/או מר אפרתי ו/או מי מטעמם, יחסי עובד ומעסיק.

אופטימוס תהא זכאית לבונוס/מענק בגובה של עד 3 דמי ייעוץ חודשיים (בגין שירותי הייעוץ), בהתאם ובכפוף לעמידה ביעדים כפי שיקבעו על ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מעת לעת ובהתאם למדיניות התגמול של החברה וכן לבונוס/מענק נוסף בגובה של עד 3 דמי ניהול חודשיים (בגין שירותי הייעוץ), בהתאם לשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון ובהתאם למדיניות התגמול של החברה.

בנוסף יכול ואופטימוס תהיה זכאית (בגין שירותי הייעוץ) למענקים מיוחדים ככל שיוחלט על הענקתם והכל במסגרת וכפי שצוין במדיניות התגמול של החברה ובכפוף לאישורים שידרשו לשם כך.

אופטימוס תהא זכאית להחזר הוצאות מהחברה שיוצאו במסגרת מתן השירותים, בהתאם למדיניות החברה ולהצגת חשבוניות מס וקבלות.

הסכם הניהול כולל התחייבויות של אופטימוס ומר אפרתי לסודיות, אי-תחרות, קניין רוחני ואי-שידול.

בהתאם להסכם הייעוץ, החברה תבטח את מר אפרתי בפוליסת ביטוח בהיקפים נהוגים בשירותים מסוג זה וכן תעניק למר אפרתי כתבי פטור ושיפוי, כפי שיאושר לדירקטורים ונושאי משרה בחברה.

יובהר, כי בהתאם להסכם השירותים, אופטימוס תהיה רשאית להמחות את הסכם הניהול ו/או חלק מהשירותים הניתנים במסגרתו, לחברות אחרות בשליטת מר אפרתי.

לפרטים אודות החזקתו של מר אפרתי (בעקיפין) באופטימוס, ראו סעיף 4.1(3) לחלק א' בדוח זה.

ג. הסכמי השקעה

לפרטים אודות הסכמי השקעה בחברה ראו סעיף **שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא.** לתשקיף החברה.

ד. הסכמי בעלי מניות והסכם העברת החזקות גול בחברה

לפרטים אודות הסכמי בעלי מניות והסכם העברת החזקות גול בחברה, ראו סעיף 25.1.3 בחלק א' לדוח זה.

ה. הקצאת אופציות

לפרטים אודות כתבי האופציה אשר הוקצו לחברת אלף קפיטל בע"מ חברה פרטית בבעלות מלאה של מר אורי זיידמן (המכהן כדירקטור בחברה מטעם Tyros) ולמר רועי ציפריס המכהן כדירקטור ב-Tyros, מבעלות השליטה בחברה, ראו סעיף 4.1(5) בחלק א' לדוח זה.

ו. הסכם שכירות (משרדי החברה)

החברה צד להסכם שכירות עם חציל השקעות בע"מ, חברה פרטית בבעלות מלאה (100%) של מר סימי אפרתי, מבעלי השליטה בחברה (להלן: "המשכיר" או "חציל") מחודש אפריל 2020, לפיו שוכרת החברה שני חדרי משרדים הכוללים ריהוט משרדי וציוד מחשבים ותקשורת וזכות שימוש בחדר הישיבות הנמצאים בשטח של 200 מ"ר נטו המצוי בקומה השישית של בניין ברחוב הברזל 3 תל אביב. דמי השכירות החודשיים הינם בסך של 5,000 ש"ח בתוספת מע"מ (להלן בסעיף קטן זה: "התמורה"). התמורה כוללת את התשלומים בגין: דמי ניהול, חשמל, מים וארנונה וביטוח. במסגרת ההתקשרות נקבעו פעולות או אי פעולות אשר יחשבו להפרה יסודית של ההסכם על ידי החברה, בעקבותיהן יהא רשאי המשכיר, אם החברה לא תיקנה את הפרתה תוך 14 ימים ממועד ההודעה בכתב ע"י המשכיר, לבטל את ההתקשרות ויעמדו לו כל הסעדים ו/או התרופות על פי כל דין. בהתאם להתקשרות כל צד רשאי להודיע למשנהו על הפסקת השכירות בנכס מכל סיבה שהיא בהודעה בכתב של 30 יום מראש. סך דמי השכירות ששלמה החברה בשנת 2020 עמדו על כ-45,000 ש"ח. בהתאם לאישור הדירקטוריון

ואסיפת בעלי המניות של החברה, מהימים 13 בינואר 2021 ו- 14 בינואר 2021, בהתאמה, הוארכה תקופת השכירות עד ליום 31 במרץ 2025 וזאת בכפוף להשלמת הנפקת החברה לפי תשקיף זה.

בנוסף, החברה שוכרת מצד שלישי (שאינו קשור לחברה) שטח משרדים נוסף המצוי בסמוך למשרדים האמורים, כאשר ביחס לשטח הנוסף, גול השתתפה בהחזר הוצאות השכירות בשל שימושה בשטח זה. לפרטים נוספים, ראו ביאורים 12 ו- 16 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2019.

ז. הסדר למתן שירותי אדמיניסטרציה וגיוס עובדים

החל מחודש אפריל 2020 החברה קיבלה שירותים בתחומי גיוס מרצים, גיוס עובדים ושירותי אדמיניסטרציה מעובדת של חציל (להלן בסעיף זה: "העובדת"). תמורת שירותים אלו משלמת החברה לחציל סך של כ- 9,000 15,000 ש"ח לחודש, בהתאם להיקף המשרה של העובדת. בימים 13 בינואר 2021 ו- 14 בינואר 2021, אישרו הדירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה, את התקשרות החברה עם העובדת בהסכם התקשרות ישיר (שלא באמצעות חציל), לפיו העובדת תועסק על ידי החברה בהיקף של 60% משרה בתמורה לסך של 10,200 ש"ח ברוטו (כ- 13 אלפי ש"ח במונחי עלות לחברה) וזאת החל ממועד הנפקת החברה (בחודש מרץ 2021). יצוין, כי למיטב ידיעת החברה, העובדת ממשיכה להיות מועסקת על ידי חציל בהיקף משרה של 40% זאת בתנאים דומים להעסקתה בחברה.

כמפורט בסעיף 4.1(10) לחלק א' לדוח זה, ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוכם סך של 7,800 אופציות יוקצו לעובדת כאמור. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתוכנית האופציות. יצוין, כי הענקת האופציות כאמור כפופה להשלמת ההנפקה לציבור על פי תשקיף זה ותושלם עד למועד ההנפקה כאמור (בכפוף להשלמתה), ביום 15 בפברואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של החברה את הענקת האופציות לעובדת כאמור.

ח. הסכם פיתוח עסקי פעילות שיווק

ביום 24 בספטמבר 2019, נחתם הסכם פיתוח עסקי בין החברה לחברת Narrative – Regav Gur (שבבעלות מר רגב גור) (להלן: "Narrative") לתקופה של 6 חודשים, אשר הוארך לאחר מכן עד לחודש אוקטובר 2020 (להלן בסעיף זה "התוספת להסכם"). במסגרת התוספת להסכם, Narrative תעניק לחברה באמצעות מר רגב גור, שירותי פיתוח עסקי, כגון, יצירת קשר עם גורמים שונים במוסדות אקדמאיים ועם אגודות סטודנטים, וכן ניהול פעילות המשפיענים (מובילי דעה ברשתות החברתיות) והובלת פעילות המלגות של החברה, בהיקף של כ-10 שעות שבועיות. בתמורה לסכום של 3,750 דולר (בתוספת מע"מ) לחודש וכן תשלום נוסף של 2,400 ש"ח (בתוספת מע"מ) לחודש עבור עובדת שתסייע בכריית מידע, תיאום פגישות וניתוח מידע.

ביום 1 בדצמבר 2020, התקשרה החברה בהסכם שירותים מתוקן עם Narrative במסגרתו נקבעו מחדש התנאים כאמור (להלן בסעיף זה: "ההסכם המתוקן"). עוד נקבע כי ההסכם המתוקן יהיה לתקופה 7 חודשים (להלן: "התקופה הראשונית") ויתחדש אוטומטית לתקופה נוספת של 30 חודשים, אלא אם יבוטל על ידי מי מהצדדים, כאשר לאחר התקופה הראשונית, לכל אחד מהצדדים זכות לבטל את ההסכם מכל סיבה שהיא, בכפוף למתן התראה של 30 יום. בנוסף ההסכם כולל התחייבויותיו לסודיות, אי תחרות והגנה על קניין רוחני.

יצוין כי מר רגב גור ובעלי השליטה בחברה (מר סימי אפרתי ומר איתי קופל) מחזיקים בהחזקה משותפת בחברת איירון מדיה בע"מ, עם זאת למועד תשקיף זה אין לאירון מדיה בע"מ קשרים עסקיים עם החברה ואו פעילות מתחרה או בתחומי הפעילות של החברה.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה, ראו בהכללה על דרך הפניה, דוח מידי על מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה של החברה מיום 3 במרץ 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-026139).

תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לפרטים בדבר ההון הרשום והמונפק של החברה ראו באור 9 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

תקנה 24ב: מרשם בעלי מניות

למרשם בעלי המניות של החברה, ראו בהכללה על דרך הפניה, דוח של החברה מיום 25 ביוני 2020 (נתוני פתיחה למרשם בעלי המניות) (מס' אסמכתא: 2021-01-025164).

תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד

שם:	סימני אפרתי	איתי קופל	עמית רגב	אורי זיידמן	עמליה בורוביץ בריל	רוני ארזי
מספר זיהוי:	028663714	014219257	058691197	011429990	22706444	014233456
תאריך לידה:	28.06.1971	07.05.1971	24.07.1964	03.12.1981	20.06.1967	23.07.1971
מען להמצאת כתבי בי-דין:	הברזל 3, קומה 6, תל אביב	הברזל 3, קומה 6, תל אביב	הברזל 3, קומה 6, תל אביב	מושב רם-און, ד.ג. הגלבוש 1920500	אהוד 5, תל אביב	בת יפתח 21, תל אביב
נתינות:	ישראלית, בריטית (Pre settled status)	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדות הדירקטוריון:	-	-	-	-	-	-
דירקטור בלתי תלוי או דירקטור חיצוני:	-	-	-	-	מיועדת לכהונה כדירקטורית חיצונית	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או בעל כשירות מקצועית:	בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
דירקטור חיצוני מומחה:	-	-	-	-	-	-
עובד של החברה, חברה בת שלה, חברה קשורה שלה או של בעל עניין בה והתפקיד אותו ממלא:	יועץ לחברה	מנכ"ל החברה	מנכ"ל בחברת רם-און והחזקות (1999) בע"מ- בעלת עניין בחברה.	-	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור:	19.11.2020	12.11.2014	23.04.2020 (כיהן כדירקטור התאריכים 15.5.2017-31.12.2019)	07.04.2020	28.01.2021	28.01.2021
השכלה:	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת קנט, אנגליה; תואר שני במשפטים, דיני תאגידים, אוניברסיטת ניו יורק. עורך דין.	תואר בכלכלה ובחשבונאות, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במימון וחשבונאות, אוניברסיטת תל אביב; קורס הכשרת דירקטורים; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת בר-אילן; רואה חשבון מוסמך.	Advanced course command and staff- fort Knox University ניהול אסטרטגי של החקלאות, האוניברסיטה העברית; קורס מתקדם לדירקטורים, האוניברסיטה העברית.	תואר שני במנהל עסקים (MBA) עם התמחות במימון, אוניברסיטת London Business School.	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במנהל עסקים (MBA), אוניברסיטת תל אביב.	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במנהל עסקים (MBA), אוניברסיטת תל אביב. עורך דין.
תעסוקה בחמש השנים האחרונות:	דירקטור ויועץ בחברה. יזם, משקיע, שותף, יועץ, מנהל ודירקטור בחברות בתחום	מנכ"ל ודירקטור בחברה. יזם, משקיע, מנהל ודירקטור	מנכ"ל ח.צ. רם-און השקעות ואחזקות (1999) בע"מ; מרכז ורכישות	דירקטור וסמנכ"ל מימון, מיזוגים ופיתוח	2016- היום: שותפה מייסדת, שותפה מנהלת וחברת	2017- היום: מנכ"ל קומט את פרוגרס בע"מ; 2013-2017

שם:	סימי אפרתי	איתי קופל	עמית רגב	אורי זיידמן	עמליה בורוביץ בריל	רוני ארזי
	הטכנולוגיה והנדל"ן (סימיטק בע"מ; חציל השקעות בע"מ; סמוראי השקעות בע"מ; גול בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.א.נ.א.ס.אל) בע"מ; אימלי-נ.ע. מדיה בע"מ; LNL Properties LLC; סידו החזקות בע"מ; ליים דיגיטל בע"מ; Optimus Real Estate S.L.	בחדרות טכנולוגיה ונדל"ן (סידו החזקות בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.א.נ.א.ס.אל) בע"מ; אימלי-נ.ע. מדיה בע"מ; ליים דיגיטל בע"מ; Optimus Real Estate S.L. מרצה בפקולטה לניהול-אוניברסיטת תל אביב.	המשק-מנהל עסקי של אגש"ח רם-און ודירקטור מטעמה במספר אגש"חים ושותפויות.	ארגוני בחברת Danshell Healthcare; בעלים של חברת אלף המספקת שירותי ניהול לחברות פורטפוליו וחברות השקעה ושירותי ייעוץ אסטרטגי לחברות הזנק.	דירקטוריון ב-אדוונטג' (יתרונות למידה) בע"מ. 2019-היום: שותפה מייסדת ושותפה כללית ב- NETA Ventures; 2014-היום: יועצת אסטרטגיה לחברות סטרטאפ. 2015-2019: מנטורית ב-Google for Startups Campus	מנכ"ל שורש ערכות נוודים בע"מ.
פירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור:	חציל השקעות בע"מ; ס.ש.ד.א. טכנולוגיות (1999) בע"מ; Super Center-SZ Ltd.; סמוראי השקעות בע"מ; סימיטק בע"מ; גול בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.א.נ.א.ס.אל) בע"מ; בלוקציינ 333 בע"מ; קפ-קייק ונצ'ורס בע"מ; Sltteam Ltd.	אקליפטוס פיתוח בע"מ; סידו החזקות בע"מ; אפטימוס בע"מ; וורדסליין בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.א.נ.א.ס.אל) בע"מ; איירון מדיה בע"מ; Optimus Real Estate; 333 בלוקציינ בע"מ; Proprep UK Ltd; Easy Education Inc. ח.ל.ד. חברה ממשלתית עירונית לשיקום דיור ופתוח בע"מ.	רם-און מבנים (2004) בע"מ; תעשיות רם-און ש.מ.; רם-און רפק סולארי (שותפות); אייתיאו בע"מ; קנדו שירותי סביבה בע"מ; קלספר פתרונות דיגיטליים בע"מ.	Zall Investments Limited; אלף קפיטל; איטרניטי הנצחה בע"מ.	Biblio Learning Limited, אדוונטג' (יתרונות למידה) בע"מ, מייקרי בע"מ, סטריגו בע"מ	-
בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה:	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:	לא	כן	לא	כן	כן	כן

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של התאגיד

שם:	אריאב כהן	דברת דגן	עינת אברמוביץ
תאריך לידה:	16.08.1985	06.08.1973	17.02.1993
מספר זיהוי:	021623145	025412586	204357354
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או בבעל עניין בה:	סמנכ"ל שיווק	סמנכ"לית כספים	מנהלת פיתוח תוכן
תאריך תחילת כהונה:	01.08.2020	23.11.2020	14.07.2020
בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה:	לא	לא	לא
מורשה חתימה עצמאי:	לא	לא	לא
השכלה:	תואר ראשון בפסיכולוגיה, אוניברסיטת פיניקס.	בוגרת חשבונאות מכללת רמת-גן, בוגרת משפטים LLB בקריה האקדמית אונו.	תואר ראשון בכימיה, אוניברסיטת בר אילן.
תעסוקה בחמש שנים אחרונות:	מייסד של אתר Collegly.com פלטפורמה לסטודנטים ומורים בארה"ב; פרילנסר-ייעוץ שיווקי לחברות אינטרנט; אפרייט-מנהל שיווק ואופרציות.	סמנכ"לית כספים בחברת גו די אם השקעות בע"מ, חברה הנסחרת בבורסה בתל אביב. סמנכ"לית כספים בקבוצת ג'מס. דחצ"ית בקבוצת חמת בע"מ. דחצ"ית באי אונליין קפיטל (אי.או.סי) בע"מ.	מורה למתמטיקה בתיכון פרטי.

תקנה 26:

מורשה חתימה של התאגיד
בחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27:

רואה החשבון של התאגיד
BDO ישראל, זיו האפט, רואי חשבון, מבית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001

תקנה 28:**שינוי בתקנון**

ביום 31 בינואר 2021, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה אימוצו של תקנון חדש לחברה אשר נכנס לתוקפו עובר לרישום ניירות ערך של החברה למסחר בבורסה. לתקנון החברה, ראו בהכללה על דרך הפניה, דיווח של החברה מיום 2 במרס 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-025209).

תקנה 29:**המלצות והחלטות הדירקטוריון בפני האסיפה הכללית**

לפרטים אודות החלטות הדירקטוריון בקשר עם שיונוי והתפתחות ההון המונפק והנפרע של החברה, ראו בהכללה על דרך הפניה, סעיף 3.3.2 לתשקיף החברה.

תקנה 29א:**החלטות החברה****פטור, ביטוח ושיפוי לנושאי משרה****1. פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**

ביום 31 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, לאחר אישור דירקטוריון החברה מיום 28 בינואר 2021, את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה (וללא כיסוי בקשר עם הנפקה ראשונה לציבור לפי התשקיף החברה). בהתאם רכשה החברה פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה המכהנים בחברה ו/או במי מהחברות הבנות שלה, וכפי שיכחנו בה מעת לעת (להלן: "הפוליסה"), אשר תנאיה העיקריים הינם כדלקמן: גבול אחריות המבטח על פי הפוליסה הינו 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לתקופת הביטוח; סך הפרמיה השנתית שתשלם החברה בגין הפוליסה, הינו בסך כולל של כ-37 אלפי דולר ארה"ב; הפוליסה הינה לתקופה של 12 חודשים.

הפוליסה כפופה לשיעורי השתתפות עצמית כדלהלן מצד החברה (נושאי המשרה והדירקטורים לא יחויבו בהשתתפות עצמית): השתתפות עצמית בסך של 50 אלפי דולר למעט תביעות אשר תוגשנה בארה"ב ו/או קנדה בגין תישא החברה בהשתתפות עצמית בסך של 100 אלפי דולר וכן למעט תביעות בקשר עם דיני ניירות ערך בגין תישא החברה בהשתתפות עצמית בסך של 100 אלפי דולר.

2. פוליסת ביטוח אחריות בגין הנפקה לציבור ("POSI")

בנוסף, ביום 31 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, לאחר אישור דירקטוריון החברה מיום 28 בינואר 2021, את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח נוספת ונפרדת המכסה את חבותם של החברה, הדירקטורים, נושאי המשרה ובעלי השליטה בחברה, בגין תביעות אפשריות, בקשר עם הנפקה ראשונה לציבור, לפי התשקיף החברה. גבול אחריות המבטח על פי הפוליסה הינו בסך של 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לתקופת הביטוח (להלן: "פוליסת POSI"). פוליסת ה-POSI נערכת מראש לתקופה של 84 חודשים (7 שנים) החל מיום 28 בינואר 2021 ובגינה תישא החברה בפרמיה בסך כולל של 61 אלפי דולר ארה"ב לכל תקופת הביטוח. החברה תישא בהשתתפות עצמית בסך של 100 אלפי דולר ארה"ב בגין כל תביעה.

3. פטור ושיפוי נושאי משרה

בהתאם לקבוע בתקנון החברה, ביום 31 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה הענקת כתבי פטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה בחברה המכהנים בחברה וכפי שיכחנו בה מעת לעת (לרבות בעלי השליטה בחברה) (להלן בסעיף זה: "נושא המשרה"), בהתאם להחלטת הדירקטוריון בעניין זה מיום 28 בינואר 2021. כתבי פטור ושיפוי אלו החליפו כל התחייבות קודמת שנתנה החברה טרם מועד אישור האסיפה לפטור ושיפוי, למי מנושאי המשרה, הדירקטורים ובעלי העניין בה, ככל שניתנו. לפרטים בדבר נוסח כתבי הפטור והשיפוי החלים על נושאי המשרה והדירקטורים בחברה במועד הדוח, ראו בהכללה על דרך הפניה, נספח א' ונספח ב', לפרק 7 לתשקיף, בהתאמה.

איתי קופל
מנכ"ל ודירקטור

עמית רגב
יו"ר דירקטוריון