



קוויק סופר אונליין

דוחות תקופתיים לשנת 2020



פרק מבוא

פרק א' - תאור עסקי תאגיד

פרק ב - דו"ח הדירקטוריון

פרק ג - דוחות כספיים

פרק ד' - פרטים נוספים על החברה



פרק מבוא



פרק "מבוא" זה כולל, בין היתר, את דבר המנכ"ל, נתונים פיננסיים נבחרים וכן אירועים ונתונים מהותיים בתקופת הדיווח, בצורה גרפית, לנוחיות המשקיעים. אין בפרק זה כדי לתאר באופן מלא את פעילות החברה ויש לקרוא אותו יחד עם כל יתר חלקי הדו"ח התקופתי.

פרק המבוא עשוי להכיל מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, לרבות תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר בנוגע לאירועים ועניינים עתידיים. המידע צופה פני העתיד בפרק המבוא, ככל שנכלל, מבוסס על הערכות והנחות של הנהלת החברה נכון למועד פרסום הדו"ח, אשר על אף שהחברה סבורה שהינן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען בהיותן כרוכות בסיכונים הכרוכים בפעילות השוטפת של החברה לרבות גורמי הסיכון המפורטים בחלק א' לדו"ח התקופתי, ובכלל זה גורמים שאינם מצויים בשליטת החברה, אשר כל אחד מהם, או שילוב שלהם, עלול לפגוע בתוצאות הפעילות ומסילא בהתמסשות אותן הערכות ותחזית

דבר המנכ"ל



אנו נרגשים וגאים להציג את הדוחות הכספיים לרבעון הרביעי ולשנת 2020 בפעם הראשונה כחברה ציבורית, זאת לאחר שהשלמנו לאחרונה הנפקה ראשונית לציבור. השנה החולפת הייתה שנה של צמיחה מואצת במהלכה הפכה קוויק לאחת החברות המובילות בתחום קמעונאות האונליין בישראל, ואנו מסתכלים קדימה באופטימיות גדולה.

לאחר ביסוס המודל העסקי, התפעולי והטכנולוגי של החברה במהלך 2019, החברה הגיעה מוכנה לנצל את פוטנציאל הצמיחה שנוצר לאור משבר הקורונה, כאשר הלקוחות חיפשו פתרונות יעילים ואיכותיים בתחומי האונליין. במאמץ גדול של כל עובדי החברה ושותפיה הצלחנו לייצר צמיחה אדירה של מאות אחוזים ולשרת עשרות אלפי לקוחות לאורך השנה כאשר הפידבק החשוב ביותר הוא שאנחנו רואים יותר ויותר לקוחות שחוזרים לבצע את הקניות שלהם דרכנו.

במהלך השנה המשכנו בפריסת שירותי החברה וכיום החברה יודעת לתת שירות מבאר שבע שבדרום ועד ראש פינה שבצפון ומכסה אזורים נרחבים בכיסוי כמעט מלא מדרום לצפון באמצעות 30 חנויות פעילות המשרתות את ציבור לקוחותינו. נמשיך להתפתח ולפתוח נקודות אספקה נוספות גם השנה בקצב מואץ על מנת לשרת אזורים חדשים, כמו גם להגביר יכולותינו באזורים בהם החברה כבר פעילה כיום.

החברה מספקת כיום הצעת ערך אטרקטיבית ללקוחות, שכוללת שילוב של מחירים תחרותיים, דמי משלוח נמוכים וזמן הגעה קצר לבית הלקוח וכל זאת לצד שירות איכותי אישי ואנושי. השקנו לפני כשנה את מסלולי המנויים שלנו המאפשרים ללקוחותינו לחסוך מאות שקלים בעלויות המשלוח וליהנות משירות מהיר מהיום להיום.

שירות האיסוף העצמי שלנו, המאפשר ללקוח לאסוף הזמנה מבלי לצאת מהרכב, ממשיך לצמוח ולהוות מנוע צמיחה משמעותי ומבדל למול המתחרים. נמשיך לפתח השנה שירות זה אף מעבר לחנויות עצמן ונאפשר ללקוחות ליהנות משירות נגיש, זמין ומהיר שחוסך זמן וכסף ללקוחות החברה, באיסוף מאזורי קניות, מרכזי עסקים ועוד.

אנחנו ממשיכים לפעול במרץ על מנת לספק את השירות הטוב והחדשני בישראל בתחום האונליין ללקוחות החברה ונאפשר ללקוחותינו ליהנות בעתיד הלא רחוק מחדשנות מוצרית נוספת יחד עם שירות מעולה, שיחסכו להם זמן יקר לעשות את הדברים שחשובים להם, היום יותר מתמיד.

שנת 2020 היוותה אתגר גדול מבחינת יעילות תפעולית וזאת לאור אירועי הקורונה, הצמיחה מהירה בהזמנות וההתרחבות הגיאוגרפית. עם זאת, לצד המשך הרחבת פעילותינו, ביצענו בחודשים האחרונים מהלכים משמעותיים בכל הקשור להתייעלות תפעולית, כגון הורדת עלות המכר ושיפור עלויות הרכש, וכבר ברבעון הרביעי הדבר בא לידי ביטוי עם מעבר לרווח גולמי ובכוונתנו לפעול להאצת מגמה זו של התרחבות לצד ייעול הפעילות.

גאוותנו הגדולה ביותר היא מצד אחד על האמון והזכות לתת שירות ללמעלה מ-100 אלף לקוחות אשר בחרו בנו לספק להם מצרכים ומאמינים בנו פעם אחר פעם. ומהצד השני הלא פחות חשוב, עובדי החברה ושותפיה שבלעדיהם כל זה לא היה קורה. אנשים שקמים כל בוקר לעבודה עם חיוך ורצון להיות הכי טובים, לתת שירות מעולה ולקחת חלק בקסם הגדול הזה שקוראים לו קוויק סופר אונליין.

אבידן גנות
מנכ"ל החברה

סיכום Q4-2020 בהשוואה ל-Q4-2019



סיכום 2020 בהשוואה ל-2019



Quik.co.il
שירות סופר אונליין

Quik.co.il
שירות סופר אונליין

**מזמינים
עד 16:00
ומקבלים את
הקניות עוד היום!**

Quik.co.il
שירות סופר אונליין

**פרק א'
תאור עסקי תאגיד**

תוכן עניינים

<u>סעיף</u>	<u>עמוד</u>
פרק א'	תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה
1	פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה
2	תחום הפעילות של החברה
3	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
4	חלוקת דיבידנדים
פרק ב'	מידע אחר
5	מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה
6	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה
פרק ג'	תיאור עסקי החברה בתחום הפעילות
7	תחום פעילות קמעונאות אונליין
	עניינים הנוגעים לחברה בכללותה
8	מוצרים ושירותים
8.1	פילוח הכנסות מוצרים ושירותים
9	לקוחות
10	שיווק והפצה
11	צבר הזמנות
12	תחרות
13	עונתיות
14	כושר אספקה
15	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים
16	נכסים לא מוחשיים
17	הון אנושי
18	חומרי גלם וספקים
19	הון חוזר
20	מימון
21	מיסוי
22	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
23	הליכים משפטיים
24	יעדים ואסטרטגיה עסקית, צפי להתפתחות בשנה הקרובה
25	מידע בדבר שינוי חריג בעסקי החברה
26	גורמי סיכון

פרק א': תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. תיאור פעילות החברה והתפתחות עסקיה

- 1.1 החברה הינה חברה פרטית מוגבלת במניות אשר התאגדה בישראל ביום 17 ביוני 2017 תחת השם "בריינג סולושנס בע"מ". ביום 2 בפברואר 2021, שונה שם החברה לשמה הנוכחי, קוויק סופר אונליין בע"מ.
- 1.2 תקופת תיאור עסקי התאגיד בדוח זה מובאת לתקופה שתחילתה שנתיים לפני ה-1 בינואר 2021 (השנה בה הוגש התשקיף) וסיומה סמוך למועד הגשת התשקיף כאמור בתקנה 1(א) בתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף – מבנה וצורה) התשכ"ט-1969.
- 1.3 נכון למועד הדוח, לחברה אין גרעין שליטה. ביום 25 בפברואר 2021 פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ("התשקיף"), רשמה את מניותיה למסחר והפכה לחברה ציבורית כמשמעות המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות").
- 1.4 נכון למועד הדוח, לחברה תחום פעילות אחד - שיווק קמעונאי בתחום המזון בישראל באמצעות פלטפורמה קמעונאית אינטרנטית ("תחום קמעונאות אונליין").
- 1.5 החל ממועד הקמתה ונכון למועד הדוח, פועלת החברה כקמעונאית אונליין בישראל (חברת E-commerce טכנולוגית), המשווקת מוצרי צריכה מהירים (Fast - FMCG Moving Consumer Goods), לרבות מזון יבש וטרי, מוצרי טואלטיקה ופארמה, מוצרי ניקיון ועוד, תחת המותג "QUICK"/"קוויק".
- 1.6 פעילותה של החברה מבוצעת באמצעות פלטפורמה אינטרנטית עצמאית אשר פותחה על-ידה, המאפשרת לחברה לנהל שרשרת אספקה מלאה, ללא צורך בהשקעה בנכסים או במלאי, החל משלב הרכבת סל המוצרים על-ידי הלקוח וגביית התשלום; ליקוט ואריזה של המוצרים, באמצעות מערך תפעולי גמיש המופעל על-ידי החברה ו/או באמצעות קמעונאים עמם קשורה החברה, הפעלת מערך שילוח ואספקה לבית הלקוח; וכן מערך שירות לקוחות של החברה.
- 1.7 ככלל, מודל פעילותה של החברה מתבסס על שיתוף פעולה של החברה עם קמעונאים המפעילים חנויות סופרמרקטים בינוניות וגדולות, בעיקר במרכזי הערים, הכוללות מגוון רחב של מוצרים, לרבות מחלקות של מוצרים טריים, כגון קצביה, מעדנייה, פירות וירקות, מאפייה ועוד.
- 1.8 מודל זה מאפשר לחברה להציע מגוון רחב של מוצרים כאמור לעיל, באופן שנקודות הליקוט והאספקה למכר החברה ללקוחות, מאפשרות לחברה להגיע לפריסה רחבה, וזאת מבלי שתידרש להשקעה בנכסים קבועים ובמלאי מוצרים. החברה רוכשת את המוצרים הנמכרים רק בעת המכירה ללקוח, במודל של "גב-אל-גב" מול הסופרמרקטים. לשם המחשה, כאשר לקוח נרשם לאתר החברה, לאחר תהליך אימות קצר, עליו להזין את כתובתו במערכת, אשר משייכת אותו באופן אוטומטי אל המרכול הקרוב לביתו. לאחר מכן, יכול הלקוח לבצע את הרכישה מתוך מגוון המוצרים הזמין במרכול אליו שייכה

אותו המערכת. מוצרים שאינם במגוון המרכול אינם מוצגים בפני הלקוח. במקרה שבו הוזמן מוצר שבפועל אינו נמצא במלאי, מלקט מטעם החברה יצור קשר עם הלקוח, יעדכן אותו בחוסר האמור ויבקש את אישורו להחליף את המוצר החסר במוצר חליפי. לאחר קבלת אישור הלקוח מתעדכן החשבון הסופי באופן אוטומטי והלקוח מחויב בגין המוצרים שיסופקו לו בפועל. נכון למועד הדוח, החברה פועלת באמצעות 30 נקודות אספקה בפריסה רחבה (מבאר שבע ועד ראש פינה). החברה שואפת להרחיב הן את הפריסה והכיסוי הגיאוגרפי של נקודות האספקה, והן את מספר הלקוחות שהחברה יכולה לשרת פוטנציאלית בכל רגע נתון יובהר, כי החברה אינה מחויבת לרכוש מספקיה בהיקף כספי מינימאלי כלשהו וכל החלטה בניתוב הזמנת לקוח לספק כזה או אחר, הנה החלטה בלעדית של החברה. כמו כן, מחיר המכירה לצרכן אינו תלוי בספקיה או במחירי הקנייה והינו החלטה בלעדית של החברה. החברה פועלת תדיר לשיפור סנכרון המערך בקשר עם מלאי ומגוון המוצרים הקיימים אצל ספקיה ובכך מצמצמת משמעותית את הסיכוי לחוסרים בהזמנות.

1.9 החברה שואפת להקנות חווית קניה אחידה ללקוחותיה ללא תלות במקום הרכישה. לקוחות החברה נחשפים לחברה ולמותג "QUIK", תוך חשיפה מינימלית למרכול ממנו לוקטו המוצרים. עם זאת, מציעה החברה אפשרות לאיסוף עצמי על-ידי הלקוח מהמרכול הקרוב לביתו ב17 מתוך 26 נקודות השרות שלה.

1.10 המערך הטכנולוגי המתקדם של החברה מסייע בשמירה על סטנדרט איכות גבוה אותו מבקשת החברה לשמר וכולל בין היתר מערכות לניתוח התנהגות צרכנים, שרות לקוחות מתקדם משולב טכנולוגיה, תוכניות אפיליאציה מגוונות אשר מקנות לחברה חשיפה נרחבת בפלטפורמות שונות, מערכות BI לטובת ניתוח ושיפור מדדים וכדומה. החברה מנגישה חלק מהמידע לספקיה וליצרניות המוצרים על מנת לשפר ולייעל את עבודת החברה והשירות ללקוח.

1.11 נכון למועד הדוח, פועלת החברה במישרין וללא חברות בנות ו/או חברות קשורות.

1.12 שינויים מבניים; רכישות ומכירות מהותיות שלא במהלך העסקים הרגיל

ביום 25 בפברואר 2021 פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור של מניות בחברה וביום 7 במרס 2021 דיווחה החברה על תוצאות ההנפקה. לפרטים נוספים ראה דיווח מידי מיום 7 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-028179).

2. תחום הפעילות של החברה

נכון למועד הדוח, החברה פועלת בתחום פעילות אחד המהווה מגזר כספי בדוחותיה הכספיים של החברה - תחום קמעונאות אונליין. לפרטים נוספים אודות תחום פעילות זה ראה סעיף 7.1 לדוח זה.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

3.1 החל מיום 1 בינואר 2019 ועד למועד פרסום הדוח, לא בוצעו כל השקעות בהון החברה ו/או עסקאות מהותיות אחרות במניותיה על-ידי בעלי עניין, למעט כמפורט בסעיף 3.3 לתשקיף, המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

חלוקת דיבידנדים

.4

- 4.1 **חלוקות דיבידנדים** - במהלך השנים 2019, 2020 וסמוך למועד הדוח, החברה לא ביצעה חלוקת דיבידנד לבעלי מניותיה.
- 4.2 **רווחים ראויים לחלוקה** – בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות, נכון ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה אין רווחים ראויים לחלוקה.
- 4.3 **מגבלות על חלוקת דיבידנדים**
- למועד הדוח, לחברה אין מגבלות על חלוקת דיבידנדים, למעט מגבלות הקיימות בחוק.

פרק ב': מידע אחר

מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

.5

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים ("IFRS").
להלן נתונים כספיים לימים 31 בדצמבר של השנים 2018, 2019 ו-2020 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

תחום הקמעונאות אונליין			
לשנה שהסתיימה ביום			
31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	
126,984	26,163	7,693	הכנסות מחיצוניים
126,984	26,163	7,693	סך הכל הכנסות
132,522	31,333	8,380	סה"כ עלות המכר
5,538	5,170	687	הפסד גולמי
4,611	3,650	3,942	הוצאות פיתוח
13,983	6,493	2,787	הוצאות מכירה ושיווק
12,734	9,050	5,545	הוצאות הנהלה וכלליות
31,328	19,193	12,274	סך הכל עלויות
36,866	24,363	12,961	הפסד תפעולי
474	288	504	הוצאות מימון
-	-	3	הכנסות מימון
37,340	24,651	13,462	הפסד לתקופה
42,890	16,545	6,482	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
24,696	10,140	9,544	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

למידע כספי נוסף, ראה הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020. להסברים אודות התפתחויות שחלו בנתונים המופיעים בטבלה לעיל, ראה הסברי הדירקטוריון על מצב ענייני החברה המובאים בסעיף בפרק ב' לדוח זה.

מדדי ביצוע תפעוליים

לשנה שהסתיימה ביום			מדד
31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	
446	366	360	סכום הרכישה הממוצע לסל ¹ (כולל מע"מ)
30.66	26.6	25.9	מספר פריטים ממוצע בסל
330,259	84,293	25,557	מספר עסקאות כולל
224,602	86,864	32,555	מספר נרשמים ² באתר לסוף התקופה
73,869	22,908	8,678	מספר לקוחות פעילים ³ במהלך התקופה
43,490	12,162	4,029	מספר לקוחות אשר ביצעו רכישה שנייה ומעלה במהלך התקופה ⁴
2.23	2.00	1.77	מספר הזמנות חודשי ללקוח חוזר ⁵ (בחודש האחרון לתקופה)
963	779	664	הכנסה חודשית ממוצעת מלקוח בשל ⁶ (לפני מע"מ, בחודש האחרון לתקופה)

¹ ממוצע כללי כולל לקוחות חדשים (לקוחות אשר ביצעו את רכישתם הראשונה בתקופה המדווחת) אשר מורידים את גובה הסל הכללי בממוצע בכ-10%.

² נתון זה כולל את כלל המשתמשים אשר ביצעו פעולת רישום באתר החברה, הרישום כולל אימות מספר הסלולרי של הנרשם ואינו מותנה ביצוע הזמנות על-ידם.

³ "לקוחות פעילים" – לקוח שביצע לפחות הזמנה אחת בתקופה הנבדקת.

⁵ הרכישה הראשונה עבור אותם לקוחות יכולה להתבצע במהלך התקופה או בתקופות קודמות.

⁶ "לקוח חוזר" – לקוח אשר ביצע רכישה שנייה ומעלה כאשר הרכישה הראשונה על-ידי אותו לקוח בוצעה לפני תחילת התקופה הנבדקת.

⁷ "לקוח בשל" – לקוח שביצע לפחות 6 הזמנות מהחברה מאז ומעולם. הנתון לעיל מביא בחשבון לקוחות בשלים שביצעו הזמנה בחודש האחרון לתקופה הנבדקת.

סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה⁷

.6

פעילותה של החברה, מתבצעת בישראל ומשכך, ליבת העסקים שלה מושפעת בעיקר מהסביבה הכלכלית בישראל. להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית בישראל ובעולם שיש להם או צפויה להיות להם, לדעת החברה, השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או על התפתחות החברה והשלכות בגינם:

6.1 תנודות בשוק העולמי ובישראל

6.1.1 קמעונאות המזון אונליין צברה תאוצה בשנים האחרונות ברחבי העולם. מבחינת

נתח השוק של קמעונאות המזון אונליין מסך שוק קמעונאות המזון העולמי, התחזיות צופות עלייה מנתח שוק של 4.4% בשנת 2016 לנתח שוק בהיקף 9% בשנת 2025. בארה"ב, למשל, הגיעו מכירות קמעונאות המזון אונליין ל-29 מיליארד דולר בשנת 2019. ההערכות הן כי מכירות אלה תצמחנה ל-34.4 מיליארד דולר ול-41.3 מיליארד דולר בשנים 2020 ו-2021, בהתאמה. בסין, קמעונאות המזון אונליין היא הגדולה בעולם, עם מכירות של 50.9 מיליארד דולר בשנת 2018. לא רק שמדובר בשוק הגדול ביותר מבחינה מספרית אלא שלפי הערכות שונות, שוק זה צפוי להכפיל עצמו פי ארבעה עד 2023, מה שמשקף שיעור צמיחה שנתי של כ-31%⁸.

6.1.2 לפי נתוני בנק ישראל, שנת 2020 צפויה להסתיים עם צמיחה שלילית של כ-5%.

שיעור האבטלה לרבעון הרביעי של שנת 2020 עומד על כ-4.7%. בנוסף, נכון לחודש דצמבר 2020, האינפלציה השנתית במשק הינה שלילית ועומדת על כ-0.4%. נכון לחודש מרץ 2021, ריבית בנק ישראל עומדת על 0.1%⁹.

6.1.3 בשנים 2018-2020 קיימת מגמת עלייה במונחי פדיון בתחום ה-FMCG בישראל,

כך שבשנים אלו נרשמו עליות בשיעורים של כ-4%, כ-2.8%, וכ-9.2% במכירות.¹⁰

בנוסף, בשנת 2020, נרשמה מגמת גידול משמעותית בהכנסות רשתות המזון ביחס לשנים האחרונות, לרבות בפעילות האונליין, אשר הושפעה, מהתפשטות נגיף הקורונה. לפי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ('הלמ"ס'), פדיון רשתות המזון בשנת 2020, שיקף עלייה של 10.1% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

6.1.4 המצב המדיני-בטחוני

קיימת השפעה של המצב המדיני-בטחוני בישראל על היקף המכירות של הפעילות בתחום הקמעונאות. הידרדרות במצב הביטחוני, הסלמה מחודשת בשטחים, חידוש

⁷ תיאור הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים מבוססים, בין היתר, על סקרים, מחקרים ואתרי אינטרנט שונים. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, החברה לא ביקשה, ובכל מקרה לא קיבלה את הסכמת עורכי הסקרים, המחקרים והאתרים הנ"ל, לצורך הכללת מידע כאמור בדוח זה ומידע כאמור הנו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. החברה אינה אחראית לתוכן הסקרים, המחקרים והאתרים כאמור.

⁸ נתוני Moody's על שוק רשתות המזון בארה"ב, יולי 2020

⁹ ראה אתר בנק ישראל – "לוח אינדיקטורים: נתונים עיקריים על המשק הישראלי": <https://www.boi.org.il/he/DataAndStatistics/Pages/IndicatorsDynamic.aspx?Level=1&IndicatorId=7&slId=2>.

¹⁰ ראה StoreNext – "סיכום שנת 2020 – מגמות מרכזיות בשוק מוצרי הצריכה בישראל": <https://www.storenext.co.il/wp-content/uploads/2020/02/%D7%A1%D7%99%D7%9B%D7%95%D7%9D-2019.pdf>.

והרחבת פעולות הטרור, ואף הידרדרות למלחמה כוללת, עלולים להשפיע על כלכלת ישראל, ועל החברה.

6.1.5 ענף קמעונאות המזון והאונליין

נכון לשנת 2020, היקף המכירות של תחום ה-FMCG בישראל הסתכם בכ-51.9 מיליארד ש"ח (לא כולל מוצרים טריים המשקפים להערכת החברה כ-20% מהיקף הסל). ענף זה רשם צמיחה של 9.2% בשנה זו. בשנים האחרונות חלו מספר תהליכים מרכזיים בענף קמעונאות המזון, וביניהם הקטנת הריכוזיות ועלייה בביקוש לרכישה בחנויות במרכזי ערים ובשכונות. אחת המגמות המרכזיות בענף קמעונאות המזון בשנים האחרונות, היא הגידול החד במכירות האונליין. לפי דוח מידרוג, נוכח הגידול החד בפעילות האונליין, יידרשו התאמות מצד הרשתות הקמעונאיות, אשר חלקן דחו בשנים עברו את המעבר לרכישה מקוונת והעדיפו להיצמד למכירות פיזיות. השלכות מגפת הקורונה הדגימו כיצד מכירות האונליין נתנו מענה עיקרי עבור חלק גדול מהצרכנים, אשר הינו בעל משמעות רבה בהטמעת הרגלי צריכה חדשים. להערכת מידרוג, הצמיחה במכירות האונליין צפויה להימשך בקצב גבוה ממכירות ענף המזון ולהוות כ-5% מסך המכירות בענף עד לסוף שנת 2021.¹¹ להערכת החברה, הנתונים כבר היום מצביעים על היקף הגדול מ-5% וצופה כי 2021 תסתיים בנתח של כ-6.5%.

6.1.6 **הערכות החברה באשר לענף הקמעונאות המזון והאונליין בישראל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססות על מידע הידוע לחברה נכון למועד הדוח. הערכות אלו עלולות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהאמור לעיל, לרבות באופן שלהתפתחויות בעניין מגפת נגיף הקורונה והתפשטותה תהינה השפעות מהותיות על פעילות המשק, בין היתר, כתוצאה מגורמים אשר אינם ידועים לחברה ו/או אינם בשליטתה. הגברת המודעות הצרכנית והשפעותיהם**

בשנים האחרונות התגברה בישראל המודעות הצרכנית בקשר עם יוקר המחיה. דבר זה מתבטא בהגברת מודעות צרכנית בעיקר בהעדפות מוטות מחיר, ובכלל זה הפעלת לחץ צרכני על-ידי קבוצות מחאה באינטרנט, ברשתות החברתיות ומחוץ להם, על יצרני וספקי מזון וכן על רשתות השיווק הקמעונאיות השונות. יוקר המחיה ממשיך להשפיע על הפעילות הכלכלית במשק, ובתוך כך על תחום קמעונאות המזון.

שיעור הרכישות המקוונות בעולם ובישראל גדל בשנים האחרונות בצורה מואצת. הטכנולוגיה המתפתחת, הירידה בחשש מקנייה מקוונת, התפתחות שירותים משוכללים ורמת שירות ואספקה שעולה עם הזמן מביאים לפריחה בכל העולם בקניות אונליין. תחום המזון בפרט הינו מהתחומים הצומחים בעולם, וישנן מדינות שאחוז רכישת מזון באונליין מגיע עד ל-20% בהיקפו.

מגפת הקורונה והקשיים הטמונים בה, העצימו את המודעות הצרכנית לשירותים אלה באופן שישנה הגדלת חדירה בקרב כלל האוכלוסיות במשק, ובכלל זה גם אוכלוסיית הגיל השלישי אשר אף היא הצטרפה למהפכת הקניות ברשת.

6.1.7 עליה בשכר המינימום

בחודש ינואר 2015, אושר חוק שכר המינימום (העלאת שכר המינימום – הוראת שעה), התשע"ב-2015 ("הוראת השעה"), במסגרתו הועלה שכר המינימום במגזר הפרטי בהדרגה, כאשר החל מיום 1 בדצמבר 2017 עומד שכר המינימום על סכום של 5,300 ש"ח.

¹¹ ראה דוח מיוחד של מידרוג, אוקטובר 2020 – "ענף קמעונאות המזון בישראל".

הוראת השעה תהיה בתוקף עד למועד בו שכר המינימום הקבוע בחוק שכר המינימום, התשמ"ז-1987 ("חוק שכר מינימום"), יעלה על שכר המינימום מכוח הוראת השעה.

בנוסף, בחודש מרס 2018 נחתם צו הרחבה הקובע כי מיום 1 באפריל 2018 קוצר שבוע העבודה במשק בשעה אחת, ללא הפחתה בשכר. צו ההרחבה גרם לעליית שכר המינימום בשיעור של כ-2.2%.

העלייה בשכר המינימום כאמור בהוראת השעה לעיל, או שינויים מהותיים אחרים בדיני העבודה בישראל משפיעים על שכרם של חלק ניכר של עובדי החברה, המבוסס על רכיבים של שכר המינימום, ועשויים להגדיל באופן ניכר את הוצאות השכר של החברה ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה.

6.1.8 תחרות בשוק קמעונאות המזון ושינויים במבנה השוק

לתחרות בשוק קמעונאות המזון, כמו גם לשינויים במבנה השוק, עשויים להיות השפעה על פעילות החברה ועל תוצאותיה הכספיות, ובכלל זה על הכנסות החברה ועל רווחיותה. על-רקע התחרות הקיימת בשוק קמעונאות המזון והמבנה הריכוזי של השוק, בשנים האחרונות נוקטת הממשלה בצעדים שונים שמטרתם קידום והגברת התחרותיות בענף המזון ומוצרי הצריכה לשם הורדת המחירים לצרכן, ובכללם חוק המזון (ראה סעיף 21.1.2 לדוח זה). צעדים אלה הובילו להקטנת הריכוזיות הקיימת בשוק.

בנוסף לכך, בשוק קמעונאות המזון חלו בשנים האחרונות תנודות אשר השפיעו על מבנה השוק. קריסות של מספר רשתות קמעונאות מזון בעשור האחרון נתנו אותותיהן בתמורות מבניות בענף, שהובילו לשינוי מפת התחרות – היחלשות נתח השוק של השחקניות הגדולות על-רקע צמיחה ברשתות הבינוניות.¹²

להערכתה של החברה, יתרונה התחרותי בא לידי ביטוי בעיקר בנקודות הבאות:

1. החברה אינה נדרשת להחזיק מלאי של המוצרים אותם היא מוכרת, שכן היא נשענת על מלאי המוצרים של הקיים במרכזים עמם היא מתקשרת. משכך, החברה אינה מונעת משיקולי ניהול מלאי כגון החזרות מוצרים, מוצרים פגוי תוקף וכו'. מנגד, נהנים ספקי החברה מגידול מיידי בהכנסות (שכן החברה רוכשת את המוצרים מהם) וגישה קלה מהירה לעולם האונליין ללא השקעה בתשתיות.
2. מודל התרחבות גמיש - מתוקף היות החברה קמעונאית הפועלת אונליין, באפשרותה לפתוח נקודות שרות והפצה על-פי דרישה ולהתרחב במהירות ללא הוצאות קבועות גבוהות ובמודלים גמישים המאפשרים רמת שירות אחידה בכל חלקי הארץ בין עם בתפעול בניהול החברה או על-ידי קמעונאים.
3. המודל לפיו פועלת החברה מאפשר אספקה מהירה ללקוח, הן במשלוח עד לכתובת שביקש והן באיסוף עצמי תוך הקטנת עלויות המייל האחרון (last mile) ושרשרת אספקה מהירה המיטיבה עם טריות ואיכות המוצר המסופק.

לפרטים נוספים אודות התחרות בשוק קמעונאות המזון ראה סעיף 6.7 לדוח.

6.1.9 השפעת נגיף הקורונה על הפעילות הכלכלית במשק ועל פעילות החברה

בתחילת שנת 2020 פרצה מגפת הקורונה אשר הפכה למגפה עולמית המשפיעה על הכלכלה הגלובלית. המגפה הובילה למשבר כלכלי עולמי כתוצאה מצעדי מניעה שנוקטות מדינות לבלימת התפשטות הנגיף, כגון הגבלות תנועה וכניסת אנשים לסגר מחשש להדבקה בנגיף, כמו גם השבתה וסגירה של קווי ייצור. בנוסף ללקוחות החברה

הקיימים טרום הקורונה אשר הגדילו את תדירות הרכישות והיקפן, מגבלות התנועה והריחוק החברתי הביאו קהלים חדשים, תוך חשיפה מתמשכת והרגלי קנייה חדשים אשר העצימו את שיעור הקונים בשירותי סופר אונליין ככלל והחברה בפרט.

מדינת ישראל הגיעה למשבר הקורונה במצב כלכלי טוב יחסית. שיעור האבטלה היה נמוך (3.4% בשנת 2019), שיעור השתתפות בתעסוקה גבוה (כ-80%) ויחס החוב תוצר בשנת 2019 עמד על 60%, אולם זאת לצד גירעון מבני גבוה יחסית. בשנת 2019 צמחה הכלכלה הישראלית בקצב של 3.4%, בדומה לקצב הצמיחה בשנת 2018 (3.5%) וגבוה במקצת ביחס לקצב הצמיחה הפוטנציאלי של המשק המוערך בכ-3%.

בשנת 2020 התכווץ התוצר בשיעור של 2.4%, פחות מההערכות המוקדמות וכן בשיעור מתון יותר בהשוואה למרבית המדינות המפותחות. מנגד, רכיב התוצר שנפגע בשיעור המשמעותי ביותר היה הצריכה הפרטית, בדגש על ענפי השירותים. להערכת משרד האוצר, הפגיעה בצריכה שיקפה בעיקרה את המגבלות שהוטלו על פעילות המשק עקב התפשטות הנגיף.¹³

התחזית לשנים 2021-2024 כוללת חזרה למתווה של צמיחה כלכלית, כאשר חוסר הודאות בא לידי ביטוי בעיקר במועד סיום הסגרים ועוצמת המגבלות שיוטלו בהמשך. התרחיש המרכזי מניח השתלטות על הנגיף במהלך המחצית הראשונה של 2021 ומגבלות בריאותיות בתקופה זו בלבד, ובעקבותיה צמיחה של 4.9%. תרחיש ההחמרה הבריאותית, שאינו התרחיש המרכזי, מניח תחלואה ומגבלות שיחולו לאורך שנת 2021. כתוצאה מהללו יצמח התוצר ב-2.8%.

בזכות רמת החוב הציבורי הנמוך יחסית ועל אף הגרעון המבני הגבוה טרם המשבר, היה למדינת ישראל מרחב פיסקאלי ליישום מדיניות מרחיבה להתמודדות עם המשבר. זאת בעיקר במסגרת תכנית הכלכלית להתמודדות עם הקורונה, שחלק משמעותי ממנה הוא תקציבי וכן הפעלת מייצבים אוטומטיים (ירידה בהכנסות וגידול תשלומי דמי אבטלה). יחד עם זאת, נכון למועד הדוח, מדובר באירוע מתגלגל, המשתנה במהירות, וקיימת אי-ודאות באשר להמשך התפשטות הנגיף והמשמעויות הכלכליות והפיננסיות הנובעות מכך, ובכלל זה אי-ודאות באשר למידת ההתפשטות העולמית ועוצמת המגפה והיכולת למגרה, ומידת ההשפעה של כל אלה על המצב הכלכלי והפיננסי בישראל ובעולם.

להערכת החברה, מגפת הקורונה השפיעה באופן חיובי על הענף ועל החברה בפרט וסייעה בחינוך שוק הצרכנים לצריכה באמצעות ערוץ האונליין. הצורך של ציבור הצרכנים להצטייד במוצרי מזון באמצעות רכישות מקוונות, המושפע, בין היתר, ממגבלות הריחוק החברתי והחשש מהתכנסות במקומות סגורים כדוגמת חנויות פיזיות בערים או חנויות דיסקאונט גדולות, מביאים לגידול בהזמנה מקמעונאיות מזון באמצעות ערוצים אינטרנטיים. החברה מזהה עלייה הן בכמות הלקוחות הנרשמים והפעילים, והן צמיחה בהיקף המכירות באונליין על חשבון הקניות בחנויות הפיזיות ביחס לצריכה המשפחתית הממוצעת. החברה צופה כי מגמת הצמיחה שלה תימשך מנקודת שיווי המשקל החדשה שנוצרה בעקבות הקורונה וכן צופה החברה ששוק האונליין בכללותו לא יחווה נסיגה. הערכת החברה כאמור, מתבססת בין היתר על ניתוח התנהגות הצרכנים במהלך המחצית השנייה של שנת 2020, אשר הראתה כי גם לאחר התייצבות ההגבלות על המשק, לא נראתה ירידה משמעותית בשיעור הצמיחה. למעשה, משבר הקורונה שימש בעיקר כזרז להתפתחות החברה, אשר נהנתה מצמיחה עקבית לאורך שנות פעילותה.

¹³ <https://www.gov.il/he/departments/publications/reports/development-and-income-forecast-corona>

החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף ומתמיד אחר התפתחויות בארץ ובעולם בנושא ובוחנת את ההשלכות על פעילותה העסקית, ובכלל זה נוכח ההתפתחויות המשתנות במהירות.

הערכותיה של החברה באשר למגמות, האירועים והתפתחויות בסביבה המקרו-כלכלית של החברה כמפורט לעיל, הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), המבוסס, בין היתר, על ציפיות והערכות לגבי התפתחויות כלכליות, משקיות, מדיניות ואחרות, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. לפיכך, ייתכן כי ההתפתחויות והמגמות המפורטות לעיל תהיינה בפועל שונות, וזאת בין היתר בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 6.26 להלן.

פרק ג': תיאור עסקי הקבוצה

מידע כללי על תחום הפעילות

.7

7.1 כללי

[א] החברה פועלת כקמעונאית אונליין במודל ייחודי בישראל, המשווקת מוצרי צריכה מהירים באמצעות פלטפורמה וירטואלית (אינטרנטית) בלבד, ללא צורך בהשקעות בנכסים קבועים ובמלאי, תחת המותג "QUIK" / "קוויק". החברה פועלת כחברת e-commerce טכנולוגית המפעילה מערך תפעולי-טכנולוגי גמיש לצורך פעילותה.

[ב] מוצרי המרכול משווקים על-ידי החברה לצרכן, באמצעות קטלוג דיגיטלי רחב המפורסם באתר האינטרנט של החברה, וכולל מגוון רחב של מוצרים.

[ג] הפלטפורמה הטכנולוגית של החברה הינה פלטפורמה עצמאית אשר פותחה על-ידה, המאפשרת לחברה לנהל שרשרת אספקת מזון מלאה לצרכן הסופי, כדלקמן: (א) הרכבת סל המוצרים על-ידי הלקוח; (ב) ביצוע מכר וגביית התשלום; (ג) איתור הסופרמרקט הקרוב ביותר ללקוח; (ד) ליקוט ואריזה של מוצרי המזון; (ה) שילוח ואספקה לבית הלקוח; ו-ו) הפעלת מערך שירות לקוחות.

אתר האינטרנט של החברה מאפשר ללקוח, בין היתר, רישום, הרכבת סל מוצרים, בחירת שיטת אספקה (משלוח או איסוף עצמי), תיאום חלון אספקה וקבלת שירות לקוחות.

[ד] אספקת המוצרים ללקוח ממועד ביצוע ההזמנה, נעשית, על-פי רוב, בטווח זמנים של מספר שעות (או עד לרכבו של הלקוח במקרה של איסוף עצמי), באמצעות צדדים שלישיים עימם קשורה החברה בהסכמי אספקת המוצרים כאמור והפועלים תחת ניהולה של החברה באמצעות טכנולוגיה ייחודית אותה פיתחה החברה.

להלן נתונים בדבר זמן האספקה הממוצע של המשלוחים ללקוחות

החברה מקבלת בכל יום מ-א'-ה' משלוחים לאספקה באותו היום עד השעה 16:00 וביום שישי עד השעה 10:00 לחלונות אספקה בטווח של שעתיים משעה 10:00-20:00 באמצע השבוע ו-9:00 עד השעה 15:00 בימי שישי. מרבית ההזמנות מבוצעות לאותו היום או ליום המחרת. לקוחות יכולים לבצע הזמנה עד 4 שעות לפני מועד האספקה או עד שעתיים לפני מועד האספקה באיסוף עצמי ובהתאם לזמינות החלונות. כחלק מהפעילות השוטפת בחברה ובשל אילוצים תפעוליים, ישנם מקרים שבהם הזמנה מסופקת באיחור אל מול חלון האספקה אותו ביקש הלקוח. יצוין כי כמות האיחורים כאמור אינה מהותית.

ככלל, מודל פעילותה של החברה הינו מודל ייחודי המתבסס על שיתוף פעולה של החברה עם קמעונאי מזון המפעילים מרכולים. מודל זה מאפשר לחברה להציע מגוון רחב של מוצרי מזון כאמור לעיל, באופן המאפשר לחברה להגיע לפריסה רחבה, וזאת מבלי שתידרש להשקעה מהותית בנכסים ובמלאי מזון. החברה רוכשת את מלאי המזון הנמכר בעת המכירה ללקוח, במודל של "גב-אל-גב" מול הסופרמרקטים. מודל זה מאפשר לחברה לצמוח בקצב מהיר משמעותית אל מול

התחרות וכן להרחיב ולהתאים את מגוון המוצרים הנמכרים באתר לעומת המתחרים.

נכון למועד הדוח, סיפקה החברה שרות למעל 100 אלף לקוחות (מאז הקמתה). פעילות החברה נתמכת על-ידי 26 נקודות אספקה ברחבי ישראל, התומכים ביכולת החברה לספק הזמנות לכ- 250 יישובים בישראל. להערכת החברה, נכון למועד הדוח, לחברה תשתית המכסה חלק נרחב מאוכלוסיית ישראל. להלן הכיסוי הארצי של פעילות החברה, למועד הדוח:



החברה שואפת להרחיב הן את הפריסה והכיסוי הגיאוגרפי של נקודות האספקה, והן את מספר הלקוחות שהחברה יכולה לשרת פוטנציאלית בכל רגע נתון. לפרטים נוספים ראה סעיף 6.25 לדוח.

7.2 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

ענף קמעונאות המזון בישראל מורכב ממספר רב של פעילים, כגון רשתות שיווק גדולות וקטנות, לצד חנויות נוחות, מכולות שכונתיות, שווקים ועוד.

בעולם ניכרת בעשור האחרון מגמה של התחזקות בקרב רשתות שיווק המזון, ביחס למכולות, למינימרקטים ולשווקים פתוחים. בהתאם למגמה זו, חל מעבר מתמשך של צרכנים מרכישות בחנויות מכולות שכונתיות לרכישות ברשתות שיווק.

בנוסף, לאחר שנים רבות, בהם התרחשו שינויים משמעותיים בענף קמעונאות המזון, אשר הובילו למכירת סניפים של רשתות למספר מצומצם של רשתות בענף המזון. נראה כי קיימת בלימת בתהליך הגידול בשטחי המסחר של רשתות המזון אשר הגיעו לרוויה מסוימת בעקבות תהליכי הקונסולידציה האמורים. 14

לצד מכירות המזון הפיסיות המסורתיות, ניכר כי קיים גידול משמעותי במכירות האונליין המושפע משינוי בהרגלי הצריכה של הצרכנים. המעבר לקניות באינטרנט על חשבון החנויות הפיזיות, לצד צמיחתם של שחקנים חדשים הפועלים באונליין כדוגמת החברה, כרוכים להערכת החברה, בהשפעה הולכת וגוברת על תחומים קמעונאיים מסוימים ועל תחום המזון בפרט. להערכת החברה, נוכח הגידול החד במכירות אונליין כאמור, הדבר ידרוש

התאמות מצד קמעונאיים מסורתיים אשר לאורך השנים העדיפו את החנויות הפיזיות על פני מכירות האונליין.

התפתחויות בשווקים בהם פועלת החברה או שינויים במאפייני הלקוחות

7.3

מספר תהליכים המתרחשים בו זמנית ומושפעים אף מהמגמה, טכנולוגיות וחברות שפועלות במודלים דומים בעולם, משפיעים על השוק בו פועלת החברה:

שינוי הרגלים צרכניים בקרב קבוצות גיל: מצד אחד מעגלי הדורות הצעירים (גילאי 19-34) אשר מורגלים בקניות אונליין, נכנסים למעגל קניות המזון. להערכת החברה אחוז לקוחות ואחוז רכישות מסל הצריכה בקרב אוכלוסייה זו גדול מהותית ביחס לגילאי 35-55. מצד שני אוכלוסיית הגיל השלישי שקונה מזון באונליין ועולה בהדרגה בשנים האחרונות, גדלה מהותית בעקבות מגפת הקורונה.

הגדלת יחס הקניות באונליין למול קנייה בחנויות פיזיות: ניתן לראות בשנה האחרונה בקרב לקוחות פעילים כי יחס הסל הנרכש באונליין למול הצריכה השוטפת של בית אב גדל בהדרגה. החברה מעריכה כי גידול זה מתרחש לאור השיפור בשירות והטכנולוגיה יחד עם הגדלת היקף אפשרויות הרכישה וזמינות חלונות אספקה שהביאו לשיפור השירות צרכנים. להערכת החברה מגמה זו תמשיך להתרחש ויחד עם הגידול בכמות הצרכנים הפעילים באונליין תביא לגידול מכפיל כח בגודל השוק.

התפתחות שירותי מזון היקפיים באונליין: שירותי הזמנת אוכל מוכן ממסעדות לדוגמה התפתחו בישראל לאחרונה ומביאים גם הם לשינוי הרגלים צרכניים ובעקיפין תורמים לשינוי הרגלים של הזמנה מהירה של מזון מוכן או מצרכי מזון באונליין על חשבון הקנייה בחנויות פיזיות או הליכה למסעדה על מנת לאכול ולא לשם בילוי.

שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

7.4

להערכת החברה, השימוש הגובר של הצרכנים באמצעים דיגיטליים ובסמארטפונים משנה את פני ענף הקמעונאות ומגדיר מחדש את הרגלי הצריכה של הצרכנים. בשנים האחרונות מפותחות טכנולוגיות חדשניות עבור ענף הקמעונאות וכן טכנולוגיות שהבשילו נטמעות בין החנויות הפיזיות לבין המישור הדיגיטלי (קמעונאות אונליין) ויוצרות סינרגיה בין שני המישורים המיטיבה לשניהם.

בין הטכנולוגיות שכבר מאומצות על-ידי גורמים בענף ניתן למנות אמצעים לשימור מכירה, כגון טכנולוגיות מבוססות בינה מלאכותית המתמקדות במיוחד באיסוף ובניתוח של נתונים ובעצם קבלת החלטות; הרחבת ערוצי הגישה של הלקוחות אל הקמעונאים, ובכלל זה אתרי מסחר מקוונים וכן שימוש באמצעי תשלום חדשניים, כגון תשלומים "ללא מגע אדם" ו/או באמצעות אפליקציות; טכנולוגיות של מציאות רבודה (Augmented Reality); וטכנולוגיות אוטומציה והתייעלות לניהול מחסנים, משלוחים ומלאי, לרבות באמצעות ציוד מבוסס רובוטיקה.

אמצעים טכנולוגיים נוספים מקנים את היכולת לעקוב ולנתח ביצועי מכירות, בניית פרופיל של סוגי לקוחות, וכן למקד את הפרסום בהתאם לפרופיל הסוציו-אקונומי של הלקוחות ולאפשר פרסונליזציה של המוצרים והשירותים בהתאם לפרופיל הלקוחות, קרי התאמה אישית של המוצרים והשירותים בהתאם

לצרכיהם. היכולת הזו לאיסוף ולניתוח נתונים מאפשר לזהות מגמות בזמן אמת ולתת להן מענה מהיר.

פעילות החברה מבוססת על טכנולוגיה אשר נתמכת על-ידי מחלקת המחקר והפיתוח של החברה. החברה מפתחת מערך של טכנולוגיות התומכות בכלי מכירה ושירות מול הלקוח, כלי ניהול והפעלה של המערך התפעולי של החברה, וכן מגוון מערכות המשמשות לשיווק, שירות לקוחות, ניתוח ועוד. החברה בוחנת פתרונות רבים מהארץ ומהעולם לצורך שיפור השירות והמוצר המסופק ללקוח, יחד עם טכנולוגיות לשיפור מערך התפעול והשירות של החברה תוך הקטנת עלויות והגדלת הספקים.

7.5 גורמי ההצלחה הקריטיים וחסימי כניסה בתחום הפעילות

בתחום פעילותה של החברה ניתן להצביע על מספר גורמי הצלחה עיקריים, המשפיעים על פעילותה ומעמדה של החברה:

א. טכנולוגיה ותשתית - על מנת לפעול בשוק האונליין נדרשת תשתית טכנולוגית מורכבת למכירה לצרכן, סליקה וחשבונאות, מערכת ליקוט ושילוח, מערכת שירות לקוחות, מערכת שיווק טכנולוגי ועוד. יש צורך לפתח ממשקים עם חברות קופות ומערכות תומכות לצורך עדכון מלאי ושידור הזמנה למערכות מלאי ועוד. החברה פיתחה באופן עצמאי מערכות אלה ויודעת להפעיל בהצלחה מערכת המאפשרת מכירה, אספקה ושירות בהיקפים גדולים.

ב. כיסוי גיאוגרפי וכושר אספקה - על מנת להוות חברה תחרותית בנישה בה פועלת החברה יש להיות מסוגל לכסות אוכלוסיה פוטנציאלית גדולה ברחבי הארץ ולהיות מסוגלים להגיע ללקוחות תחת רמת שירות נדרשת (אספקה בחלון המתנה של שעותיים), ולהתאים את כושר האספקה לדרישה ההולכת וגוברת באוכלוסייה לשירותי אונליין. המודל התפעולי המוכח של החברה מאפשר לה לפתוח מספר רב של חנויות נותנות שירות בכל רחבי הארץ במודל כלכלי ותפעולי שמוכיח את עצמו, המאפשר גם כיסוי וגם עיבוי של כושר האספקה באזורים פעילים.

ג. מגוון מוצרים המאפשרים סל קנייה רחב – שוק האונליין מתחלק לאתרי נישה המספקים קטגוריות בודדות (כגון פירות וירקות, מוצרי בשר, מוצרי ניקיון ועוד) ואתרי מסחר היקפיים המאפשרים קנייה של סלי קנייה רחבים. עיקר הצריכה מבוצעת באמצעות המודל האחרון. על מנת לפעול בו יש להתבסס על תשתית חנויות או מחסנים המאפשרים אחזקה ומכירה של אלפי מק"טים במגוון רחב של קטגוריות. החברה מפעילה היום פריסה של חנויות בינוניות וגדולות המחזיקות במגוון רחב של פריטים המאפשר לחברה להתחרות בשוק סלי הצריכה הגדולים.

ד. תמחור תחרותי - על מנת להתחרות בשוק בו פועלת החברה יש להציב הצעת מכר תחרותית ללקוח המושפעת משני גורמים עיקריים: עלות המכר ועלות השירות שהמרכיב העיקרי שלה הינו המשלוח. עלות המכר תלויה בכח הקנייה של הקמעונאי וההסכמים המסחריים שלו ועלות המשלוח תלויה בגודל והקרבה ללקוח. לחברה כח קנייה משמעותי ויכולת תחרות מסחרית בשל הסכמים מול קמעונאים והן מול יצרנים וספקים. בנוסף החברה מספקת ללקוח משלוח בעלות זולה יותר בשל הקרבה הנובעת מתצורת העבודה והקירבה ללקוח.

ה. מותג ומוניטין - על מנת לזכות באמונם של לקוחות וספקים יש לפעול תחת מותג מוכר וידוע דבר הדורש השקעות גדולות. החברה נהנית מהמוניטין של בעלי המניות בחברה וכמו-כן השקיעה ומשקיעה סכומים גדולים בבניית מותג ויצירת מודעות.

חסמי היציאה העיקריים בתחום הפעילות

לחברה לא קיימים חסמי יציאה מהותיים כיוון והיא לא מחויבת ברכש מלאי או מוצרים ולא מחויבת באספקת הזמנות מינימאלית לשותפה. כמו-כן לחברה אין הסכמים בעלי התחייבות כספית ארוכת טווח.

7.6 מבנה התחרות בתחום ושינויים החלים בו

לפרטים אודות מבנה התחרות בתחום ראה סעיף 7.1 לדוח זה.

8. מוצרים ושירותים

כאמור לעיל, הקטלוג הדיגיטלי של החברה באתר האינטרנט של החברה מציע לצרכן מגוון רב של מוצרים. הצעת המוצרים ללקוח משתנה בהתאם למלאי בנקודת האספקה ללקוח. היצע מוצרי החברה כולל, בין היתר: מוצרי מזון; מוצרי ירקות ופירות; מעדנייה ומוצרי בשר; מוצרי טואלטיקה; מוצרי ניקוי; מוצרי היגיינה.

שירותים נוספים

מלבד שירותי הליבה של החברה העוסקים במכירה ואספקה של מוצרי צריכה מהירים, מציעה החברה שירותים נוספים בעיקר לחברות יצרניות וספקיות סחורה שאת מוצריהם משווקת החברה באתר האינטרנט שלה. בין היתר, מציעה החברה שירותי פרסום ושיווק באמצעות המערך הדיגיטלי של החברה ובאמצעות מערך התפעול שלה, הן על-ידי הפצה של מוצרים ודוגמאות ללקוחות החברה והן על-ידי הפצה וחשיפה של מידע פרסומי ושיווקי באמצעות אתר האינטרנט. החברה שואפת להמשיך ולפתח ערוץ הכנסות זה לכדי פעילות בעלת ערכים מבודלים ותחרותיים בשוק השיווק והפרסום.

הכנסות החברה משירותים נוספים כאמור הסתכמו בשנת 2018 בכ- 179 אלפי ש"ח, בשנת 2019 בכ- 1,163 אלפי ש"ח ובשנת 2020 בכ- 4,291 אלפי ש"ח.¹⁵

8.1 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

נכון למועד הדוח, הכנסות החברה נובעות משלושה מקורות עיקריים:

8.1.1 מרווח קמעונאי - מרווח זה מוגדר כהפרש בין מחירי המכירה של המוצרים הנמכרים באתר החברה לבין עלות רכישתם מצדדים שלישיים (במחיר נטו ולאחר הנחות שנתקבלו) ובניכוי סבסוד של ספקי המוצרים, ככל שהתקבל. הגם ששיעור ההנחה יתכן ויהיה שונה מקמעונאי אחד למשנהו, לא קיים הבדל מהותי במרווח הקמעונאי וזאת בשל השוונות במחיר הקנייה מהספקים השונים באופן כזה שהמרווח הכללי כמוגדר להלן יתקיים. להלן סוגי התקשרויות עיקריים אותם מציעה החברה לקמעונאים, נכון למועד הדוח:

8.1.1.1 הסכמי התקשרות בתפעול מלא - במודל פעילות זה החברה מציבה עובדים המועסקים תחתיה במרכול והיא זו שאחראית על כל שרשרת האספקה מהמכירה לצרכן, ליקוט ואריזת המוצרים

¹⁵ סכומים אלו מוצגים בדוחות הכספיים כ"קישון מעלות המכר"

ושילוח ואספקה ללקוח. הקמעונאי מספק לחברה אכסנייה לצוות התפעולי ומאפשר לחברה לקנות ולספק את הסחורה ללקוחותיה באמצעות מרכולתו. במסגרת מודל התקשרות זה משלמת החברה לקמעונאי בסוף כל חודש קלנדרי עבור המוצרים שהוזמנו על-ידי לקוחות החברה, לאחר הנחה מוגדרת מראש בהסכם בין הצדדים. יצוין, במסגרת המודל התפעולי מפעילה החברה פיילוט זכיינות לטובת שילוב זכיינים בחלק מהנקודות הקמעונאיות באופן כזה שאחריות הזכיון תהיה לתפעול שרשרת האספקה לרבות אחריות על ליקוט, אריזה ושילוח לבית הלקוח. באופן זה החברה צופה ליהנות מאיכות ניהול ובקרה גבוהים יותר המתאפיינים בדרך כלל במודל זכיינות ואף תאפשר להאיץ את קצבי הצמיחה של החברה על-ידי כך שתוכל לפתוח יותר חנויות במקביל. מודל התגמול של הזכיון מחושב כאחוז ממחזור הפעילות של נקודת האספקה בפועל ואינו משפיע באופן מהותי על רווחיות החברה במודל התפעולי. נכון למועד הדוח מפעילה החברה שני סניפים במודל זכיינות וממשיכה לבחון אפקטיביות אופן הפעלה זה.

8.1.1.2 הסכמי התקשרות בתפעול עצמאי - במודל פעילות זה החברה מספקת לקמעונאי, בין היתר, מעטפת של מכירה, טכנולוגיה, חומרי אריזה, שירות, בקרה והדרכה, כאשר הקמעונאי אחראי על ליקוט, אריזה ואספקת המוצרים ללקוח. שרשרת האספקה לרבות ליקוט ואריזת המוצרים, שילוח ואספקה ללקוח נעשית ישירות על-ידי המרכול ממנו יוצאת ההזמנה ללקוח. במסגרת מודל התקשרות זה משלמת החברה לקמעונאי בסוף כל חודש קלנדרי עבור המוצרים שהוזמנו על-ידי לקוחות החברה, לאחר הנחה מוגדרת מראש בהסכם בין הצדדים.

באופן כללי, החברה נוהגת לפתוח סניפים במודל תפעולי מלא באזורים בהם נפח ההזמנות או הפוטנציאל מצדיק את היקף ההשקעה הנדרשת.

נכון למועד הדוח, כאשר החברה מתקשרת עם 'קמעונאי גדול' (כהגדרת מונח זה) החברה רוכשת את המוצרים הנמכרים באתר שלה בהנחה מסחרית ביחס למחיר הקופה של אותו הקמעונאי ובמקרים בהם לא מדובר בקמעונאי גדול, רוכשת החברה את המוצרים בהתאם למחירון אחיד אשר נקבע על-ידי החברה.

לא קיים שוני מהותי ברווחיות הגולמית של החברה ממכירות בשני המודלים השונים למרות העובדה כי קיים הבדל ניכר במרווח התפעולי בין המודל התפעולי למודל העצמאי, של 21% מול 8% בהתאמה, בשל עלות המכר הנובעת מתשלום עלויות הליקוט והמשלוח, כך שבשני המודלים הרווחיות הגולמית של החברה לאחר התייצבות החנות במודל התפעולי יעמוד על כ-8%. בנוסף, בוחנת החברה דרכים להפחתת עלות הליקוט, ביניהן מכירת פירות וירקות ארוזים מראש, החלפת מוצרים וביצוע החלפות מוצרים באמצעות ממשק טכנולוגי ולא על-ידי שיחה בין המלקט ללקוח, ליקוט אגרטיבי של הזמנות ועוד.

במודל התפעולי, נקודת האיזון המינימאלית הנדרשת להפעלה של חנות הינה כאשר החנות מספקת בממוצע כ-80 הזמנות ביום וזאת על מנת להצדיק אחזקה של צוות תפעולי כולל מנהל נקודה. מניסיונה של החברה חנות תפעולית מגיעה לנקודת איזון מינימאלית זו בטווח ממוצע של עד 3 חודשים מפתיחתה. עד לנקודה זו החנות תהיה הפסדית ועלות הניהול והליקוט שלה יעלו על הרווח הגולמי מפעילותה. לאחר ההגעה לנקודה זו החברה ממשיכה להשקיע בצמיחת החנות על ידי איזון בין משאבי התפעול וביקוש להזמנות על מנת להביא את החנות לקצב הזמנות יומי מקסימלי הנכון להפעלת החנות. בתקופה זו, החנות תהיה ברווח גולמי שלילי כאשר הוצאות הניהול והליקוט יעלו על התרומה להכנסות על מנת לאפשר לחנות לקלוט לקוחות חדשים. פרק הזמן של שלב הצמיחה עשוי להשתנות מחנות לחנות ותלוי ביעדי החברה, ביקושים באזור ובמאפייני החנות. לאחר ההגעה לנקודת המקסימום החברה מאזנת את משאבי הליקוט למול הביקוש והחנות מגיעה לרווחיות גולמית הצפויה.

במודל העצמאי ובחנויות המנוהלות על-ידי זכיון נושא הקמעונאי והזכיון בהתאמה בעלויות התפעול הישירות, על-ידי שימוש במשאבים הקיימים אצלו בחנות או שהוא נושא בעצמו בעלויות הצמיחה תוך גיוס משאבים ייעודיים ולכן במודל זה החברה מייצרת רווח גולמי החל מהיום הראשון של פעילות הסניף. כאמור לעיל, על-פי שני המודלים הרווחיות הגולמית של החברה לאחר התייצבות החנות תעמוד על כ-8%. החברה בוחרת לפעול במודל התפעולי באזורים בהם נפח ההזמנות או הפוטנציאל מצדיק את היקף ההשקעה הנדרשת שכן החברה מעדיפה במקרים אלו לנהל את התפעול באופן ישיר וכך לשלוט באופן מלא ברמת השירות וכן להוציא יותר הזמנות מכל חנות. באזורים בהם אין הצדקה כזו, החברה לרב תבחר לפעול במודל העצמאי. נכון לחודש דצמבר 2020, 19 נקודות אספקה נמצאות ברווח גולמי ו-7 נקודות נמצאות בשלב צמיחה וטרם הגיעו לרווחיות גולמית כאמור.

להלן התפלגות הכנסות החברה עפי מודל ההתקשרות (המודל התפעולי החל בשנת 2018 ועם השנים תפס נפח פעילות גדול יותר בפעילות החברה בשל המעבר לחנויות בעלות היקף פעילות גדול):

לשנה שהסתיימה ביום			
31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	
91.59%	42.05%	16.80%	מודל תפעולי*
8.41%	57.95%	83.20%	מודל עצמאי
100.00%	100.00%	100.00%	סה"כ

* יצוין כי למועד הדוח רוב ההכנסות במודל התפעולי מקורן מפעילות עם הרשתות ויקטורי וסופר ברקת.

להלן יוצגו נתונים בדבר התפתחות וההפסד הגולמי ברבעונים האחרונים (באלפי ש"ח):

נתון	רבעון 1 2020	רבעון 2 2020	רבעון 3 2020	רבעון 4 2020
הכנסות	22,592	29,745	33,377	39,477
דמי משלוח	53	390	594	756
סה"כ הכנסות	22,645	30,135	33,971	40,233
מרווח קמעונאי בתוספת דמי משלוח ועמלה תפעולית (1)	4,201	5,910	7,066	8,349
%	18.55%	19.61%	20.80%	20.75%
עלויות תפעול ישירות (2)	(6,360)	(8,019)	(8,539)	(8,146)
%	28.09%	26.61%	25.14%	20.24%
רווח (הפסד) גולמי	(2,159)	(2,109)	(1,473)	203
%	(9.53%)	(7.00%)	(4.34%)	0.51%

(1) השיפור במרווח הקמעונאי מייצג מעבר למודל תפעולי על חשבון מודל עצמאי לאורך הזמן עם מרווח יותר גבוה מהותי כפי שפורסם על מנת לממן את הוצאות התפעול הישירות. בנוסף לשיפור תנאי החברה מול הקמעונאים הקיימים והחדשים.

(2) עלויות התפעול הגבוהות נובעות מההשקעה הגדולה במודל התפעולי בתחילת דרכו והשיפור ניכר לאורך הדרך עם הצמיחה והוותק הנצבר של החנויות הפעילות. שלושת הרבעונים הראשונים של שנת 2020 התאפיינו בעלויות גדולות סביב המענה לעליית הביקושים כתוצאה מהקורונה וגיוס כח אדם לא מיומן במהירות ובכמות גדולה מה שהביא לחוסר יעילות ועלות תפעולית גבוהה.

להלן יפורטו סוגי העמלות אותן החברה גובה:

8.1.2 עמלה תפעולית – על-פי הסכמים בהם קשורה החברה עם ספקי המוצרים

לסופרמרקטים, מקבלת החברה מחלק מהספקים עמלה המסתכמת בשיעור ממוצע של 4%-9% ממחירי המכירה של החברה לצרכן בפועל. העמלה המשולמת על-ידי הספק הינה בגין מגוון שירותים הניתנים על-ידי החברה הכוללים, בין היתר, דמי ניהול לאתר האינטרנט, השתתפות במבצעים, שיווק ופרסום, מידע ועוד, ותלויה בסוג השירותים הניתנים ובהיקף הפעילות.

8.1.3 דמי משלוח – החברה גובה מלקוחותיה דמי טיפול ומשלוח בהתאם לגודל סל

המוצרים ולתכניות השיווקיות הקיימות באותה עת באתר. נכון למועד הדוח, דמי המשלוח מהווים כ-2% ממחזור המכירות לצרכן בגין המכר. החברה צופה כי ההכנסה מדמי משלוח תגיע לאורך הזמן לכ-3% מאחר וכמות הלקוחות החדשים למול הקיימים תקטן ובכך ותביא לשיפור אחוז הגבייה, בשל העובדה כי החברה מעניקה ללקוח חדש 30 יום משלוחים חינם מרגע ההצטרפות. בכוונת החברה לערוך שינויים בעלות המשלוח ובכך להגדיל את רווחיותה, בין היתר על-ידי: הגדלת מספר החנויות באיזור מסוים על מנת להקטין את שטח החלוקה של כל חנות, שימוש בכלים קלים כגון קטנועים חשמליים, שיפור תכנון מסלולי ההפצה וכן שימוש באמצעים שיתופיים וחברות הפצה גמישות.

להלן נתונים אודות הכנסות החברה מהעמלות השונות כאמור לעיל, לשנים 2018, 2019 ו-2020 (ברוטו) (באלפי ש"ח):

2018		2019		2020		
שיעור מסך ההכנסות מצרכנים	הכנסות	שיעור מסך ההכנסות מצרכנים	הכנסות	שיעור מסך ההכנסות מצרכנים	הכנסות	
-	7,693	-	26,163	-	125,191	הכנסות מצרכנים בגין רכישות
(0.8%)	(62)	10.3%	2,696	20.4%	25,526	מרווח קמעונאי בתוספת עמלה תפעולית (1)(סעיפים 8.1.1+8.1.2 לעיל)
-	-	-	-	-	1,793	דמי משלוח (סעיף 8.1.3 לעיל)

(1) בדוחותיה הכספיים של החברה מוצגת העמלה התפעולית כקישון מעלות המכר.

9. לקוחות

9.1 להערכת החברה לקוחות החברה אינם בעלי אפיון מיוחד, מלבד היותם תושבי האזורים בהם ממוקמות נקודות האספקה. נכון למועד הדוח, נרשמו באתר החברה כ-220 אלף חשבונות, מתוכם כ-100 אלף ביצעו הזמנות בפועל (מאז הקמתה). הרשמה לאתר מבוצעת באופן פרטני על-ידי כל לקוח, כוללת אימות של מספר הסלולרי של הלקוח ואינה כרוכה בתשלום. חדירה לאזורי פעילות חדשים, במטרה לגייס לקוחות חדשים, כרוכה בהוצאות שיווק מוגברות אשר משפיעות על רווחיות החברה. ככלל, ככל שההכנסות מלקוחות חוזרים מסך הכנסות החברה גבוה יותר, כך גדל שיעור הרווח התפעולי. רובן המכריע של ההזמנות (כ-80%) במהלך חודש עסקים מבוצעות על-ידי לקוחות חוזרים אשר מזמינים בחודש ממוצע כ-2 הזמנות.

9.1.1 להלן נתונים בדבר התפלגות הלקוחות הפעילים של החברה :

2018	2019	2020	
8,227	19,976	62,547	לקוחות חדשים (ביצעו הזמנה ראשונה במהלך התקופה)
451	2,932	11,322	לקוחות חוזרים מתקופות קודמות ¹⁶
8,678	22,908	73,869	סה"כ

9.1.2 להלן נתונים אודות התפלגות מספר ההזמנות אשר בוצעו על-ידי לקוחות החברה באתר האינטרנט של החברה, לשנים 2018, 2019, ו-2020 :

2018	2019	2020	
25,557	84,293	330,259	מספר הזמנות לכל התקופה
2,129	7,024	27,521	מספר הזמנות חודשי (ממוצע)

9.1.3 לחברה תוכנית מנויים למשלוח הייחודית ללקוחות נאמנים. תוכנית זו מאפשרת ללקוח לחסוך באופן משמעותי בדמי המשלוח ולהנות משירות מועדף המאפשר הזמנה באופן מובטח וללא תלות בעומס ובזמינות.

9.1.4 נכון למועד הדוח, לחברה אין תלות בלקוח בודד כלשהו או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום פעילות. כמו-כן, לחברה אין לקוח בודד שההכנסות ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה.

10. שיווק והפצה

- 10.1 המוצרים הנמכרים בקטלוג הדיגיטלי באתר האינטרנט של החברה מתומחרים על-פי מצב התחרות הישירה בשוק. החברה מקיימת מעת לעת מבצעים לתקופות מוגבלות, למוצרים מסוימים על-מנת לקדם מכירות מוצר מסוים. החברה בודקת בתדירות יומית ושבועית את מחירי המוצרים הנמכרים בקטלוג הדיגיטלי על-מנת לשמור על רמת מחירים תחרותית מול יתר המתחרים בענף המזון.
- 10.2 החברה מפרסמת את פעילותה בהתאם לתקציב ולתוכנית פרסום שנתית. נכון למועד הדוח, החברה מפרסמת את מוצריה באמצעות הקטלוג הדיגיטלי באתר האינטרנט של החברה. פרסום פעילותה של החברה נעשה באמצעות פרסום בטלוויזיה, שילוט חוצות, פעילויות קידום מכירות שונות וכן פרסום נרחב במדיה הדיגיטאלית.
- 10.3 החברה מפעילה שיתופי פעולה עם חברות ומועדוני לקוחות במודל אפיליאציה (Affiliation) כשאר החברה המפנה מתוגמלת על הרשמת הלקוח המזמין באתר החברה.
- 10.4 לפרטים אודות הסכמי שיווק והפצה ראה סעיף 8.1 לדוח זה.

11. צבר הזמנות

נכון למועד הדוח, לחברה אין צבר הזמנות.

12. תחרות

- 12.1 תחום קמעונאות המזון בישראל מאופיין בתחרות רבה. ככלל, בתחום האונליין פועלות בעיקר רשתות המזון הגדולות המפעילות אתרי מכירה מקוונים המאפשרים קנייה של סלי מזון גדולים, לרבות מוצרי עוף ובשר, פירות וירקות, מוצרים מכולת ויבשים ועוד, כגון שופרסל ורמי לוי, כשלצידם פועלים אתרי אינטרנט של קמעונאים מקומיים קטנים שלרוב משרתים את קהל הלקוחות הקבוע שלהם ומתאפיינים בסלי השלמה של הצריכה השוטפת. כמו-כן, קיימות פעילויות נוספות מקוונות המאפשרות רכישה של חלק מהקטגוריות והמוצרים הפעילים בסופרים הגדולים, כגון: אתרים המתמחים בפירות וירקות. קצביות וממכר דגים. מעדניות ועוד.
- 12.2 החברה, אשר מוכרת באונליין בלבד, מתרכזת בשוק סלי המזון הגדולים המאפשרים קנייה של כלל המוצרים הנצרכים בבית או בעסק ממוצע. החברה מתחרה הן ברשתות שיווק המוכרות סלים אלו באמצעות חנויות פיזיות, והן ברשתות שיווק המוכרות (במקביל למכירה באמצעות חנויות פיזיות) באמצעות פעילות אונליין.
- 12.3 התחרות עם רשתות פיזיות, שהבולטות בהן הפועלות בישראל הינן רשת שופרסל, רמי לוי, ויקטורי, יוחננוף ואחרות, מהווה את אחד ממאפייני החדירה של עולם קמעונאות האונליין באמצעות האינטרנט אל מול הסחר באמצעות חנויות פיזיות, והוא מאפיין את עולם המסחר בתחומים שונים (ולא רק בתחום המזון). היתרונות הגלומים של רכישה אונליין הינם: חיסכון בזמן; חיסכון כספי יעילות; וחנויות קנייה ייחודיות, בעוד שהיתרון בקנייה בחנויות פיזיות מסתכמת באפשרות לבחירה עצמית של המוצרים מהמדפים ובחירה מתוך מגוון גדול יותר של מוצרים.

13. עונתיות

מכירות החברה מושפעות מעונתיות מחזורית וקבועה בשל מאפייני הצריכה של המשק בסמוך לתקופות החגים בישראל. יחד עם זאת, ההשפעה זו כאמור אינה מהותית. יובהר, כי בנוסף לשונות העונתית המפורטת להלן, פעילות החברה צומחת בהיקפים משמעותיים מדי רבעון במהלך השנים 2018-2020.

להלן פירוט בדבר סך המכירות והתפלגות מכירות החברה בתחום הפעילות בפילוח רבעוני לתקופה הנסקרת בדוח זה (באלפי ש"ח):

	2018		2019		2020	
	סך מכירות	שיעור מסך מכירות החברה	סך מכירות	שיעור מסך מכירות החברה	סך מכירות	שיעור מסך מכירות החברה
רבעון 1	22,645	17.83%	4,594	17.56%	1,010	13.13%
רבעון 2	30,135	23.73%	4,344	16.60%	2,149	27.93%
רבעון 3	33,971	26.75%	7,433	28.41%	2,367	30.77%
רבעון 4	40,233	31.68%	9,792	37.43%	2,167	28.17%

14. כושר אספקה

מודל פעילותה של החברה והיותה של החברה חברה טכנולוגית המשווקת מוצרי מזון באמצעות פעילות אוניליין בלבד, מאפשרים לחברה לספק מוצרי מזון, בפריסה ארצית רחבה, וזאת מבלי שתידרש להשקעה מהותית בנכסים ובמלאי מזון.

יחד עם זאת, כושר האספקה של החברה מושפע מהיקף כוח העבודה הזמין בליקוט הזמנות אוניליין ומשתנה בהתאם לנקודות האספקה. עם זאת כח עבודה זה אינו נדרש להכשרות ארוכות או להתמחות ולכן ניתן לגייסו במהירות וביעילות כאשר מרביתו מועסק באמצעות חברות כ"א. נכון למועד הדוח, לחברה 26 נקודות אספקה בהם קיימים צוותים העוסקים בהכנת הזמנות על בסיס הטכנולוגיה של החברה ובהתאם למודל הקיים בכל נקודת אספקה.

בנוסף, אספקת המוצרים עד לבית הלקוח מבוצעת ברובה באמצעות קבלני משנה עימם קשורה החברה בהסכמים. על-פי ההסכמים האמורים, קבלני משנה וחברות הפצה מספקות לחברה שירותי שליחים על-פי צורכי החברה בהיקפים משתנים ובאזורים שמוגדרים מעת לעת על-פי צורכי החברה. קבלני משנה אלה פועלים על-פי הנחיות החברה ומנוהלים ישירות על-ידה. השליחים פועלים ומנוהלים באמצעות טכנולוגיה אותה פיתחה החברה ומשרתת את מערך התפעול של החברה. בין היתר מפעילה החברה מוקד שירות תפעולי המשרת את מערך השילוח שלה. לצורך הגדלת כושר האספקה, החברה פועלת על-פי תוכנית פריסה שעיקרה: [א] עיבוי כמות חנויות כנקודות אספקה והגדלת כושר האספקה בחנויות זהות באזורי פעילות קיימים בהם קיים ביקוש גדול מכושר האספקה; ו-[ב] הרחבת כיסוי גיאוגרפי ואספקת שירות לאזורי פעילות חדשים.

יצוין, כי החברה שואפת להרחיב הן את הפריסה והכיסוי הגיאוגרפי של נקודות האספקה, והן את מספר הלקוחות שהחברה יכולה לשרת פוטנציאלית בכל רגע נתון.

15. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

נכון למועד הדוח, לחברה אין רכוש קבוע בהיקף מהותי.

16. נכסים לא מוחשיים

סימני מסחר – החברה הגישה בקשה לרישום סימני מסחר רשומים אשר באמצעותם החברה מזוהה כחברת קמעונאות מזון אוניליין בישראל. הסימנים המסחריים המרכזיים הינם:

16.1.1 שם המותג באמצעותו פועלת החברה : קוויק סופר אונליין.

16.1.2 לוגו החברה.

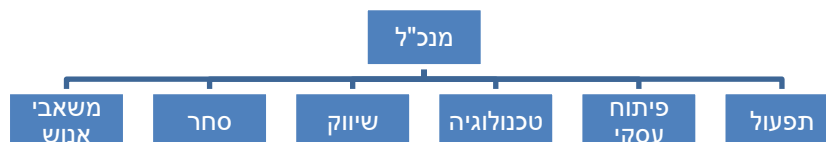
16.1.3 הדומיין של החברה : quik.co.il.

17. הון אנושי

17.1 מבנה ארגוני ומצבת עובדים

החברה שמה דגש מיוחד על איכות ההון האנושי, באמצעות העסקת כוח אדם מקצועי הנדרש במסגרת תחום פעילותה. שדרת הניהול שלה, הינה בעלת ותק משמעותי וניסיון רב בתחום פעילותה.

להלן תרשים המתאר את המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח :



17.2 לחברה עובדים המועסקים בחברה, כולל באמצעות חברות כח אדם, המהווים את כח האדם התפעולי של החברה הממוקם בנקודות האספקה לצורך ליקוט ואריזת מוצרי המזון והפעלת מערך שילוח ואספקה לבית הלקוח. לחברה אין תלות במי מעובדיה.

17.3 החברה נעזרת באופן קבוע בשירותי חברות כח אדם לצורך גיוס והעסקה של כח אדם לצורך ליקוט ואריזה. נכון ליום 31 בדצמבר 2020, מועסקים בחברה 77 עובדים. התפלגות העובדים בתחומים העיקריים הינה כמפורט להלן :

כמות עובדים ליום 31.12.2018	כמות עובדים ליום 31.12.2019	כמות עובדים ליום 31.12.2020	
9	25	34	תפעול
7	14	21	שירות לקוחות
6	7	8	טכנולוגיה
4	5	6	שיווק וסחר
2	5	8	אחר
28	56	78	סה"כ

17.4 השקעות בהכשרה, הדרכה ופיתוח ההון האנושי

החברה פיתחה מערך הדרכה דיגיטלי לעובדי החברה בשרשרת האספקה, לרבות מערך השירות. מטרתו של מערך ההדרכה להקנות כלים לעובד בתחילת דרכו אודות פעילותה של החברה, אתר האינטרנט שלה וכו', ומאפשר חניכה מהירה של עובדי החברה. כל עובד בחברה, לרבות עובדי חברות כח אדם נדרש לעבור את מערך ההדרכה טרם תחילת עבודתו. בנוסף, ניתן דגש מיוחד להדרכות בתחום בטיחות ושירות.

17.5 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

17.5.1 להתקשרות החברה עם בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה ראה פרק 8 לתשקיף.

17.5.2 בחודש פברואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה מדיניות תגמול לעניין תנאי כהונה והעסקה של נושאי משרה בחברה, בהתאם להוראות חוק החברות. למדיניות התגמול ראה נספח א לפרק 8 לתשקיף.

17.5.3 הגדלת שכר מינימום - בהתאם לחוק שכר מינימום (העלאת שכר מינימום – הוראת שעה) (תיקון), התשע"ח-2017 ("הוראת השעה") החל מיום 1 בדצמבר 2017 עומד שכר המינימום על סך 5,300 ש"ח ברוטו לחודש (למבוגר במשרה חודשית מלאה). העלאת שכר מינימום שנעשתה במספר פעימות במשך השנים האחרונות כאמור גרמה לגידול ניכר בהוצאות השכר של החברה, וזאת מאחר שחלק מעובדי החברה משתכרים שכר מינימום. כמו-כן, תוקן סעיף 22 לחוק שעות עבודה ומנוחה, תשי"א-1951, והחל מיום 13 במרס 2018 ניתן להעסיק עובד בעבודת לילה במשך שבוע אחד בתוך שבועיים, במקום שלושה שבועות כמותר עד לתיקון.

17.5.4 הגדלת שיעורי ההפרשות הפנסיוניות - בחודש יוני 2016, פורסם ברשומות צו ההרחבה מיום 23 במאי 2016 בדבר הגדלת ההפרשות לביטוח פנסיוני במשק ("צו ההרחבה") שהרחיב את תחולת ההסכם הקיבוצי הכללי (מסגרת) מיום 3 באפריל 2016¹⁷ בין נשיאות הארגונים העסקיים לבין הסתדרות העובדים הכללית החדשה ("ההסכם הקיבוצי"). בהתאם להוראות צו ההרחבה, שיעורי הפרשות המעסיק ושיעורי הפרשות העובד הן לקרן פנסיה והן לקופת ביטוח או קופת גמל שאינה קרן פנסיה, הועלו, כאשר החל מיום 1 בינואר 2017 הועלה שיעור הפרשות המעסיק לתגמולים ל-6.5% מהשכר הקובע.¹⁸ במקרה של ביטוח מנהלים, או קופת גמל שאינה קרן פנסיה, הפרשות המעסיק לתגמולים יכללו תשלום עבור רכישת כיסוי למקרה של אובדן כושר עבודה בשיעור הדרוש להבטחת 75% מהשכר הקובע של העובד כאשר בכל מקרה שיעור הפרשות המעסיק לתגמולים לבד לא יפחת מ-5% מהשכר הקובע.¹⁹ ככל שיהיה צורך בהגדלת שיעורי הפרשות המעסיק לתגמולים ולאובדן כושר עבודה, עקב רכישת כיסוי למקרה של אובדן כושר העבודה מעבר ל-6.5% (כאמור), שיעור הפרשות המעסיק לאובדן כושר עבודה ותגמולים יחדיו לא יעלה על 7.5% מהשכר הקובע בכל מקרה. החברה מיישמת את הוראות צו ההרחבה. כמו-כן, החל מיום 1 בנובמבר 2016, מעסיק שעובדו לא הודיע לו באיזה גוף פנסיוני הוא מעוניין לנהל את הביטוח הפנסיוני שלו, יהיה חייב לבטח אותו באחת מ-4 קרנות הפנסיה שנבחרו על-ידי משרד האוצר כקרנות ברירת מחדל (במקום 2 קרנות שהיו עד כה): "מיטב דש גמל ופנסיה בע"מ", "הלמן אלדובי קופות גמל ופנסיה בע"מ", "אלטשולר שחם" ו"פסגות". המעסיק רשאי במקום זה לבטח את העובד בקופת גמל אחרת בתנאי שהיא נבחרה על-ידו או על-ידי ארגון העובדים באמצעות מכרז.

17.5.5 חוק להגברת האכיפה של דיני העבודה, התשע"ב-2011 ("חוק הגברת האכיפה") - חוק זה נועד להגביר אכיפתם של דיני העבודה, בין היתר, באמצעות הטלת עיצומים כספיים בהליכים מנהליים על מעסיקים המפרים את הוראות חוקי המגן והטלת אחריות אישית על מנכ"לים אשר במסגרת חוק הגברת אכיפה

¹⁷ ההסכם הקיבוצי הקודם מיום 23 בפברואר 2016 בדבר הגדלת ההפרשות לביטוח פנסיוני במשק בוטל.

¹⁸ "השכר הקובע" לפי צו ההרחבה הוא כהגדרתו בהסכם החל על העובד, ולא פחות מהשכר המבוטח המתחייב על-פי צו ההרחבה לביטוח פנסיוני מקיף. כך למשל, אם בהסכם העבודה של העובד לא נקבעה תקרה לסכום הביטוח שממנו יש לבצע הפרשות פנסיוניות אזי המעסיק יהיה מחויב להפריש מהשכר הנקוב בהסכם העבודה ולא פחות מהשכר הממוצע במשק.

¹⁹ כך למשל, עובד המבוטח בביטוח מנהלים עם הפרשות מעסיק לתגמולים בשיעור של 5% ולאובדן כושר עבודה בשיעור של 1%, יהיה זכאי להשלמת הפרשה לתגמולי מעסיק בשיעור של 0.5% נכון ליום 1 בינואר 2017.

מחויבים לפקח ולנקוט בכל האמצעים הסבירים למניעת הפרה של הוראות חוק המנויות בחוק הגברת האכיפה. נכון למועד הדוח, החברה מקיימת את הוראות החוק הנכללות בחוק הגברת האכיפה. להערכת החברה, אין לחוק הגברת האכיפה השלכה משמעותית על עסקיה.

17.5.6 ימי חופשה - בהתאם לחוק חופשה שנתית, זכאים עובדי החברה למספר ימי חופשה בתשלום בהתאם לוותק שלו בחברה.

17.5.7 קיצור שבוע עבודה במשק וקביעת תקרה לשעות נוספות - ביום 19 במרס 2018, פורסם בילקוט הפרסומים צו הרחבה בדבר קיצור שבוע העבודה במשק שהרחיב את הוראות ההסכם הקיבוצי הכללי שנחתם ביום 29 במרס 2017 בין נשיאות הארגונים העסקיים ואיגוד לשכות המסחר תל אביב לבין ההסתדרות הכללית החדשה ונכנס לתוקף ביום 1 באפריל 2018. צו ההרחבה קבע, בין היתר, כי שבוע העבודה יקוצר מ-43 שעות עבודה ל-42 שעות עבודה ללא הפחתה בשכר. בהתאמה, שכר השעה יחושב על בסיס של 182 שעות עבודה לחודש. קיצור שבוע העבודה יבוצע על-ידי הפחתת שעת עבודה אחת ביום מוגדר וקבוע במהלך שבוע העבודה. היום המקוצר ייקבע בהתאם לצרכי העבודה ולמקובל במפעל, וככל הניתן בהתחשב בבקשות ובצרכי העובדים. בנוסף, נקבע בצו ההרחבה כי סך השעות הנוספות המותרות בשבוע עבודה לא יעלו על 16 שעות נוספות. וכי אורך שבוע עבודה לא יעלה על 58 שעות, כולל שעות נוספות.

18. חומרי גלם וספקים

18.1.1 הספקים העיקריים של החברה הינם: (א) הקמעונאים אשר באמצעות החנויות הפיזיות שלהם מספקת החברה את המוצרים הנמכרים ללקוחות; (ב) ספקי אריזה ושילוח; ו-(ג) חברות כוח אדם.

18.1.2 נכון למועד הדוח, החברה קשורה בהסכמי מסגרת עם 8 רשתות קמעונאיות באמצעותן מפעילה החברה 26 חנויות פיזיות (נקודות אספקה) התומכות במערך התפעולי של החברה. להערכת החברה לא מתקיימת לה תלות באיזה מהקמעונאים האמורים וזאת בשל המספר הגבוה של המרכולים עימם יכולה החברה להתקשר בהסכמים דומים. העלות הנדרשת להערכת פעילות וכן משך הזמן שנדרש על מנת להעתיק פעילות ממרכול למרכול הינם זניחים. במודל התפעולי, נדרשים בממוצע 3-6 חודשים על מנת להביא את הסניף לרווחיות תפעולית, שכן החברה נדרשת לשאת בתשלומים בגין עלויות הליקוט ורווחיות חיובית נוצרת רק לאחר הגעה להיקף פעילות מינימאלי נדרש. בסניפים הפועלים על-פי המודל התפעולי, החברה מווסתת בין קצב הצמיחה לרמת הרווחיות בהתאם ליעדיה העסקיים כאשר בשלבים המאופיינים בצמיחה מואצת הרווחיות מעט נמוכה יותר, ולאחר תקופת התייצבות מגיעה לרווחיות מלאה. יצוין כי החברה פועלת באופן שוטף להתקשר עם מרכולים נוספים והגדלת יעדי המכירה. להלן נתונים בדבר פריסת המרכולים עמם התקשרה החברה:

שם הרשת	מספר הסניפים עימם עובדת החברה בשיתוף פעולה	מיקום גאוגרפי	מודל עצמאי/תפעולי	מועד תחילת פעילות	אפשרות לאיסוף עצמי
ויקטורי רשת סופרמרקטים	10	הרצליה	תפעולי	4/2020	כן
		טירת הכרמל	תפעולי	10/2020	כן
		כפר סבא	תפעולי	7/2019	כן
		תל אביב	תפעולי	6/2019	כן
		מודיעין	תפעולי	10/2020	כן
		ירושלים	תפעולי	11/2020	כן
		נתניה	תפעולי	12/2019	כן

שם הרשת	מספר הסניפים עימם עובדת החברה בשיתוף פעולה	מיקום גאוגרפי	מודל עצמאי/תפעולי	מועד תחילת פעילות	אפשרות לאיסוף עצמי
		ראש העין	תפעולי	1/2020	כן
		רמת גן	תפעולי	11/2019	כן
		אשקלון	תפעולי	1/2020	כן
		גבעת שמואל	תפעולי	7/2019	כן
		יהוד	תפעולי	8/2019	כן
		נס ציונה	תפעולי	11/2019	כן
		ראשון לציון	תפעולי	6/2019	כן
		תל אביב	תפעולי	10/2019	כן
		שוהם	תפעולי	2/2020	כן
		תנובות	תפעולי	8/2020	כן
		ירושלים	עצמאי	11/2019	לא
		ירושלים	עצמאי	11/2020	לא
		ירושלים	עצמאי	1/2019	כן
		פרדס חנה	עצמאי	5/2018	כן
		ראש פינה	עצמאי	9/2020	לא
		רמת השרון	תפעולי	10/2018	כן
		מבשרת ציון	עצמאי	9/2020	לא
		אזור	עצמאי	6/2020	לא
		מעלה אדומים	עצמאי	10/2020	כן

החברה מתקשרת עם הספקים בהסכמי מסגרת בכתב הכוללים, בין היתר, את זהות הסניפים מהם יסופקו שירותי המכר של החברה, מועד ההתקשרות, תנאי תשלום, מחירי המכירה של המוצרים, תקופת הסכם ההתקשרות, ותנאים מקובלים בהסכמים מסוג זה. החברה אינה מוגבלת ברכישת כמויות מהקמעונאים לטובת המכר ללקוחותיה.

נכון למועד הדוח, לחברה אין תלות במי מספקיה.

19. הון חוזר

19.1 מדיניות החזקת מלאי - נכון למועד הדוח, אופי פעילותה של החברה כקמעונאית מזון אונליין, אשר באמצעות חנויות פיזיות של קמעונאים, מספקת את המוצרים הנמכרים ללקוחות החברה, אינו מצריך מהחברה החזקת מלאי. יצוין כי בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, נרשם סכום של כ-469 אלפי ש"ח תחת סעיף המלאי, האמור מתייחס לחומרי אריזה וקירור שבבעלות החברה.

19.2 מדיניות מתן אחריות למוצרים - האחריות למוצר על-פי דין מוטלת על היצרן ו/או היבואן ולא על המשווק, אלא אם לא ניתן לזהות את היצרן ו/או היבואן. החברה מפעילה מחלקת שירות לקוחות ונותנת מענה ללקוחות אשר נמצא פגם בטיב המוצר אשר נרכש על-ידם. מקום בו לא ניתן לזהות יצרן ו/או יבואן, יכול ותוטל האחריות על המשווק. עם זאת, החברה נוהגת לתת מענה מלא ללקוחותיה במקרים בהם נמצאים פגמים בטיב המוצרים הנמכרים בחנויותיה, במסגרת שירות הניתן הלקוח. במסגרת הסכמי החברה עם הספקים השונים, האחריות מוטלת על הספקים והיצרנים. בנוסף, החברה מתקשרת בפוליסות ביטוח אחריות מוצר כך שהשפעת האחריות על החברה אינה מהותית.

19.3 מדיניות החזרת סחורות - לחברה הסדרים שונים עם מרבית ספקיה והקמעונאים, לפיהם לחברה הזכות להחזיר לספק מוצר פגום, מוצר שפג תוקפו או מוצרים אשר הוחזרו על-ידי הלקוח. במקרים אלו, מזכה הספק את החברה במוצר תחליפי כנגד מוצר שהוחזר או בסכום רכישת המוצר. להערכת החברה, כ-0.2% מהמוצרים הנרכשים על-ידיה אינם

ניתנים להחזרה לספק וככל ונדרשת החזרתם החברה נאלצת לספוג את עלות המוצרים האמורים.

החברה מאפשרת ללקוחותיה החזרת מוצרים שאינם מוצרי מזון כנגד זיכוי בהתאם לאמצעי התשלום בו בוצעה הרכישה ובהתאם להוראות הדין. היקף המוצרים המוחזרים על-ידי לקוחות הינו זניח.

19.4 אשראי לקוחות וספקים - החברה אינה מספקת אשראי ללקוחות החברה הפרטיים אשר מהווים את עיקר המכירות. לקוחותיה העסקיים של החברה משלמים בתנאי שוטף.

20. מימון

עד כה החברה לא עשתה שימוש במימון חיצוני, למעט הלוואות בעלים אשר למועד הדוח הומרו במלואן למניות החברה, לפרטים נוספים ראה סעיף 3.2.2 לתשקיף.

21. מיסוי

לפרטים בדבר המיסוי על החברה וחברות הקבוצה ראה ביאור 20 לדוחות הכספיים.

22. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

פעילות החברה כפופה לחקיקה וצווים בתחום הפיקוח על ענף המזון והקמעונאות, ובכלל זה בתחום הפיקוח על מחירי מצרכים, קבלת אישורים ופיקוח מצד משרד הבריאות, חוקים בדבר הובלת מצרכים וסחורה, הגנת הצרכן וכן הגנה על הפרטיות והמידע. בנוסף לכך, להחלטות הממונה על התחרות בקשר לפעילות רשתות השיווק עשויה להיות השפעה על רשתות שיווק המזון בתחומי רכש, מכירה ושיווק. החברה פועלת להטמעת החוקים והתקנות הרלוונטיים ומתאימה את פעילותה למגבלות הפיקוח החלות עליה.

להערכת החברה, בשל היקפי פעילותה הצפויים, החל משנת 2022, תוכר החברה כקמעונאי גדול ותידרש להתאים את פעילותה העסקית בהתאם להגדרה זו. נכון למועד הדוח, החברה נערכת לביצוע ההתאמות הדרושות לשם כך.

22.1.1 רישיון עסק

בהתאם לחוק רישוי עסקים, פעילות החברה טעונה קיומו של רישיון עסק בתוקף. חוק רישוי עסקים, קובע כי העוסק בעסק הטעון רישיון ללא רישיון כאמור דינו מאסר או קנס. כמו-כן, רשאי בית-המשפט לצוות על הפסקת העיסוק בעסק. למיטב ידיעת החברה, פעילות החברה אינה מצריכה רישיון עסק, אולם קבלני המשנה בתחום השילוח עימם מתקשרת החברה נדרשים להחזיק רישיון עסק.

22.1.2 חקיקה בענף המזון וחקיקה צרכנית

[א] חוק האחריות למוצרים פגומים, התש"ס-1980 - קובע את אחריות החברה במקרה שלא ניתן לזהות את היצרן ו/או את היבואן. החברה מקפידה כי יצרני המותג יצינו את שמם וכתובתם על גבי המוצרים.

[ב] חוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981 ("חוק הגנת הצרכן") והתקנות שהותקנו מכוחו - קובע הוראות שונות הנוגעות במישרין לפעילות החברה בתחום קמעונאות המזון, כגון איסור הטעיית צרכנים, סימון טובין והצגת מחירים. החברה מקפידה על יישום הוראות החוק.

[ג] חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996 - קובע מחירי מקסימום למוצרים מסוימים הנמכרים על-ידי החברה, בעיקר בתחום מוצרי

המזון הבסיסיים. מספר המוצרים עליהם עדיין חל פיקוח כאמור במועד הדוח הינו זניח, ולכן השפעת החוק כאמור אינה מהותית לחברה.

[ד] חוק הפיקוח על מצרכים ושירותים, התשי"ח-1957 - מסדיר ייצור של מצרכים ושירותים ובכלל זה הובלתם ומכירתם, לרבות הטלת איסורים, הגבלות, פיקוח ותנאים לקבלת רישיון. מכוחו של חוק זה הוצאו תקנות וצווים בנושאים שונים, ובכלל זה לעניין איכות המזון, הסחר בו, ייצורו והחסנתו ועוד. ביום 9 בינואר 2017, פורסם ברשומות צו פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (חובת דיווח על רווחיות של קמעונאי גדול במכירת לחם, חלב ומוצרי, ביצים ומלח), התשע"ז-2017 ("צו הפיקוח"), אשר במסגרתו קמעונאי גדול, המוכר מצרך מן המצרכים המפורטים בצו, יהיה חייב להעביר למפקח דיווח לפי סעיף 19 לחוק הפיקוח, לצורך בחינת הרווחיות במכירת המצרכים. החברה מקיימת את הוראות חוק זה והתקנות שהותקנו מכוחו ונערכת לאפשרות הפיכתה לקמעונאי גדול בקשר עם הוראות צו הפיקוח.

[ה] חוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014 ("חוק המזון") - ביום 27 במרס 2014, פורסם ברשומות חוק המזון. מטרת חוק המזון היא הגברת התחרותיות בענף המזון ומוצרי הצריכה, לשם הפחתת מחירי המצרכים לצרכן, והוא מתמקד בשלושה היבטים עיקריים: הסדרת הפעילות בין הקמעונאים לספקים, הגברת התחרות באזורים גיאוגרפיים והגברת שקיפות מחירים. החוק קובע עונשים פליליים ומנהליים (עיצומים כספיים) על הפרה של הוראותיו. היבטיו העיקריים של חוק המזון הינם כמפורט להלן.

כאמור לעיל, ככל ופעילות החברה תצמח והחברה תוכר כקמעונאי גדול היא תידרש להתאים את פעילותה העסקית בהתאם להגדרה זו. נכון למועד הדוח, החברה נערכת לביצוע ההתאמות הדרושות לשם כך. להערכת החברה החלת חוק זה על החברה אינה צפויה להשפיע באופן מהותי על תוצאותיה העסקיות. להערכת החברה – להגדרתה "כקמעונאי גדול" לא צפויה השפעה מהותית על פעילות החברה, עסקיה, והתוצאות הכספיות שלה.

הסדרים החלים על קמעונאי גדול: בחודש מאי 2017, פורסמה על-ידי רשות התחרות רשימת הקמעונאים הגדולים, כהגדרתם בחוק המזון, המעודכנת מעת לעת על-ידי רשות התחרות. נכון למועד הדוח, קבע הממונה על התחרות כללים למתן פטור לפעולות ולהסדרים שעניינם מחיר לצרכן.²⁰ לפי חוק המזון, הממונה על התחרות רשאי, לבקשת קמעונאי גדול (או ספק גדול), לפטור אותו מתחולת הוראות חוק המזון בנושא האמור, אם שוכנע כי אין בביצוע הפעולות נושא הפטור כדי ליצור חשש לפגיעה בתחרות.

הסדרת תחרות גיאוגרפית בין קמעונאים: בחוק המזון נקבעו הוראות שמטרתן קידום והבטחת התחרות בשיווק קמעונאות מזון ברמה האזורית, ובכלל זאת כי קמעונאי גדול לא יפתח חנות גדולה (כפי שמוגדרת בחוק המזון) נוספת באזורי הביקוש שהוגדרו לחנויותיו, אלא באישור הממונה על התחרות.

שקיפות מחירים: חוק המזון קובע הסדרים להגברת שקיפות המחירים של מצרכים אשר עיקרם חיוב קמעונאי גדול לפרסם באתר אינטרנט את המחיר

²⁰ כללי קידום התחרות בענף המזון (פטור לפעולות ולהסדרים שעניינם מחיר לצרכן) (הוראת שעה), התשע"ה-2014; כללי קידום התחרות בענף המזון (פטור לפעולות ולהסדרים שעניינם מחיר לצרכן) (הוראת שעה) (תיקון), התשע"ח-2018.

הכולל העדכני של כל מצרך שנמכר בחנויותיו ומכלול המבצעים הקיימים בחנויות.

23. הליכים משפטיים

החברה, במהלך העסקים הרגיל שלה, הינה צד להליכים משפטיים שהוגשו כנגדה וכן הינה צד להליכים שהוגשו על-ידה כנגד צדדים שלישיים. למידע בדבר הליכים משפטיים מהותיים שהוגשו כנגד החברה ראה ביאור 11 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

24. יעדים ואסטרטגיה עסקית

יעדיה העסקיים והאסטרטגיה העסקית של החברה הינם, כמפורט להלן:

- 24.1 מיצובה של החברה (והמותג "QUIK") כרשת קמעונאות אונליין מובילה, על-ידי מכירת סל מוצרים במחירים הוגנים ללקוחות החברה, הקניית חווית קניה אונליין אחידה ללקוח ללא תלות במקום הרכישה, וזאת תוך שמירה על רווחיות נאותה והמשך הצמיחה בהיקף הפעילות של החברה.
- 24.2 הרחבת הפריסה והכיסוי הגיאוגרפי של נקודות האספקה, וכן הגדלת מספר הלקוחות שהחברה יכולה לשרת פוטנציאלית בכל רגע נתון, וזאת בעיקר לאור השינויים והתנודות שחלו בענף קמעונאות המזון, ובפרט לאור הגידול שחל בפעילות קמעונאות המזון באונליין. בכוונת החברה לפעול להשלמת פריסה באזורי פריפריה עד אזור באר שבע וסביבתה, הגליל המערבי וכו'. החברה תמשיך בפתיחת נקודות אספקה ונקודות איסוף עצמי באזורים קיימים על-מנת לעבות את יכולותיה התפעוליות.
- 24.3 העמקת הסל על-ידי שילוב חנויות מתמחות – המודל הייחודי של החברה אשר מבוסס על חבירה עם קמעונאים בעלי חנויות פיזיות מאפשרת לחברה להרחיב את מגוון המוצרים הנמכרים דרכה ובכך לאפשר ללקוח רכישת מוצרים מחנויות מתמחות כגון קצביות, מעדניות, ירקניות ועוד ובכך להציע ללקוחותיה רכישת סל מוצרים נרחב ביותר תוך שילוב מוצרי נישא והתמחות. בכוונת החברה להשיק תחום מתמחה אחד לפחות לאחר בחינת אפשרויות התמחות שונות, על-מנת להרחיב את סל המוצרים אשר היא מציעה ללקוחותיה.
- 24.4 כלכלה שיתופית – שרשרת האספקה הייחודית של החברה מבוססת על חנויות הנמצאות בלב הערים ובקרבה רבה ללקוח. אופן פריסה זה מאפשר להפעיל בהמשך מודלים מבוססים כלכלה שיתופית ומשלבים כוח אדם מזדמן בפעולות הליקוט וההפצה המאפשר גמישות ובכך להמשיך לייעל את מערך השירות תוך שיפור רמת השירות והזמינות ללקוחות. בכוונת החברה לבחון הסבה של אפליקציית הליקוט וההפצה שלה לאפליקציה פתוחה לקהל אשר תאפשר הצטרפות והדרכה בצורה פשוטה ואינטראקטיבית ולאפשר לעובדים מזדמנים לקחת חלק בשרשרת האספקה של החברה באמצעות תגמול פר הזמנה (gig economy).
- 24.5 שירות עצמי- בכוונת החברה להרחיב את שירותי איסוף עצמי אותם היא מפעילה ולאפשר איסוף הזמנה במנותק מחנויות האספקה של החברה ועל צירי תנועה ונקודות נוחות נוספות כגון מרכזי עסקים וקניונים. פריסה זו תאפשר מתן שירות גמיש וזול ללקוחות החברה ותאפשר לחברה הקטנת עלויות בתפעול בהיקפים גדולים. החברה בוחנת מספר אפשרויות להרחבת הפריסה הן על-ידי שימוש במכונות אוטומטיות והן בשיתוף פעולה עם נקודות מאוישות.

24.6 זכיינות – החברה החלה להפעיל נקודות ליקוט והפצה במודל זכיינות. במודל זה, מספקת החברה מעטפת מלאה לזכיין כולל ניהול כספי, טכנולוגי ושירות לקוחות. מנגד, מקבלת החברה שירותי ליקוט, הפצה ואיסוף עצמי על-פי תעריף מוסכם. לפרטים נוספים ראה סעיף 8.1 לפרק זה.

24.7 החברה תפעל להרחבת שיתופי פעולה שיווקיים ומסחריים עם חברות ואתרי סחר ומדיה להפניית לקוחות פוטנציאליים לרכישה בחברה (תוכנית אפיליאציה) ו/או הצעת הטבה מסחרית משותפת בין היתר עם מועדוני לקוחות וחברות אשראי. בין היתר מתכוונת החברה לבחון אפשרויות לשילוב ממשק הרכישה שלה באתרים נוספים כגון אתר סופר-פארם ולאפשר רכישה קלה ונוחה לגולשי האתר וחברי מועדון lifestyle באתר קוויק.

24.8 שיווק ופרסום - החברה מוכרת ליצרנים מגוון פתרונות לשיווק ופרסום מוצריהם באתר החברה. באמצעות פיתוח המערכות המתקדמות שברשותה והמידע הצרכני הנצבר בכוונת החברה להרחיב את היצע השירותים באפיק זה ולהופכו למקור צמיחה נוסף.

בכוונת החברה להמשיך ולפעול במהלך השנה הקרובה להשגת היעדים המפורטים לעיל.

25. מידע בדבר שינוי חריג בעסקי החברה

נכון למועד הדוח, להתפרצות מגפת הקורונה השפעה חיובית על פעילות החברה ועל מצבה העסקי, עת נוצר זינוק חד בביקושי ההזמנות למוצרי מזון בכלל, והזמנות אונליין בפרט, מאז פרוץ המשבר. להערכת החברה, גם לאחר החזרה לשגרה, ככל שתהיה, חלק משמעותי מהצרכנים ימשיכו ויבצעו רכישות מזון במסגרת האונליין (חלק החנויות הפיזיות). לפרטים נוספים ראה סעיף 6.1.9 לדוח זה.

הערכות החברה באשר להשלכות התפרצות נגיף הקורונה על המשק בישראל ועל הכלכלה העולמית וכן על פעילותה ומצבה העסקי הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססות על מידע הידוע לחברה נכון למועד הדוח. הערכות אלו עלולות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהאמור לעיל, לרבות באופן שלהתפתחויות בעניין מגפת נגיף הקורונה והתפשטותה תהינה השפעות מהותיות על פעילות החברות ומצבה העסקי, בין היתר, כתוצאה מגורמים אשר אינם ידועים לחברה ו/או אינם בשליטתה, ובכלל זה הרחבת התפשטות מגפת נגיף הקורונה והחרפת עוצמתה ו/או החרפת ההשפעה של ההתפרצות של מגפת נגיף הקורונה על הכלכלה העולמית ובישראל, לרבות התרחבות לתחומי פעילות נוספים והרעה משמעותית בתנאים הכלכליים או הפיננסיים בישראל ו/או בעולם, ו/או התארכות ההשפעה של מגפת הקורונה ואי בלימתו ו/או ריסונו בטווח קצר ו/או נקיטת צעדי מניעה קיצוניים מצד רשויות בישראל ו/או בעולם ו/או קצב התאוששות נמוך מהמשבר הכלכלי והפיננסי המיוחס להתפרצות המגפה וכיו"ב. לפרטים נוספים אודות השפעת המגפה על תוצאות החברה, ראה סעיף 6.1.9 לדוח.

החברה מעריכה כי היא חשופה למספר גורמי סיכון עיקריים, הנובעים מהסביבה הכלכלית בה פועלת החברה וממאפייניה הייחודיים, כמפורט להלן:

גורמי סיכון	הסבר	מידת ההשפעה (גדולה, בינונית, קטנה)
סיכונים מאקרו		
מצב גיאופוליטי וביטחוני בישראל	להידרדרות אפשרית במצב הפוליטי והביטחוני בישראל ולהאטה של הכלכלה בישראל עלולה להיות השפעה שלילית על מצבן של חברות הפועלות בישראל, ובכלל החברה. בין היתר, הידרדרות במצב המדיני-ביטחוני בישראל, כמפורט בסעיף 6.6 לדוח, עלולה להביא לירידה ברמת החיים בישראל ולהשפיע על מכירות מוצרי המזון. בנוסף, האטה או מיתון בכלכלה הישראלית, ככל שיחולו, עלולים לגרום להרעה בהכנסות החברה ו/או ברווחיותה.	בינונית
סיכוני נזילות	החברה נעזרת במקורות מימון שונים במסגרת פעילותה השוטפת, בעיקר גיוסי הון וחוב מבעלי מניותיה. המשך פיתוח פעילותה של החברה תלויה ביכולתה לגייס כספים.	קטנה
עליית מחירי חומרי גלם ומוצרים	התייקרות אפשרית בחומרי הגלם עשויה לגרום להעלאת מחירי מוצרים על-ידי ספקים. להעלאת מחירי המוצרים הנמכרים בסופרמרקטים השונים, השפעה על מחירי המוצרים באתר האינטרנט של החברה, ובהתאמה עשויה להיות לכך השפעה על תוצאותיה העסקיות של החברה. יכולתה של החברה להתמודד עם העלאת מחירי המוצרים הנמכרים לה על-ידי והרשתות השונות היא לעיתים מוגבלת, וזאת בשל מעמדה הפרו-צרכני של החברה המכתיב לה התאמת מחירים תחרותיים בהתאם לשוק.	קטנה
מצבי חירום בריאותיים	החברה עוקבת ובוחרת את השפעת התפשטות נגיף הקורונה על פעילותה הקיימת. להערכת החברה, התפשטות נגיף הקורונה עלולה להביא להמשך הפגיעה הכלכלית, אשר עדיין לא ניתן להעריך את היקפה ומשכה בעולם ובישראל. כאמור בסעיף 6.6 לדוח, להמשך התפשטות נגיף הקורונה עשויה להיות השפעה חיונית על ענף קמעונאות המזון בכלל, ועל קמעונאות המזון אונליין בפרט, וביתר שאת עם התחזקות הביקוש לפלטפורמות מקוונות לרכישת מוצרי מזון, ובהתאם למגמה התחזקות האונליין טרם פרוץ המגיפה.	בינונית
שינויים בשוקי ההון	ככלל, מאופיינים שוקי ההון בתנודתיות גבוהה, בפרט ביחס לחברות טכנולוגיה. שפל בשוקי ההון בישראל ובעולם עלול להקשות על מציאת מקורות מימון לפעילות של החברה. כמו-כן, שפל בשוקי ההון עשוי להקשות על ביצוע הנפקות, פרטיות או ציבוריות של החברה. בנוסף לכך, הרעה במצב שוקי ההון בארץ ובעולם עשויה להשפיע לרעה על יכולתה של החברה עצמה לגייס מימון לכשיידרש לצורך פעילותה ולהשפיע על תוצאותיה הכספיות.	קטנה
סיכונים ענפיים		
רגולציה ושינויים רגולטוריים	החברה כפופה לרגולציה בישראל, בין היתר לחקיקה בענף המזון, חקיקה צרכנית וחקיקה הנוגעת לדיני עבודה. רבים מהשינויים הרגולטוריים בענף המזון נעשו בשנים האחרונות. שינויי רגולציה נוספים עלולים להוביל להוצאות נוספות של החברה ולהכפיף אותה למגבלות מסוימות. לפרטים נוספים ראה סעיף 6.23 לדוח.	גבוהה
שינויים אצל ספקים ונותני שירות לחברה	החברה מושפעת בעקיפין ממצבם של נותני השירות שלה וספקיה. איתנותם הפיננסית של נותני שירות וספקים אלה ועמידתם בסטנדרטים הנדרשים עלולים להשתנות לרעה. שינוי לרעה כאמור עלול להשפיע לרעה על תוצאות פעילותה של החברה ועל מצבה הכספי.	קטנה
שינויים בשכר המינימום בדיני עבודה	שינויים בשכר מינימום או שינויים מהותיים אחרים בדיני העבודה בישראל משפיעים על שכרם של חלק ניכר מעובדי החברה, שכן עלייה בשכר המינימום משפיעה באופן ישיר על מדרגות שכר שעת, הגם שאינו בהכרח שכר המינימום הקבוע בחוק. לפרטים אודות העלייה ההדרגתית בגובה שכר המינימום והשפעתה על החברה ראה סעיף 6.18.7 לדוח. בשל מספר העובדים שמעסיקה החברה, שינויים עתידיים נוספים כאמור עלולים להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה ולגרום לשחיקה ברווחיותה.	קטנה
פעילות בשוק תחרותי	ענף קמעונאות המזון מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד. החברה מתחרה ברשתות שיווק, חנויות מכולת, מינימרקטים, חנויות נוחות, שווקים פתוחים וחנויות מתמחות כגון אטלזים, חנויות למכירת יינות, מעדניות, חנויות למזון אורגני וכדומה. בשנים האחרונות מספר רשתות שיווק הקימו מערך מכירות אונליין אשר פעילותן דומה לפעילות החברה. לחצים תחרותיים עלולים להוביל לשחיקת מחירים ולפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה.	בינונית
סיכונים ייחודיים לחברה		
פגיעה במוניטין	לחברה מוניטין באשר לפעילויות השונות שלה ובכלל זה בתחום קמעונאות המזון על כל רכיביו. ביחס לחלק מפעילויותיה של החברה מבוצעת הפעילות באמצעות קבלי משנה או חברות במיקור חוץ. מעשיהם ומחדליהם של קבלי המשנה של החברה בפועלם עבור הקבוצה עלול לגרום לפגיעה במוניטין והמותג "קוויק" ולפגוע בפעילות העסקית של החברה וכפועל יוצא בתוצאותיה הכספיות.	בינונית
הליכים משפטיים	מעצם אופי פעילותה של החברה ופריסתה הגבוהה באוכלוסייה, חשופה החברה, מעת לעת, לתביעות ייצוגיות בסכומים גבוהים, אשר עליה להתגונן מפניהן בעלויות ניכרות, גם אם תביעות אלה אינן מבוססות מלכתחילה. בנוסף, חוק תובענות ייצוגיות, התשס"ו-2006, קובע הסדר כללי להגשת תביעות ייצוגיות ומרחיב באופן משמעותי את העילות בגינן ניתן להגיש תביעה ייצוגית, את רשימת הזכאים להגשת תביעה ייצוגית ומסיר מחסומים דינמיים שונים מעל דרכן של תביעות	בינונית

מידת ההשפעה (גדולה, בינונית, קטנה)	הסבר	גורמי סיכון
	ייצוגיות; לכן, ניכרת מגמת עליה בהגשת תביעות כנגד חברות כגון החברה, עם בקשות להכרה בהן כתובענות ייצוגיות בעילות שונות.	
גבוהה	במסגרת פעילותה, עושה החברה שימוש במערכות מחשוב ו/או מערכות ותשתיות מבוססות מחשב (בסעיף זה: "המערכות"), לרבות לצורך איסוף ועיבוד מידע, במאגרי מידע המנוהלים על-ידה. כמו-כן, החברה מחזיקה במספר מאגרי מידע, הכוללים, בין היתר, פרטים אודות לקוחותיה (בהתאם למגבלות החלות עליה בהקשר זה על-פי דין), עובדי החברה, יחסי המסחר שלה, קניין רוחני וכו'. מידע כאמור עשוי להיות חסוי, בין היתר, מכוח הוראות החוק או התחייבויות שהחברה נטלה על עצמה. תקיפת סייבר שנועדה לחדור או לפגוע במערכות, בשימוש התקין במערכות, או בחומרי השמור בהן, עלולה לגרום לנזקים ישירים ועקיפים, ובהם שיבוש, הפרעה או השבתה של פעילות, מתקפות כופרה, דליפת ואובדן מידע, גניבת נכס, איסוף מודיעין, פגיעה במוניטין ו/או אמון הציבור והוצאות שיקום. תקיפת סייבר כאמור עשויה לחשוף את החברה לתביעות מטעם לקוחות אשר פרטיהם נחשפו, ככל שנחשפו, וכן לטענות לנזק מצדדים שלישיים ו/או לטענות בדבר הפרת הדין. החברה פועלת על-מנת למנוע ולהקטין את החשיפה לסיכונים האמורים, בין היתר באמצעות מערכות ותוכנות הגנה, הטמעת והעמקת תרבות אבטחת מידע בחברה (לרבות הדרכות למנהלים ועובדים), חידוד והתאמת נהלים, תכניות בקרה פנימית וכן ביקורת ותמיכה תוך סיוע מומחים בתחום. יצוין, כי נכון למועד הדוח, לא נרשמו הפרות משמעותיות בתחום זה. כמו-כן, החברה צפויה להתקשר בביטוח למקרה של תקיפת סייבר בתקופה הקרובה.	סיכוני סייבר ואבטחת מידע

פרק ב' דו"ח הדירקטוריון



קוויק סופר אונליין בע"מ בע"מ

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד לתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים"). בהתאם לתקנה 56 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת תשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, דירקטוריון החברה בחר לאמץ ולהחיל על החברה את כל ההקלות המנויות בתקנה 5(ב)(1) עד 5(ב)(5) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים, ככל שהן רלוונטיות, או תהיינה רלוונטיות בעתיד. למועד דוח זה, ההקלות הן כדלקמן: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית כך שהחברה תחויב בצירוף הצהרות מנהלים מצומצמות בלבד (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20% (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40% (תוך הותרת סף הצירוף לדוחות כספיים שנתיים על 20%) (ד) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים בקשר עם פריטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם. כמו-כן אימץ דירקטוריון החברה הקלה לחברות שהציעו לראשונה מניות לציבור לעניין חובה לקבוע מדיניות תגמול לחברה המציעה לראשונה ניירות ערך שלה לציבור קבוע בתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013.

1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה, תוצאות פעולותיה, הונה העצמי ותזרימי המזומנים שלה

קוויק סופר אונליין ("החברה") הוקמה והתאגדה בישראל ביום 26 ביוני 2017, כחברה פרטית מוגבלת במניות על-פי חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות") תחת השם "ברייג ברינג סולושנס בע"מ". החברה פועלת כקמעונאית אונליין במודל ייחודי בישראל, המשוקת מוצרי צריכה מהירים באמצעות פלטפורמה וירטואלית (אינטרנטית) בלבד, ללא צורך בהשקעות בנכסים קבועים ובמלאי, תחת המותג "QUIK" / "קוויק". החברה פועלת כחברת e-commerce טכנולוגית המפעילה מערך תפעולי-טכנולוגי גמיש לצורך פעילותה. ביום 7 במרס 2021, השלימה החברה את הנפקת מניותיה לציבור, והמסחר בהן החל ביום 10 במרס 2021. במועד זה הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות.

המצב הכספי על-פי הדוחות על המצב הכספי של החברה

1.1 ניתוח עיקרי השינויים שחלו במצבה הכספי של החברה:

סעיף	יתרה ליום		
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
	אלפי ש"ח		
הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)			
נכסים שוטפים	40,256	13,447	5,186
נכסים לא שוטפים	2,844	3,098	1,296
סה"כ נכסים	43,100	16,545	6,482
התחייבויות שוטפות	23,807	8,662	9,544
התחייבויות לא שוטפות	1,099	1,478	-
סה"כ הון	18,194	6,405	(3,062)
סה"כ התחייבויות והון	43,100	16,545	6,482

סעיף	לתקופה של 3 חודשים שהסתיימה ביום			
	31.3.2020	30.6.2020	31.9.2020	31.12.2020
	אלפי ש"ח			
נכסים שוטפים	18,030	12,875	34,987	40,256
נכסים לא שוטפים	3,152	3,121	2,939	2,844
סה"כ נכסים	21,182	15,996	37,926	43,100
התחייבויות שוטפות	18,023	15,150	18,819	23,807

לתקופה של 3 חודשים שהסתיימה ביום				סעיף
31.3.2020	30.6.2020	31.9.2020	31.12.2020	
אלפי ש"ח				
7,478	13,331	1,165	1,099	
(4,319)	(12,485)	17,942	18,194	התחייבויות לא שוטפות
21,182	15,996	37,926	43,100	סה"כ הון
				סה"כ התחייבויות והון

1.2. ניתוח עיקרי תוצאות הפעילות על-פי הדוחות הכספיים :

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום			סעיף
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	
	אלפי ש"ח			
הגידול מ 2019 ל-2020 נובע הגידול בהכנסות החברה בתקופת הדוח נובע כתוצאה מהגידול בפעילות החברה	7,693	26,163	126,984	מכירות
הגידול מ 2019 ל-2020 נובע כתוצאה מהגידול בפעילות החברה אשר התבטא בעיקר בעלייה בעלויות הליקוט והשילוח בסך של כ-23.2מיליון ש"ח ועלייה בעלויות הקניות בסך של כ-78 מיליון ש"ח	8,380	31,333	132,522	עלות המכירות (כולל עלות המוצרים הנמכרים וכן עלויות התפעול להבאת ההזמנה עד בית הלקוח)
הגידול בהפסד הגולמי מ 2019 ל-2020 נובע בעיקר מגידול בהכנסות, בניכוי גידול בעלויות הליקוט והקניות. הקיטון באחוז ההפסד הגולמי מסך ההכנסות מ 19.5% ל- 4.4% נובע מהכנסות החברה שגדלו לעומת השנה המקבילה אשתקד אולם זה קוֹזַז עי גידול בסעיף עלות המכירות שגדל אף הוא כתוצאה מגידול בעלויות הקניות וכן גידול בעלויות הליקוט והשילוח אשר תוגברו בכדי לתמוך בגידול המכירות ובצמיחה בפעילות החברה ובקליטת כח אדם רב ולא מיומן לאורך השנה על מנת להתמודד על משבר הקורונה, הצמיחה בהכנסות וכניסת עובדים לבידוד מעת לעת.	687	5,170	5,538	הפסד גולמי
הגידול מ 2019 ל-2020 נובע בעיקר מגידול בעלויות השכר בך של כ- 0.8 מליון ש"ח	3,942	3,650	4,611	הוצאות מחקר ופיתוח
הגידול מ 2019 ל-2020 נובע בעיקר מגידול בהוצאות הפרסום וקידום המכירות בסך של כ-6.2 מיליון ש"ח	2,787	6,493	13,983	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול מ 2019 ל-2020 נובע בעיקר מגידול בהוצאות השכר בסך 3.7 מליון ש"ח.	5,545	9,050	12,734	הוצאות הנהלה וכלליות
	12,961	24,363	31,328	הפסד תפעולי
ללא שינוי מהותי	501	288	474	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
	13,462	24,651	37,340	הפסד כולל

לתקופה של 3 חודשים שהסתיימה ביום				סעיף
31.3.2020	30.6.2020	30.9.2020	31.12.2020	
אלפי ש"ח				
22,645	30,135	33,971	40,233	
24,804	32,244	35,444	40,030	מכירות עלות המכירות
(2,159)	(2,109)	(1,473)	203	רווח (הפסד) גולמי
1,155	1,206	1,066	1,184	הוצאות מחקר ופיתוח
4,884	1,999	2,673	4,427	הוצאות מכירה ושיווק
2,787	2,771	3,064	4,112	הוצאות הנהלה וכלליות
10,985	8,085	8,276	9,520	הפסד תפעולי
2	298	127	47	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
10,987	8,383	8,403	9,567	הפסד כולל

1.3. הון חוזר :

ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה עודף נכסים שוטפים על התחייבויות שוטפות (הון חוזר חיובי) בסך של כ- 16,451 אלפי ש"ח הכולל את סך הנכסים השוטפים (הכוללים בעיקר מזומנים ופקדונות לזמן קצר, חייבים, לקוחות ומלאי) בניכוי התחייבויות שוטפות (הכוללות בעיקר יתרות ספקים וזכאים אחרים).

1.4. ניתוח נזילות ומקורות מימון של החברה :

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום		
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
	אלפי ש"ח		
הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)			
מזומנים נטו מפעילות שוטפת	(11,924)	(21,715)	(33,781)
הגידול בתזרים המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת משנה לשנה נבעו משינויים בסעיפי ההון החוזר שנבע בעיקר מהרחבת פעילות החברה.			
מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה	(631)	(252)	(472)
ללא שינוי מהותי משנה לשנה			
מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון	6,000	27,020	47,650
הגידול בתזרים המזומנים שנבעו מפעילות מימון נבעו בעיקר מגיוס הון שביצעה החברה בשנת 2020 וכן בשנת 2019.			

2. היבטי ממשל תאגידי

2.1. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ודירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח טרם בוצע סיווג לדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית וכן טרם מונו דירקטורים בלתי תלויים לחברה.

2.2. מבקר פנימי

למועד הדוח טרם מונה מבקר פנימי לחברה. עם מינוי וועדת הביקורת של החברה (לאחר השלמת ההנפקה ומינוי הדירקטורים החיצוניים) תפעל החברה למינוי מבקר פנימי.

2.3. גילוי בדבר שכר רואה החשבון המבקר של החברה

רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד רואי חשבון ברייטמן זהר אלמגור (Deloitte). שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את השכר הינו דירקטוריון החברה, אשר מסמיך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון.

2018				2019				2020			
שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שירותים אחרים		שירותי ביקורת	
מספר שעות	אלפי ש"ח	מספר שעות	אלפי ש"ח	מספר שעות	ש"ח	מספר שעות	אלפי ש"ח	מספר שעות	אלפי ש"ח	מספר שעות	אלפי ש"ח
44.5	17	53.8	20	32	20	200.8	23	60	20	1,590	253

2.4. מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד התשקיף, אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים.

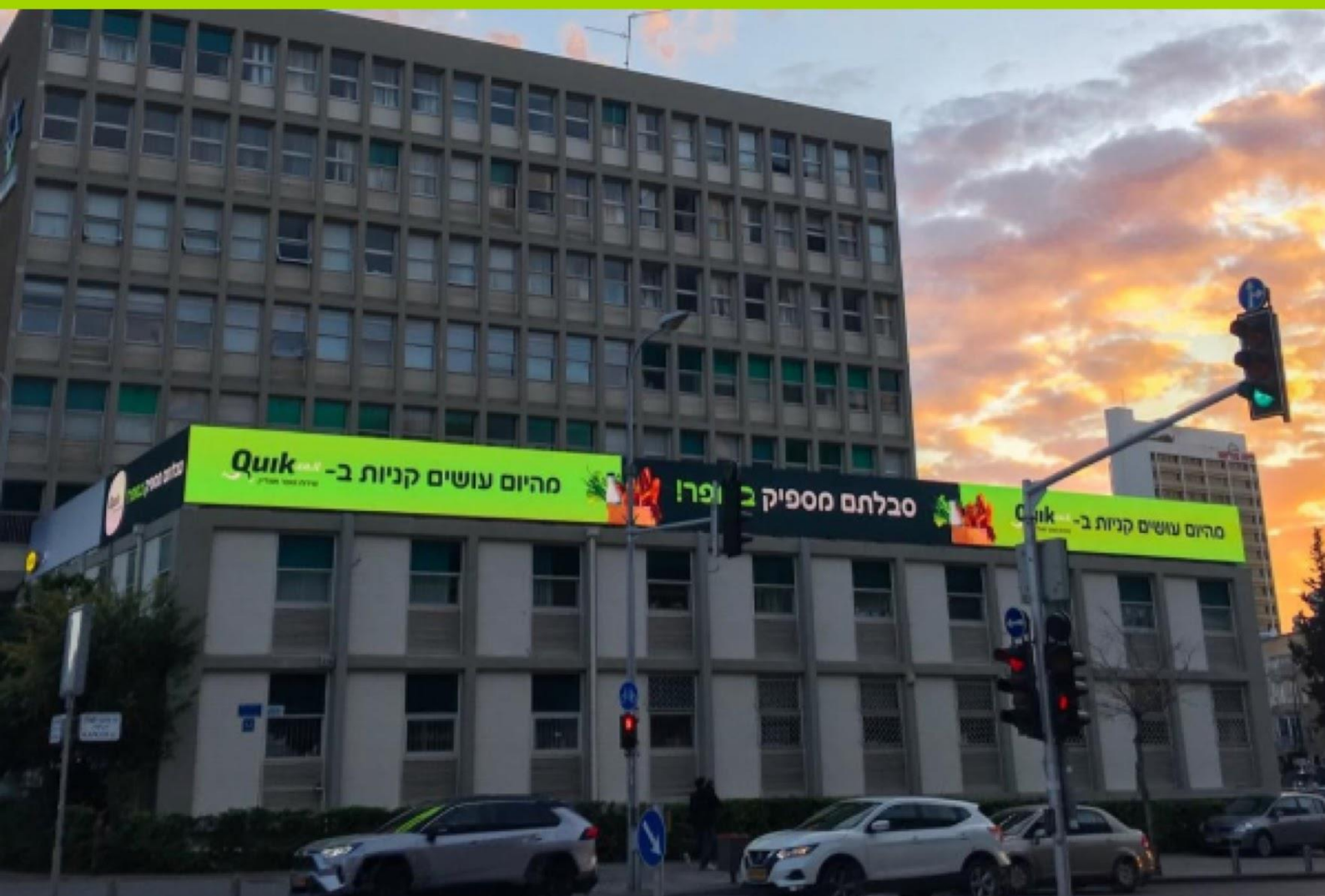
3. אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2020

לפרטים אודות אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2020 ראה ביאור 24 לדוחות הכספיים של החברה.

25 במרס 2021

אלדד לדור פרשר, אבירם גנות, מנכ"ל
יו"ר דירקטוריון

פרק ג' דוחות כספיים



קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2020

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2020

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2	דוח רואה החשבון המבקר
	הדוחות הכספיים:
3	דוח על המצב הכספי
4	דוח רווח או הפסד ורווח כולל אחר
5	דוח על השינויים בהון
6-7	דוח על תזרימי המזומנים
8-42	ביאורים לדוחות הכספיים

**דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של
קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר ברינג ברינג סולושנס בע"מ)**

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

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי החשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה 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 לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהון (גירעון בהון) ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

בריטמן אלמגור זהר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, ישראל

25 במרץ, 2021

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 6701101, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרני אבן עאמר 9
נצרת, 16100

טלפון: 073-3994455
פקס: 073-3994455

info-nazareth@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402

טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628

info-eilat@deloitte.co.il

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528

info-haifa@deloitte.co.il

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח. 45396

טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173

info-jer@deloitte.co.il

קוויק סופר
אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
דוח על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור
2019	2020	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
8,598	21,995	
2,580	14,193	5
171	469	
2,098	3,599	6
13,447	40,256	
350	398	
60	21	
1,970	1,589	7
718	836	8
3,098	2,844	
16,545	43,100	

נכסים

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים
לקוחות (לרבות יתרות כרטיסי אשראי)
מלאי
חייבים ויתרות חובה

נכסים לא שוטפים

פיקדונות מוגבלים
נכסים בלתי מוחשיים, נטו
נכסי זכות שימוש, נטו
רכוש קבוע, נטו

סך נכסים

התחייבויות והון

התחייבויות שוטפות

חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
בעלי מניות וצדדים קשורים
ספקים ונותני שירותים אחרים
זכאים ויתרות זכות

התחייבויות לא שוטפות

התחייבות בגין חכירה

גירעון בהון

הון מניות רגילות
הון מניות רגילות א
הון מניות רגילות ב
פרמיה על מניות
קרן הון בגין עסקאות עם בעלי מניות
קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
יתרת הפסד

סך התחייבויות והון (גירעון בהון)

25 במרץ, 2021			
אילן וסרמן סמנכ"ל כספים	אבירם גנות סמנכ"ל	אלדד לדור פרשר יו"ר דירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
דוח רווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2018	2019	2020		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
7,693	26,163	126,984	14	הכנסות
8,380	31,333	132,522	15	עלות המכירות והשירותים
687	5,170	5,538		הפסד גולמי
3,942	3,650	4,611	16	הוצאות פיתוח
2,787	6,493	13,983	17	הוצאות מכירה ושיווק
5,545	9,050	12,734	18	הוצאות הנהלה וכלליות
12,274	19,193	31,328		סך הכל הוצאות תפעול
12,961	24,363	36,866		הפסד מפעולות רגילות
501	288	474	19	הוצאות מימון
13,462	24,651	37,340		הפסד לשנה
13,462	24,651	37,340		הפסד כולל
1.45 (*)	2.90 (*)	4.27	21	הפסד למניה רגילה אחת (בת 0.0001 ש"ח ע.ג.) בסיסי ומדולל (בש"ח)

(*) הוצג מחדש בשל פיצול מניות החברה - ראה באור 24 (ב)

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג סולושנס בע"מ)
דוח על השינויים בהון (בגירעון בהון)

הון מניות רגילות	הון מניות רגילות א'	הון מניות רגילות ב'1	הון מניות רגילות ב'2	פרמיה על מניות	קרן הון עסקאות עם בעלי מניות	קרן הון בגין אופציה לרכישות מניות	קרן הון עסקאות משלום מבוסס מניות	יתרת הפסד	סך הכל
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2	- *	-	-	13,785	-	-	1,608	(5,300)	10,095
-	-	-	-	-	-	-	305	-	305
- *	-	-	-	1,446	-	-	(1,446)	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	(13,462)	(13,462)
2	- *	-	-	15,231	-	-	467	(18,762)	(3,062)
- *	-	-	-	410	-	-	(410)	-	-
-	1	-	-	22,331	-	-	-	-	22,332
-	- *	-	-	11,000	-	-	-	-	11,000
-	-	-	-	-	-	-	786	-	786
-	-	-	-	-	-	-	-	(24,651)	(24,651)
2	1	-	-	48,972	-	-	843	(43,413)	6,405
- *	-	-	-	-	-	-	520	-	520
-	-	-	-	-	-	1,342	-	-	1,342
-	- *	-	-	1,558	-	(1,342)	(116)	-	100
-	-	- *	1	34,968	-	-	-	-	34,969
-	-	-	-	-	198	-	-	-	198
-	-	-	-	12,000	-	-	-	-	12,000
-	-	-	-	-	-	-	-	(37,340)	(37,340)
2	1	- *	1	97,498	198	-	1,247	(80,753)	18,194

יתרה ליום 1 בינואר 2018

תשלום מבוסס מניות
מניות שהבשילו
הפסד לשנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2018

מניות שהבשילו
הנפקת מניות (**)
המרת הלואה המירה
תשלום מבוסס מניות
הפסד לשנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

תשלום מבוסס מניות
הנפקת כתבי אופציות (**)
מימוש אופציות
הנפקת מניות (**)
עסקה עם בעלי מניות
המרת הלואה המירה למניות (**)
הפסד לשנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

(*) נמוך מ-1 אלפי ש"ח.
(**) ראה ביאור 12ב(5).
(**) ראה ביאור 12ב(6).

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
דוח על תזרים המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(13,462)	(24,651)	(37,340)

תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת

הפסד נטו לשנה

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:

48	707	1,000	פחת והפחתות
13	27	19	הוצאות ריבית
247	675	304	הוצאות ריבית בגין הלוואות המירות
242	(599)	-	שערוך נגזרים
-	185	153	הוצאות ריבית בגין התחייבות חכירה
305	786	520	תשלום מבוסס מניות

שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:

(640)	(1,767)	(11,615)	גידול ביתרת לקוחות (לרבות יתרות כרטיסי אשראי)
(199)	28	(297)	(גידול) קיטון במלאי
(279)	(1,471)	(1,501)	גידול בחייבים ויתרות חובה
(49)	769	1,909	גידול (קיטון) בזכאים
1,561	3,617	12,792	גידול בספקים והמחאות לפירעון
303	304	445	שינוי בצדדים קשורים ובעלי מניות
1,552	3,261	3,729	

3	-	-	ריבית שהתקבלה
(17)	(325)	(323)	ריבית ששולמה

(11,924)	(21,715)	(33,934)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
----------	----------	----------	---

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

(68)	-	-	רכישת נכסים בלתי מוחשיים
(333)	(407)	(424)	רכישת רכוש קבוע
-	155	-	מימוש פיקדונות לזמן ארוך
(230)	-	(48)	השקעה בפיקדונות לזמן ארוך

(631)	(252)	(472)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
-------	-------	-------	---

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

-	22,556	35,069	הנפקת הון מניות, נטו
-	-	1,342	הנפקת אופציות למניות
3,511	4,272	12,000	קבלת הלוואה המירה
2,489	728	-	רכיב המרה של הלוואות המירות ומכשירים פיננסיים נגזרים
-	(536)	(608)	תשלומים בגין חכירה

6,000	27,020	47,803	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
-------	--------	--------	--

(6,555)	5,053	13,397	גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים
---------	-------	--------	---

10,100	3,545	8,598	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
--------	-------	-------	---

3,545	8,598	21,995	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתום השנה
-------	-------	--------	---

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
דוח על תזרים המזומנים

נספח א' - פעילות שאינה במזומן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	11,000	12,000
-	-	196

המרת הלוואה המירה למניות כולל רכיב המרה ומכשירים פיננסיים נגזרים
הכרה בנכס כנגד התחייבות בגין תחילת חכירות, נטו מגריעות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 1 - תיאור עסקי החברה וכללי

א. תיאור עסקי החברה:

החברה התאגדה בישראל ביום 26 ביוני 2017 תחת השם ברינג ברינג סולושנס בע"מ והחלה בפעילותה באותו יום.

ביום 2 בפברואר 2021, לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי שינתה החברה את שמה ל-"קוויק סופר אונליין בע"מ".

החל ממועד הקמתה, פועלת החברה כקמעונאית אונליין בישראל (חברת E-commerce טכנולוגית), המשווקת מוצרי צריכה מהירים (Fast Moving Consumer Goods - FMCG), לרבות מזון יבש וטרי, מוצרי טואלטיקה ופארמה, מוצרי ניקיון ועוד, תחת המותג "QUICK"/"קוויק".

משרדה הרשום של החברה ממוקם בעזריאלי הראשונים, ראשון לציון.

ביום 25 בפברואר 2021, השלימה החברה רישום למסחר והנפיקה את מנייתה לציבור. התמורה נטו שקיבלה החברה בגין הנפקת המניות שהוקצו הסתכמה בסך של כ-85,500 אלפי ש"ח. (להרחבה ראה ביאור 24א')

נכון למועד אישור הדוחות, החברה מוחזקת על ידי החברה המרכזית לייצור משקאות קלים (להלן - "CBC"), סופר פארם בע"מ (להלן - "סופר פארם"), יוניון השקעות בע"מ (להלן - "יוניון") ושותפות OBI בשיעורים של 16.22%, 14.86%, 14.86%, ו-12.59% בהתאמה (בדילול מלא 16.01%, 14.73%, 14.73%, 11.86%).

יתרת המניות מוחזקות בידי מייסדי החברה, עובדיה והציבור.

ב. הגדרות:

החברה - קוויק סופר אונליין בע"מ (לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ).

בעלי עניין - כמשמעותם בפסקה (1) להגדרת "בעל עניין" בתאגיד בסעיף 1 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

צדדים קשורים - כמוגדר בתקן חשבונאות בינלאומי מספר 24 (IAS24).

ש"ח - שקל ישראלי.

ג. מצב עסקי החברה:

החברה פועלת כקמעונאית אונליין והחלה את פעילותה בשנת 2017. במהלך פעילותה צמחה החברה בהכנסות באופן עקבי ואגרסיבי, והרחיבה את פעילותה הגיאוגרפית וכמות הלקוחות וההזמנות בהם טיפלה. הגידול בהכנסות בשנים 2018, 2019, ו-2020 היה 2129%, 240% ו-385% בהתאמה. התפרצות הקורונה בישראל האיצה משמעותית את עסקי החברה ויצרה הזדמנות עסקית אותה החברה מתכוונת לנצל על מנת להשיג נתחי שוק וצמיחה גדולים אף יותר. לעניין השפעת התפרצות נגיף הקורונה (COVID 19) על פעילות החברה, ראה ביאור 1(ד') להלן.

הדוחות הכספיים של החברה לשנת 2020 משקפים הפסד נטו בסך 37,340 אלפי ש"ח ותזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת בסך של 33,781 אלפי ש"ח.

במסגרת יישום תכניתה האסטרטגית של החברה ורצונה להרחיב עסקיה בישראל ולהקדים את יעדיה העסקיים, פועלת החברה במקביל על מנת לשפר את מצבה התזרימי ואיתנותה הפיננסית של החברה, ביום 25 בפברואר 2021, השלימה החברה רישום למסחר וגיוס הון בסך של כ-85.5 מיליוני ש"ח (להרחבה ראה ביאור 24א'). כמו כן דירקטוריון והנהלת החברה מובילים תהליך של מיקוד החברה והתאמתה לדרישות השוק, תוך צמיחה מואצת, המבוססת על התרחבות בפריסה הגיאוגרפית של פעילות החברה בישראל, הרחבת בסיס הלקוחות תוך הגדלת הכנסות החברה ומעבר לרווחיות תפעולית.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 1 - תיאור עסקי החברה וכללי (המשך)

ג. מצב עסקי החברה: (המשך)

תכניות ההנהלה והדירקטוריון מבוססות, בין היתר על הגורמים הבאים:

- (1) למועד אישור הדוחות הכספיים לחברה אין חוב פיננסי.
 - (2) החברה ביצעה צמיחה משמעותית בהיקף 385% מהכנסותיה בשנת 2020 למול התקופה המקבילה בשנת 2019.
 - (3) לחברה יכולת להתאים את היקף הוצאותיה התפעוליות לקצב הצמיחה.
 - (4) שווי החברה בבורסה מאפשר לה לבצע גיוסי הון בהיקפים משמעותיים.
- בהתבסס על האמור לעיל, להערכת הנהלת החברה והדירקטוריון, החברה תוכל לפרוע את התחייבויותיה בעתיד הנראה לעין.

ד. השלכות נגיף הקורונה (Covid 19):

בתחילת שנת 2020 פרצה מגפת הקורונה אשר הפכה למגפה עולמית המשפיעה על הכלכלה הגלובלית. המגפה הובילה למשבר כלכלי עולמי כתוצאה מצעדי מניעה שנוקטות מדינות לבלימת התפשטות הנגיף, כגון הגבלות תנועה וכניסת אנשים לסגר מחשש להדבקה בנגיף, כמו גם השבתה וסגירה של קווי ייצור. השפעה כאמור ניכרת גם על מרכזי קניות וקניונים ועל רכישות בחנויות פיזיות, המשתקפת בירידה במכירות בחנויות פיזיות.

בתחילת שנת 2021 החלו לחסן את האוכלוסייה בישראל על מנת למגר את ההדבקה בנגיף הקורונה, דבר הצפוי להקל במגבלות התנועה הקיימות.

יחד עם זאת, נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, מדובר באירוע מתגלגל, המשתנה במהירות, וקיימת אי-ודאות באשר להמשך התפשטות הנגיף והמשמעות הכלכלית והפיננסית הנובעות מכך, ובכלל זה אי-ודאות באשר למידת ההתפשטות העולמית ועוצמת המגפה והיכולת למגרה, ומידת ההשפעה של כל אלה על המצב הכלכלי והפיננסי בישראל ובעולם.

להערכת החברה, מגפת הקורונה הגדילה את קצב המכירות ומספר המשתמשים בקניות אונליין באופן מהותי, ומשכך את מכירות החברה. הצורך של ציבור הצרכנים להצטייד במוצרי מזון באמצעות רכישות מקוונות, המושפע, בין היתר, ממגבלות הריחוק החברתי והחשש מהתכנסות במקומות סגורים כדוגמת חנויות פיזיות בערים או חנויות דיסקאונט גדולות, מביאים לגידול בהזמנה מקמעונאיות מזון באמצעות ערוצים אינטרנטיים.

הנהלת החברה נקטה במספר צעדים, לרבות הגדלת היקף העסקת קבלני המשנה העוסקים בליקוט והובלת מוצרים לבתי הלקוחות, קמפיינים באמצעי התקשורת השונים ובאינטרנט.

החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף ומתמיד אחר התפתחויות בארץ ובעולם בנושא ובוחנת את ההשלכות על פעילותה העסקית, ובכלל זה נוכח ההתפתחויות המשתנות במהירות.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

להלן עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמו בהכנת הדוחות הכספיים:

א. הדוחות הכספיים של החברה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - "תקני IFRS") ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB).

עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים אלה.

כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010 (להלן - "תקנות דוחות כספיים").

ב. תקופת המחזור התפעולי:

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.

ג. מטבע פעילות ומטבע הצגה:

הדוחות הכספיים של החברה מוצגים בש"ח, שהינו מטבע הפעילות של החברה, ומעוגלים לאלף הקרוב.

השקל הינו המטבע שמייצג את הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת החברה.

ד. שערי חליפין ובסיס הצמדה:

יתרות הנקובות במטבע אשר אינו ש"ח, או הצמודות למטבעות אלה, נכללות בדוחות הכספיים לפי שערי החליפין היציגים שפורסמו על ידי בנק ישראל והיו תקפים לתום תקופת הדיווח.

יתרות הצמודות למדד המחירים לצרכן (להלן - "המדד") מוצגות לפי המדד הראשון המפורסם לאחר תאריך המאזן, בהתבסס על תנאי העסקאות המתייחסות.

ה. בסיס המדידה:

הדוחות הוכנו על בסיס העלות ההיסטורית, למעט מכשירים פיננסיים והפרשות.

ו. מתכונת ניתוח ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד:

החברה בחרה להציג את הדוח על רווח או הפסד ורווח כולל אחר לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ז. מזומנים שווי מזומנים:

מזומנים ושווי מזומנים כוללים פיקדונות בבנקים למשיכה מידית וכן השקעות אחרות לזמן קצר שנזילותן גבוהה שניתנות בנקל להמרה למזומן שהתקופה עד למועד פדיון בעת ההשקעה בהם לא עלתה על שלושה חודשים.

פיקדונות אשר קיימת מגבלה לגבי השימוש בהם לתקופה ארוכה מ-12 חודשים, מסווגים במסגרת הנכסים הלא השוטפים בסעיף פיקדונות מוגבלים בשימוש.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. לקוחות:

יתרת לקוחות, לרבות חייבים בגין כרטיסי אשראי, מסווגים כחייבים. חייבים נמדדים בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית בניכוי ירידת ערך, אם ישנה כזו. הכנסות ריבית מוכרות לפי שיטת הריבית האפקטיבית, למעט בגין חייבים לזמן קצר כאשר סכומי הריבית בהם יש להכיר אינם מהותיים.

ט. מלאי:

מלאי נמדד כנמוך מבין העלות וערך המימוש נטו. מלאי החברה כולל מלאי אריזות וחומרי עזר. עלות המלאי נקבעת לפי שיטת נכנס ראשון - יוצא ראשון, עלות המלאי כוללת את העלויות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הקיימים.

י. רכוש קבוע:

(1) כללי:

רכוש קבוע הוא פריט מוחשי, אשר מוחזק לצורך שימוש בייצור או בהספקת סחורות או שירותים, או להשכרה לאחרים, אשר חזוי כי ישתמשו בו במשך יותר מתקופה אחת. החברה מציגה את פריטי הרכוש הקבוע שלה על פי מודל העלות.

במודל העלות, פריטי רכוש קבוע מוצגים בדוח על המצב הכספי לפי עלותם, בניכוי פחת שנצבר, ובניכוי ירידת ערך שנצברה. העלות כוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה.

(2) הפחתה של רכוש קבוע:

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד.

אורך החיים השימושיים ושיעורי הפחתה בהם נעשה שימוש בחישוב הפחתה הינו כדלקמן:

שיעור פחת	
%	
33.33	מחשבים וציוד היקפי
7-15	ריהוט
תקופת השכירות או אורך החיים השימושיים, כנמוך מבניהם.	שיפורים במושכר

שיטת הפחתה ואורך החיים השימושיים של הנכס נסקרים בידי הנהלת החברה בתום כל שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן בדרך של "מכאן ולהבא".

רווח או הפסד הנוצר כתוצאה ממכירה או הוצאה משימוש של פריט רכוש קבוע נקבע לפי ההפרש שבין התקבולים ממכירתו לבין ערכו הפנקסני במועד המכירה או ההוצאה משימוש, ונזקק לרווח והפסד

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. נכסים בלתי מוחשיים:

נכסים בלתי מוחשיים הם נכסים לא כספיים ניתנים לזיהוי חסרי מהות פיזית. אומדן משך החיים השימושיים של נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים בלתי מוגדר, נבחן בתום כל שנת דיווח. שינוי אומדן אורך החיים השימושיים של נכס בלתי מוחשי המשתנה מבלתי מוגדר למוגדר, מטופל בדרך של "מכאן ולהבא".

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם בכפוף לבחינת ירידת ערך. שינוי אומדן אורך החיים השימושיים של נכס בלתי מוחשי בעל אורך חיים מוגדר, מטופל בדרך של "מכאן ולהבא".

לחברה נכסים בלתי מוחשיים של טכנולוגיה, רישיונות ותוכנות אשר אורך החיים השימושיים שלהם הוא 3 שנים.

(1) נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בנפרד:

נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בנפרד מוצגים לפי העלות בניכוי הפחתה והפסדים מירידת ערך שנצברו. הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים מוגדר, מחושבת על בסיס הקו הישר על פני משך החיים השימושיים המשוער שלהם. אומדן משך החיים ושיטת הפחתה נבחנים בתום כל שנת דיווח כאשר השפעת שינוי אומדן מטופלת בדרך של "מכאן ולהבא".

(2) נכסים בלתי מוחשיים שנוצרו באופן פנימי - עלויות מחקר ופיתוח:

עלויות בגין פעילויות מחקר נזקפות לרווח והפסד במועד התהוותן.

עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים אם ורק אם מתקיימים כל התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית (Technical Feasibility) להשלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- בכוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו;
- ביכולתה של החברה להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו;
- האופן שבו הנכס יפיק הטבות כלכליות עתידיות ניתן לקביעה;
- קיימים בידי החברה משאבים טכניים (Technical), פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; וכן
- עלויות במהלך הפיתוח שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי, ניתנות למדידה באופן מהימן.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות הפיתוח נזקפות לדוח הרווח והפסד במועד התהוותן.

ראה גם באור 4.

יב. ירידת ערך נכסים מוחשיים:

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת החברה את הערך הפנקסני של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים, למעט מלאי, במטרה לקבוע האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסים אלו. במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל. כאשר לא ניתן לאמוד את הסכום בר-ההשבה של נכס בודד, אומדת החברה את הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת-המזומנים אליה שייך הנכס.

סכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות מכירה לבין שווי השימוש בו. בהערכת שווי השימוש, אומדני תזרימי המזומנים העתידיים מנוכים לערכם הנוכחי תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס המשקף את הערכות השוק הנוכחיות לגבי ערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים לנכס בגינם לא הותאם אומדן תזרימי המזומנים העתידיים.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. ירידת ערך נכסים מוחשיים: (המשך)

כאשר סכום בר-השבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו הפנקסני, הערך הפנקסני של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מופחת לסכום בר-ההשבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה ברווח והפסד.

כאשר הפסד מירידת ערך שהוכר בתקופות קודמות מתבטל, הערך הפנקסני של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מוגדל בחזרה לאומדן סכום בר-ההשבה העדכני, אך לא יותר מערכו הפנקסני של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) שהיה קיים אילו לא הוכר בגינו בתקופות קודמות הפסד מירידת ערך. ביטול הפסד מירידת ערך מוכר מיידית ברווח והפסד.

יג. הכרה בהכנסה:

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). הכנסה מוכרת עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לחברה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

(1) הכרה בהכנסה ממכירת מוצרים:

החברה מוכרת מוצרי צריכה ללקוחות סופיים (בעיקר משקי בית) בהתבסס על מלאי זמין בחנויות של צדדים שלישיים.

במכירת מוצרי הצריכה, ההכנסה מוכרת כאשר השליטה על הסחורה מועברת ללקוח הסופי, כאשר הסחורה הגיעה למיקום הספציפי של הלקוח (בעת משלוח). לאחר המשלוח, החברה מכירה בחיובים בגין המכירה מאחר ובמועד זה יש לה זכות לתמורה שאינה מותנית.

על פי תנאי החוזה הקבועים של החברה, ללקוחות יש זכות החזרה של מוצרים פגומים לתקופות מוגדרות. במועד המכירה, החברה מכירה בהתחייבות להחזרה כנגד קיטון בהכנסות. החברה משתמשת בניסיון העבר שלה על מנת לאמוד את מספר ההחזרות תוך שימוש בשיטת התוחלת. החברה צופה ברמה גבוהה שלא יתרחש ביטול משמעותי של ההכנסה שהוכרה לאור היקף ההחזרות בשנים קודמות.

(2) הכרה בהכנסה מהספקת שירותים:

החברה מספקת שירותי משלוח של מוצרי צריכה ללקוחות סופיים בתמורה לתשלום המחויב במועד המשלוח. בנוסף לכך, לחברה קיימות תכניות בהן משולם סכום חודשי/שנתי על ידי הלקוח. במקרים אלה, שירותים אלה מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה ככל שהחברה מבצעת, ולכן החברה מכירה בהכנסות בקו ישר על פני תקופת השירות.

(3) תכניות שימור לקוחות:

החברה מפעילה מבצעי שימור שבאמצעותה צוברים לקוחות החברה זכויות להנחות ברכישות עתידיות באתר החברה ו/או בחנויות של צדדים שלישיים במימון החברה. ההבטחה לספק את ההנחה ללקוח היא אפוא מחויבות ביצוע נפרדת.

מחיר העסקה מוקצה בין המוצרים אותם רכש הלקוח לבין זכותו להנחה עתידית על בסיס מחיר מכירה נפרד. מחיר המכירה הנפרד מוערך בהתבסס על ההנחה שתינתן כאשר היא תמומש על ידי הלקוח וסבירות מימושן על בסיס ניסיון העבר של החברה. החברה מכירה בהתחייבות בגין חוזים עם לקוחות בגין ההנחות העתידיות שהוענקו ללקוחות בעסקת המכירה הראשונית. ההכנסות מוכרות בעת מימושן על ידי הלקוח או כאשר הן פוקעות.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. הכרה בהכנסה: (המשך)

(4) הכרה בהכנסות על בסיס ברוטו או על בסיס נטו:

בעסקאות בהן פועלת החברה כסוכנת או כמתווכת, ומהות ההבטחה שלה ללקוח היא לארגן שאתם סחורות או שירותים יסופקו ע"י צד אחר, מוצגות הכנסות החברה מהעסקאות על בסיס נטו. הכנסות בגין עסקאות בהן החברה היא הספק העיקרי, מוצגות על בסיס ברוטו.

החברה מעריכה כי בעסקאות מכירת מוצרי צריכה היא המחויבת העיקרית בעסקה אל מול הלקוח ולכן ההכנסות ממכירות אלה מוצגות על בסיס ברוטו. לעניין שיקולי הדעת ביישום מדיניות חשבונאית, ראה ביאור 4א'.

יד. מסים על ההכנסה:

לאור הפסדים לצרכי מס שנצברו בחברה, ועקב אי ציפייה לקיומה של הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא זוקפת החברה נכסי מסים נדחים בגין הפסדים להעברה לצרכי מס ובגין הפרשים זמניים הניתנים לניכוי בערכם של נכסים והתחייבויות, בין הדוח הכספי לבין הדוח לצרכי מס.

טו. תשלומים מבוססי מניות:

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של החברה נמדדים בשווים ההוגן במועד ההענקה. החברה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל בלאק-שולס-מרטון או במודל מונטה קרלו לפי העניין (לעניין אופן מדידת השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות, ראה ביאור 13). כאשר המכשירים הוניים המוענקים אינם מבשילים עד אשר אותם עובדים משלימים תקופת שירות מוגדרת, החברה מכירה בהסדרי התשלום מבוססי המניות בדוחות הכספיים על פני תקופת ההבשלה כנגד גידול בהון העצמי, תחת סעיף "קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות". בתום כל תקופת דיווח, אומדת החברה את מספר המכשירים הוניים הצפוי להבשיל. שינוי אומדן ביחס לתקופות קודמות מוכר ברווח והפסד על פני יתרת תקופת ההבשלה.

טז. נכסים פיננסיים:

(1) כללי:

נכסים פיננסיים מוכרים בדוח על המצב הכספי כאשר החברה הופכת להיות צד לתנאים החוזיים של המכשיר.

השקעות בנכסים פיננסיים מוכרות לראשונה לפי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, למעט אותם נכסים פיננסיים המסווגים בקטגוריית שווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מוכרים לראשונה לפי שוויין ההוגן. עלויות העסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות כהוצאה מיידי לרווח או להפסד.

לאחר ההכרה הראשונה, נכסים פיננסיים יימדדו בעלות מופחתת או בשווי הוגן בהתאם לסיווגם.

(2) סיווג נכסים פיננסיים:

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של החברה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן
- התנאים החוזיים של הנכס קובעים תאריכים מדויקים בהם יתקבלו תזרימי המזומנים החוזיים אשר מהווים תשלומי קרן וריבית בלבד.

בהתאם לכך, מציגה החברה יתרות לקוחות, כרטיסי אשראי, מזומנים ופקדונות בבנקים בעלות מופחתת. כל יתר הנכסים הפיננסיים נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

(3) נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת ושיטת הריבית האפקטיבית:

עלות מופחתת של נכס פיננסי הינה הסכום שבו נמדד הנכס הפיננסי בעת הכרה לראשונה בניכוי תשלומי קרן, בתוספת או בניכוי ההפחתה המצטברת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, של הפרש כלשהו בין הסכום הראשוני לבין סכום הפירעון, מותאם בגין הפרשה להפסד כלשהי.

שיטת הריבית האפקטיבית הינה שיטה המשמשת לחישוב העלות המופחתת של מכשיר חוב ולהקצאה ולהכרה בהכנסת הריבית ברווח או הפסד על פני התקופה הרלוונטית.

הכנסות ריבית מחושבות תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. החישוב מבוצע על ידי יישום שיעור הריבית האפקטיבי לערך בספרים ברוטו של נכס פיננסי.

(4) ירידת ערך נכסים פיננסיים:

לגבי לקוחות, החברה מיישמת את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime). הפסדי האשראי הצפויים בגין נכסים פיננסיים אלה נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של החברה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללווה, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

יז. התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי החברה:

(1) סיווג כהתחייבות פיננסית או כמכשיר הוני:

התחייבויות ומכשירים הוניים שהונפקו על ידי החברה מסווגים כהתחייבויות פיננסיות או כמכשיר הוני בהתאם למהות ההסדרים החוזיים ולהגדרת התחייבות פיננסית ומכשיר הוני.

(2) מכשירים הוניים:

מכשיר הוני הוא כל חוזה המעיד על זכות שייר בנכסי החברה לאחר הפחתת כל התחייבויותיה. מכשירים הוניים שהונפקו על ידי החברה נרשמים לפי תמורת הנפקתם בניכוי הוצאות המתייחסות במישרין להנפקת מכשירים אלו.

(3) התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות פיננסיות מוצגות ונמדדות בעלות מופחתת, למעט נגזרים משובצים המופרדים ממכשירים מעורבים להלן.

בהתאם לכך, התחייבויות פיננסיות מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלה נמדדות בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

שיטת הריבית האפקטיבית היא שיטה לחישוב העלות המופחתת של התחייבות פיננסית ושל הקצאת הוצאות ריבית על פני תקופת האשראי הרלוונטית. שיעור הריבית האפקטיבי הוא השיעור שמנכה באופן מדויק את הזרם החזוי של תזרימי המזומנים העתידיים על פני אורך החיים הצפוי של התחייבות הפיננסית לערכה בספרים.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי החברה: (המשך)

(4) מכשירים פיננסיים מעורבים:

רכיב ההמרה של הלוואות המירות שמחיר ההמרה שלהן צמוד לשער החליפין של הדולר מהווה התחייבות פיננסית שהינה נגזר משוּבֵץ, אשר מאפייניו הכלכליים וסיכוניו אינם קשורים באופן הדוק למאפיינים הכלכליים ולסיכונים של הלוואות.

בהלוואות המירות כאמור, מפרידה החברה ומוודדת בנפרד את המכשיר המארח (הלוואות ללא אופציית המרה) ואת הנגזר המשובץ (אופציית ההמרה). הנגזר המשובץ מוכר לראשונה בשווי ההוגן במועד ההנפקה. המכשיר המארח מוכר לראשונה בסכום הפער בין התמורה הכוללת מהנפקת הלוואה ההמירה לבין השווי ההוגן של הנגזר המשובץ.

עלויות שניתן לייחס ישירות לעסקה מוקצות למכשיר המארח ולנגזר המשובץ לפי פרופורציית הערך הראשוני בו הוכרו רכיבים אלה. עלויות כאמור שהוקצו לנגזר המשובץ נזקפות מיידית לרווח או הפסד ואילו עלויות כאמור שהוקצו למכשיר המארח מקצזות את הסכום שהוכר בגינו לראשונה. הנגזר המשובץ נמדד בתקופות עוקבות בהתאם לשווי ההוגן, ואילו המכשיר המארח נמדד בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

רכיב ההתחייבות של מכשיר פיננסי מעורב מסווג במסגרת התחייבויות שוטפות, אלא אם כן לחברה זכות בלתי מותנית לדחות את הסילוק של ההתחייבות במזומן או בתמורה לנכס פיננסי אחר למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח.

(5) גריעה של התחייבויות פיננסיות:

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר ההתחייבות הפיננסית נפרעת, מבטלת או פוקעת. ההפרש בין הערך בספרים של ההתחייבות הפיננסית שסולקה בין התמורה ששולמה מוכר ברווח או הפסד.

(6) פיצול תמורה מהנפקת חבילה של ניירות ערך:

התמורה המתקבלת מהנפקת חבילה של ניירות ערך מיוחסת למרכיבי החבילה השונים. התמורה מיוחסת תחילה להתחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ולהתחייבויות פיננסיות אחרות, אשר נמדדות בשווי הוגן רק במועד ההכרה הראשונית, ואילו היתרה מיוחסת למכשירים הוניים. כאשר נכללים בחבילת ניירות הערך מכשירים פיננסיים מעורבים, מוכרות ההתחייבויות הפיננסיות האחרות בגובה ההפרש בין השווי ההוגן של המכשיר המעורב בכללותו לבין השווי ההוגן של ההתחייבויות הפיננסיות שנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. כאשר מונפקים במסגרת חבילת ניירות ערך מספר מכשירים הוניים, מיוחסת תמורת החבילה לפי שוויים ההוגן היחסי. השווי ההוגן של כל אחד ממרכיבי החבילה הנמדד בשווי הוגן כאמור, בהתבסס על הערכת שווי. עלויות ההנפקה מוקצות בין כל אחד ממרכיביה באופן יחסי לשווי שנקבע לכל רכיב שהונפק. עלויות ההנפקה שהוקצו להתחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות לרווח או הפסד במועד ההנפקה. עלויות הנפקה שהוקצו להתחייבויות פיננסיות אחרות מוצגות בניכוי מההתחייבות, ונזקפות לרווח או הפסד בשיטת הריבית האפקטיבית. עלויות הנפקה שהוקצו למכשירים הוניים מוצגות בניכוי מההון.

יח. חכירות:

החברה מעריכה האם חוזה הינו חכירה (או כולל חכירה) במועד ההתקשרות בחוזה. החברה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך. בחכירות אלה מכירה החברה בתשלומי החכירה כהוצאה תפעולית על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה, אלא אם כן בסיס שיטתי אחר מייצג בצורה טובה יותר את תבנית צריכת ההטבות הכלכליות על ידי החברה מהנכסים החכורים.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. חכירות: (המשך)

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החכור יחד עם:

- תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו, וכן
- תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר לא יממש אופציה זו.

בקביעת תקופת החכירה, החברה לקחה בחשבון אופציות הארכה אשר למועד תחילת החכירה ודאי באופן סביר שימומשו על ידה. סבירות המימוש של אופציות ההארכה נבחנה בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות ההארכה ביחס למחירי השוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי החברה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לחברה בתקופת ההארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות החברה, מיקום הנכס החכור והזמינות של חלופות מתאימות.

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה. לצורך החישוב, החברה משתמשת בשיעור הריבית התוספתי שלה, מאחר ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל.

תשלומי החכירה הנכללים במדידת התחייבות החכירה מורכבים מהתשלומים הבאים:

- תשלומים קבועים (כולל תשלומים קבועים במהותם), בניכוי תמריצי חכירה כלשהם;
- תשלומי חכירה משתנים שתלויים במדד, שנמדדים לראשונה על ידי שימוש במדד הקיים במועד התחילה;

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בהתחייבויות השוטפות והלא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

החברה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר חל שינוי הנובע משינוי במדד המשמש לקביעת תשלומים אלה. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה ותשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי. נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה. תקופת הפחתה של נכסי זכות השימוש הינה 3-5 שנים.

החברה מיישמת את הוראות IAS 36 ירידת ערך נכסים על מנת לקבוע אם נפגם הנכס זכות שימוש ולטפל בהפסד מירידת ערך כלשהו שזוהה. ראה ביאור 2'א.

מדיניות החברה ביחס לחכירות שבהן החברה היא החוכרת עד ליום 31 בדצמבר 2018, לפי IAS 17:

הסכמי חכירה שבמסגרתם חלק מהותי של הסיכונים והתשואות של הבעלות נשמרים בידי המחכיר מסווגים כחוזי חכירה תפעולית. תשלומים המבוצעים במסגרת חכירה תפעולית (בניכוי תמריצים כלשהם המתקבלים מהמחכיר) נזקפים לרווח או הפסד על בסיס שיטת הקו הישר על פני תקופת החכירה.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יט. הפרשות:

הפרשות מוכרות כאשר לחברה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך הפנקסי של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן יזקפו לרווח והפסד.

כאשר כל הסכום או חלקו הדרוש ליישוב המחויבות בהווה צפוי להיות מושב על ידי צד שלישי, מכירה החברה בנכס, בגין ההשבה, עד לגובה ההפרשה שהוכרה, רק כאשר וודאי למעשה (Virtually Certain) שהשיפוי יתקבל וכן, ניתן לאומדו באופן מהימן.

כ. הטבות לאחר סיום העסקה:

דיני העבודה בישראל וחוק "פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963" (להלן - החוק) מחייבים את החברה לשלם פיצויי פיטורין לעובדים בעת פיטוריהם או פרישתם (לרבות עובדים העוזבים את מקום העבודה תחת נסיבות ספציפיות אחרות). חישוב ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד אשר לדעת ההנהלה, יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים.

כל עובדי החברה חתומים בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדוניה השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. לחברה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות. הפקדות החברה במסגרת תכנית להפקדה מוגדרת (Defined Contribution Plan) נזקפות לרווח או הפסד במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת החברה לביצוע ההפקדה. ההפרש בין סכום ההפקדה העומד לתשלום, לבין סך ההפקדות ששולמו מוצג כהתחייבות.

כא. הטבות עובדים:

הטבות עובדים לטווח קצר

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודשים מתום השנה בה ניתן השירות המזכה על ידי העובד.

הטבות עובדים לטווח קצר בחברה כוללות את התחייבות הישות בגין שכר, חופשה והבראה, הטבות אלו נזקפות לרווח והפסד, במועד היווצרותן. ההטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה הישות לשלם. הפרש בין גובה ההטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגין מוכר כהתחייבות.

כב. הפסד למניה:

החברה מחשבת את סכומי ההפסד הבסיסי והמדולל למניה על ידי חלוקת ההפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, בממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך תקופת הדיווח.

כג. סיווג ריבית ודיבידנדים ששולמו / שהתקבלו בדוח על תזרימי המזומנים:

החברה מסווגת תזרימי מזומנים בגין ריבית אשר התקבלו בידיה כתזרימי מזומנים מפעילות שוטפת, וכן תזרימי מזומנים בגין ריבית ששולמה כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות שוטפת. תזרימי מזומנים בגין מסים על הכנסה מסווגים ככלל כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות שוטפת, למעט אלו אשר ניתנים לזיהוי בנקל עם תזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות השקעה או מימון. דיבידנדים המשולמים על ידי החברה מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים

א. תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים לתקנים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות:

• תיקון IFRS 16 (בדבר: "ויתורים על תשלומי חכירה המתייחסים ל- COVID 19")

התיקון מעניק לחוכרים הקלה מעשית בטיפול החשבונאי בויתורים על תשלומי חכירה המתייחסים ל-COVID 19. ההקלה המעשית מאפשרת לחוכר לבחור שלא לבחון אם ויתור על תשלומי חכירה המתייחס ל-COVID 19 מהווה תיקון חכירה. חוכר שמבצע בחירה זו יטפל בשינוי כלשהו בתשלומי החכירה הנובע מויתור על תשלומי חכירה כאילו השינוי לא היה תיקון חכירה, אלא כתשלומי חכירה משתנים שליליים.

ההקלה המעשית חלה רק על ויתורים על תשלומי חכירה המתרחשים כתוצאה ישירה ממגפת COVID-19 אם ורק אם מתקיימים כל התנאים הבאים:

- (א) תוצאת השינוי בתשלומי החכירה היא תמורה מעודכנת עבור החכירה שהיא למעשה שווה או נמוכה מהתמורה עבור החכירה מיד לפני השינוי;
- (ב) הפחתה כלשהי בתשלומי החכירה משפיעה רק על תשלומים שמועד פירעונם המקורי חל ביום 30 ביוני 2021 או לפניו (לדוגמה, ויתור על תשלומי חכירה יקיים תנאי זה אם התוצאה שלו היא תשלומי חכירה מופחתים ביום 30 ביוני 2021 או לפניו ותשלומי חכירה מוגדלים הנמשכים לאחר 30 ביוני 2021); וכן
- (ג) אין שינוי מהותי בתנאים אחרים של החכירה.

התיקון חל לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 ביוני 2020 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקון ייושם למפרע באמצעות התאמת יתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון לפי הצורך) לתחילת תקופת הדיווח השנתית בה מיושם התיקון.

להערכת החברה ליישום התיקון לא צפויה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים שכן לא בוצעו שינויים מהותיים בתשלומי החכירה כתוצאה ממשבר הקורונה וכן לא צפויים להתבצע שינויים כאמור.

ב. תיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי החברה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

• תיקון IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות)

התיקון מבהיר כי סיווג ההתחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות מבוסס על הזכויות שקיימות לתום תקופת הדיווח ואינו מושפע מהצפי של הישות למימוש זכות זו.

התיקון הסיר את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית והבהיר כי אם הזכות לדחיית הסילוק מותנית בעמידה באמות מידה פיננסיות, הזכות קיימת אם הישות עומדת באמות המידה שנקבעו לתום תקופת הדיווח, גם אם בחינת העמידה באמות המידה נעשית על ידי המלווה במועד מאוחר יותר.

כמו כן, במסגרת התיקון נוספה הגדרה למונח "סילוק" על מנת להבהיר כי סילוק יכול להיות העברת מזומן, סחורות ושירותים או מכשירים הוניים של הישות עצמה לצד שכנגד. בהקשר זה, הובהר כי אם לפי תנאי ההתחייבות, לצד שכנגד יש אופציה לדרוש סילוק במכשירים הוניים של הישות, תנאי זה אינו משפיע על סיווג ההתחייבות כשוטפת או כלא שוטפת אם האופציה מסווגת כרכיב הוני נפרד בהתאם ל- IAS 32 "מכשירים פיננסיים: הצגה".

התיקון משפיע רק על סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות בדוח על המצב הכספי ולא על הסכום או על עיתוי ההכרה באותן התחייבויות או בהכנסות ובהוצאות הקשורות להן.

התיקון ייושם למפרע לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים

ב. תיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי החברה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות (המשך):

• מקבץ שיפורים שנתיים לתקני IFRS 2018-2020

מקבץ השיפורים השנתיים כולל, בין היתר, את התיקונים הבאים:

o IFRS 9 "מכשירים פיננסיים"

התיקון מבהיר אלו עמלות נכללות במבחן 10% לצורך גריעת התחייבות פיננסית. יש לכלול רק עמלות ששולמו או התקבלו בין הלווה (הישות) למלווה, כולל עמלות ששולמו או שהתקבלו על ידי אחד מהם לטובת השני.

התיקון ייושם להתחייבויות פיננסיות אשר תוקנו או הוחלפו בתחילת תקופת הדיווח השנתית שבה התיקון מיושם לראשונה או לאחריו. התיקון ייושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2022 או

o IFRS 16 "חכירות"

התיקון הסיר מדוגמה 13 את התיאור של החזר על שיפורים במושכר כי הוא עשוי להטעות. מהדוגמה לפני התיקון משתמע שהחזר בגין שיפורים במושכר מהווה חלק מתמריצי החכירה ולפיכך לא מובן מדוע הוא לא נלקח בחשבון במדידת נכס זכות השימוש. הדוגמה אינה מסבירה מדוע החזר זה אינו מהווה חלק מתמריצי החכירה ולכן עניין תמריצי החכירה הוסר מהדוגמה. לא נקבע תאריך תחילה מאחר והתיקון מתייחס רק לדוגמה.

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות

א. שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית:

המובא להלן מתייחס לשיקולי דעת קריטיים, פרט לאלו הכרוכים באומדנים (ראה ב' להלן), שביצעה ההנהלה בתהליך יישום המדיניות החשבונאית של החברה, ושיש להם השפעה משמעותית ביותר על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים:

(1) היוון עלויות פיתוח תוכנה:

כמפורט בביאור 2(י'), החברה בוחנת באופן מתמשך את ההשקעות במערכות הליבה המשמשות בפעילותה לצורך קביעה האם ניתן להוון את עלויות הפיתוח. במסגרת זו, מביאה החברה בחשבון, בין היתר, את היכולות החדשות (פונקציונליות) שנכללים בפיתוחים ואת יכולתה לבצע הפרדה בין העלויות שהתהוו לצורך ביצוע פיתוחים חדשים בעלי תכונות פונקציונליות חדשות, לבין תחזוקה שוטפת. בתקופות הדיווח המוצגות, שולבו מרבית הפיתוחים במערכות קיימות תוך שיפור מידת הפונקציונליות, לצד שיפור ברמת כשירות המערכת. לאור האמור, לא התאפשרה יכולת הפרדה בין פעילויות תחזוקה לפעילויות פיתוח, וכל העלויות נזקפו לרווח והפסד עם התהוותן.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות (המשך)

א. שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית (המשך):

(2) הכרה בהכנסה על בסיס ברוטו או נטו:

החבה בוחנת האם היא מהווה סוכן או צד עיקרי במסגרת פעילות מוצרי הצריכה שלה.

במסגרת זו, בחנה החברה את ההיבטים הבאים הכרוכים בפעילותה:

- החברה מהווה את המחויב העיקרי בפעילות מול הלקוח הסופי
- החברה קובעת את מחירי המכירה ללקוח הסופי
- לחברה קיים שיקול דעת מלא בבחירת בית העסק ממנו יסופקו המוצרים ללקוח הסופי
- בחלק מהעסקאות קיים לחברה סיכון מלאי "הפוך", במסגרתו הא מתחייבת לביצוע הזמנה ללקוח במחירים מוגדרים, עובר להעברת ההזמנה לבית העסק ממנו יסופקו המוצרים ללקוח.
- זכות ההחזרה שקיימת ללקוח עומדת כנגד החברה, ולא לבית העסק ממנו סופקו המוצרים.

בהתבסס על המאפיינים המפורטים לעיל, מוצגות הכנסות החברה ממכירת מוצרי צריכה וממתן שירותי ליקוט ושילוח לבית הלקוח על בסיס ברוטו.

(3) הטיפול החשבונאי בהלוואות המירות:

הסכמי הלוואות המירות בהן התקשרה החברה לאורך השנים כוללים מספר חלופות סילוק, לרבות סילוק באמצעות הנפקת מניות במספר משתנה, כתלות באירועים שונים, דוגמת גיוסי הון, שינוי שליטה בחברה וכיו"ב. במסגרת זו, על החברה לבחון את השפעת כל אחת מהתניות על סיווג המכשיר כהתחייבות פיננסית ו/או כמכשיר הוני, וכן לבחון את קיומם של נגזרים משובצים בחוזי הלוואה, וזאת בהתבסס בין היתר על ניתוח התניות החוזיות בבסיסן. לימים 31 לדצמבר 2020 ו-31 לדצמבר 2019 לא היו הלוואות המירות.

ב. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן:

ביישום המדיניות החשבונאית של החברה, המתוארת בביאור 2 לעיל, נדרשת הנהלת החברה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות בקשר לערכם הפנקסי של נכסים והתחייבויות שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או מוכרים בתקופה האמורה ובתקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

(1) שווי הוגן של מכשירים פיננסיים:

כמתואר בביאור 4, מפעילה הנהלת החברה שיקול דעת בבחירת טכניקות הערכה נאותות למכשירים פיננסיים, שאין להם מחיר שוק מצוטט בשוק פעיל. טכניקות ההערכה בהן עושה הנהלת החברה שימוש הינן כאלה המיושמות בידי משתתפי שוק. אומדן השווי ההוגן של מכשירים פיננסיים שאינם רשומים למסחר בשוק פעיל כולל מספר הנחות שאינן נתמכות במחירי ושיעורי שוק נצפים. לימים 31 לדצמבר 2020 ו-31 לדצמבר 2019 לא היו הלוואות המירות.

(2) תשלום מבוסס מניות

כמתואר בביאור 4, מפעילה הנהלת החברה שיקול דעת בבחירת טכניקות הערכה נאותות לגין הסדרי תשלום מבוסס מניות. טכניקות ההערכה בהן עושה הנהלת החברה שימוש הינן כאלה המיושמות בידי משתתפי שוק. במסגרת זו, בוחנת החברה נתונים בדבר השווי ההוגן של המניות הרגילות של החברה, בהתבסס על גיוסים ועסקאות שנעשו בהון מניותיה. בשנים 2018, 2019 ו-2020 הסתכמו הוצאות החברה בגין תשלומים מבוססי מניות בסך של כ-305, כ-786 ו-520 אלפי ש"ח, בהתאמה. לפרטים נוספים אודות ההנחות בהן עשתה החברה שימוש, ראה ביאור 13.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 5 - לקוחות (לרבות יתרות כרטיסי אשראי)

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,181	13,833
399	360
2,580	14,193

כרטיסי אשראי
לקוחות

ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
80	465
883	2,186
702	933
433	15
2,098	3,599

הוצאות מראש
עמלות מספקי מוצרי צריכה
מוסדות
חייבים אחרים

ביאור 7 - חכירות

בחודש נובמבר 2018, החברה חתמה על הסכם שכירות המשנה למשרדים שלה במגדלי עזריאלי בראשון לציון, אשר יפוג בחודש מרץ 2024.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020 החברה העמידה ערבות בנקאית בסכום של 245 אלפי ש"ח אשר מוצגת בסעיף פיקדונות מוגבלים בשימוש.

במהלך השנים 2019 ו-2020 החברה התקשרה בהסכמי שכירות רכב לעובדיה, תקופת החכירה היא של 3 שנים עם אפשרות להאריך את התקופה בכפוף לתנאים מסוימים.

התפלגות תשלומי החכירה המינימליים במסגרת ההסכמים כאמור מובאים בביאור 21'.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 7 - חכירות (המשך)

א. נכסי זכות שימוש:

שנת 2020:

סה"כ אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	שכירות מבנים אלפי ש"ח
2,566	434	2,132
302	302	-
(106)	(106)	-
(11)	(1)	(10)
2,751	629	2,122
596	186	410
(89)	(89)	-
655	245	410
1,162	342	820
1,589	287	1,302

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2020

תוספות

גריעות

שערך למדד

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2020

גריעות

תוספות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2020

שנת 2019:

סה"כ אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	שכירות מבנים אלפי ש"ח
-	-	-
2,558	432	2,126
8	2	6
2,566	434	2,132
-	-	-
596	186	410
596	186	410
1,970	248	1,722

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2019

יישום לראשונה של הוראות IFRS 16

שערך למדד

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2019

תוספות לשנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2019

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 7 - חכירות (המשך)

ב. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
596	655	הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש
185	153	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

סך תזרימי המזומנים השלייליים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 הינו 761 אלפי ש"ח (ליום 2019: 721 אלפי ש"ח).

ג. התחייבויות בגין חכירה:

סה"כ	כלי רכב	שכירות מבנים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
2,030	257	1,773	התנועה לשנת 2020:
303	303	-	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(19)	(19)	-	תוספות
153	27	126	גריעות
(11)	(1)	(10)	הוצאות מימון
(760)	(274)	(486)	שערוך מדד
			תשלום
1,696	293	1,403	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
-	-	-	התנועה לשנת 2019:
2,558	432	2,126	יתרה ליום 1 בינואר 2019
185	27	158	יישום לראשונה של הוראות IFRS 16
8	2	6	הוצאות מימון
(721)	(204)	(517)	שערוך מדד
			תשלום
2,030	257	1,773	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

לניתוח מועדי הפירעון הצפויים של ההתחייבויות בגין חכירה הלא מהוונת ליום 31 בדצמבר 2020, ראה ביאור 22.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 8 - רכוש קבוע

שנת 2020:

סה"כ אלפי ש"ח	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	ריהוט וציוד אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח
850	295	526	29
425	41	384	-
1,275	336	910	29
132	29	102	1
307	33	270	4
439	62	372	5
836	274	538	24

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2020
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2020
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2020

שנת 2019:

סה"כ אלפי ש"ח	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	ריהוט וציוד אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח
444	165	279	-
406	130	247	29
850	295	526	29
52	12	40	-
80	17	62	1
132	29	102	1
718	266	424	28

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2019
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2019
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2019

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 9 - זכאים ויתרות זכות

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
831	1,683
1,481	2,311
191	372
2,503	4,366

עובדים ומוסדות בגין שכר
הוצאות לשלם
מוסדות

ביאור 10 - התחייבות בגין פיצויי פיטורין, נטו

התחייבות החברה בגין פיצויי פיטורין מחושבת בהתאם לחוק הישראלי בהתבסס על משכורתו האחרונה של העובד ותקופת העסקתו על ידי החברה.

כל עובדי החברה חתומים על הסכמי העסקה הכוללים את סעיף 14 לחוק פיצויי הפיטורין, 1963 (להלן - "סעיף 14"). לפי סעיף זה, עובדים אלה זכאים רק להפקדות חודשיות בשיעור של 8.33% ממשכורתם החודשית, המופקדים בשמם אצל חברות ביטוח. על פי סעיף 14 הפקדותיה השוטפות של החברה בחברות הביטוח פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. ההפקדות האמורות לעיל אינן כלולות ככנס במאזן החברה.

הסכומים שנזקפו כהוצאה בגין תוכניות הפקדה מוגדרות בשנים 2020, 2019 ו-2018 הינם 691 אלפי ש"ח, 362 אלפי ש"ח ו- 282 אלפי ש"ח, בהתאמה.

ביאור 11 - התחייבויות תלויות והתקשרויות

ערבויות:

החברה העניקה ערבות בסך של 245 אלפי ש"ח לבעלי המשרדים בגין שכר דירה ודמי ניהול עתידיים.

תלויות:

במהלך חודש אפריל 2020 הוגשה תובענה ייצוגית כנגד החברה אשר בבסיסה שלוש טענות עיקריות: א) החברה לא מעבירה למי שרכש מוצרים ממנה מסמך עם פרטי ותנאי העסקה (ב) החברה הציגה באתר האינטרנט שלה מוצרים כמוצרים "ללא מלח" על אף שהם מכילים נתרן מעל לכמות הקבועה בתקנות 1145 ג) החברה מבצעת גביית יתר עבור טובין שלא סופקו או סופקו בחסר או בשוני מאישור הצרכן. התובעים העמידו את התובענה הייצוגית על סך של כ-2,313 אלפי ש"ח. החברה דוחה את טענות התביעה ובמהלך חודש ספטמבר 2020 הוגשה לבית המשפט תגובה מטעם החברה, אשר במסגרתה טענה כי יש לדחות את התובענה. ביום 11 לנובמבר 2020 הגיש המבקש תגובה לתשובת החברה ודיון קדם משפט נקבע ליום 15 בפברואר 2021 אך מועד זה בוטל וטרם נקבע מועד חדש לדיון. בשלב מוקדם זה של ההליך קיים קושי להעריך את מידת החשיפה בתובענה זו, אולם להערכת החברה, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים סיכויי קבלת התובענה מוערכים בפחות מ-50%.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 12 - הון מניות

א. ההרכב:

מספר המניות		מספר המניות		
ליום 31 בדצמבר 2019		ליום 31 בדצמבר 2020		
מונפק ונפרע	ר ש ו ם	מונפק ונפרע	ר ש ו ם	
91,314	9,000,000	96,314	8,800,000	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב
159,560	1,000,000	164,516	1,000,000	מניות רגילות א' בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב
-	-	55,319	100,000	מניות רגילות ב'1 בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב
-	-	23,477	100,000	מניות רגילות ב'2 בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב

בדבר המרת מניות החברה למניות רגילות ופיצולן ביחס של 1:100, ראה באור 24 א.

ב. הנפקת מניות:

(1) במועד התאגדות החברה הנפיקה החברה למייסדיה 100,000 מניות רגילות חסומות, בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב תמורת ערך הנקוב. המניות יובשלו במנות רבעוניות במשך שנתיים וכל עוד בעלי המניות יועסקו בחברה. במידה ואחד הצדדים יחליט להיפרד, לחברה אופציה לרכוש את המניות מהמייסד תוך 90 יום מיום ההיפרדות. הערך הכלכלי של המניות שהוענקו חושבו על בסיס שווי נכס הבסיס למניה של 42.86 ש"ח למניה.

(2) ביום 16 ביולי 2017, חתמה החברה על הסכם הקצאת מניות עם משקיעים. על פי ההסכם תנפיק החברה מניות רגילות (כולל אופציה לרכישת מניות רגילות נוספות) (להלן - "הסכם הקצאת המניות"). בהתאם להסכם הקצאת המניות, בשנת 2017 הנפיקה החברה סך כולל של 11,667 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת תמורת 500,088.10 ש"ח (כולל בגין האופציה אשר מומשה).

(3) ביום 29 באוגוסט 2017, חתמה החברה על הסכם הלוואה המירה (להלן - "הסכם הלוואה המירה") על פיו קיבלה החברה הלוואת גישור בקשר עם מניות החברה הרגילות מסוג א' (כמתואר להלן). על פי הסכם הלוואה המירה הנפיקה החברה ניירות ערך הניתנים להמרה תמורת סך של 200,000 דולר (להלן - "סכום הלוואת הגישור").

(4) בהמשך לאמור בסעיף (3) לעיל, ביום 23 באוקטובר 2017, חתמה החברה על הסכם לרכישת מניות עם החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ ("להלן - "CBC") לפיו תנפיק החברה למשקיע מניות רגילות מסוג א' של החברה (להלן - "ההסכם לרכישת מניות רגילות מסוג א'"). בהתאם להסכם לרכישת מניות רגילות מסוג א' הנפיקה החברה בשנת 2017 סך כולל של 40,790 מניות רגילות מסוג א' בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת תמורת 3,500,000 דולר (כולל סכום הלוואת הגישור המפורטת בס' (3) לעיל).

במסגרת ההסכם, הוענקה ל-CBC אופציה בלתי-חוזרת לרכישת 5,120 מניות רגילות א' והחברה הנפיקה סך כולל של 11,335 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת לבעלי מניות קיימים תמורת ערך הנקוב, בקשר עם זכויות הגנה מפני דילול להן היו זכאים בעלי המניות האמורים. למועד אישור הדוחות הכספיים מומשו חלק מהאופציות האמורות, ראה ביאור 24 ג.

(5) ביום 11 ביוני 2019, החברה השלימה גיוס הון בסך 9,400 אלפי דולר. המשקיעים בסיבוב זה היו CBC, סופר-פארם (ישראל) בע"מ ("להלן - "סופר פארם") ויוניון השקעות ופיתוח בע"מ ("להלן - "יוניון"; CBC, סופר פארם ויוניון יקראו להלן ביחד - "בעלות מניות רגילות א'"). החברה הנפיקה 87,083 מניות רגילות א' ובנוסף מכרה 22,467 מניות אשר היו בבעלות משה מקסימוב, אחד ממייסדי החברה, במחיר של 85.8053 דולר. בנוסף, החברה העניקה למשקיעים אופציה לרכישת 10,240 מניות רגילות א' בהקשר לזכויות אנטי דילול שהיו זכאים להם למועד אישור הדוחות הכספיים מומשו חלק מהאופציות האמורות, ראה ביאור 24 ג.

כחלק מגיוס ההון, סופר פארם המירה את הלוואה המירה (בסכום של 11,000 אלפי ש"ח נכון ליום הגיוס, ראה ביאור 12 ה'), למניות רגילות א' והגדילה את השקעתה בחברה. בנוסף, במסגרת הסכם ההשקעה רכשו המשקיעים בעלי מניות רגילות א', 9,221 מניות רגילות נוספות של משה מקסימוב, לפי שווי של 254.85 ש"ח למניה ובסך כולל של 2.35 מיליון ש"ח, אשר לאחר הרכישה הומרו למניות רגילות א'.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 12 - הון מניות (המשך)

ב. הנפקת מניות (המשך):

(6) ביום 17 למרץ 2020, נחתם הסכם הלוואה המירה למניות בין החברה לבין חלק מבעלי מניותיה, החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ, סופר-פארם (ישראל) בע"מ ויוניון השקעות ופיתוח בע"מ (להלן - "בעלי המניות המשקיעים" ו - "הסכם הלוואה המירה") במסגרתו העמידו בעלי המניות המשקיעים סך כולל של 6 מיליון ש"ח בתוספת ריבית בשיעור הקבוע בסעיף 3(י) לפקודת מס הכנסה כהלוואה המירה למניות רגילות א' בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה לתקופה בת 12 חודשים או בקרות אירועים מסוימים שנקבעו במסגרת הסכם הלוואה המירה, כאשר ביניהם גם "השקעה כשירה בחברה" כהגדרתה בהסכם הלוואה המירה (להלן - "סכום הלוואה המירה").

ביום 1 ביוני 2020, נחתמה התוספת הראשונה להסכם הלוואה המירה, במסגרתה הוגדל סכום הלוואה המירה בסכום כולל נוסף של 6 מיליון ש"ח (להלן - "הסכום הנוסף") באותם תנאים שנקבעו בהסכם הלוואה המירה, בשינויים המחויבים, כאשר הסכום הנוסף יחד עם סכום הלוואה המירה עומד על סך כולל ומצטבר של 12 מיליון ש"ח, בתוספת ריבית כאמור.

בהמשך לביאור 12ג, ביום 30 ליוני 2020 מומשו האופציות שניתנו לשניים מבעלי המניות בחברה וזאת בתמורה לסך כולל של 100,000 ש"ח.

כחלק מהמימוש האמור, הופעל מנגנון אנטי דילול אליו היו זכאיות שלושת בעלי המניות, CBC, יוניון וסופרפארם, ובמסגרתו הונפקו לכל אחת מהן 1,562 מניות רגילות א' ללא תמורה נוספת.

ביום 13 באוגוסט 2020, נחתם הסכם השקעה בחברה בהיקף כספי של 40 מיליון ש"ח (להלן - "סכום ההשקעה הכולל") המורכב מהפירוט הבא: (א) סך של 25 מיליון ש"ח יושקע על ידי OBI Partners Fund Limited 1 (להלן - "המשקיע החדש"); (ב) סכום הלוואה המירה והסכום הנוסף שהועמדו כהלוואה המירה למניות לחברה על ידי בעלי המניות המשקיעים, העומד למען הסר ספק, על סך כולל של 12 מיליון ש"ח, יומרו בהתאם לתנאי הסכם הלוואה המירה ולהסכם ההשקעה האמור למניות רגילות ב' בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה; ו - (ג) סך של 3 מיליון ש"ח יושקע על ידי החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ, (להלן - "הסכם ההשקעה"). בנוסף, הסכם ההשקעה כולל אופציה להעמדת השקעה נוספת בסך של עד 10 מיליון ש"ח על ידי המשקיע החדש וכן אופציה לחברה לאיתור משקיעים נוספים להשקעה בסכום זה ככל שהמשקיע החדש לא יממש את האופציה האמורה, כל זאת בכפוף לתנאים הקבועים בהסכם ההשקעה. הסכם ההשקעה כפוף להתקיימות תנאים מתלים, כאשר ביניהם גם אישור דירקטוריון החברה, אשר ניתן ביום 13 באוגוסט 2020, ואישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה שהתכנסה בתאריך 19 באוגוסט 2020.

הסכם ההשקעה הושלם ביום 24 באוגוסט 2020, וביום 29 באוקטובר 2020 מומשה אופציית ההשקעה הנוספת תמורה לסך של 10 מיליון ש"ח.

בחודש ינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 1,256 מניות רגילות ב'1 למשקיע החדש על מנת למנוע דילול בגין הגדלת כמות האופציות לעובדים במסגרת הגדלת הפול.

(7) ביום 25 בפברואר 2021, השלימה החברה את הרישום למסחר של מניות החברה וגיוס הון בסך של כ-88 מיליון ש"ח (להרחבה ראה ביאור 24א').

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 12 - הון מניות (המשך)

ג. אופציה לרכישת מניות נוספת על ידי חלק מהמייסדים:

ביום 13 ביוני 2017, הוענקו לשניים מבעלי המניות בחברה אופציה לרכישת 2,500 מניות. מחיר המימוש לכל אופציה יהיה 20 ש"ח למניה כאשר לא קיימת תקופת הבשלה והאופציות ניתנות למימוש עד המוקדם מבין: א) הנפקת מניות לראשונה לציבור ב) אירוע מיזוג, רכישה או אירוע דומה ג) 31 לדצמבר 2018.

בחודש דצמבר 2018 האריכה החברה את האופציות לרכישת המניות הנ"ל לתקופה של חצי נוספת עד ליום 30 ביוני 2019 וביוני 2019 האריכה החברה את האופציות לרכישת המניות הנ"ל לתקופה של שנה נוספת עד ליום 30 ביוני 2020. האופציות מומשו במהלך יוני 2020.

ד. הענקת אופציות לשאלזון ייעוץ בע"מ:

ביום 23 באוקטובר 2017, העניקה החברה לשאלזון ייעוץ בע"מ (להלן - "שאלזון") אופציות לרכישת 1,275 מניות רגילות. מחיר המימוש של כל מניה רגילה הנובעת ממימוש האופציות הוא 0.1 ש"ח למניה. האופציות הבשילו וניתנות למימוש. האופציות הוענקו בעקבות מתן שירותי פיתוח עסקי מסוימים לחברה על ידי שאלזון, כולל בקשר עם איתור משקיעים במהלך גיוס ההשקעה הראשונית בחברה. הערך הכלכלי של האופציות שהוענקו לשאלזון חושבו על בסיס שווי נכס הבסיס למניה של 42.86 ש"ח למניה אשר הביא לשווי הוגן בסך של 54,647 ש"ח אשר נזקף כנגד תמורת הגיוס. למועד אישור הדוחות הכספיים אופציות אלו טרם מומשו.

ביום 24 בפברואר 2021 הוארכה תקופת מימוש האופציות שניתנו לשאלזון והן ניתנות למימוש במשך 18 חודשים לאחר המועד בו יונפקו לראשונה מניותיה של החברה למסחר.

ה. הלואה המירה סופרפארם:

בחודש אוקטובר 2018 התקשרה החברה בהסכם הלואה המירה עם סופר פארם ישראל בע"מ ("סופר פארם") בסך 6 מיליון ש"ח. במסגרת ההסכם הועמדה לסופר פארם האופציה להמיר את ההלוואה והריבית הנצברת בגינה, תוך תקופה של 6 חודשים ממועד חתימת ההסכם, ל-40,790 מניות רגילות א' של החברה על פי מחיר של 254.85 ש"ח למניה. ההלוואה ההמירה תהיה לתקופה של שנתיים ותישא ריבית של 4% (לא מצטברת).

כמו כן, ניתנה לסופר פארם אופציה להאריך את הסכם ההלוואה לתקופה של 3 חודשים בתמורה למיליון ש"ח עבור כל חודש.

סופר פארם מימשה את האופציה להארכת ההלוואה ושילמה סך של 5 מיליון ש"ח בגין הארכת של 5 חודשים.

ביום 11 ביוני 2019 מימשה סופר פארם את האופציה להמרת ההלוואה, להרחבה ראה ביאור 12.ב.5.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 12 - הון מניות (המשך)

ו. זכויות מיוחדות אשר הוענקו ל-CBC, סופר פארם ויוניון כמחזיקות במניות רגילות מסוג א':

(1) זכויות הגנה מפני דילול:

בעלות מניות רגילות א' תהינה זכאיות להגנה מפני דילול על בסיס ממוצע משוקלל הלוקח בחשבון את סכום ההשקעה שגויס בסיבוב ההשקעה החדש וכן את מחיר המניה בסיבוב החדש (Broad-Based Weighted Average).

(2) זכויות המרה:

כל מניה רגילה מסוג א' תהינה ניתנת להמרה למניות רגילות על ידי בעלי מניות המחזיקים במניות רגילות מסוג א' בכל עת לאחר התאריך בו תונפק מניה רגילה מסוג א' כאמור לעיל על ידי החברה ו-(ii) תומר אוטומטית למניות רגילות של החברה עם קורות Qualified Initial Public Offering (QIPO) - הנפקה ראשונה לציבור בהיקף מסוים ולפי שווי חברה מסוים (כמוגדר בתקנון ההתאגדות של החברה).

(3) זכות הצעה ראשונה (Right Of First Offer) (להלן - "ROFO"):

עד למוקדם מבין הנפקה ראשונית לציבור, אירוע נזילות, או 3 השנים הראשונות לאחר תאריך הסגירה (כמוגדר בתקנון ההתאגדות של החברה), אם נדרש לחברה גיוס הון נוסף (כולל ניירות ערך שניתנים להמרה או למימוש למניות), אזי לפני התקשרות עם צד שלישי כלשהו או סיבוב השקעה במניות החברה, תודיע החברה לבעלי המניות המחזיקים במניות רגילות מסוג א' על סכום ותנאי סיבוב ההשקעה האמור ולבעלי המניות המחזיקים במניות רגילות מסוג א' תעמוד הזכות להגיש הצעה ראשונה לרכישת מניות החברה כאמור לעיל, עד לסף של 10% מסך כל הון המניות של החברה על בסיס דילול מלא, בתנאים המקובלים על החברה.

(4) הנפקת ניירות ערך עם זכויות עדיפות:

במידה והחברה תנפיק מניות או ניירות ערך אחרים המעניקים למחזיקים בהם זכויות עדיפות אשר, CBC, סופר פארם ויוניון אינן זכאיות להן (להלן - "ההנפקה העתידית"), יותאמו הזכויות המוענקות למניות הרגילות מסוג א' כך שיהיו זהות לזכויותיהן של המניות עם הזכויות העדיפות, לפי בחירתן של CBC, סופר פארם ויוניון; התאמה כאמור תתבצע בתנאי ש: (א) הסכום לשלם בעת פירוק החברה בגין כל מניה מסוג זה, יהיה - במקרה של מניה רגילה מסוג א' - המחיר שנקבע למניה (PPS), ו-(ב) במידה והחברה תעניק הגנה מפני דילול למניות רגילות מסוג א' כחלק מהנפקה עתידית, הגנה כאמור תחול על, CBC, סופר פארם ויוניון רק אם תונפקנה מניות במחיר למניה הנמוך מה-PPS.

(5) פירוק:

במקרה של פירוק או חיסול החברה (להלן - "אירוע הנזילות"), אזי יחולקו הדיבידנדים, הנכסים או התקבולים הניתנים לחלוקה לבעלי המניות (להלן - "התקבולים הניתנים לחלוקה") בין בעלי המניות בהתאם לסדר הקדימויות הבא:

(א) תמורת כל מניה רגילה מסוג א' תהינה בעלות מניות רגילות א' זכאיות לקבל, לפני כל חלוקה לבעלי מניות רגילות, את הסכום הגבוה מבין: (א) מחיר המניה (PPS) המקורי בתוספת סכום השווה לכל הדיבידנדים אשר הוכרזו אך טרם שולמו בגין כל מניה רגילה מסוג א' כאמור לעיל בתוספת ריבית שנתית בשיעור של 6%, או (ב) הסכום למניה שהיה משולם לבעלות מניות רגילות א' בגין כל מניה רגילה מסוג א' כאמור לעיל אילו היתה מניה כאמור מומרת למניה רגילה של החברה מיד לפני אירוע חלוקה כאמור לעיל (להלן - "סכום העדיפות").

(ב) לאחר תשלום מלוא סכום העדיפות, אם אכן יעמוד סכום כאמור לתשלום, יחולקו התקבולים הניתנים לחלוקה, אם יהיו סכומים כאלה, בין מחזיקי המניות הרגילות (למעט בעלות מניות רגילות א') על בסיס פרו-רטה.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 12 - הון מניות (המשך)

ז. זכויות מיוחדות אשר הוענקו ל-CBC, סופר פארם ויוניון כמחזיקות במניות רגילות מסוג ב' 1 וזכויות מיוחדות שהוענקו למשקיע החדש כמחזיק במניות רגילות מסוג ב' 1:

(1) זכויות המרה:

כל מניה רגילה מסוג ב' 1 ו- ב' 2 תהיה ניתנת להמרה למניות רגילות על ידי בעלי מניות המחזיקים במניות רגילות מסוג ב' 1 ו- ב' 2 בכל עת לאחר התאריך בו תונפק מניה רגילה מהסוגים האמורים לעיל על ידי החברה ו-(ii) תומר אוטומטית למניות רגילות של החברה עם קרות Qualified Initial Public Offering (QIPO) - הנפקה ראשונה לציבור בהיקף מסוים ולפי שווי חברה מסוים (כמוגדר בתקנון ההתאגדות של החברה).

(2) זכות הצעה ראשונה (Right Of First Offer) (להלן - "ROFO"):

עד למוקדם מבין הנפקה ראשונית לציבור, Deemed Liquidation, או 11.6.2020, אם נדרש לחברה גיוס הון נוסף (כולל ניירות ערך שניתנים להמרה או למימוש למניות), אזי לפני התקשרות עם צד שלישי כלשהו או סיבוב השקעה במניות החברה, תודיע החברה לבעלי המניות המחזיקים במניות רגילות מסוג ב' 1 ו- ב' 2 על סכום ותנאי סיבוב ההשקעה האמור ולבעלי המניות המחזיקים במניות רגילות מסוג ב' 1 ו- ב' 2 תעמוד הזכות להגיש הצעה ראשונה לרכישת מניות החברה כאמור לעיל (כל עוד הם מחזיקים לפחות ב- 7% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה), עד לסף של 21% מסך כל הון המניות של החברה על בסיס דילול מלא, בתנאים המקובלים על החברה.

(3) פירוק:

במקרה של (א) פירוק או חיסול החברה (להלן - "אירוע הנזילות"); או (ב) Deemed Liquidation (כהגדרתו בתקנון החברה), אזי יחולקו הדיבידנדים, הנכסים או התקבולים הניתנים לחלוקה לבעלי המניות (להלן - "התקבולים הניתנים לחלוקה") בין בעלי המניות בהתאם לסדר הקדימויות הבא:

(א) המחזיקים במניות רגילות מסוג ב' 1 ו- ב' 2 יהיו זכאים לקבל, על בסיס פרי-פאסו, עבור כל מניה רגילה מסוג ב' 1 או ב' 2 המוחזקת על ידם, לפי העניין, לפני כל חלוקה לבעלי מניות רגילות מסוג א' 1 ומניות רגילות, את הגבוה מבין: (א) סכום ביחס לכל מניה רגילה מסוג ב' 1 או ב' 2, לפי העניין, השווה למחיר המניה (PPS) המקורי (1X) של אותו סוג מניה (בהתאמה לשילוב מניות או תת חלוקה או כל שינוי אחר במניות החברה) בתוספת ריבית שנתית בשיעור של 6%, או (ב) הסכום למניה שהיה משולם למחזיקים במניות רגילות מסוג ב' 1 ו- ב' 2 בגין כל מניה רגילה מסוג ב' 1 או ב' 2 כאמור לעיל, אילו הייתה מניה כאמור מומרת למניה רגילה של החברה מיד לפני אירוע חלוקה כאמור לעיל (להלן - "סכום העדיפות למניות ב' 1/ב' 2") -

(ב) לאחר תשלום מלוא סכום העדיפות למניות ב' 1/ב' 2, תמורת כל מניה רגילה מסוג א' תהיינה בעלות מניות רגילות א' זכאיות לקבל, לפני כל חלוקה לבעלי מניות רגילות, את הגבוה מבין: (א) סכום ביחס לכל מניה רגילה מסוג א' השווה למחיר המניה (PPS) המקורי (1X) של אותה מניה רגילה א' (בהתאמה לשילוב מניות או תת חלוקה או כל שינוי אחר במניות החברה) בתוספת ריבית שנתית בשיעור של 6%, או (ב) הסכום למניה שהיה משולם לבעלות מניות רגילות א' בגין כל מניה רגילה מסוג א' כאמור לעיל אילו היתה מניה כאמור מומרת למניה רגילה של החברה מיד לפני אירוע חלוקה כאמור לעיל (להלן - "סכום העדיפות למניה רגילה א'").

(ג) הסכומים שיוותרו לאחר תשלום מלוא סכום העדיפות למניות ב' 1/ב' 2 וסכום העדיפות למניה רגילה א', אם אכן יעמדו סכומים כאמור לתשלום, יחולקו התקבולים הניתנים לחלוקה, אם יהיו סכומים כאלה, בין מחזיקי המניות הרגילות על בסיס פרו-רטה.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 13 - תשלום מבוסס מניות

א. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים ויועצים בחברה בשנים 2018-2020:

התוכנית	אופן סילוק ההענקה	מועד ההענקה	מועד הפקיעה	תנאי ההבשלה ותנאים נוספים	תוספת המימוש ש"ח	שווי הוגן במועד ההענקה אלפי ש"ח
תוכנית א (1)	-	13/6/17	13/6/19	מנות רבעוניות למשך שנתיים	-	2,691
תוכנית ב (2)	סילוק במניות	13/6/17	30/6/20	-	20	116
תוכנית ג (3)	סילוק במניות	7/11/19	7/11/2029	שליש בשנה הראשונה והיתרה במנות רבעוניות למשך שנתיים	1	580
תוכנית ד (4)	סילוק במניות	7/11/19	7/11/2029	שליש בשנה הראשונה והיתרה במנות רבעוניות למשך שנתיים	232.32	526
תוכנית ה (4)	סילוק במניות	13/7/20	13/7/2030	שליש בשנה הראשונה והיתרה במנות רבעוניות למשך שנתיים	232.32- 479.18	356
תוכנית ו (3)	סילוק במניות	21/10/20	21/10/2030	שליש בשנה הראשונה והיתרה במנות רבעוניות למשך שנתיים	479.18	365

(1) לעניין הענקת המניות למייסדי החברה ראה ביאור 12ב'(1).

(2) לעניין הענקת המניות למייסדי החברה ראה ביאור 12ג'.

(3) לעניין הענקת אופציות למנכ"ל החברה ראה ביאור 23ד'(5).

(4) ביום 6 במרץ 2018 אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות על פיה יוקצו מעת לעת, לעובדים, לדירקטורים, לנושאי משרה, ליועצים, לנותני שירותים ולבעלי שליטה של החברה, ללא תמורה, כפי שנקבע על-ידי דירקטוריון החברה, כתבי אופציות לא רשומות לרכישה של מניות רגילות של החברה. ההענקה תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961 ("פקודת מס הכנסה") במסלול עם נאמן או מסלול ללא נאמן במסלול פירות. ליועצים, לנותני שירותים, בעלי שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה בלבד. תוקפה של התוכנית הינו 10 שנים ממועד אימוצה על ידי החלטת הדירקטוריון. במהלך 2019 ו-2020, אישר דירקטוריון החברה הענקת אופציות לחלק מעובדי החברה.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 13 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ב. אומדן השווי ההוגן של כתבי האופציה:

תוכנית א	תוכנית ב	תוכנית ג (1)	תוכנית ד (1)	תוכנית ה (1)	תוכנית ו (2)
שווי נכס הבסיס	42.86	42.86	240.48	240.48	240.48
מחיר מימוש	-	20	1	232.32	232.32
דיבידנד צפוי	-	-	-	0%	0%
סטיית תקן צפויה	-	37.3%	-	61.6%	79.78%
ריבית חסרת סיכון	-	0.17%	-	1.03%	0.67%
משך חיים צפוי עד למועד המימוש	-	1.46	-	10 שנים	6 שנים

- (1) הערך הכלכלי התיאורטי של האופציות שהוענקו בשנים 2019 ו-2020 במועד ההענקה מחושב על שימוש במודל בלק אנד שולדס לתמחור אופציות, תוך התאמתו לתמחור אופציות לעובדים ולמאפייני התנהגות הספציפיים של הניצעים.
- (2) הערך הכלכלי התיאורטי של האופציות שהוענקו בשנים 2020 במועד ההענקה מחושב על שימוש במודל מונטה קרלו לתמחור אופציות, תוך התאמתו לתמחור אופציות לעובדים ולמאפייני התנהגות הספציפיים של הניצעים.

ג. הטבלה הבאה מסכמת את האופציות לעובדים ונותני שירותים בשנים 2019-2020:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		
מספר כתבי טווח מחירי האופציה ש"ח	מספר כתבי טווח מחירי האופציה ש"ח	מספר כתבי טווח מחירי האופציה ש"ח	מספר כתבי טווח מחירי האופציה ש"ח	
-	62,780	-	5,900	קיימות במחזור לתחילת השנה
1-232	5,900	232-479	4,899	הוענקו
-	(62,780)	-	-	מומשו
-	-	-	-	פקעו
-	-	-	(240)	חולטו
1-232	5,900	1-479	10,559	קיימות במחזור לתום שנה
1-232	5,900	1-479	10,559	ניתנות למימוש בתום השנה

ד. להלן נתונים באשר למחיר המימוש ויתרת אורך החיים החוזי של האופציות הקיימות במחזור לתום השנה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019			לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי בשנים	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	מחיר המימוש	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי בשנים	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	מחיר המימוש
10	1	2,725	10	1	2,725
10	232	3,175	10	232	4,261
-	-	-	10	479	3,573

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 13 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ה. ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים של החברה בגין תשלום מבוסס מניות, מוצגת בטבלה שלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
305	565	341	הנהלה וכלליות
-	85	57	הוצאות פיתוח
-	55	-	עלות המכר
-	81	122	הוצאות מכירה ושיווק

ביאור 14 - הכנסות

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,293	11,000	114,662	הכנסות מצרכנים - מודל תפעולי (*)
6,400	15,163	10,529	הכנסות מצרכנים - מודל עצמאי (**)
-	-	1,793	הכנסות דמי משלוח (***)
7,693	26,163	126,984	

(*) במודל זה החברה היא זאת שמבצעת את פעילות ליקוט, אריזה ואספקת המוצרים ללקוח.
 (**) במודל זה הקמעונאי הוא זה שמבצע את פעילות ליקוט, אריזה ואספקת המוצרים ללקוח.
 (***) החברה החלה לחייב בדמי משלוח החל משנת 2020.

ביאור 15 - עלות המכר

א. עלות

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
-	55	-	הוצאות שכר ונלוות
7,934	24,631	105,750	רכישות מוצרי צריכה (**)
(179)	(1,163)	(4,291)	בניכוי תשלומים מספקי מוצרי צריכה (*)
266	6,984	29,241	עלות פעילות ליקוט ומשלוח
359	826	1,822	אחרות
-	55	-	הוצאות שכר ונלוות
8,380	31,333	132,522	

(*) בהתאם להסכמי החברה, היא זכאית לתשלומים מספקים מסוימים הנקבעים, בין היתר, בהתבסס על היקף מכירת מוצרים המיוצרים ו/או מיובאים על ידם במסגרת פעילות החברה. סכומים אלה מוצגים בקיטון מעלות המכר.
 (**) בניכוי הנחות מסחריות שנתקבלו מספקי מוצרי צריכה

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 16 - הוצאות פיתוח

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,501	2,110	2,923
1,184	1,121	912
103	253	384
154	166	392
3,942	3,650	4,611

שכר והוצאות בקשר לעובדים
קבלני משנה
רישיונות
אחרים

ביאור 17 - הוצאות מכירה ושיווק

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,188	5,485	11,604
499	727	1,119
100	281	1,260
2,787	6,493	13,983

פרסום וקידום מכירות
משכורות ונלוות
עמלות כרטיסי אשראי

ביאור 18 - הוצאות הנהלה וכלליות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,748	6,443	9,494
1,087	1,248	1,390
58	102	107
69	712	883
263	-	-
31	125	478
168	168	136
121	252	246
5,545	9,050	12,734

שכר והוצאות בקשר לעובדים
שירותים מקצועיים
משרדיות
פחת
הוצאות שכירות
תקשורת
מיסים ואגרות
אחרים

ביאור 19 - הוצאות מימון

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
247	674	302
242	(599)	-
-	185	153
12	28	19
501	288	474

הוצאות ריבית הלוואות המירות
שיערוך הלוואות המירות
הוצאות ריבית בגין חכירה
אחרות

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 20 - מסים על ההכנסה

- א.** בתחילת חודש ינואר 2016 פורסם ברשומות החוק לתיקון פקודת מס הכנסה לפיו יופחת שיעור מס החברות ל-25% (במקום 26.5%). שיעור מס החברות המופחת יחול על הכנסה שהופקה או נצמחה החל מה-1 בינואר 2016.
- ב.** ביום 29 בדצמבר 2016, פורסם ברשומות חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2017 ו-2018), אשר קבע את השינויים הבאים בשיעורי מס החברות:
- מס החברות בגין שנת המס 2017 הופחת מ-25% ל-24% בגין הכנסה שהופקה או נצמחה החל מה-1 בינואר 2017; מס החברות הופחת החל משנת 2018 ואילך לשיעור של 23% בגין הכנסה שהופקה או נצמחה החל מה-1 בינואר 2018.
- ג.** החברה לא קיבלה שומות מס מאז התאגדותה.
- ד.** עד לשנת המס 2020, לחברה הפסד עסקי להעברה בסך של כ-74 מיליון ש"ח שבגינה לא הכירה בנכס מס נדחה לאור היעדר צפי לקיומה של הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפסד בעתיד הנראה לעין.

ביאור 21 - הפסד למניה

ההפסד למניה מחושב על ידי חלוקת הרווח המיוחס לבעלים של החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
13,462	24,651	37,340	הפסד
736	1,866	3,791	צבירה מניות בכורה
14,198	26,517	41,129	הפסד המיוחס לבעלים של החברה (אלפי ש"ח)
9,800,200	9,131,400	9,631,400	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות
1.45	2.90	4.27	הפסד בסיסי ובדילול מלא למניה (ש"ח)

- (*) נתוני ההפסד המדולל למניה, זהים לנתוני ההפסד הבסיסי למניה, מאחר שהשפעת הכללתן של מניות מדללות פוטנציאליות אינה מדללת.
- (**) לעניין החלטת האסיפה הכללית על המרת כל מניות החברה למניות רגילות ופיצול ביחס 1:100 בכפוף להשלמת ההנפקה ראה ביאור 24א.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 22 - מכשירים פיננסיים

א. מדיניות ניהול הון:

החברה מנהלת את הונה על מנת להבטיח כי תוכל להמשיך ולהתקיים כ"עסק חי" וזאת באמצעות גיוסי הון ומכירת מוצרים לצורך המשך פעילותה העסקית, לרבות מחקר ופיתוח.

החברה עשויה לנקוט בצעדים שונים, במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה. מאז הקמתה מימנה החברה את פעילותה באמצעות הנפקת הלוואות המירות והון ומכירת מוצרים.

ב. עיקרי המדיניות החשבונאית:

פרטים לגבי עיקרי המדיניות החשבונאית והשיטות שאומצו, כולל התנאים להכרה, בסיס המדידה והבסיס לפיו הוכרו ההכנסות וההוצאות ביחס לכל קבוצה של נכסים פיננסיים, התחייבויות פיננסיות ומכשירי הון, מובאים בביאור 2.

ג. קבוצות מכשירים פיננסיים:

מכשירים פיננסיים המוצגים בעלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
8,598	21,995
2,580	14,193
2,098	3,599
350	398
13,626	40,185
5,537	18,844
2,503	4,366
70	-
2,030	1,696
10,140	24,906

נכסים פיננסיים:

מזומנים ושווי מזומנים
לקוחות (לרבות כרטיסי אשראי)
חייבים ויתרות חובה
פקדונות לזמן ארוך

התחייבויות פיננסיות:

ספקים ונותני שירותים אחרים
זכאים ויתרות זכות
הלוואות מצדדים קשורים
התחייבויות בגין חכירה

ד. מטרות ניהול סיכונים פיננסיים:

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, הכוללים סיכונים שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון ריבית), סיכון אשראי וסיכון נזילות.

תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה פועלת בין היתר, לצמצום סיכונים המטבע על ידי התאמה בין תקציבי ההוצאות במטבעות השונים והפיקדונות הבנקאיים בהם מופקדות יתרות המזומנים בבנק. החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם להחלטה שאושרה על ידי הדירקטוריון.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 22 - מכשירים פיננסיים: (המשך)

ה. סיכון שוק:

חשיפות לסיכונים שוק נמדדות על ידי ניתוח רגישות.

במהלך תקופת הדיווח, לא חל שינוי בחשיפה לסיכונים שוק או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם להחלטה שאושרה על ידי הדירקטוריון.

סיכון מטבע:

מטבע הפעילות של החברה הוא ש"ח.

במהלך תקופת הדוח לא חל שינוי מהותי בחשיפה לסיכון מטבע או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

ו. ניהול סיכון אשראי:

סיכון אשראי מתייחס לסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו החוזיות ויגרם להפסד פיננסי לחברה. לאור העובדה שמרבית לקוחות החברה משלמים בכרטיסי אשראי, יתרות הלקוחות של החברה אינן מייצגות ריכוז משמעותי של סיכון אשראי ליום 31 בדצמבר, 2020.

ז. ניהול סיכון נדילות:

מאחר ולחברה אין עדיין תזרים מזומנים משמעותי מפעילות שוטפת, מקורות המימון של החברה מתבססים על הנפקת מכשירים הוניים לבעלי מניותיה.

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפירעון החוזיים הנוותרים של החברה בגין התחייבויות פיננסיות. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של ההתחייבויות הפיננסיות בהתבסס על המועד המוקדם ביותר בו החברה עשויה להידרש לפרוע אותן. הטבלה כוללת תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן.

שיעור ריבית אפקטיבי ממוצע			%	
עד שנה	2-5 שנים	סה"כ		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
18,844	-	18,844	8.24%	ליום 31 בדצמבר 2020: ספקים ונותני שירותים אחרים זכאים ויתרות זכות התחייבויות בגין חכירה
4,366	-	4,366		
1,908	1,202	706		
25,118	1,202	23,916		
5,537	-	5,537	8.24%	ליום 31 בדצמבר 2019: ספקים ונותני שירותים אחרים זכאים ויתרות זכות הלוואות מצדדים קשורים התחייבויות בגין חכירה
2,503	-	2,503		
70	-	70		
2,569	1,813	756		
10,679	1,813	8,866		

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 22 - מכשירים פיננסיים: (המשך)

ח. שווי הוגן:

שווי הוגן של נכסים והתחייבויות הנמדדים בדוח על המצב הכספי בשווי הוגן:

לצורך מדידת שווי הוגן של הנכסים או ההתחייבויות, מסווגת אותם החברה, בהתאם למדרג הכולל את שלוש הרמות שלהלן. סיווג הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן נעשה בהתבסס על הרמה הנמוכה ביותר בה נעשה שימוש משמעותי לצורך מדידת השווי הוגן של הנכס או ההתחייבות בכללותם.

- רמה 1: מחירים מצוטטים (שלא תואמו) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות שלחברה יש גישה אליהם במועד המדידה.
- רמה 2: נתונים, מלבד מחירים מצוטטים הכלולים ברמה 1, ניתנים לצפייה, עבור הנכס או ההתחייבות, במישרין או בעקיפין.
- רמה 3: נתונים שאינם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות.

השווי הוגן של פריטים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן בדוח על המצב הכספי שווה בקירוב לערכם בספרים.

התחייבויות שנמדדו בשווי הוגן נפרעו במהלך השנים 2019-2020, ולא קיימות במאזן לימים 31 בדצמבר 2019 ו-2020.

קוויק סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 23 - יתרות ועסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

נכון ליום 31 בדצמבר 2020 שי בז'רנו, CBC, סופרפארם, יוניון ושותפות OBI הם בעלי המניות אשר מחזיקים (כל אחד) ביותר מ-5% מהון המניות של החברה ועל כן הם נחשבים כבעלי עניין של החברה.
 נכון ליום 25 בפברואר 2020, ועם השלמת הנפקת מניות החברה, קטן שיעור החזקתו של שי בז'רנו, אשר חדל להיות בעל עניין. למידע נוסף ראה ביאור 24ב'.

א. יתרות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
105	178
70	515
35	(337)

יתרת חובה

יתרת זכות

ב. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
13	82	290
-	-	639
3,034	5,172	6,402
7	12	10
684	775	720
2	2	2
266	30	-
2	2	-

עסקאות אחרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

עמלות מכירה מבעלי עניין

תשלום עבור הסכם שיתוף פעולה

תגמול לבעלי עניין וצדדים קשורים:

שכר ונלוות לצדדים קשורים המועסקים בחברה

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

דמי ייעוץ לבעלי עניין

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

תשלום מבוסס מניות לבעלי עניין

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

ג. תגמול לאנשי מפתח ניהוליים:

להלן פילוח של סך התגמול הניתן לאנשי המפתח הניהוליים, אשר הוכר כהוצאה במהלך השנה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,557	4,959	6,195
161	316	455
266	702	472
3,984	5,977	7,122

הטבות לזמן קצר

הטבות עובד בגין סיום העסקה

תשלום מבוסס מניות

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 23 - יתרות ועסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

ד. הסכמים עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

(1) בחודש יולי 2020, התקשרה החברה בהסכם שיתוף פעולה עם סופר פארם (ישראל) בע"מ ("סופר - פארם"), במסגרתו כל לקוח שביצע קנייה באתר החברה, תחת מגבלות הסכם ההתקשרות, יהיה זכאי לקבל שובר כספי בסך משתנה מאת סופר - פארם, בהתאם לגובה הרכישה באתר החברה, אשר יישלח ללקוח לאחר ביצוע התשלום באמצעות מסרון (SMS). תוקף השוברים כאמור הינו עד תום שנת 2020, אשר הוארך עד ליום 31 בינואר 2021.

(2) בחודש אוגוסט 2019, התקשרה החברה בהסכם שיתוף פעולה עם שידורי קשת בע"מ ("קשת"), במסגרתו תספק קשת לחברה מדיה פרסומית טלוויזיונית ודיגיטלית לטובת קידום פעילות החברה. על פי ההסכם קשת תספק לחברה מדיה פרסומית בטלוויזיה בקבוצת קשת, ובפלטפורמות שונות שעומדות ויעמדו לרשותה בקבוצת אתרי Mako ובכל ערוצי תקשורת ומדיה חלופיים. בתמורה למדיה הפרסומית אשר תסופק לחברה על ידי קשת, תשלם החברה לקשת בהתאם למחיר שנתי מוסדר בין הצדדים ולרכיב משתנה הנגזר ממחזור החברה באותה שנה. בשנת 2020 הסתכמו התשלומים לסך של כ-585 אלפי ש"ח.

(3) בחודש יוני 2019, כחלק מסבב הגיוס אשר מתואר בביאור 5.ב.12, מכר משה מקסימוב 9,221 מניות רגילות לבעלי מניות א' אשר השקיעו בסבב הגיוס בתמורה לסך של 254.85 ש"ח למניה.

(4) בחודש מאי 2019, התקשרה החברה עם החברה המרכזית להפצת משקאות בע"מ ("החברה המרכזית") בהסכם להענקת שירותי קידום ופרסום באתר החברה. במסגרת ההסכם, תפרסם החברה באתר האינטרנט שלה נתוני מוצרים, תמונות, באנרים, סרטונים ופרסומות שיופיקו על-ידי החברה המרכזית. בתמורה לכך תשלם החברה המרכזית תשלום חודשי מוסכם הנגזר מהיקף מכירות המוצרים של החברה המרכזית דרך אתר האינטרנט Quik.co.il. בשנת 2020 הסתכמו התשלומים לסך של כ-290 אלפי ש"ח (בשנת 2019 - כ-82 אש"ח).

(5) ביום 23 בספטמבר 2018, התקשרה החברה בהסכם ייעוץ עם אבירם גנות בקשר עם כהונתו כמנכ"ל החברה. על-פי תנאי ההסכם מר גנות מועסק כמנכ"ל החברה במשרה מלאה בתוספת שעות נוספות בתמורה לשכר חודשי בסך 63,218 ש"ח בשנים עשר החודשים הראשונים להעסקתו וכ-69,335 ש"ח מהחודש ה-13 ואילך. על-פי ההסכם מר גנות זכאי ימי חופשה, ימי מחלה וכן לבונוס בכפוף לתקופת כהונתו ולהשגת יעדים ומטרות שנקבעו מראש בתחילת השנה על-ידי הדירקטוריון. בנוסף, הסכם ההתקשרות כולל הענקת 2,725 מניות, בשווי כולל של 1.5% מההון הרשום והמונפק של החברה אשר שליש יבשילו בשנה הראשונה והיתרה במנות רבעוניות על פני שנתיים.

ביום 21 באוקטובר 2020, אישר הדירקטוריון תיקון להסכם העסקתו של מר גנות, לפיו החל מתאריך 1 בספטמבר 2020 יהיה זכאי מר גנות לשכר חודשי בגובה 75 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ וכן זכאות לתוספת של 3,000 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה. בנוסף, החל מיום 1 בינואר 2021 ובתום שנה קלנדרית, יהיה זכאי מר גנות לבונוס שנתי בשיעור של 0.5% מהגידול השנתי במחזור (בלבד) של אותה שנה, ובלבד שסכום הבונוס לא יעלה על 500,000 ש"ח.

כמו כן, לאות הערכה לתפקוד בשנת 2020, יהיה זכאי מר גנות לבונוס חד-פעמי בגובה 150 אלף ש"ח בתוספת מע"מ אשר ישולמו לו בתוך 60 ימים מתום שנת 2020.

ביום 3 בפברואר 2021, אישר דירקטוריון החברה הסכם ייעוץ חדש. לפרטים נוספים ראה באור 24 ב.

(6) ביום 15 ביולי 2017, התקשרה החברה עם מר אלון זמיר, דירקטור ובעל מניות בחברה, בהסכם ייעוץ לפיו מר זמיר יספק לחברה שירותי ייעוץ לתקופה של 18 חודשים. יצוין כי הצדדים התקשרו בתיקון להסכם ביום 29 בדצמבר 2019 (ההסכם המקורי והתיקון לו ייקראו להלן - "הסכם הייעוץ") לפיו ישולמו 25,000 שקלים ברוטו בחודש בתוספת מע"מ כנגד חשבונית, בגין היקף של לפחות 50 שעות עבודה בחודש.

(7) ביום 15 ביולי 2017, התקשרה החברה עם מר אופיר שטיינברג, דירקטור ובעל מניות בחברה, בהסכם ייעוץ לפיו מר שטיינברג יספק לחברה שירותי ייעוץ לתקופה של 18 חודשים. יצוין כי ההסכם תוקן מספר פעמים ובמתכונתו האחרונה התקשרו הצדדים בהסכם ביום 29 בדצמבר 2019 לפיו ישולמו למר שטיינברג 35,000 ש"ח ברוטו בחודש בתוספת מע"מ כנגד חשבונית, בגין היקף של לפחות 73 שעות עבודה בחודש.

קווים סופר אונליין בע"מ
(לשעבר: ברינג ברינג סולושנס בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 23 - יתרות ועסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

(8) ביום 13 בינואר 2021, התקשרה החברה עם מר אלדד פרשר בהסכם לפיו ימונה עם כניסתו לתוקף של הסכם זה כנשיא החברה ובסמוך לאחר ההנפקה הצפויה ימונה כיו"ר הדירקטוריון, בכפוף לאישור הסכם זה ותנאיו ע"י דירקטוריון החברה, והכל בהתאם לתנאים ולתמורה כמפורט בהסכם זה. בתמורה לשירותיו תשלם החברה למר פרשר, תמורה חודשית בסך של 15,000 ש"ח בתוספת מע"מ, אשר תחל להיות משולמת החל מיום 1.3.2021 ככל וההנפקה מומשה. כמו-כן, יהיה זכאי מר פרשר להחזר הוצאות ישירות בפועל (כנגד הצגת קבלות או בגדר הסביר והמקובל), לטובת ובמסגרת מתן שירותיו לחברה. בנוסף לאמור לעיל, יהא זכאי מר פרשר לתשלום מענק חד פעמי בסך של 150,000 ש"ח בתוספת מע"מ (כנגד המצאת חשבונית מס כדין), שישולם ביום 1 במרץ 2021. בכפוף להשלמת ההנפקה ובסמוך לאחר תוקציה על-ידי החברה למר פרשר, מכוח כהונתו כנושא משרה בחברה, אופציות לרכישת 5,369 מניות רגילות של החברה, אשר שווין ההוגן למועד ההענקה הינו כ- 537 אלפי שקלים, המהוות נכון ליום חתימת הסכם זה כ-1.5% מהון מניות החברה המונפק בדילול מלא למעט אופציות בתוכנית עובדים (ESOP). מחיר מימוש האופציות יהיה בשיעור המשקף 12% הנחה ממחיר המניות בעת הנפקתן, כפוף להתאמות כמפורט בתוכנית. בנוסף מחיר המימוש יופחת ויותאם לחלוקת דיבידנדים. האופציות תהיינה כפופות לתקופת הבשלה בת 3 שנים. בנוסף, יהיה זכאי מר פרשר לכתב שיפוי ופטור מתוקף היותו נושא משרה בחברה. ביום 25 בפברואר 2021, בהתאם להחלטת האסיפה הכללית של החברה מונה מר אלדד פרשר כיו"ר הדירקטוריון.

ביאור 24 - אירועים לאחר תאריך המאזן

- א. ביום 3 בפברואר 2021, אישר דירקטוריון החברה הסכם ייעוץ חדש עם מנכ"ל החברה אבירם גנות, אשר אינו קצוב בזמן, לפיו תעמוד התמורה החודשית על סך של 84,552 ש"ח בתוספת מע"מ כדין. כמו-כן, החל משנת 2021 ובתום כל שנה קלנדרית, יהיה מר גנות זכאי לבונוס שנתי על-פי מדדי צמיחה ורווחיות.
- ב. ביום 25 בפברואר 2021, השלימה החברה רישום למסחר והנפקת מניותיה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב (להלן: "ההנפקה"). עם השלמת ההנפקה אישרה האסיפה הכללית של החברה להמיר מיידית כל המניות הרשומות בהון המניות המקורי למניות רגילות של החברה ביחס המרה של 1:1, כך שלאחר השלמת ההנפקה כאמור, יכלול הון החברה, מניות רגילות. כמו כן אושר כי אופציות לא רשומות שהוקצו לבעלי עניין, עובדים ונושאי משרה בחברה, יהיו ניתנים למימוש למניות רגילות בלבד. כמו כן, הוחלט על פיצול הון המניות לפי יחס של 1:100. התמורה נטו שקיבלה החברה בגין הנפקת המניות שהוקצו על-פי התשקיף הסתכמה בסך של כ-85,500 אלפי ש"ח (לאחר עלויות הנפקה כ-2,500 אלפי ש"ח).

פרק ד' פרטים נוספים על החברה



פרק ד' - פרטים נוספים על החברה

תוכן העניינים

<u>סעיף</u>	<u>עמוד</u>
-	תקנה 25א: פרטי החברה
1	תקנה 9ד: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון
2	תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח הכולל
3	תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות הערך
4	תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי
5	תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח
6	תקנה 13: רווחים והפסדים של חברות בת וחברות כלולות מהותיות והכנסות החברה מהן
7	תקנה 14: רשימת הלוואות
8	תקנה 20: מסחר בבורסה
9	תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בחברה
10	תקנה 21א: השליטה בחברה
11	תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בהן
12	תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה
13	תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים
14	תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות
15	תקנה 26: הדירקטורים של החברה
16	תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של החברה
17	תקנה 27: רואה החשבון המבקר של החברה
18	תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)
19	תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות האסיפה הכללית במהלך שנת הדוח (או לאחריה)
20	תקנה 29א: החלטות החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

ההפניה לתקנות בחלק זה הינה לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, לפי העניין.

שם החברה: קוויק סופר אונליין בע"מ ("החברה")

מס' חברה ברשם החברות: 515678845

מען רשום: שדרות נים 2, ראשון לציון
(תקנה 25א)

טלפון: 079-5599140
(תקנה 25א)

פקסימיליה: 03-6089885
(תקנה 25א)

כתובת דוא"ל: ilan@quik.co.il
(תקנה 25א)

תאריך המאזן: 31 בדצמבר 2020
(תקנה 9)

תאריך הדוח: 25 במרס 2021
(תקנות 1 ו-7)

תקופת הדוח: 1 בינואר 2020 – 31 בדצמבר 2020

1. תקנה 19 - דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

נתונים בדבר מצבת ההתחייבויות של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 כלולים בדוח זה על דרך ההפניה לנתונים כאמור הכלולים בדוח מיידי של החברה בדבר מצבת התחייבויות של החברה לפי מועדי פירעון, אשר החברה פרסמה בד בבד עם דוח זה.

2. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל

לתמצית דוחות על הרווח הכולל של החברה לכל אחד מן הרבעונים בשנת 2020, ראה סעיף 8.1 לדוח הדירקטוריון.

3. תקנה 10ג - שימוש בתמורות ניירות הערך

ביום 25 בפברואר 2021 פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ("התשקיף") של מניות וביום 4 במרס 2021 פרסמה החברה הודעה משלימה.¹ התמורה ברוטו שקיבלה החברה בגין הנפקת המניות שהוקצו על-פי התשקיף הסתכמה בסך של כ-88,000 אלפי ש"ח.² במסגרת התשקיף ציינה החברה כי בכוונתה להשתמש בכספי תמורת ההנפקה לשם מימון פעילותה העסקית השוטפת ולשם חיזוק מבנה ההון של החברה ו/או לשימוש החברה על-פי החלטות דירקטוריון החברה כפי שיהיו מעת לעת. נכון למועד הדוח החברה טרם עשתה שימוש בכספי ההנפקה.

4. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי

נכון למועד הדוח, לחברה אין חברות בנות או בחברות כלולות מהותיות.

5. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח

נכון למועד הדוח, לחברה אין חברות בנות או בחברות כלולות מהותיות.

¹ לפרטים נוספים אודות פרסום התשקיף ראה דיווח מיידי מיום 25 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-023265); לפרטים נוספים אודות ההודעה המשלימה ראה דיווח מיידי מיום 4 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-026970).

² לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראה דיווח מיידי מיום 7 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-028179 2).

6. תקנה 13 – רווחים והפסדים של חברות בת וחברות כלולות מהותיות והכנסות החברה מהן (באלפי ש"ח)

נכון למועד הדוח, לחברה אין חברות בנות או בחברות כלולות מהותיות.

7. תקנה 14 – רשימת הלוואות

מתן הלוואות אינו אחד מעיסוקיה העיקריים של החברה.

8. תקנה 20 - מסחר בבורסה

8.1. לפרטים ביחס להנפקת מניות החברה אשר נרשמו למסחר בבורסה ברבעון הראשון של שנת 2021 ראה סעיף 3 לחלק זה.

8.2. בשנת 2020 ועד למועד הדוח לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה.

9. תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בחברה.

להלן פרטים בדבר התגמולים כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2020, בשל כל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה, ואשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה או בחברה בשליטתה וכן תגמולים לבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה (בש"ח):

סה"כ (אלפי ש"ח)	תגמולים אחרים (אלפי ש"ח)			תגמולים בעבור שירותים ⁽¹⁾ (אלפי ש"ח)					פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר ⁽²⁾	תשלום מבוסס מניות	דמי ניהול	מענק ⁽³⁾	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף המשרה	תפקיד	שם
חמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה												
1,805					190	1,240	375		1.2%	100%	מנכ"ל	אבירם גנות
758					36		30	692	0.16%	100%	סמנכ"ל טכנולוגיות	דביר צור
731				42	95		50	544	0.24%	100%	סמנכ"ל שיווק	דורין פישר לייזר
654				59	53		56	486	0.12%	100%	סמנכ"ל תפעול	ערן בן מנדה
654				42	50		60	502	0.16%	100%	סמנכ"ל כספים	אילן וסרמן
תגמולים לבעלי עניין בחברה												
420	דירקטורים⁽⁶⁾ אופיר שטיינברג אלון זמיר											
300												

(1) במונחי עלות לחברה.

(2) מייצג סכומים בגין החזר הוצאות אש"ל והחזקת רכב.

(3) הנתונים מייצגים מענקים בהתאם לנוסחת מענק מדיד על-פי מדיניות התגמול של החברה וכן מענקים בשיקול דעת.

9.1. פירוט תנאי העסקה

לפירוט תנאי העסקתם של ה"ה המפורטים בטבלה לעיל ראה סעיף 8.2 שבפרק 8 לתשקיף החברה, כפי שפורסם ביום 25 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר : 2021-01-023265)

9.2. מענק שנתי

לפרטים בדבר מענקים שנתיים להם עשויים להיות זכאים נושאי המשרה הבכירה בחברה – ראה פרק ג' למדיניות התגמול של החברה אשר צורפה כנספח א' לפרק 8 לתשקיף החברה אשר מובא בדוח זה על דרך ההפניה.

9.3. כמו-כן נושאי המשרה המופיעים בטבלה לעיל מחזיקים בכתבי פטור ושיפוי וכן מבוטחים בביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמפורט להלן :

9.3.1. ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה :

הכיסוי הביטוחי הינו לחבויות שיוטלו על נושאי משרה בחברה, ויחולו על כל מעשה או מחדל שמקובל לבטח בהם נושאי משרה בתנאי ביטוח מקובלים, באותה עת, בקרב חברות ביטוח ובכפוף להוראות כל דין. תקופת הפוליסה : 9.3.2022-10.3.2021. סכום הכיסוי הביטוחי הינו עד 5 מיליון דולר ארה"ב, למקרה ולתקופה. סכום ההשתתפות העצמית של החברה – 50,000 דולר ארה"ב, למעט לגבי תביעות המוגשות כנגד החברה שעניינן ניירות הערך של החברה הנסחרים בבורסה בישראל, בהן ההשתתפות העצמית נקבעה ל-150,000 דולר ארה"ב, וכן למעט תביעות המוגשות בארה"ב ובקנדה, בהן ההשתתפות העצמית נקבעה ל-100,000 דולר ארה"ב. הפרמיה השנתית אותה משלמת החברה בגין הפוליסה האמורה הינה בסך של עד 54 אלף דולר ארה"ב.

9.3.2. כתבי פטור :

בהתאם לנוסח כתב הפטור, התחייבות החברה, בכפוף להוראות הדין, הינה לפטור נושא משרה בה מאחריותו, כולה או מקצתה, בשל נזק עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה וכן בשל כל אירוע, עילה, חבות, הוצאה או נזק אחרים אשר מתן פטור בגינם יהיה אפשרי על-פי הוראות חוק החברות התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), בעת הרלוונטית לאישור הפטור. על אף האמור לעיל, החברה אינה רשאית לפטור מראש דירקטור מאחריותו כלפיה עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה או בקשר עם החלטה או עסקה שלבעלי השליטה או לנושא משרה כלשהו בחברה (גם נושא משרה אחר מזה שעבורו מוענק כתב הפטור) יש בה עניין אישי.

9.3.3. כתבי שיפוי :

בהתאם לנוסח כתב השיפוי, התחייבות החברה, בכפוף להוראות הדין, לשפות כל אחד מהדירקטורים בחברה בשל כל חבות או הוצאה, שתוטל עליו או שיוציא עקב פעולה שעשה או שיעשה (או שנמנע או שימנע מלעשות) בתום לב, בעת כהונתו כנושא משרה בחברה ובתוקף היותו נושא משרה בחברה, לרבות פעולה שעשה (או שימנע מלעשות) לפני מועד כתב השיפוי, הקשורה במישרין או בעקיפין לאחד או יותר מהאירועים המפורטים בכתב השיפוי, או לכל הקשור בהם, במישרין או בעקיפין. כתב השיפוי מתייחס גם לפעילות של נושא המשרה בכל חברה בת של החברה וכן לכל חברה בה מילא נושא המשרה תפקיד כלשהו מטעם החברה, אלא אם הקשר הדברים מחייב אחרת. סכום השיפוי שניתן על-פי כתבי ההתחייבות לשיפוי, לכל נושאי המשרה (לרבות הדירקטורים) בחברה, במצטבר, למקרה, בניכוי תשלומי תגמולי הביטוח, הוגבל לשיעור של 25% מהון החברה, בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים האחרונים של החברה, כפי שהיו נכון למועד תשלום השיפוי בפועל.

10. תקנה 21א - השליטה בתאגיד

למועד הדוח, לחברה אין גרעין שליטה.

11. תקנה 22 - עסקאות עם בעל עניין או שלבעל הענייניש בהן עניין אישי

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל שליטה או שלבעל השליטה עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בה בשנת 2020 או במועד מאוחר לסוף שנת 2020 ועד למועד הדוח או שנעשתה קודם לתקופת הדוח והיא עדיין תקפה במועד הדוח:

מועדי האישור	פרטי האורגן המאשר	זהות צדדי העסקה ומהותה	העניין האישי של בעל העניין
1.	10.3.21	התקשרות בפוליסת ביטוח לדיקטורים ולנושאי משרה	לכלל הדיקטורים עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מפוליסת הביטוח שאושרה.
2.	24.2.21	כתבי התחייבות לפטור ושיפוי לדיקטורים ונושאי משרה, ואישור מדיניות תגמול.	לכלל הדיקטורים עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מתנאי הפטור והשיפוי שאושרו, וכן בעלי עניין אישי במדיניות התגמול אשר עניינה בתנאי כהונתם בחברה.
3.	25.3.2021	שיתוף פעולה עם סופר-פארם	החברה וסופר-פארם התקשרו בהסכם שיתוף פעולה במסגרתו חברי מועדון life style יקבלו שובר הנחה לקניות באתר החברה.
4.	מאי 2019	שיתוף פעולה עם החברה המרכזית להפצת משקאות בע"מ ("החברה המרכזית")	החברה התקשרה עם החברה המרכזית בהסכם להענקת שירותי קידום ופרסום באתר החברה. במסגרת ההסכם, תפרסם החברה באתר האינטרנט שלה נתוני מוצרים, תמונות, באגרים, סרטונים ופרסומות שיסופקו על-ידי החברה המרכזית. בתמורה לכך תשלם החברה המרכזית תשלום חודשי מוסכם הנגזר מהיקף מכירות המוצרים של החברה המרכזית דרך אתר האינטרנט Quik.co.il. נכון למועד התשקיף, הסכם זה הינו לתקופה בלתי קצובה והינו בתנאי שוק מקובלים להסכמים מסוג זה, בשיעור ממוצע של 4%-9% ממחירי המכירה של החברה לצרכן בפועל.
5.	אוגוסט 2019	שיתוף פעולה עם שידורי קשת בע"מ ("קשת")	במסגרת שיתוף הפעולה תספק קשת לחברה מדיה פרסומית טלוויזיונית ודיגיטלית לטובת קידום פעילות החברה. על-פי ההסכם קשת תספק לחברה מדיה פרסומית בטלוויזיה בקבוצת קשת, ובפלטפורמות שונות שעומדות ויעמדו לרשותה בקבוצת אתרי Mako ובכל ערוצי תקשורת ומדיה חלופיים. בתמורה למדיה הפרסומית אשר תסופק לחברה על-ידי קשת, תשלם החברה לקשת בהתאם למחיר שנתי מוסדר בין הצדדים ולרכיב משתנה הנגזר ממחזור החברה באותה שנה. תוקף ההסכם הינו עד ליום 31.12.2022. גובה העסקה המוערך לכל תקופה ההסכם הינו כ 22.5 מיליון שח.

12. תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים אודות המניות וניירות הערך האחרים המוחזקים על-ידי בעלי העניין ונושאי המשרה הבכירה בחברה במועד סמוך למועד הדוח, ראה דיווח מידי של החברה מיום 7 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-028539) וכן דיווח מידי בדבר מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשמי ניירות הערך של התאגיד והשינויים בה מיום 7 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-028260) הנכללים כאן על דרך ההפניה. למיטב ידיעת החברה, לא בוצעו שינויים מהותיים בהחזקות בעלי העניין ממועד דיווחים אלו.

למיטב ידיעת החברה, החברה, לא מחזיקה מניות רדומות ו/או ניירות ערך הניתנים להמרה ו/או למימוש במניות רדומות של החברה.

13. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לפרטים נוספים אודות הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים של החברה, ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, המצורפים בחלק ג' לדוח.

14. תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות

לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה ראה דיווח מיידי של החברה מיום 2 במרס 2021 (אסמכתא מספר : 2021-01-025555) הנכלל כאן על דרך ההפניה.

15. תקנה 26 - הדירקטורים של החברה

להלן פרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד דוח זה:	אלדד לדור פרשר	אופיר שטיינברג	אלון זמיר	יורם שגיא	ניצן לביא	עודד שטילר	איתמר ניר
מספר זיהוי	058368333	065659385	024283582	23720816	023538507	034388157	039987466
תאריך לידה	23/10/1963	19/08/1982	04/09/1969	3/6/1968	14/03/1968	04/08/1978	18/08/1983
מען להמצאת כתבי בי-דין	שדרות משה שרת 9, ירושלים	הר הצופים 12/א רחובות	הארזים 10 לפיד	הרב כהנמן 129 בני ברק	שנקר 16 הרצליה פיתוח	יגאל אלון 67 ת"א	אהוד 28, כפר האורנים
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר דירקטוריון	יועץ ודירקטור	דירקטור ויועץ	דירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטור
חברות בוועדות דירקטוריון	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין – והתפקיד שממלא	לא	מעניק שירותי ייעוץ לחברה	מעניק שירותי ייעוץ לחברה	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	25 בפברואר 2021	23/10/2017	23/10/2017	23/10/2017	18/11/2018	11/06/2019	23/10/2020
השכלה	BA מנהל עסקים - האוניברסיטה העברית MBA האוניברסיטה העברית	B.A - כלכלה ומנהל עסקים, אוניברסיטת בר אילן M.A - אוניברסיטת בר אילן	Executive MBA - האוניברסיטה העברית	BA כלכלה ומנהל עסקים - מכללת רופין MBA האוניברסיטה העברית	B.S, אוניברסיטת יורק תואר שני התנהגות ארגונית, אוניברסיטת תל אביב	B.A – מנהל עסקים ומשפטים, האוניברסיטה העברית M.B.A - אוניברסיטת בר אילן	B.A - כלכלה, המכללה למנהל M.B.A - אוניברסיטת תל אביב
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל בנק מזרחי טפחות בע"מ יו"ר דירקטוריון- בנק מזרחי שוויץ	מנכ"ל פעילות, פיתוח עסקי – דיפלומט מפיצים בע"מ מנכ"ל – אופיר שטיינברג בע"מ	סמנכ"ל שיווק קוקה קולה ישראל - החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ	נשיא החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ, מנכ"ל פעילות ישראל החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ	מנכ"ל סופר פארם (ישראל)	ראש צוות אנליסטים – בנק הפועלים (עד 2017) מנהל השקעות – יוניון השקעות ופיתוח בע"מ	האחים ישראל בע"מ – כלכלן 2006-2020 אימיקה ייעוץ אסטרטגי-מנכ"ל - 2014-2019
תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור	חברת גב-ים לקרקעות בע"מ	אופיר שטיינברג בע"מ, ברנדי סיסטמס בע"מ, אינקייר בע"מ	אלון זמיר בע"מ, אילת ל.מ. נכסים בע"מ, בראשית נכסים אלרג בע"מ, קליית בראשית בע"מ, R.C.K.M.C Ltd שידורי קשת בע"מ,	מבשלות בירה בינלאומיות בע"מ, עמותת נירים	סופר-פארם פרופשינול בע"מ, לייף סטייל מימון בע"מ, לייף סטייל – מועדון נאמנות לקוחות בע"מ, סופר-פארם (סין) בע"מ, סופר ביט	סאנפלאואר השקעות מתחדשות בע"מ	מיקדו קרנות גידור בע"מ, אימיקה ייעוץ אסטרטגי בע"מ, ניר איתמר השקעות ויזמות בע"מ, נירעד השקעות ויזמות בע"מ, אובי ניהול

קרנות השקעה בע"מ, קאי יאם ניהול הון בע"מ	סוכנות לביטוח בע"מ, רמדיקס קאר בע"מ		חבר בוועד המנהל של עמותת דובדבן			
לא	לא	לא	לא	לא	לא	בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה
(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות

16. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של החברה

שם נושא המשרה הבכירה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת של החברה, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה	האם בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות
אבירם גנות	027215409	10/3/1974	5/9/2018	מנהל כללי	לא	BSc הנדסת תעשייה וניהול – אוניברסיטת תל אביב	מנכל- ברינג ברינג סולושנס בעמ, קומרס 360- מנכל ובעלים, אווריימטץ ישראל בעמ- מנכל
אילן וסרמן	031861156	18/11/1974	14/7/2019	סמנכ"ל כספים	לא	MBA אוניברסיטת תל אביב	סמנכ"ל כספים- יפעת המרכז למידע תקשורת בע"מ, ברינג ברינג סולושנס בע"מ
דורין פישר סין לייזר	066496761	31/8/1984	2/7/2019	סמנכ"לית שיווק ושירות	לא	תואר ראשון בתקשורת במרכז הבינתחומי הרצליה, תואר שני במנהל עסקים במכללה למנהל	סמנכלית שיווק ושירות- ברינג ברינג סולושנס בעמ, GETT-מנהלת שיווק, החברה המרכזית למשקאות- מנהלת מותג
מאור בן סבט	032363756	24/5/1975	2/8/2020	מנהל הסחר	לא	BA כלכלה וניהול, המכללה למנהל	מנהל סחר- ברינג ברינג סולושנס בעמ, IBBL- מנהלת תחום, דנשר- מנהל חטיבה, זוגלובק- מנהל שוק פרטי
שי בזרנו	037618113	19/9/1975	1/9/2017	מנהל פיתוח עסקי	כן	MBA אוניברסיטת תל אביב	מנהל פיתוח עסקי- ברינג ברינג סולושנס בעמ, מנהל סחר- דיפלומט מפיצים סעמ
חניאל אלמקייס	31428998	5/1/1978	15/7/2017	מנהל מוצר	כן	תואר שני פוליטיקה וממשל, אוני בן גוריון	מנהל מוצר- ברינג ברינג סולושנס בע"מ,
צור דביר	040883472	19/01/1981	14/1/2018	סמנכ"ל טכנולוגיה	לא	תואר ראשון מדעי המחשב ומנהל עסקים אוניברסיטה פתוחה	סמנכל טכנולוגיה- ברינג ברינג סולושנס בעמ, מנהל טכנולוגיה- VisualTravell, מנהל טכנולוגיה Moblin

שם נושא המשרה הבכירה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת של החברה, בחברה קשורה או בבעל ענין בחברה	האם בעל ענין או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות
סיון וינוקור	066152919	8/11/82	5/5/2019	מנהלת משאבי אנוש	לא	תואר ראשון- ניהול המשאב האנושי- מכללת ספיר, תואר שני – ייעוץ ופיתוח ארגוני, המכללה למנהל	מנהלת משאבי אנוש-בריינג בריינג סולושנס בעמ, אחראית משאבי אנוש סודה סטרים אינטרנשיונל
ערן בן מנדה	032200271	10/6/1975	25/8/2019	מנהל תפעול	לא	BA מנהל עסקים המכללה למנהל	מנהל תפעול- בריינג בריינג סולושנס בע"מ, סמנכל תפעול בורגר קינג ישראל, מנכל רשת קונדיטוריות פיס אופ קייק

17. תקנה 27 - רואה החשבון המבקר של החברה

רואי החשבון של החברה הינם: בריטמן אלמגור זהר ושות', רואי חשבון (דלויט), מרכז עזריאלי 1, תל-אביב

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

ערב מועד פרסום התשקיף, הוחלף תקנון החברה לתקנון חדש. לפרטים ראו נספח א' לפרק 4 לתשקיף.

18. תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות האסיפה הכללית במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

(א) המלצות הדירקטורים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בעניינים המפורטים בתקנת משנה (א)

1. החלפת תקנון החברה בעקבות השקעה של OBI בחברה. לפרטים נוספים ראה סעיף 3.2.2 לתשקיף החברה מיום 25 בפברואר 2021.

2. הגדלת ההון המונפק והנפרע של החברה על דרך של פיצול המניות הקיימות של החברה ביחס של 1:100, כל שבעבור כל מניה רגילה של החברה שהחזיק בעל מניה סמוך למועד החלטה זו, יחזיק בעל המניה ב-100 מניות רגילות של החברה.

3. אימוץ מדיניות התגמול של החברה

(ב) החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בתקנה משנה (א)

נכון למועד הדוח, לא התקבלו החלטות שכאלה.

(ג) החלטות אסיפה כללית מיוחדת

19. תקנה 29א - החלטות החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

ביום 25 בפברואר אישרה החברה את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח מסוג ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה (D&O) וכן הענקה של כתבי התחייבות לשיפוי וכתבי פטור לכלל נושאי המשרה בחברה, כפי שיהיו ויכהנו מעת לעת, לרבות נושאי משרה מקרב בעלי שליטה (לרבות בגין כהונתם, על-פי בקשתה של החברה, כנושאי משרה בחברה אחרת כלשהי שהחברה מחזיקה בה מניות, במישרין או בעקיפין, או שלחברה עניין כלשהו בה) ולרבות גורמים נוספים בחברה (שאינם נושאי משרה או נושאי משרה מקרב בעלי השליטה) כפי שיוחלט על-ידי מנכ"ל החברה (בכפוף לדיווח לדירקטוריון).

אילן וסרמן
סמנכ"ל כספים

אבירם גנות
מנכ"ל

אלדד לדור פרשר
יו"ר הדירקטוריון