



קבסיר אדיוקיישן בע"מ ("החברה")

דוח תקופתי שנתי לשנת 2022

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

דוח תקופתי לשנת 2022

חלק א' - תיאור עסקי התאגיד

לדוח זה מצורף תיאור עסקי החברה למועד הדוח.

חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לדוח זה מצורף דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, ליום 31 בדצמבר 2022.

חלק ג' - דוחות כספיים

לדוח זה מצורפים דוחות כספיים של החברה לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. הדוחות כוללים את חוות דעת רואי החשבון של החברה.

חלק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

חלק א'

תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

6	הגדרות ומקרא	1.
6	פעילות החברה ותאור התפתחות עסקיה	2.
6	2.1 כללי	
8	2.2 סיכום שנת הלימודים 2021-2022 ותחילת הפעילות בשנת הלימודים 2022-2023	
10	תרשים מבנה אחזקות של החברה	3.
10	תחומי פעילות	4.
10	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	5.
15	חלוקת דיבידנדים	6.
15	מידע כספי	7.
15	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה	8.
15	8.1 המצב הכלכלי ושווקי ההון בישראל ובעולם	
15	8.2 מצב כלכלי והשקעות ובתחום טכנולוגית למידה מקוונת	
17	8.3 שינויים והתפתחויות טכנולוגיות	
17	8.4 עליה או ירידה במספר הסטודנטים	
18	8.5 הון אנושי	
18	8.6 תחרות	
18	8.7 שער חליפין	
19	8.8 השפעת אינפלציה ושיעורי הריבית	
19	9 תחום פעילות - טכנולוגיות למידה מקוונות	9.
20	9.1 בריטניה	
21	9.2 ארה"ב	
21	9.3 שיעור נשירה	
22	9.4 לחץ נפשי לימודי	
22	9.5 עבודה בזמן הלימודים	
22	9.6 חוב הסטודנטים	
22	9.7 ביקוש גבוה לבוגרי מקצועות ה-STEM	
23	9.8 התפשטות מגפת הקורונה	
23	10 מוצרים ושירותים	10.
27	10.11 מוצר BOOST	
29	10.12 הכנת תכנים	
30	10.13 הצוות פדגוגי	
30	11 מוצרים חדשים	11.
30	12 לקוחות	12.
31	13 שיווק והפצה	13.
33	14 תחרות	14.
33	14.1 מתחרים	
35	14.2 גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בו	
36	14.3 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	
37	14.4 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	
38	15 עונתיות	15.
38	16 ספקים וחומרי גלם	16.
38	16.1 מרצים	
38	16.2 מחשוב ענן ותכנה	
38	16.3 מיקור חוץ – התקשרות עם נותני שירותים וספקים	
39	16.4 פרסום שיווק והפצה	
39	17 מגבלות ופיקוח על פעילות החברה	17.
39	17.1 דיני הגנת הפרטיות	
42	17.2 בקרת איכות	
42	18 מחקר ופיתוח	18.
42	18.1 פיתוח המערכת החברה	
42	18.2 פיתוח אתרי האינטרנט של החברה	
42	18.3 פיתוח תכנים	
42	18.4 השקעה במחקר ופיתוח	
43	19 הון אנושי	19.
43	19.1 תרשים מבנה ארגוני	
43	19.2 מצבת עובדים	
44	19.3 הסכמי העסקה של נושאי משרה בכירה בחברה	
45	19.4 שינויים במצבת נושאי משרה	
45	20 נכסים לא מוחשיים	20.
45	20.1 כללי	
45	20.2 תכני הקורסים	
46	20.3 טכנולוגיה ומערכות החברה	
50	21 הון חוזר	21.
50	22 מדיניות ביטול מנוי	22.
50	23 מימון	23.
50	23.1 ערבויות ושעבודים	
51	23.2 גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה	
51	24 מיסוי	24.
51	25 סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	25.
51	26 הסכמים מהותיים	26.
51	26.1 הסכמי בעלי מניות והעברת החזקות גול בחברה	

53.....	הסכמי רישיון.....	26.2
53.....	הסכם הפצה.....	26.3
53.....	תיחום פעילות.....	26.4
53.....	הליכי משא ומתן לרכישת גול שלא הבשילו לכדי הסכם מחייב.....	26.5
54.....	הסכמי שיתוף פעולה.....	27
54.....	הליכים משפטיים.....	28
54.....	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים.....	29
54.....	רכוש קבוע.....	29.1
54.....	מתקני החברה.....	29.2
54.....	יעדים ואסטרטגיה עסקית.....	30
55.....	צפי להתפתחות בשנה הקרובה.....	31
55.....	מידע כספי על איזורים גיאוגרפיים.....	32
56.....	דיון בגורמי סיכון.....	33
56.....	סיכונים מאקרו כלכליים.....	33.1
57.....	סיכונים ענפיים.....	33.2
58.....	סיכונים מיוחדים לחברה.....	33.3

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

(החברה)

חלק א' – תיאור עסקי התאגיד

החברה מתכבדת להגיש את תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2022, הסוקר את תיאור התאגיד והתפתחות עסקיו, כפי שחלו בשנת 2022 (להלן: "תקופת הדוח"). הדוח נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדוחות").

1. הגדרות ומקרא

לשמות ולמונחים המפורטים להלן בדוח זה תהיה המשמעות המופיעה לצידם:

Proprep UK Ltd – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה באנגליה.	-	"Proprep UK"
Proprep Education Inc (לשעבר Easy Education Inc) – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה בדלוואר.	-	"Proprep US"
Proprep Internaitonal Ltd. חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה של (100%) של החברה, שהתאגדה בישראל.	-	"Proprep International"
דולר ארה"ב;	-	"דולר"
דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022, המצורפים בחלק ג' לדוח זה;	-	"דוחות כספיים שנתיים ליום 31 בדצמבר 2022 " או "הדוח הכספי השנתי"
הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ;	-	"הבורסה"
קבסיר אדיוקיישן בע"מ	-	"החברה" או "קבסיר"
החברה, חברות בנות של החברה, במישרין ו/או בעקיפין, כמשמעות הגדרות אלה בחוק ניירות ערך;	-	"הקבוצה"
חוק החברות, התשנ"ט-1999;	-	"חוק החברות"
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;	-	"חוק ניירות ערך"
תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970;	-	"תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים"
דוח זה של החברה, מיום 2 במרץ 2023.	-	"הדוח"
תשקיף להשלמה של החברה, נושא תאריך 24 בפברואר 2021, אשר פורסם על ידי החברה ביום 23 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-021669) וההודעה המשלימה, אשר פורסמה ביום 25 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-023311).	-	"התשקיף"

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

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

2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

2.1. כללי

החברה התאגדה בישראל ביום 3 באוגוסט 2014 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות. בחודש מרץ 2021 ניירות הערך של החברה נרשמו למסחר בבורסה והחברה הפכה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות. נכון למועד פרסום דוח זה, החברה יחד עם חברות הבנות שלה באנגליה ובארה"ב כהגדרתן

להלן (להלן יחד: "הקבוצה"), פועלות בתחום טכנולוגיית למידה מקוונת (" - Online Education technology - EdTech").

הקבוצה מתמקדת בהוראה אקדמית מקוונת אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות המדעים בתחומי ה-STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics), במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם (מחוץ לישראל), באמצעות סרטוני וידאו קצרים בשיטת לוח לבן¹ תרגילים וחוברות תרגול במקצועות ה-STEM שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מיומן. סרטוני הוידאו הקצרים (bite size), מכילים הסברים תיאורטיים, תרגילים וחוברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה מיומנים. התכנים של Proprep זמינים באופן שוטף ובכל מקום באמצעי מדיה שונים (מחשב, טלפון נייד), ומאפשרים לסטודנטים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם, בקצב המתאים להם וברמה המתאימה לקורס הספציפי.

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

2.1.1. פעילות B2B – החברה השיקה במהלך שנת 2022 את מוצר ה-Proprep Boost- מוצר המיועד להמכר ישירות לספריות ופקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות ברחבי העולם. מוצר ה-Proprep Boost מאפשר לחברה לשווק את התכנים ישירות לאוניברסיטאות, מסייע לאוניברסיטה לחסוך זמני מרצים ומאפשר לסטודנטים גישה מהירה וישירה לתכני תוכנית הלימוד. כמו גם אפשרויות של הערכה עצמית (Assessments), אפשרות לתרגול נוסף וכן יכולות של מעקב וניתוח ביצועים של המרצה ושל התלמידים. לצורך השקת מוצר ה-Boost התקשרה החברה עם צד שלישי שאינו קשור בהסכם רישיון שימוש (White label) במערכת נהול לימוד LMS (Learning Management System). הליך המכירה בשוק ה-B2B מאופיין בתהליך האורך כ-18 חודשים, במסגרתו נערכים פיילוטס (ללא תמורה) במסגרת המוסדות להשכלה הגבוהה, הכוללים בחינה של תכני החברה והמערכות שלה. לפרטים נוספים ראו סעיף **Error! Reference source not found**. להלן.

2.1.2. פעילות B2C – מכירה ישירה של תכני הלימוד לסטודנטים באנגליה ובארצות הברית באמצעות אתרי אינטרנט ייעודיים (www.proprep.uk ו-www.proprep.com) החברה מתקשרת עם לקוחותיה באמצעות מודל מכירת מנויים, המקנים גישה לכל תכני האתר לתקופה מוגדרת (מנוי חודשי, רבעוני ושנתי). בשנת הלימודים הנוכחית (2022-2023) החברה מתמקדת בפעילות שיווק אורגנית על ידי הזרמת תנועת משתמשים (Traffic) איכותית לטווח ארוך וקביעת הערוץ האורגני כמקור ראשי של תנועה לאתר ובהתאם לכך צפויה ירידה בכמות הנרשמים לתקופת ניסיון באתר החברה וכן לירידה בכמות שעות השימוש. לפרטים נוספים ראו סעיף **Error! Reference source not found**. להלן.

תכני הלימוד שפותחו על ידי החברה, למועד דוח זה, לחברה למעלה מ-1,300 שעות וידאו וכ-15,700 סרטוני וידאו בתחומי ה-STEM. החברה הכינה למעלה מ-6,500 קורסים (מתוכם כ-2,360 קורסים המותאמים בהתאם לתכניות הלימוד (סילבוס) וכ-4,140 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס) בלמעלה בכ-660 אוניברסיטאות באנגליה ובארצות הברית. לפרטים אודות מערכת החברה ואופן פעילותה, ראו סעיף 10.9 להלן. כמו כן, החברה הכינה למוצר ה-Boost את הקולקציות הבאות - Calculus 1, Precalculus,

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

Calculus 2, סטטיסטיקה, הסתברות. הכוללים למעלה – 400 שעות וידאו וכ- 6,700 סרטונים ותרגילים. בנוסף, מפתחת החברה קולקשנים בתחום הכימיה והביולוגיה.

במהלך הרבעון השני והרביעי 2022 צמצמה החברה את כוח האדם שלה בהיקף של כ-15 עובדים, בעיקר בפעילות השיווק הממומנת בתחום ה-B2C ובפעילות הכנת התוכן, וזאת כחלק מהתמקדות פעילות ה-B2C בערוץ השיווק האורגני. במקביל גייסה החברה עוד 3 אנשי שיווק ומכירות לתחום ה-B2B.

החברה החלה את פעילותה באוגוסט 2014 כחברת בת של גול בע"מ (לשעבר משכילים בע"מ) (להלן: "גול")², כאשר חלק ממרכיבי מערכת החברה פותחו בשיתוף פעולה עם גול.³ בין השנים 2014 ועד אוגוסט 2017 החברה עסקה בעיקר בפיתוח תכנים בתחומי המתמטיקה, פיזיקה, וסטטיסטיקה כאשר במהלך אוגוסט 2017 החברה החלה את פעילות השיווק שלה. יצוין, כי במהלך החודשים יוני - יולי 2019 הושלם מהלך של העברת מניות החברה אשר הוחזקו על ידי גול, ליתר בעלי המניות של החברה. לפרטים אודות הסכם בעלי המניות אשר נחתם בין החברה, אופטימוס וגול בנובמבר 2014, וכן אודות הסכם העברת מניות גול, ראו סעיף 26.1 להלן.

יצוין, כי במהלך התקופה שבין ספטמבר 2018 לפברואר 2019, חברה השתתפה באקסלרטור (תכנית האצה לסטראט-אפים) LearnLaunch (www.learnlaunch.com) הנחשב אחד מהאקסלרטורים המובילים בארה"ב בתחום טכנולוגיות למידה (EdTech) חדשניות⁴, וכן זכתה בפרסים שונים כגון פרס טכנולוגיית החינוך החדשנית ופורצת הדרך בוועידת ה-EdTech הבינלאומית שנערכה בישראל ביוני 2019 (IES), בו החברה נבחרה ע"י פאנל בינלאומי של משקיעי EdTech.⁵

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

למועד הדוח, החברה נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים לשוק באנגליה ולשוק בארה"ב הן בפעילות ה-B2B והן בפעילות ה-B2C.

החברה פועלת בסביבה תחרותית ותהליכי המכירה של מוצריה לספריות ולפקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות האורכים כ-18 חודש. כמו כן, הסביבה הכלכלית המקומית והבינלאומית מציבה מצד אחד אתגרים חדשים (כדוגמת עליית ריבית, שינוי בשערי חליפין, צמצום מקורות מימון והשקעה וירידה בשווי החברות) לחברות הזנק, ומצד שני, הסביבה הכלכלית מייצרת הזדמנויות לביצוע השקעות אטרקטיביות העשויות להשיא תשואה גבוהה לחברה. בהתאם לכך, החברה שמה דגש על ניהול יתרות המזומנים שלה ובוחנת באופן שוטף הזדמנויות עסקיות שונות.

ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה כי החברה תפעל לביצוע שינוי מבני שיערך באמצעות הקמת חברה ייעודית שתהיה בבעלותה המלאה של החברה (להלן: "החברה הייעודית") והעברת פעילות החברה ועובדיה ובכלל זה תכני הקורסים של החברה, טכנולוגיה ומערכות החברה, אתרי

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

3 לפרטים אודות זכויות הקניין רוחני במערכת החברה, ראו סעיף 2020.3.1 להלן.

4 <https://learnlaunch.org/2018/09/learnlaunch-accelerator-announces-eight-cohort>

5 <https://www.prnewswire.com/il/news-releases/video-based-tutorial-company-proprep-wins-international-startup-competition-at-israel-education-summit-300863383.html#:~:text=TEL%20AVIV%2C%20Israel%2C%20June%20of%20dollars%20worth%20of%20prizes>

החברה ודומיינים שברשותה, החזקות החברה בחברות הבנות שלה Proprep UK Ltd. ו-Easy Education INC והתקשרויות עם עובדי החברה (להלן: "הפעילות המועברת"), לחברה הייעודית (להלן: "השינוי המבני"). בכוונת החברה לפעול להעברת הפעילות המועברת בפטור ממס בהתאם ובכפוף להוראות סעיף 104א' לפקודת מס הכנסה. למועד דוח זה החברה הקימה את החברה הייעודית כאמור – Proprep International. השלמת השינוי המבני כפופה לאישור הדירקטוריון. נכון למועד זה, השינוי המבני טרם בוצע.

יצוין, כי השינוי המבני והשלמתו כפופים, בין היתר, בהתקשרות החברה בהסכם העברת הפעילות עם החברה הייעודית ובהסכמות צדדים שלישיים. בהתאם, הערכות החברה בדבר השינוי המבני, והשלמתו, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, ואין כל וודאות שהערכות אלה יתממשו, בכלל או באופן המתואר לעיל, וזאת מכיוון שהדברים תלויים, בין השאר, בגורמים חיצוניים לחברה, שאינם בשליטתה.

2.2. סיכום שנת הלימודים 2021-2022 ותחילת הפעילות בשנת הלימודים 2022-2023

2.2.1. פעילות B2B

במהלך שנת הלימודים 2021-2022 השיקה החברה את מוצר ה-Proprep Boost, מוצר לתחום B2B, שיימכר ישירות לספריות ופקולטות באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות. לצורך כך, התקשרה החברה בהסכם עם צד שלישי הפועל בתחום מערכות למידה (LMS – Learning management systems), לשם מסחור ופיתוח פלטפורמת הלמידה במיתוג החברה (White Label), לפרטים ראו, סעיף 10.10 להלן. החתימה על ההסכם מהווה אבן דרך בהרחבת פעילות החברה לשוק ה-B2B הכולל מכירה ישירה לאוניברסיטאות ובאופן שיוכל לאפשר לחברה חדירה מהירה לספריות באוניברסיטה. מוצר ה-Proprep Boost מאפשר לחברה לשווק את התכנים ישירות לאוניברסיטאות, מסייע לאוניברסיטה לחסוך זמני מרצים ומאפשר לסטודנטים גישה מהירה וישירה לתכני תוכנית הלימוד, אפשרויות של בחינה עצמית (Assessments), אפשרות לתרגול נוסף וכן יכולות של מעקב וניתוח ביצועים של המרצה ושל התלמידים. כמו כן, מאפשר המוצר למרצים להוסיף תכנים נוספים לתכני החברה.

מוצר ה-Boost מספק תוכן איכותי לסטודנטים, חסכון בזמן וגמישות לימודית למרצים גם במסגרת האוניברסיטה. המוצר מספק תוכן א-סנכרוני, מקוון וחסכוני לסטודנטים ומאפשר לסטודנטים מתקשים להשלים פערי ידע במינימום זמן ומקסימום גמישות. המוצר מיועד לספריות באוניברסיטה, פקולטות, מרצים, ומרכזי תמיכה בסטודנטים.. החברה משתמשת בתוכן שכבר פותח על ידה תוך יצירת אוספים (Collections) מנושאים שונים לבקשת ובחירתם האוניברסיטאות ("קולקציה"). החברה מתכננת לשווק בשלב הראשון את הקולקציה של התכנים במתמטיקה – Precalculus, Calculus 1, Calculus 2, סטטיסטיקה, הסתברות וכימיה.

יתרונות מוצר ה-Proprep Boost :

1. סרטונים ותכני לימוד משלימים לתכני הלימוד באוניברסיטה, כשהמרצה יכול להנחות את הסטודנטים טרום ההרצאה לצפות בסרטונים ולפתור תרגילים כחומר לימוד משלים להרצאה האוניברסיטאית.

2. מאפשר העמקה של הלימוד באוניברסיטה לסטודנטים בעלי פערי מידע או כצורך בהעמקת הלימוד.

3. למוצר יכולות מדידה והערכת ידע של הסטודנטים וכן זיהוי מוקדים לימוד שאותם צריך לשפרעל ידי המרצים.

4. מאפשר למרצים ייצור רשימות צפיה למערכי השיעור או כתכני לימוד משלימים.

5. ביטול הצורך ביצירת תוכן ייחודי לקורסים בסיסיים תוך שימוש בסרטונים המוצעים במוצר ה-Proprep Boost.

במהלך חודש אוקטובר 2022 השיקה החברה פיילוט של מוצר ה-Proprep Boost באוניברסיטה מובילה באנגליה. כמו כן, החברה נמצאת במשא ומתן עם מספר אוניברסיטאות נוספות לביצוע פיילוטס כאמור. בשנת הלימודים הנוכחית עתידה החברה להתחיל בשיווק המוצר בשוק בארה"ב באופן ישיר.

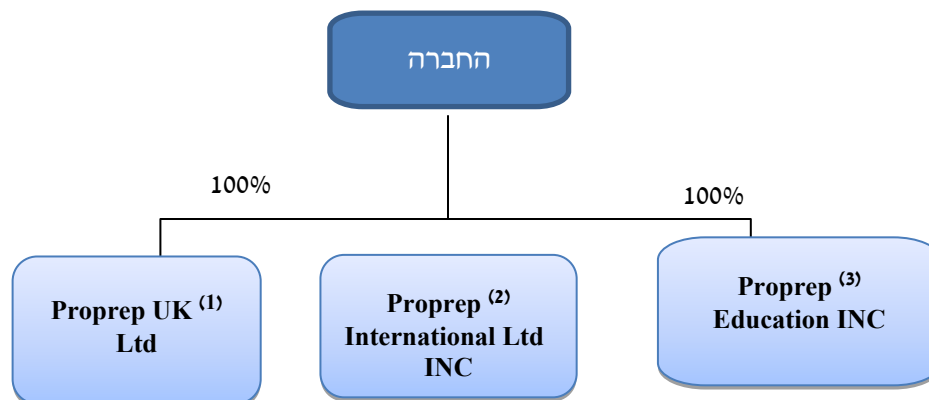
2.2.2 פעילות B2C

החברה השיקה את פעילות שנת הלימודים 2022-2023. בין תחילת שנת הלימודים האקדמית באנגליה (שבוע שני ושבוע שלישי של ספטמבר 2022) ועד 1 בפברואר 2023 נרשמו לאתרי החברה 5,081 נרשמים זאת בהשוואה ל-7,897 נרשמים בתקופה המקבילה בשנת הלימודים הקודמת. בשנת הלימודים 2021-2022 (החל מתחילת שנת הלימודים ועד ליום 31 באוגוסט 2022) נרשמו לאתר החברה באנגליה 10,851 נרשמים, זאת בהשוואה ל-6,029 נרשמים בשנת הלימודים 2020-2021 (החל מתחילת שנת הלימודים בספטמבר 2020 ועד לאוגוסט 2021). יש לציין כי בשנת הלימודים הנוכחית החברה השתתפה בכ-10 אירועים במוסדות אקדמיים בהשוואה לכ-20 בשנה הקודמת. כמו כן, החברה, כחלק ממבצע שיווק, העניקה מנויים ללא תשלום לסטודנטים עד לסוף חודש דצמבר 2022, לעומת מכירת מנויים בתשלום מופחת בשנה המקבילה. בהתאם לכך מספר הקוחות המשלמים ירד ביחס לתקופה המקבילה אשתקד מכ-1,670 ל-כ-170 מנויים משלמים. באתר החברה בארה"ב, נכון לתחילת שנת הלימודים 2022-2023 ועד 1 בפברואר 2023 נרשמו 548 נרשמים לאתר זאת בהשוואה ל-934 בתקופה המקבילה אשתקד. נכון לשנת הלימודים 2021-2022 (החל מתחילת שנת הלימודים ועד ליום 31 ביולי 2022) נרשמו כ-1,292 נרשמים, זאת בהשוואה ל-1,165 נרשמים בשנת הלימודים 2020-2021 (החל מתחילת שנת הלימודים בספטמבר 2020 ועד ליולי 2021). מספר הקוחות המשלמים מתחילת שנת הלימודים 2022-2023 ועד 1 בפברואר 2023 באתר בארה"ב הסתכם ל-196 לקוחות משלמים לעומת כ-49 לקוחות משלמים בתקופה המקבילה אשתקד. השינויים במספר המשלמים ומספר הנרשמים באתר בארה"ב נובעת בשינויים במדיניות השיווק של החברה כמפורט מעלה.

שעות הצפייה באתר החברה באנגליה בתקופה שבין 1 בספטמבר 2022 ל-1 בפברואר 2023 עומדות על כ-2,035 שעות, זאת בהשוואה ל-2,563 שעות צפייה בתקופה המקבילה אשתקד. שעות הצפייה באתר החברה באנגליה בשנת הלימודים 2021-2022 (החל מתחילת שנת הלימודים ועד ליום 31 ביולי 2022) עמדו על 6,117 שעות זאת בהשוואה ל-3,270 שעות בכל שנת הלימודים 2020-2021. שעות הצפייה באתר החברה בארה"ב בתקופה שבין 1 בספטמבר 2022 ל-1 בפברואר 2023 עומדות על כ-972 שעות, זאת בהשוואה ל-711 שעות צפייה בתקופה המקבילה אשתקד. בשנת הלימודים 2021-2022 עמדו שעות הצפייה על 1,107 שעות זאת בהשוואה ל-700 שעות צפייה בשנת 2020-2021.

3. תרשים מבנה אחזקות של החברה

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



- (1) Proprep UK Ltd – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה באנגליה.
 (2) Proprep International Ltd. – חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה בישראל.
 (3) Proprep Education Inc - (לשעבר - Easy Education INC) חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה (100%) של החברה, שהתאגדה בדלאוור.

4. תחומי פעילות

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

5. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

5.1. להלן פרטי התפתחות ההון המונפק והנפרע של החברה (החל מיום 26 בדצמבר 2018 ועד תקופת הדוח):

תאריך	מהות השינוי	כמות מניות רגילות	כתבי אופציה (סדרה 1) (1)	כתבי אופציה (לא רשומים) (1)	אופציות (לא רשומות) (1)	תמורה נטו (בש"ח) שנתקבלה, ונפרע לאחר השינוי	סה"כ הון מונפק ונפרע לאחר השינוי
26 בדצמבר 2018	הקצאת מניות רגילות וכתבי אופציה (לא רשומים) במסגרת סיבוב השקעה של החברה.	59,166	-	65,893 ⁽²⁾	-	11,071,816	1,684,873
28 ביולי 2019	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) (להלן: "כתבי אופציה 2019")	-	-	30,000 ⁽³⁾	-	-	-
6 בנובמבר 2019	הקצאת מניות רגילות בעקבות המרה של הלוואה המירה מחדש נובמבר 2018	40,626	-	-	-	383,900	1,725,499
7 באפריל 2020	הקצאת מניות רגילות מהחברה של מניות רגילות במסגרת סיבוב השקעה של החברה (להלן: "סיבוב ההשקעה 2020") ⁽⁴⁾	934,963	-	-	-	14,416,000	2,574,346
7 באפריל 2020	הקצאת מניות רגילות בעקבות המרה של הסכמי Simple Agreement for (SAFE) Future Equity, אשר נערכה כחלק מסבב ההשקעה 2020.	65,688	-	-	-	810,900	2,640,034
7 באפריל 2020	הקצאת מניות רגילות לבעלי מניות אשר מימשו כתבי אופציה כחלק מסבב ההשקעה 2020.	64,312	-	-	-	199,791	2,704,346
7 באפריל 2020	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) במסגרת סבב ההשקעה משנת 2020.	-	-	323,576 ⁽⁵⁾	-	-	-
7 באפריל 2020	ביטול כתבי אופציה 2019	-	-	(30,000)	-	-	-
14 בינואר 2021	הקצאת אופציות (לא רשומות) וכתבי אופציה (לא רשומים).	-	-	10,458 ⁽⁶⁾	3,736 ⁽⁷⁾	-	-
31 בינואר 2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים).	-	-	90,000 ⁽⁸⁾	-	-	-
15 בפברואר 2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) (חלף תיקון מחיר המימוש).	-	-	5,252 ⁽⁹⁾	-	-	-
15 בפברואר 2021	הקצאת אופציות (לא רשומות) (לעובדים יועצים	-	-	-	65,140 ⁽¹⁰⁾	-	-

תאריך	מהות השינוי	כמות מניות רגילות	כתבי אופציה (סדרה 1) ⁽¹⁾	כתבי אופציה (לא רשומים) ⁽¹⁾	אופציות (לא רשומות) ⁽¹⁾	תמורה שנתקבלה, נטו (בש"ח)	סה"כ הון מונפק ונפרע לאחר השינוי
	ונושאי משרה, בהתאם לתכנית האופציות.						
28 בפברואר 2021	הנפקה מכח התשקיף	1,217,140	730,284	-	-	71,903,910 ⁽¹¹⁾	3,921,486
25 לאוגוסט 2021	הקצאת אופציות (לא רשומות) (לעובדת של חברת הבת, בהתאם לתכנית האופציות).	-	-	-	78,428 ⁽¹²⁾	-	-
30 בנובמבר 2021	הקצאת אופציות (לא רשומות) (לעובד ונושאת משרה, בהתאם לתכנית האופציות).	-	-	-	11,400 ⁽¹³⁾	-	-
16 בספטמבר 2022, 18 בספטמבר 2022, 21 בספטמבר 2022 ו-27 בדצמבר 2022	פקיעת אופציות (לא רשומות) (לעובדים בהתאם לתכנית האופציות).				(14,884) ⁽¹⁴⁾		
19 באוקטובר 2022	הקצאת אופציות (לא רשומות) (לעובדת של חברת הבת, בהתאם לתכנית האופציות).				15,000 ⁽¹⁵⁾		

(1) כל כתב אופציה (סדרה 1), כתב אופציה (לא רשום) ואופציה (לא רשומה), ניתן למימוש למניה רגילה אחת בת 0.001 ש"ח של החברה.

מתוכם, 64,312 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה מומשו על ידי המחזיקים במסגרת סבב ההשקעה משנת 2020; ו- 1,581 כתבי אופציה פקעו.

(2) כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (להלן: "אופטימוס"), חברה פרטית אשר למיטב ידיעת החברה, מוחזקת על ידי סימיטק בע"מ (63%), חברה בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי דירקטור ויועץ בחברה ואקליפטוס פיתוח בע"מ (37%), חברה בבעלות מלאה של מר איתי קופל, מנכ"ל ודירקטור בחברה. יצוין, כי מר אפרתי ומר קופל הינם מבעלי השליטה בחברה באמצעות אופטימוס, לפרטים ראו סעיף 5.2 להלן. כתבי אופציה אלה בוטלו בתאריך 7 באפריל 2020.

(3) מתוכם, 292,411 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, במחיר מימושו של 0.001 ש"ח. יצוין, כי מר אפרתי ומר קופל הינם מבעלי השליטה בחברה באמצעות אופטימוס, לפרטים ראו סעיף 5.2 להלן. מימוש כתבי האופציה יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. יצוין, כי 30,641 מתוך כתבי האופציה כאמור, הוקצו חלף חוב בגין שירותי הניהול אותם העניקה אופטימוס לחברה. כמו כן, כ-30,000 מתוך כתבי האופציה כאמור, הוקצו חלף 30,000 כתבי אופציות שבוטלו (ראה הערה (2) לעיל). ביום 14 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של כתבי האופציה האמור, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, ונקבע, כי אופטימוס תהא רשאית לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר; היתרה, 31,165 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצתה לחברת אלף קפיטל בע"מ (להלן: "אלף") חברה פרטית בבעלות מלאה של מר אורי זיידמן (אשר כיהן כדירקטור בחברה עד ליום 22 בנובמבר 2021, מטעם Tyros International Group Ltd (להלן: "Tyros"). אשר הייתה מבעלות השליטה בחברה עד ליום 22 בנובמבר 2021 לפרטים נוספים ראו סעיף 5.2.7 להלן וכן בגילויי לפי תקנה 21 א' בפרק ד' לדוח זה) ולמר רועי ציפריס אשר למיטב ידיעת החברה מכהן כדירקטור ב-Tyros, במחיר מימוש של 0.001 ש"ח מימוש כתבי האופציה כאמור יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. ביום 14 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של כתבי האופציה האמורים, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, ונקבע, כי המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר. בנוסף, לאור דרישה לפי תקנון הבורסה כי מחיר מניה הנובעת מהמרת ניירות ערך המירים, בין אם רשומים ובין אם לא רשומים, לא יפתח מ-1 ש"ח, ביום 15 בפברואר 2021 תוקנו מחיר המימוש של כתבי האופציה האמורים ונקבע, כי המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתבי האופציה במחיר של 1 ש"ח למניה (זאת חלף מחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה). בשל התיקון כאמור (ובמטרה להשלים את ההתיקון במחיר המימוש כאמור), החברה הקצתה סך של 4,746,253 ו-253 כתבי אופציה נוספים לאופטימוס, אלף ומר רועי ציפריס, בהתאמה, במחיר מימוש של 1 ש"ח בתנאים זהים לתנאי כתבי האופציה כאמור. יצוין, כי כפי שנמסר לחברה, ביום 16 בפברואר 2022 העביר אלף ומר ציפריס את האופציות שהחזיקו כאמור, לאר.פי.אס. ניהול השקעות 2014 שותפות מוגבלת, שותפות המצויה בשליטתם של מר רון שמר, ומר קובי שמר.

(4) לפרטים נוספים אודות סבב השקעה 2020, ראו סעיף 5.2.3 להלן.

(5) ביטול 30,000 כתבי אופציה (לא רשומים) אשר הוקצו לאופטימוס.

(6) 10,458 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצו לבעלי מניות של החברה, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח הניתנים למימוש במזומן עד לתקופה של 24 חודשים ממועד הרישום למסחר. מימוש האופציה יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לבעלי מניות אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף, עומד על כ-346 אלפי ש"ח.

(7) מתוכם (1) 1,868 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצו ליועץ של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 21 במרץ 2019; (2) 1,868 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, הוקצו ליועץ של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 1 בספטמבר 2019 ולתקופת מימוש בת 4 שנים. מימוש כל האופציות לנותני השירותים יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. להערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לנותני שירותים כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף עומד על כ-142 אלפי ש"ח.

(8) מתוכם: (1) 45,000 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 40% על מחיר מניה החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה

למסחר לפי התשקיף. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משנתיים לאחר ההנפקת החברה על פי התשקיף ועד שבע שנים לאחר ההנפקה; (2) 45,000 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 20% על מחיר מניית החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר לפי התשקיף. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משלוש שנים לאחר ההנפקת החברה ועד שמונה שנים לאחר ההנפקה. מימוש כל כתבי האופציה כאמור יהיה כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש. להערכת החברה, סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לאופטימוס, אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף עומד על כ- 2,142 אלפי ש"ח, יודגש כי הרישום כאמור הינו חד פעמי ואין לו כל השפעה על מצבה הפיננסי של החברה.

(9) לפרטים, ראו לעיל ס"ק (5).

(10) ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (לא רשומות) (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה כאמור בסעיף 3.8 לתשקיף, אשר יוענקו לנושאי משרה, עובדים ויועצים בחברה. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה, תקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. מתוך סך האופציות כאמור הוקצו סך של 24,000 אופציות לנושאי המשרה בהתאם לחלוקה הבאה: סך של 18,000 אופציות הוקצו למר אריאב כח; סך של 2,400 אופציות הוקצו לגבי עינת אברמוביץ; וסך של 3,600 אופציות הוקצו לגבי דברת דגן. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לנושאי משרה כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה אשר נגזר מתנאי ההצעה על פי התשקיף עומד על כ- 913 אלפי ש"ח.

(11) מכח התשקיף, החברה הנפיקה 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1), בתמורה מיידית בסך כולל של כ- 75 מיליון ש"ח (לא כולל תמורה בגין מימוש כתבי האופציה (סדרה 1), ככל שימומשו).

(12) ביום 11 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 78,428 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (לא רשומות) (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה כאמור בסעיף 3.8 לתשקיף, אשר יוענקו למנכ"לית של חברת הבת Proprep UK. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 39.17 ש"ח לכל אופציה, תקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו למנכ"לית חברת הבת כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה עמד על כ- 731 אלפי ש"ח. ביום 15 באוגוסט אושר עדכון מחיר המימוש של האופציות האמורות כך שמחיר המימוש לכל אופציה יעמוד על 15.3 ש"ח לאופציה. השווי התוספתי של ההטבה בגין התמחור מחדש עומד על סך של כ-218 אלפי ש"ח.

(13) ביום 30 בנובמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 11,400 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (לא רשומות) (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה כאמור בסעיף 3.8 לתשקיף, אשר יוענקו לנושאת משרה ועובד בחברה. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של כ-21 ש"ח לכל אופציה (המהווה ממוצע של מחיר המניה של החברה ב-30 ימי המסחר האחרונים שקדמו להחלטה כאמור בתוספת 10%), תקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. מתוך סך האופציות כאמור הוקצו סך של 8,400 אופציות לגבי דברת דגן. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו לנושאת המשרה והעובד כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה עמד על כ-108 אלפי ש"ח. ביום 15 באוגוסט אושר עדכון מחיר המימוש של האופציות האמורות כך שמחיר המימוש לכל אופציה יעמוד על 15.3 ש"ח לאופציה. השווי התוספתי של ההטבה בגין התמחור מחדש עומד על סך של כ-9 אלפי ש"ח.

(14) במהלך שנת 2022 פקעו 14,884 אופציות לעובדים בגין עזיבתם ובהתאם לתוכנית האופציות.

(15) ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 15,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (לא רשומות) (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה כאמור בסעיף 3.8 לתשקיף, אשר יוענקו לעובדת של חברת הבת Proprep UK. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה, תקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. לפי הערכת החברה סך השווי התיאורטי של כתבי אופציה שהוקצו למנכ"לית חברת הבת כאמור, אשר חושב על בסיס מחיר למניה עמד על כ-77 אלפי ש"ח.

5.2. להלן פרטים אודות השקעות בהון בחברה בשלושת השנים האחרונות (החל מיום 6 בנובמבר 2019 ועד תקופת הדוח):

5.2.1. לפרטים אודות הסכם העברת המניות שהחזיקה גול לידי בעלי המניות בחברה, ראו סעיף 26.1.3 להלן.

5.2.2. ביום 20 בינואר 2020 התקשרה החברה עם רם-און השקעות והחזקות (1999) בע"מ (להלן: "רם-און"), אופטימוס אדיקיישן (אס.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (להלן: "אופטימוס") ומר גדעון שטיין (להלן: "מר שטיין") בהסכם Simple Agreement for Future Equity (SAFE) לפיו המשקיעים ישקיעו בחברה סכומים של 200,000 דולר, 100,000 דולר ו-25,000 דולר, בהתאמה, בתמורה להתחייבות של החברה להקצות להם מניות, בהתאם למנגנון הבא: במקרה של גיוס עתידי, לפי שער המרה הנמוך מבין 20% הנחה ממחיר המניה או סכום של 3.4253 דולר למניה; אם לא יתקיים גיוס עתידי ב-18 החודשים לאחר החתימה על הסכם ה-SAFE ו/או בקורות אירוע יציאה, כמוגדר בהסכם ה-SAFE, בשער המרה של 3.4253 דולר למניה. יצוין, כי אופטימוס לא העבירה את סכום ההשקעה לו היא נדרשה לפי ההסכם ובמסגרת החלטת הדירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה מיום 7 באפריל 2020, בוטל ההסכם עם אופטימוס. בהתאם, סך ההשקעה לפי הסכם ה-SAFE עמד על 225,000 דולר.

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

"Tyros") אשר הייתה אחת מבעלות השליטה בחברה עד ליום 22 בנובמבר 2021 (לפרטים נוספים, ראו סעיף 5.2.7 להלן וכן בגילוי לפי תקנה 21 א' בפרק ד' לדוח זה), במסגרתו רכשה Tyros, בתמורה ל-4 מיליון דולר, 934,963 מניות רגילות של החברה, במחיר של 4.28 דולר למניה, המשקפת לחברה שווי של 13,333,333 דולר, אחרי הכסף (להלן: "סבב השקעה 2020"). בנוסף, במסגרת סבב ההשקעה 2020 הוקצו לחברת אלף קפיטל בע"מ חברה פרטית בבעלות מלאה של מר אורי זיידמן (אשר כיהן כדירקטור בחברה עד ליום 22 בנובמבר 2021) (להלן: "אלף") ומר רועי ציפרס (להלן: "מר ציפרס") המכהן כדירקטור ב-Tyros ביחד 31,165 כתבי אופציה, הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה למימוש עד מועד ההנפקה. כמו כן, במסגרת הגיוס המירה אופטימוס חוב של 360,000 ש"ח של החברה כלפיה לכ-30,641 כתבי אופציה במחיר מימוש 0.001 ש"ח, בוטלו 30,000 כתבי אופציה למימוש במחיר 0.862 דולר והוענקו לאופטימוס 261,770 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש 0.001 ש"ח למניה למימוש עד מועד ההנפקה (מתוכם 30,000 כתבי אופציה הוקצו חלק האופציות שבוטלו) ובסך הכל, הוקצו לאופטימוס 292,411 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש 0.001 ש"ח למניה. יצוין כי בהתאם לכתבי הענקה של כתבי האופציה אשר הוענקו לאופטימוס, אלף ומר ציפרס כאמור, תבוצענה התאמות במקרה של עסקת מיזוג, פיצול ו/או שינוי מבני אחר של החברה וכן במקרה של פיצול או איחוד הון המניות של החברה. לפרטים אודות התאמת נוספות שנקבעו לכתבי האופציה כאמור, ראו בהכללה על דרך ההפניה, סעיף 3.4.12 לתשקיף החברה. לפרטים אודות חובת השיפוי שנקבעה במסגרת סבב השקעה 2020, ראו בהכללה על דרך ההפניה, סעיף 3.4.10 לתשקיף החברה. יצוין, כי כפי שנמסר לחברה, ביום 16 בפברואר 2022 העביר אלף ומר ציפרס את האופציות שהחזיקו כאמור, לאר.פי.אס ניהול השקעות 2014 שותפות מוגבלת, שותפות המצויה בשליטתם של מר רון שמר, ומר קובי שמר.

5.2.4. בנוסף לאמור לעיל, כתוצאה מסבב ההשקעה 2020 נערכה המרה בעקבות הסכמי ה-SAFE (כאמור

בסעיף 5.2.2 לעיל) בהם התקשרה בינואר 2020 עם רם-און ומר שטיין. במסגרת ההמרה, בתמורה לסכום השקעה של 225,000 דולר (200,000 דולר שהושקעו על ידי רם-און ו-25,000 דולר שהושקעו על ידי מר שטיין) קיבלו בעלי המניות 65,688 מניות רגילות של החברה (58,389 מניות רגילות לרם-און ו-7,299 מניות רגילות למר שטיין), במחיר של 3.4253 דולר למניה. בנוסף, במסגרת סבב ההשקעה 2020, מימשו בעלי המניות הבאים כתבי אופציות שהיו ברשותם: רם-און; אופטימוס; אגודה שיתופית חקלאית קלטה אגש"ח בע"מ (להלן: "קלטה"); מר שטיין; מר פפיפר; גב' רבקה שטיין; מר אלון כהן; מר רון ארזי; מר עודד יהושע; ומר אפרים יהושע. במסגרת המימוש כאמור של כתבי האופציות, הוקצו לבעלי המניות סך של 64,312 מניות רגילות של החברה בתמורה למחיר מימוש מצטבר של 55,436 דולר.

5.2.5. בימים 13 בינואר 2021 ו-14 בינואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה את הארכת

תקופת המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור בסעיף 5.2.3 לעיל, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, לתקופה של עד לחמש שנים ממועד השלמת הרישום של החברה ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה.

5.2.6. בנוסף, לאור הדרישה לפי תקנון הבורסה כי מחיר מניה הנובעת מהמרת ניירות ערך המירים, בין אם

רשומים ובין אם לא רשומים, לא יפחת מ-1 ש"ח, בימים 2 בפברואר 2021 ו-15 בפברואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בהתאמה, תיקון למחיר המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור בסעיף 5.2.3 לעיל, כך שכתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש במחיר מימוש של 1 ש"ח למניה (זאת במקום מחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה). בשל השינוי כאמור (ובמטרה להשלים את הפער מתיקון מחיר המימוש כאמור), אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה הקצאה של 4,746,253 ו-253 כתבי אופציה נוספים לאופטימוס, אלף ומר ציפרס, בהתאמה, במחיר מימוש של 1 ש"ח ובתנאים זהים לתנאי כתבי האופציה כאמור בסעיף 5.2.3 לעיל.

5.2.7. ביום 2 בנובמבר 2021 נמסר לחברה כי, רם און התקשרה עם Tyros בהסכם לרכישת 543,601 מניות

רגילות של החברה המוחזקות על ידי Tyros המהוות נכון למועד הדוח, כ-13.86% מהונה המונפק והנפרע של החברה, לפי מחיר של 20 ש"ח למניה (להלן בסעיף זה: "**ההסכם**"). טרם למועד ההסכם החזיקה רם-און בשיעור של כ-10.56% מהונה המונפק והנפרע של החברה, ולאחר השלמת הרכישה כאמור מחזיקה רם-און בשיעור של כ-24.42% מהונה המונפק והנפרע של החברה. כמו כן, על פי ההסכם, במועד השלמת הרכישה, Tyros העבירה והמחתה לרם-און את כל זכויותיה והתחייבויותיה לפי הסכם בעלי המניות מיום 12 בפברואר 2021 (המפורט בגילוי לפי תקנה 21א בפרק ד' של דוח זה), כך שלאחר ההמחאה כאמור רם-און נכנסה בנעליה של Tyros בהסכם בעלי המניות וזאת בהמשך להסכמת אופטימוס להמחאה כאמור. בנוסף, על פי ההסכם, שני הדירקטורים המכהנים מטעמה של Tyros בדירקטוריון החברה (מר אורי זיידמן ומר לירן מיוסט), יתפטרו מכהונתם בדירקטוריון מיד לאחר תשלום תמורת הרכישה. עם השלמת הרכישה והמחאת הסכם בעלי המניות כאמור, תהיה רם-און זכאית לפי הסכם בעלי המניות, למנות דירקטור שני בחברה, בנוסף למר עמית רגב, יו"ר הדירקטוריון של החברה, המכהן כמנכ"ל רם-און.

בהתאם, ביום 22 בנובמבר 2021 מסרה רם-און לחברה כי היא השלימה תשלום תמורת הרכישה. באותו היום הודיעו לחברה מר אורי זיידמן ומר לירן מיוסט על התפטרותם והפסקת כהונתם בדירקטוריון החברה.

5.2.8. ביום 20 ביוני 2022 הודיעה לחברה אמיצ'י אי.אי בע"מ (להלן: "**אמיצ'י**") חברה בשליטה משותפת של

מר אברהם נוסבאום באמצעות חברה פרטית בשליטתו המלאה (להלן: "**נוסבאום**"), אשר מחזיק ב-60% מההון המונפק והנפרע של אמיצ'י, ושל אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (להלן: "**אופטימוס**") מבעלות השליטה בחברה, אשר מחזיקה ב-40% מהון המונפק והנפרע של אמיצ'י כי אמיצ'י התקשרה בהסכם עם Tyros International Group Ltd. (להלן: "**Tyros**"), אשר הייתה בעלת עניין בחברה, לפיו תרכוש אמיצ'י בהסכם לרכישה מחוץ לבורסה 211,517 מניות רגילות של החברה, בנות 0.001 ש"ח ע"י (להלן: "**המניות**"), המוחזקות על ידי Tyros, המהוות נכון למועד דוח זה, כ-5.39% מהונה המונפק והנפרע של החברה (שלא בדילול מלא), במחיר של 12 ש"ח למניה (להלן: "**ההסכם**"). ביום 22 ביולי 2022 הודיעה אמיצ'י לחברה על השלמת העברת המניות כאמור.

כפי שנמסר לחברה על ידי אמיצ'י בהתאם להסכמות בין בעלי המניות בה, כל ההחלטות באמיצ'י יתקבלו בהסכמה משותפת על ידי בעלי מניות אמיצ'י. בהסכם נקבע כי אלא אם יקבע אחרת על ידם, כל רכישה של מניות החברה על ידי מי מהצדדים, החל ממועד כניסת ההסכם לתוקף, תיעשה בשיתוף פעולה בניהם, באמצעות אמיצ'י בהתאם לעקרונות הקבועים בהסכם. כמו כן, נמסר לחברה, כי הוסכם בין בעלי המניות באמיצ'י כי במקרה של מכירת מניות קבסיר על ידי אופטימוס, איתי קופל או סימי אפרתי (להלן: "**בעלי המניות באופטימוס**") בין בעסקה אחת ובין במסגרת סדרת עסקאות קשורות, אשר במסגרתה הם יחדלו מלהיות בעלי השליטה בחברה ו/או החזקותיהם הכוללות הישירות בחברה יפחת מ-15% מהון המניות המונפק והמוקצה של החברה וזכויות ההצבעה בה, תהיה לחברה בשליטתו של נוסבאום אשר מחזיקה במניות אמיצ'י זכות Tag Along, כך שהיא תוכל למכור את מלוא מניותיה, או חלקן, על פי שיקול דעתה, בחברה, או במישרין או עקיפין באופטימוס, וזאת על פי תנאי המכירה של אופטימוס ובעלי המניות באופטימוס (כאשר סעיף זה יחול אף אם מניות החברה יוחזקו ישירות על ידי הצדדים ולא באמצעות אמיצ'י). כמו כן, החברה שבשליטת נוסבאום אשר מחזיקה במניות אמיצ'י התחייבה כלפי בעלי המניות באמיצ'י כי לא תבצע השקעות באמצעות אמיצ'י, בכל תחום פעילות אשר עשוי להתחרות עם אופטימוס או החברה (וחברות קשורות אליהן) בהתאם לתנאי תיחום פעילות של אופטימוס.

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

על פי הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה אין עודפים הראויים לחלוקה.

לחברה לא קיימות מגבלות חיצוניות על חלוקת דיבידנדים.

נכון למועד הדוח, לא קיימת בחברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

7. מידע כספי

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

8. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

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

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

8.1 המצב הכלכלי ושוקי ההון בישראל ובעולם

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

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

8.2 מצב כלכלי והשקעות ובתחום טכנולוגית למידה מקוונת

שוק החינוך אשר כולל למידה, הכשרה וצבירת ידע, מקיף את כל מעגלי החיים החל מגן הילדים, דרך בתי ספר, אוניברסיטאות, הכשרה מקצועית וקורסי העשרה. על פי דוח נתונים לגבי ההוצאה הגלובלית לחינוך ותחזית לשנים קדימה מחודש ינואר 2023 אשר פורסם על ידי HolonIQ, חברת מחקר גלובלית לשוק החינוך ("HolonIQ"), ההוצאה הגלובלית על חינוך צפויה להגיע לכ-7 טריליון דולר בשנת 2023 וההוצאה לטכנולוגיה ודיגיטציה בחינוך ב-2023 תעמוד על מעל ל-300 מיליארד דולר וצפוי לעלות לכ-500 מיליארד דולר בשנת 2025, לעומת צפי של 341 מיליארד לפני הקורונה.⁶ יצוין, כי להערכת HolonIQ ההוצאה על טכנולוגיה ודיגיטציה בתחום החינוך תעמוד על כ-5.5% מסך כל ההוצאה בתחום החינוך, עם זאת, להערכתם הטכנולוגיה והדיגיטציה יגדל בכפי 4 מהגידול בסך ההוצאה על חינוך בעולם, והוא יהווה הרכיב הצומח ביותר בכל שוק החינוך.⁷

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

6 <https://www.holoniq.com/notes/sizing-the-global-edtech-market>
7 <https://www.holoniq.com/notes/sizing-the-global-edtech-market>

וכו.⁸ בנוסף לכך, בשנים האחרונות גובר הפיתוח של מקצועות ה-STEM כתחומי למידה מרכזיים ועימם גובר הצורך בתוכניות טכנולוגיות תומכות למידה. כך גם, בשנים האחרונות חלה התפתחות של טכנולוגיות למידה, מידע ותקשורת. טכנולוגיות אלו הפכו זמינות במערכות חינוך בארץ ובעולם, אך הפוטנציאל הגלום בהן לתמיכה בתהליכי למידה והוראה עדין רחוק מלמצות את עצמו.

שוק תכני הלמידה בשנת 2021 הסתכם ל-60.8 מיליארד דולר, עליה של 10.3% בהשוואה לשנת 2020, שנה שהושפעה מאוד ממגיפת הקורונה. החל משנת 2020 נרשמת עליה משמעותית על ההוצאה על משאבי למידה דיגיטליים במקביל לירידה תלולה בהוצאה על משאבי למידה מודפסים, זאת הודות לדרישה לפתרונות דיגיטליים והיברידיים ממרצים, המחפשים פתרונות אשר יבטיחו להם מגוון שיטות לימוד ואת היכולת לצמצם את פערי הלמידה אשר נוצרו בתקופת מגיפת הקורונה. המפתח לצמיחה המפורטת מעלה הינו מימון ממשלתי. בהתחשב בעובדה שהמימון הממשלתי יפחת לאחר סיומה של מגיפת הקורונה, צפי⁹ שיעורי הצמיחה בשוק תכני הלמידה הדיגיטלית יתייצב על 4-5% עד לשנת 2025. עוד מעריכה Outsell כי שוק ספרי הלימוד הדיגיטליים, המודפסים וכלי הלימוד מסתכם לכ-11.7 מיליארד דולר בשנת 2020, בדומה לשנה שקדמה לה וצפוי לצמוח לכ-12.4 מיליארד דולר עד לשנת 2024.

התנועה הגלובלית המהירה של מעבר מלמידה בכיתות ללמידה מחוץ לכיתות ובסביבות מרוחקות בעקבות מגיפת הקורונה שינה את נוף שוק ספרי הלימודים השונים לצמיחות. חווית הלמידה החדשה שינתה באופן מהותי את האופן שבו המוסדות להשכלה גבוהה משרתים את הסטודנטים, כשהעזרים הדיגיטליים מהווים מרכיב חשוב בהרבה בהעברת ההוראה והלמידה.

השימוש המוגבר בכלים הדיגיטליים במוסדות להשכלה גבוהה גורם לכך שיותר ויותר נתונים זמינים לניתוח. דבר שסיפק לסגל המרצים אפשרויות איתור של סטודנטים מתקשים בשלב מוקדם ביותר והתאמת החומר הנלמד בכיתה בצורה יעילה ומתאימה יותר לאוכלוסיית היעד. מקורות המידע לקליטת הנתונים הינם רבים ומגוונים, הכללים ספרי ציונים ומידע על השימוש בתכני הלימוד הדיגיטליים השונים.

גם לפני המשבר שחל בעקבות התפרצות נגיף הקורונה שוק הלמידה המקוונת צמח בקצב מהיר, בעיקר בעקבות העלות ההולכת וגדלה של רכישת השכלה והיעילות והנוחות של לימודים מקוונים. צמיחת הלמידה המקוונת צפויה להימשך באמצעות אינטגרציות טכנולוגיות דיגיטליות ומעבר לאימוץ גבוה בהרבה של חינוך מקוון במהלך השנים הקרובות. בין השנים 2019-2021 גדל שוק הלמידה המקוונת משוק בשווי של כ-190 מיליארד דולר לשוק של כ-270 מיליארד דולר והוא צפוי, על פי הערכות, להגיע לשווק של כ-585 מיליארד דולר ב-2027.¹⁰ השוק הגלובלי של שיעורי עזר מקוונים הוערך ב-6.6 מיליארד דולר בשנת 2021 וצפוי לצמוח בשיעור צמיחה שנתי (CAGR) של 14.7% מ-2022 עד 2030 ולהגיע ל-23 מיליארד דולר. בבחינת השוק על פי תחום הקורסים הנלמדים, יותר מ-62% מהשוק בשנת 2020 היו שיעורי עזר במקצועות ה-STEM.¹¹

האימוץ המהיר של סמארטפונים הוא אחד הגורמים המשמעותיים המניעים את אימוץ שיעורי העזר המקוונים ברחבי העולם מכיוון שהם מאפשרים למידה ללא קשר למיקום הגיאוגרפי.

<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000234807> 8

Outsell 2022 9

https://www.researchandmarkets.com/reports/4986759/global-online-education-market-forecasts-from?utm_source=dynamic&utm_medium=GNOM&utm_code=bkx73&utm_campaign=1378184+-+Global+Online+Education+Market+Worth+%24319%2b+Billion+by+2025+-+North+America+Anticipated+to+Provide+the+Highest+Revenue+Generating+Opportunities&utm_exec=joca+220gnomd 10

<https://www.researchandmarkets.com/reports/5521683/online-education-market-size-global-forecast#rela1-5050657>

<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/online-tutoring-services-market> 11

על פי מחקר שערכה Outsell אוכלוסיית בני ה-18 בבריטניה הולכת וגדלה ותמשיך לעשות כן עד לשנת 2029. בשנת 2022 נרשמו מספר שיא של סטודנטים שהגישו מועמדות למוסדות להשכלה גבוהה, עלייה של 2.1% ביחס לשנה שקדמה לה, עם עלייה של 0.2% במספר הסטודנטים שהתקבלו. על פי ההערכות Outsell מגמה זו צפויה להמשיך. בנוסף, הליך הברקזיט הוביל לירידה חדה של כ-40% במספר המבקשות של מועמדים מהאיחוד האירופי אך במקביל חל זינוק במועמדים מחוץ לאירופה (ככל הנראה בגלל בקרת גבולות נמוכה ביחס למדינות אחרות). בשנת 2022 נרשמה עלייה של 5.4% במספר הסטודנטים הבינלאומיים שנרשמו למוסדות להשכלה גבוהה בבריטניה.

בשנת 2019 הובילה בריטניה את שוק החינוך המקוון האירופאי עם נתח שוק של כ-30% והערכה כי היא צפויה להמשיך ולהחזיק בנתח השוק הגדול ביותר לפחות עד 2026¹².

8.3. שינויים והתפתחויות טכנולוגיות

אחרי התחלה קשה בתקופת המגיפה, שהתמקדה בלמידה מרחוק, המוסדות החינוכיים נכנסים לתהליך מתמשך של אינטגרציה דיגיטלית

בשנים האחרונות הושגו התפתחויות טכנולוגיות רבות – דיגיטציה, מערכות מבוססות ענן, ביג דאטה, בינה מלאכותית, למידת מכונה ועוד – והן מתחילות להיטמע בשוק החינוך.

בתחום טכנולוגיות הלמידה, מוקמות תשתיות למערכות למידה מקוונות ולמערכות למידה פרונטליות (LMS – Learning Management Systems) עליהן ניתן לנהל את הלומדה כולל ניהול התמיכה, יצירת לומדה, ניהול קורסים מקוונים והערכה.

בנוסף נכנסות לשימוש מערכות ניהול תכנים וניהול סרטוני וידאו המאפשרות למשתמשים, למוסדות לימוד ולמרצים להעלות תכני לימוד ולנהל אותם באמצעות פלטפורמות אלה. פלטפורמות אלה מנגישות לסטודנטים תכנים של האוניברסיטה וכן תכנים המפותחים באמצעות המשתמשים בעצמם. מחקרים מראים כי שימוש בלימוד באמצעות סרטוני וידאו בתחומי המדעים משפר את ההבנה, ומעורבות הסטודנטים בהליך הלמידה ואת שיעור מעבר בקורס.¹³

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

8.4. עליה או ירידה במספר הסטודנטים

אוכלוסיית בני ה-18 בבריטניה הולכת וגדלה והערכות שהיא תמשיך לעשות זאת עד 2029. בשנת 2022 נרשם מספר שיא של סטודנטים שביקשו להתקבל ללימודים – עלייה של 2.1 אחוזים לעומת השנה שעברה. הפרישה מהאיחוד האירופי גרמה לכך שמספר הבקשות של סטודנטים מהאיחוד האירופי ירד ב-40%, אך חל זינוק במספר המועמדים מחוץ לאירופה בגלל בקרת הגבולות הפחות הדוקה בבריטניה, בהשוואה לחלופות כמו אוסטרליה. בשנת 2022 נרשמה עלייה של 5.4% במספר הסטודנטים הבינלאומיים בבריטניה.¹⁴ בסה"כ מספר הלומדים לתואר ראשון בבריטניה עלה ב-6% בין השנים 2020 ו-2021.

12 <https://www.graphicalresearch.com/industry-insights/1424/europe-e-learning-market>

13 <https://www.nature.com/articles/s41599-022-01355-6#:~:text=Our%20results%20indicate%20that%20short,short%20videos%20over%20long%20videos>

14 <https://www.universitiesuk.ac.uk/universities-uk-international/explore-uuki/international-student-recruitment/international-student-recruitment-data>

מספר הסטודנטים בארה"ב ירד ב-3.5% מ-2020 ל-2021 וירד שוב ב-4.1% מ-2021 ל-2022 ומספרם עומד כיום על כ-16 מיליון.¹⁵ הסיבות המשוערות לירידה הן הירידה בשיעורי הילודה, הזמינות המיידית הנרחבת של משרות וספקנות רבה יותר בציבור לגבי הצורך בהשכלה גבוהה.

8.5. הון אנושי

בשנים האחרונות נכרת מגמה של מחסור הולך וגובר בהון אנושי אקדמאי, וקושי הן באיתור וגיוס מועמדים מתאימים והן בשימור כח אדם מקצועי איכותי. לאור האמור, למחסור ההולך וגובר בהון אנושי אקדמי עשויה להיות השפעה על עסקי החברה, כאשר המחסור כאמור עלול להוות גורם מעכב בהתפתחות עסקי החברה, כתוצאה, בין היתר, מגידול בעלויות שכר עובדי או יועצי החברה, קושי וגידול בעלויות גיוס עובדים או יועצים חדשים ואיכותיים ובייחוד בעלי מומחיות ספציפית. מנגד יצוין, כי המחסור כאמור עשוי לגרום לעליה בביקושים למוצרי החברה כתוצאה מהצורך לקבל תכני למידה מקוונים.

8.6. תחרות

כמפורט בסעיף 4 לעיל החברה מפתחת תכנים בתחומי STEM. התכנים שהחברה מפתחת כוללים סרטוני וידאו קצרים וכן תרגילים וחבורות תרגול אשר זמינים באופן שוטף (אסינכרוניים) לשימוש הסטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה ומותאמים לתכניות הלימוד שלהם. לחברה ישנם מתחרים המציעים לסטודנטים תכני וידאו בעלי זמינות שוטפת וכן מתחרים המציעים שירותים חילופיים כגון תכני לימוד הזמינים באופן מקוון ושיעורים פרטיים אחד על אחד באמצעות פגישה פרונטלית או באמצעות וידאו עם מורה פרטי, אך תכנים אלו אינם מותאמים לקורסים ספציפיים או ספרי לימוד ספציפיים. לפרטים אודות התחרות בתחום הפעילות של החברה ראו סעיף 14 להלן. התחרות כאמור, עלולה להשפיע על הכנסות החברה ורווחיה.

8.7. שער חליפין

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

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

8.8. השפעת אינפלציה ושיעורי הריבית

עקב השפעות מגפת הקורונה אשר הובילו לקשיי אספקה עולמיים ומחסור בחומרי גלם, כמו גם, עימות צבאי בין רוסיה לאוקראינה, אשר פרץ בפברואר 2022 ונכון למועד הדוח עדיין נמשך, חלה מגמת עלייה במחירי אנרגיה, הובלה, סחורות, ומחירי חומרי גלם, ובהתאם, התפתחה מגמה של עלייה בשיעור האינפלציה בישראל ובכלל העולם, אשר גוררת עלייה

בשיעורי הריבית שמתבצעת על ידי הבנקים המרכזיים בניסיון למתן את העלייה בסביבת האינפלציה. למגמות אלו עשויות להיות השפעות רחבות על הפעילות הכלכלית בכלל המשק ובמידה מסוימת על פעילות החברה.

לאור העלאות הריבית של הבנקים המרכזיים באירופה ובארה"ב ובמטרה לנסות ולבלום את שיעור האינפלציה העולה במשק, בחודש פברואר 2023 החליט בנק ישראל להעלות את הריבית בישראל, לרמה הנוכחית העומדת על כ-4.25%. החברה בחנה את מידת חשיפתה לשינויים באינפלציה ובשיעור הריבית ומצאה כי לשינויים אלו באינפלציה ובריבית לא הייתה השפעה מהותית על דוחותיה של החברה ליום 31 בדצמבר 2022. לפרטים נוספים על בחינת החברה והשפעות האינפלציה ועליית הריבית על הגילוי והדיווח הכספי של החברה, ראו סעיף 1.3 בדוח הדירקטוריון של החברה.

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

9. תחום פעילות - טכנולוגיות למידה מקוונות

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

המעמד של מקצועות ה-STEM כתחומי למידה מרכזיים ממשיך להתחזק נוכח הגידול המשמעותי במקצועות המבוססים על לימודי STEM

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

לפי דו"ח של חברת המחקר Technavio בנושא צמיחת שוק שיעורי העזר בעולם, חלקם של מקצועות ה-STEM הוא הגדול ביותר מבין כל הנושאים.¹⁶ למעשה, החשיבות ההולכת וגוברת של לימוד מקצועות STEM היא הגורם המרכזי המניע את צמיחת שוק ההוראה המקוונת העולמית.

בהתאם, ניכרת עלייה בהתעניינות ובשימושים במערכת החברה ובמוצריה בקרב סטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה. התפשטות נגיף הקורונה היתה הזדמנות למערכת ההשכלה הגבוהה לפיתוח ויישום של מודלים שונים של הוראה מרחוק, ומהווה גורם מאץ לתהליכים בתחום זה המתנהלים מזה שנים ארוכות. כמפורט בסעיף 8 לעיל, עוד בטרם תחילת המשבר שחל עקב התפרצות נגיף הקורונה, שוק טכנולוגיות הלמידה המקוונת צמח בקצב מהיר, בעיקר בעקבות העלות ההולכת ועולה של רכישת השכלה והיעילות והנוחות של לימודים מקוונים. מגיפת הקורונה האיצה את אימוץ הטכנולוגיה הדיגיטלית במערכת החינוך העולמית. ההשקעות ההולכות וגדלות של ממשלות בתשתיות ICT ושוק ה-Ed-Tech המתרחב במהירות הניעו את הטרנספורמציה הדיגיטלית

16 <https://www.technavio.com/report/online-tutoring-market-industry-size-analysis>

יצוין, כי שוק טכנולוגיית הלמידה המקוונת מציג שיעורי רווח גולמי בשיעורים הנעים בין 49% ועד ל-77%. שיעורי רווח תפעולי בשיעורים הנעים בין הפסד תפעולי ועד לרווחים תפעוליים הנעים בין 4% ל-11%¹⁷.

מבין טכנולוגיות הלמידה, השימוש בלמידה באמצעות וידאו החל זמן רב לפני התפרצות נגיף הקורונה. מחקרים מצאו שמידע ויזואלי נקלט טוב יותר ונשמר בזכרון הפעיל לאורך זמן רב יותר מאשר טקסט.¹⁸ בנוסף, למידה באמצעות הוידאו משפרת את תשומת הלב הצופים, את המוטיבציה שלהם, ואת מידת מעורבותם בתוכן, ומאפשרת למידה בקצב אישי. זאת בפרט בקרב דור ה-Z, בו השיטה העיקרית ללימוד עצמי וצריכת חדשות, היא באמצעות הוידאו במכשירים ניידים (Mobile Video) -¹⁹ כ-59% מילדי דור ה-Z אומרים שהם מעדיפים ללמוד ביוטיוב.²⁰

9.1. בריטניה

בבריטניה ישנם מעל ל-2.6 מיליון סטודנטים הלומדים בכ-170 אוניברסיטאות.²¹ כ-52% מהם (כ-1.4 מיליון סטודנטים), לומדים לפחות קורס אחד במקצועות STEM²² 26% מבוגרי האוניברסיטאות בבריטניה סיימו לימודים בתחומי ה-STEM.²³

בין 2011 ל-2021 גדל מספר הסטודנטים בבריטניה שלומדים מקצועות STEM - כמות הסטודנטים שנרשמו לקורסי מדעי המחשב עלתה בכמעט 50%, ומספר הסטודנטים להנדסה עלה ב-21%.²⁴

בבדיקה שנערכה בקרב בוגרי אוניברסיטאות בבריטניה נמצא כי התחומים עם אחוזי התעסוקה הגבוה ביותר הם אלו הקשורים ל-IT, טכנולוגיה ומדעים,²⁵ אך נראה כי אין זה מספיק. על פי מחקר שנערך בשנת 2018 על ידי STEM Learning study 2018,²⁶ העסקים בבריטניה מתמודדים עם מחסור של 173,000 עובדים מיומנים בתחומי ה-STEM, ו-89% מהעסקים התקשו לגייס עובדים בתחומים אלו במהלך השנה שבין מאי 2017 עד אפריל 2018. מהמחקר עולה כי המחסור במיומנויות בתחומים אלו עולה לעסקים במשק הבריטי בכ-1.5 מיליארד ליש"ט בשנה. על פי הוועדה הבריטית לתעסוקה ומיומנויות, ב-2022, חברות מתקשות לאייש 43% מהמשרות הפנויות במדע, טכנולוגיה, הנדסה ומתמטיקה (STEM). הדבר נובע בעיקר ממחסור במועמדים בעלי הכישורים והניסיון הנדרשים.²⁷ תחומי לימוד במקצועות ה-STEM הם מרכיב קריטי להתפתחות הכלכלה והיכולות התחרותיות הגלובליות של בריטניה, והמספר הנמוך יחסית של בוגרי אוניברסיטאות המצטרפים אל מקצועות ה-STEM מהווה מקור לדאגה בקרב המעסיקים בבריטניה. להערכת החברה הגידול בכמות הסטודנטים הלומדים את מקצועות ה-STEM מהווה הזדמנות צמיחה עבורה.

9.2. ארה"ב

- 17 <https://finance.yahoo.com/quote/CHGG/financials?p=CHGG>
- 18 <https://www.magna.isa.gov.il/details.aspx?id=01638&reference=2020-01-033957#?id=01638&reference=2020-01-033957>
- 19 <https://finance.yahoo.com/quote/TAL/financials?p=TAL>
- 20 <https://finance.yahoo.com/quote/TWOU/financials?p=TWOU>
- 21 <https://www.intuition.com/video-learning-latest-data-stats-and-trends>
- 22 <https://storage.googleapis.com/zebra-public-uploads/reports/Zebra%20IQ's%202020%20State%20of%20Gen%20Z%20Report.pdf>
- 23 <https://www.euroscientist.com/5-trends-in-stem-education-you-need-to-know/>
- 24 <https://www.universitiesuk.ac.uk/latest/insights-and-analysis/higher-education-numbers>
- 25 <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-7857/#:~:text=Supporting%20documents&text=In%202020%2F21%20there%20were,students%20are%20studying%20first%20degrees>
- 26 <https://www.statista.com/chart/22927/share-and-total-number-of-stem-graduates-by-country/#:~:text=In%20comparison%2C%2026%20percent%20of,the%20U.S.%20and%20Brazil%2C%20respectiv>
- 27 <https://www.collegeavestudentloans.com/blog/countries-award-most-stem-degrees>
- 28 <https://standout-cv.com/uk-graduate-statistics#:~:text=Sources->
- 29 <https://www.stem.org.uk/news-and-views/news/skills-shortage-costing-stem-sector-15bn>
- 30 <https://www.telegraph.co.uk/business/ready-and-enabled/stem-skills-shortage>

בשנת הלימודים 2020-2021, כ-20.8 מיליון סטודנטים נרשמו ללימודים במוסדות להשכלה גבוהה בארה"ב. כמות המהווה ירידה של כמיליון סטודנטים בהשוואה לשנת הלימודים 2019-2020, אז נרשמו כ-21.8 מיליון סטודנטים.²⁸

כ-58% מהסטודנטים בארה"ב שסימו תואר ראשון ב-2018 למדו לפחות קורס אחד במקצועות ה-STEM.²⁹ 18% מבוגרי האוניברסיטאות בארה"ב סיימו לימודים בתחומי ה-STEM.³⁰ כ-60%-50% מהסטודנטים הנרשמים ללימודי STEM בארה"ב, מסיימים את הלימודים במקצוע שהוא אינו בתחומי ה-STEM או נושרים מהלימודים לחלוטין.³¹

מתוך 13.1 מיליון אנשים שהועסקו במקצועות ה-STEM, למעלה מ-60% מחזיקים בתואר ראשון ומעלה.³² – כלומר תואר אקדמי מהווה גורם הצלחה בקבלת תעסוקה בתחום.

על פי לשכת הסחר האמריקאית, בוגרי מקצועות ה-STEM הם בעלי הביקוש הגבוה ביותר בשוק העבודה והם מרוויחים משכורות גבוהות יותר מאשר עמיתיהם שאינם בוגרי מקצועות בתחומי ה-STEM.³³ בשנת 2019 הייתה דרישה בארה"ב לכ-1.9 מיליון משרות של בוגרי מקצועות ה-STEM,³⁴ כאשר הצפי הוא כי עד לשנת 2025 הדרישה כאמור תגדל לכ-3.5 מיליון משרות.³⁵

נכון לשנת 2020, למעלה מ-10.2 מיליון אנשים עובדים בתחום ה-STEM בארה"ב. זה מייצג 6.6% מכלל המשרות בארה"ב. אם המגמה הזו תימשך, 11.3 מיליון אנשים בארה"ב יעבדו ב-STEM עד 2030, שכן STEM ימשיך לצמוח במהירות

משרד העבודה האמריקאי צופה שבין 2017 ל-2029, מספר משרות ה-STEM יגדל ב-8 אחוזים, שיעור גבוה יותר ממשרות שאינן-STEM - כאשר משרות במחשוב, הנדסה וייצור מתקדם מובילות.³⁶

להלן עיקרי המאפיינים המשפיעים על התפתחות תחום הפעילות:

9.3. שיעור הנשירה

שיעור הנשירה הממוצע בלימודי תואר ראשון בארה"ב עומד על כ-33% נושרים מהמכללות מייצרים במוצק 33% פחות הכנסה מבעלי תואר ראשון, והם בסיכון גבוה בכ-20% להיות מובטלים מכל בעל תואר.³⁷

שיעורי הנשירה משפיעים על כספי האוניברסיטאות, על הכלכלה המקומית ועל המימון הממשלתי לחינוך. ב-2021 הפסידו האוניברסיטאות 16.5 מיליארד דולר בשכר לימוד עקב נשירת סטודנטים

העלות הכלכלית השנתית של הפגיעה בהכנסה של הנושרים כאמור עומדת על כ-3.8 מיליארד דולר.³⁸

9.4. לחץ נפשי לימודי

/https://www.statista.com/statistics/235406/undergraduate-enrollment-in-us-universities	28
https://www.statista.com/chart/22927/share-and-total-number-of-stem-graduates-by-country	29
https://www.statista.com/chart/22927/share-and-total-number-of-stem-graduates-by-country	30
https://www.jevinwest.org/papers/Aulck2017kdd.pdf	31
https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20221/u-s-and-global-stem-education-and-labor-force	32
https://www.uschamberfoundation.org/bhq/beyond-stem-educating-workforce-thinkers-and-doers	33
https://www.mandlabs.com/current-state-of-stem-education-in-us-what-needs-to-be-done/#:~:text=According%20to%20the%20Bureau%20of,up%20switching%20to%20other%20subjects	34
https://www.kforce.com/articles/stem-talent-gap/#:~:text=By%20the%20year%202025%2C%20there,has%20never%20been%20more%20critical	35
https://stemeducationguide.com/stem-education-statistics/#:~:text=As%20of%202020%2C%20over%2010.2,STEM%20field%20in%20the%20US	36
https://educationdata.org/college-dropout-rates	37
https://educationdata.org/college-dropout-rates	38

בשווקי הפעילות של החברה באנגליה ובארה"ב, הסטודנטים נתונים ללחץ נפשי עקב הלימודים האקדמיים, הנובע, בין היתר, מהצורך להצטיין בלימודים³⁹ ובארה"ב מתווסף לכך לחץ בגין החזר הלוואות הלימודים (כמפורט בסעיף 9.6 להלן). הלחץ הלימודי כאמור מוביל, בפרט, את הלומדים במקצועות תובעניים כדוגמת מקצועות בתחומי ה-STEM, לחיפוש אחר אפשרויות לעזרה אקדמית, ובכלל זה שיעורים פרטיים, שיעורים מוקלטים, סרטוני הסברה וכדומה. בקשר לכך יצוין כי בתקופה זו ניכרת בקרב הסטודנטים השפעה של מגיפת הקורונה על הלחץ הנפשי כאמור, דבר שמחזק את הצורך בתמיכה לימודית כאמור.⁴⁰

9.5. עבודה בזמן הלימודים

בהתאם לדיווחי משרד החינוך בארה"ב, בשנת 2017 כ-43% מהסטודנטים בתוכניות לימוד מלאות וכ-81% מהסטודנטים בתוכניות לימוד חלקיות עבדו במהלך הלימודים האקדמיים שלהם.⁴¹ כמו כן בשנת 2020 כ-80% מהסטודנטים בארה"ב עובדים במהלך הלימודים שלהם. באנגליה מדווח כי 36% מהסטודנטים⁴², עובדים במהלך הלימודים. עובדות אלו מאלצות את הסטודנטים לשמור על גמישות בתכנון לוח הזמנים שלהם בשילוב של הלימודים והעבודה. 54% מהנושרים בארה"ב דיווחו כי הקושי לאזן בין הלימודים לעבודה ההכרחית הוא שגרם להם לנטוש את הלימודים.⁴³

9.6. חוב הסטודנטים

עלות שכר הלימוד בארה"ב עלתה בכ-1,375% החל משנת 1978⁴⁴ דבר שהביא לגידול בסך הלוואות הסטודנטים ובוגרי התארים בארה"ב אשר עומד נכון ל-2021 על סכום של יותר מ-1.7 טריליון דולר.⁴⁵ חוב זה הוא החוב הצרכני הגדול ביותר בארה"ב, למעט משכנתאות והינו גדול אף מהחובות בכרטיסי אשראי או חובות בגין שוק הרכב. בשנת 2018 סיים סטודנט לתואר ראשון בארה"ב את לימודיו עם חוב ממוצע בסך של כ-41 אלף דולר.⁴⁶ בבריטניה, החוב הממוצע בקרב קבוצת הלוויים שסיימו את הלימודים עמד בשנת 2020 על סך של כ-45 אלף ליש"ט.⁴⁷

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

9.7. ביקוש גבוה לבוגרי מקצועות ה-STEM

היקף המשרות בתחומי ה-STEM צפוי לגדול בארה"ב בכ-8% בין השנים 2019-2029, בהשוואה לגידול של 3.4% במקצועות שאינם STEM.⁴⁸ באנגליה כמות משרות אלו צפויה להכפיל את עצמה בין השנים 2018-2028.⁴⁹ בריטניה מפסידה כ-1.5 מיליארד ליש"ט מדי שנה בשל מחסור בבעלי מקצוע בעלי במיומנויות בתחומי ה-STEM. מצב זה רק החמיר כתוצאה מהמשבר שנבע ממגיפת הקורונה.⁵⁰ בוגרי מקצועות ה-STEM הם בעלי הביקוש הגבוה ביותר

https://biomedpharmajournal.org/vol11no1/academic-stress-and-its-sources-among-university-students	39
https://www.theguardian.com/education/2019/may/31/why-are-students-at-university-so-stressed	40
https://biomedpharmajournal.org/vol11no1/academic-stress-and-its-sources-among-university-students	41
https://www.aaup.org/article/recognizing-reality-working-college-students#.X9S0c9gzaUk	42
https://theboar.org/2019/04/uk-students-two-jobs-studying/#:~:text=More%20than%201%20in,more%20about%20their%20financial%20habits	43
https://research.com/universities-colleges/college-dropout-rates#:~:text=While%20high%20school%20dropout%20rates,issue%20(ThinkImpact%2C%202021)	44
https://educationdata.org/college-dropout-rates	45
https://educationdata.org/student-loan-debt-statistics	46
https://educationdata.org/student-loan-debt-statistics	47
https://www.statista.com/statistics/376423/uk-student-loan-debt-/	48
https://www.bls.gov/emp/tables/stem-employment.htm	49
https://www.stem.org.uk/news-and-views/news/skills-shortage-costing-stem-sector-15bn	50

בשוק העבודה והם מרוויחים משכורות גבוהות יותר מאשר עמיתיהם בוגרי מקצועות אחרים.⁵¹ למרות מספר גדל והולך של בוגרי מקצועות ה-STEM ברחבי העולם, מיליוני משרות בתחומי ה-STEM במדינות מפותחות ומתפתחות אינן מאוישות וממשלות רבות נותנות תמריצים ומקימות פרויקטים מיוחדים שיעודדו לימודים במקצועות אלו כבר משלבים מוקדמים של בתי ספר יסודיים ועד למוסדות האקדמיים.

9.8. התפשטות מגפת הקורונה .9.8

להלן מספר השפעות על התפתחות תחום הפעילות, הנובעות ממגיפת הקורונה:

9.8.1. מאחר והמגיפה לא נעלמה מהעולם, והופעתה בצורות שונות עדיין קיימת, קשה לנבא את ההשפעה העתידית על התחום. יחד עם זאת ברור שהלמידה מרחוק, שנכפתה על הסטודנטים בשנתיים האחרונות, שינתה את פני השוק לצמיתות – המרחב הדיגיטלי מהווה כיום מרכיב חשוב מאד בהוראה ולמידה.

9.8.2. גם לאחר הסרת מגבלות הקורונה, מוסדות רבים ממשיכים להציע לימודי on-line במודל היברידי או בצורה בלעדית בגלל היתרונות שבהם: בשיטת הלימוד מרחוק פוטנציאל הסטודנטים מתרחב, חלק מהעלויות הקבועות מצטמצמות, סטודנטים רבים מעדיפים צורת לימודים זו, למרות שבתחילת הקורונה נוצרה אכזבה מרמת הלימודים ב-on line. במהלך שנות המגיפה המוסדות השקיעו ושכללו את הפלטפורמות הדיגיטליות וכיום צורת לימודים זו מקובלת יותר. בשנת 2017, רק 71% מהסטודנטים הסכימו שלימודים online כדאיים. ב-2022 המספר עלה ל-87%.⁵²

9.8.3. גם במסגרת לימודי online הסטודנטים זקוקים לשיעורי עזר, משאבי למידה עצמאיים ולמידה אסינכרונית – כולם בפלטפורמה דיגיטלית שמתאימה לצורת הלמידה החדשה.

9.8.4. חלק מהאוניברסיטאות נעזרו בגופים חיצוניים על מנת לנהל את תוכניות הלימודים הדיגיטליות מאחר ואין ביכולתן לעשות זאת במקביל לניהול הלימודים הרגילים בקמפוס. תוך השקעת מאמצים כדי לתמוך בלקוחות קיימים וחדשים, כולל צוותי מכירות, הדרכה ותמיכה.

9.8.5. יצויין כי לאור חזרתם של הסטודנטים ללמידה בקמפוסים בתחילת שנת הלימודים 2021-2022 הגדילה החברה את היקף פעילות השיווק של החברה באמצעות אגודות הסטודנטים ובאמצעות סטודנטים שגרירים. לפרטים נוספים אודות הפעילות השיווקית של החברה באמצעים אלו, ראו 13 סעיף להלן.

10. מוצרים ושירותים

10.1. החברה מתמקדת בהוראה אקדמית אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות ה-STEM במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם באמצעות קורסים המבוססים על תכנים שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מוביל בתחום. החברה מפתחת באופן שוטף תכנים הכולל סרטוני וידאו קצרים בטכנולוגיית לוח לבן וכן תרגילים וחוברות תרגול במקצועות ה-STEM. לחברה מערכת לניהול תוכן, המאפשרת לה לייצר תכנים המותאמים לאלפי שיעורים, באלפי קורסים, באוניברסיטאות רבות ברחבי העולם. החברה מאפשרת לסטודנטים להשתמש בתכנים באמצעות שני אתרי אינטרנט שהיא מפעילה www.proprep.uk לקהל הסטודנטים באנגליה ו-www.proprep.com לקהל הסטודנטים בארה"ב. על מנת ליישם את תוכניותיה בתחום חינוך הפרופיל האורגני של החברה, במהלך חודש דצמבר 2022 הושלמה בניית האתר מחדש על ידי חברה חיצונית עם טכנולוגיה משופרת שמותאמת לשנת 2022. האתר החדש יספק למנועי החיפוש את המהירות הנדרשת והביצועים המקובלים כדי לטפס בדירוג הכללי

50 <https://www.simplygetresults.com/blog/how-have-stem-occupations-in-the-uk-responded-during-the-covid-19-pandemic>

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

52 <https://insights.educationdynamics.com/rs/183-YME-928/images/EDDY-OCS-Report-2022.pdf>

של מנועי החיפוש. כמו כן, האתר ייתן מענה לסטודנטים ברמת החוויות משתמש במובייל ובשולחן העבודה (Desktop) כמו כן, במהלך הרבעון הראשון של שנת 2023 בכוונת החברה לאחד את אתר הפעילות האנגלית www.proprep.uk עם אתר הפעילות בארה"ב www.proprep.com, מהלך שיאפשר שיפור נראות במנועי החיפוש ויעילות תפעולית.

10.2. נכון למועד הדוח, לחברה סך של כ-1,300 שעות וידאו וכ-15,700 סרטונים בכ-20 קורסי יסוד, מהם הפיקה החברה כ-6,500 קורסים (מתוכם כ-2,360 קורסים מותאמים בהתאם לסילבוס וכ-4,140 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס), בלמעלה מ-660 מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה ובארה"ב. לפרטים אודות מערכת החברה ואופן פעילותה, ראו סעיף 10.9 להלן.

10.3. החברה הכינה למוצר ה-Boost את הקולקציות הבאות - Precalculus, Calculus 1, Calculus 2, סטטיסטיקה, הסתברות. הכוללים למעלה – 400 שעות וידאו וכ-6,700 סרטונים ותרגילים. בנוסף, מפתחת החברה קולקשנים בתחום הכימיה והביולוגיה.

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

10.5. למועד דוח זה, סטודנטים בכ-220 אוניברסיטאות או מוסדות להשכלה גבוהה באנגליה ובארה"ב רשומים במערכת החברה באמצעות תוכן מותאם אישית למוסד האקדמי הרלוונטי. יובהר, כי הרישום במערכת אינו מחייב בהכרח עשיית שימוש במערכת או ביצוע תשלום לחברה, אלא מייצג רישום ופתיחת חשבון במערכת בלבד. חמשת המוסדות להשכלה גבוהה העיקריים באנגליה בהם מספר הנרשמים כאמור (למועד דוח זה), הגבוה ביותר, הינם: אימפריאל קולג' לונדון, אוניברסיטת קולג' לונדון, אוניברסיטת קוויין מארי, אוניברסיטת לידס, אוניברסיטת מנצ'סטר.

10.6. להלן עיקרי הנתונים אודות השימוש במערכת החברה באנגליה ובארה"ב בשנות הלימודים האקדמיות 2020-2021 ו-2021-2022 ותחילת שנת הלימודים 2022-2023:

10.6.1. אנגליה

שנת הלימודים 2021/2020	שנת הלימודים 2022/2021	שנת הלימודים 2021/2022 מיום 1.9.2021 ועד יום 01.02.2022 ⁽¹⁾	שנת הלימודים 2022/2023 מיום 1.9.2022 ועד 01.02.2023 ⁽¹⁾	
6,029	10,851	7,897	5,081	כמות נרשמים (2)
1,052	1,725	1,146	343	כמות משתמשים (3)
17.45%	15.63%	14.5%	6.8%	אחוז משתמשים (3)
285	2,224	1,670	171	כמות משלמים
3,270	6,117	2,563	2,035	שעות צפיה במערכת

(*) כחלק ממבצע שיווק שערכה החברה, החברה העניקה מנויים ללא תשלום לסטודנטים עד לסוף חודש דצמבר 2022, לעומת מכירת מנויים בתשלום מופחת בשנה המקבילה, וזאת כחלק משינוי אסטרטגיית השיווק.

(1) הנתונים אלו, הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 בספטמבר 2022 עד ליום 31 בדצמבר 2022 וכן את התקופה המקבילה אשתקד ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים באנגליה במהלך יוני 2023.

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

(3) "משתמשים" – נרשמים שעשו שימוש במערכת באמצעות צפייה בתכנים, אך אינם בהכרח לקוחות משלמים.

שנת הלימודים 2021/2020	שנת הלימודים 2022/2021	שנת הלימודים 2021/2022 מיום 1.8.2021 ועד יום 01.02.2022	שנת הלימודים 2022/2023 מיום 1.8.2022 ועד יום 01.02.2023 ⁽¹⁾	
1,165	1,292	934	548	כמות נרשמים (2)
234	384	226	337	כמות משתמשים (3)
20.09%	29.7%	24.1%	61.5%	אחוז משתמשים (3)
73	155	49	196	כמות משלמים
700	1,107	711	972	שעות צפיה במערכת

(*) כחלק ממבצע שיווק שערכה החברה, החברה העניקה מנויים ללא תשלום לסטודנטים עד לסוף חודש דצמבר 2022, לעומת מכירת מנויים בתשלום מופחת בשנה המקבילה, וזאת כחלק משינוי אסטרטגיית השיווק.

(1) הנתונים אלו, הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 באוגוסט 2022 עד ליום 31 בדצמבר 2022 וכן את התקופה המקבילה אשתקד ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים במהלך יוני 2023.

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

(3) "משתמשים" – נרשמים שעשו שימוש במערכת באמצעות צפייה בתכנים, אך אינם בהכרח לקוחות משלמים.

10.7. בשנת הלימודים 2019-2020 בעקבות התפרצות מגפת הקורונה, פתחה החברה את אתריה לשימוש חינמי בארה"ב ובבריטניה החל מחודש מרץ 2020 ואפשרה לכל סטודנט כניסה חופשית עד לתום שנת הלימודים זו. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.1. Error! Reference source not found. להלן. בנוסף, בתחילת שנת הלימודים 2020-2021 אפשרה ללקוחותיה להירשם לאתרי החברה באנגליה ובארה"ב ולפתוח חשבון ללא מתן אמצעי תשלום, לתקופת שימוש בת שבועיים שלאחריה השימוש בתכני האתר היה כרוך בתשלום. החל משנת הלימודים 2021-2022 החברה מתקשרת עם לקוחותיה בארה"ב ובאנגליה באמצעות מכירת מנויים, המקנים גישה חופשית לכל תכני החברה, לתקופות מוגדרות (חודשי, רבעוני ושנתי) במחיר שנקבע מראש (fixed price). או לפי מבצעים מיוחדים הנערכים בהתאם לתקופה בשנת הלימודים. יצוין, כי במהלך שנת הלימודים 2021-2022 וכחלק ממבצע שיווק, העניקה החברה מנויים ללא תשלום לסטודנטים עד לסוף חודש דצמבר 2022.

10.8. נכון למועד הדוח, הכנסות החברה בשנת 2022 מלקוחותיה המשלמים הסתכמו לסך של כ- 153 אלפי ש"ח, וזאת בהשוואה להכנסות החברה מלקוחותיה המשלמים שעמדו בשנת 2021 על סך של כ- 131 אלפי ש"ח.

10.9. מערכת החברה ואופן פעילותה

מערכת ניהול התוכן מבוססת על טכנולוגיה המאפשרת התאמת התכנים במהירות לקורסים של מוסדות ההשכלה הגבוהה השונים. התכנים שמורים מתויגים ומקוטלגים באופן שניתן לגשת לכל סרטון ולחבר אותו עם סרטון אחר. בדרך זאת, מערכת החברה יכולה להכין ולהתאים במהירות קורס מותאם לתוכניות הלימוד של מוסדות אקדמאים שונים, הכולל כ-75-95 שעות לימוד בסרטוני וידאו וכ-1,000-1,200 תרגילים. המערכת מאפשרת לחברה יכולת ניתוח של אופי השימוש בתכנים באופן המאפשר טיוב והבנה של שיטות הלימודים ושל הכנת התכנים. יכולת ההתאמה של הקורסים מאפשרת לחברה גמישות רבה במתן מענה מהיר לצרכי לקוחותיה ומאפשרת לה חדירה מהירה לשוק והגעה מהירה לקהל היעד נכון למועד הדוח זה יש לחברה כ- 6,500 קורסים (מתוכם כ-2,360 מותאמים בהתאם לתוכנית הלימוד (סילבוס) וכ-4,140 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס), המותאמים לפי תכניות לימוד של למעלה מ-660 אוניברסיטאות ומכללות שונות בארה"ב ובאנגליה. סרטוני הוידאו מקיפים למעלה מ-1,200 שעות וידאו מקוריות, הכוללות למעלה מ-15,000 סרטונים קצרים בכ-19 קורסים גנריים או קורסי יסוד, אשר החברה מכינה באמצעות צוות אקדמי מיומן של מרצים) בתחומי ה-STEM.

להלן פירוט אודות השלבים והמרכיבים של אופן פעילותה המערכת:

10.9.1. שלב הכנת התכנים – החברה מכינה באמצעות צוות אקדמי מיומן קורס כללי (קורס גנרי או קורס יסוד, להלן: "קורס גנרי") בנושא או מקצוע מסוים בתחום ה-STEM. לרוב קורס כולל כ-150-200 שעות

וידאו בהם כ-1,500-2,000 סרטוני וידאו המחולקים לסרטוני תיאוריה ולסרטוני תרגול. בסרטוני התיאוריה מוצגים עיקרי העקרונות של החומר הנלמד באותו המקצוע ובסרטוני התרגול מוצגים תרגילים עם פתרונות בשיטת צעד אחר צעד. הסרטים מוצגים בטכנולוגית לוח לבן (מסך שבו מוצג התרגיל ללא צילום של המרצה).

10.9.2. קורס גנרי כולל בתוכו רמות שונות של תיאוריה ותרגול ביחס לכל קורס רלוונטי, במטרה שהקורס יהיה מקיף ככל שניתן ויאפשר גמישות רבה בעת ביצוע ההתאמות לקורסים השונים. קורס גנרי כולל גם הכנת חוברות תרגילים הכוללים את התרגילים המופיעים בסרטוני התרגול. לפירוט אודות אופן הכנת הקורסים הגנריים ראו סעיף 10.11 להלן.

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

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

10.9.5. מערכת החברה מתאימה את הקורס הגנרי לקורסים ולתכנים הנלמדים במוסד להשכלה גבוהה מסוים, באמצעות ניתוח של תכנית קורס מסוים של המוסד הרלוונטי. ההתאמה מבוססת על זיהוי התכנים המופיעים בתכנית הקורס והתאמתם לסרטונים המתויגים של החברה. למועד הדוח זה, ההתאמה כאמור אינה מבוצעת באופן אוטומטי מלא והחברה מפעילה צוות של ממיינים, המתייגים את נושאי הקורסים השונים ומסייעים בהתאמתם לתוכניות הלימוד השונות במוסדות להשכלה גבוהה.

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

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

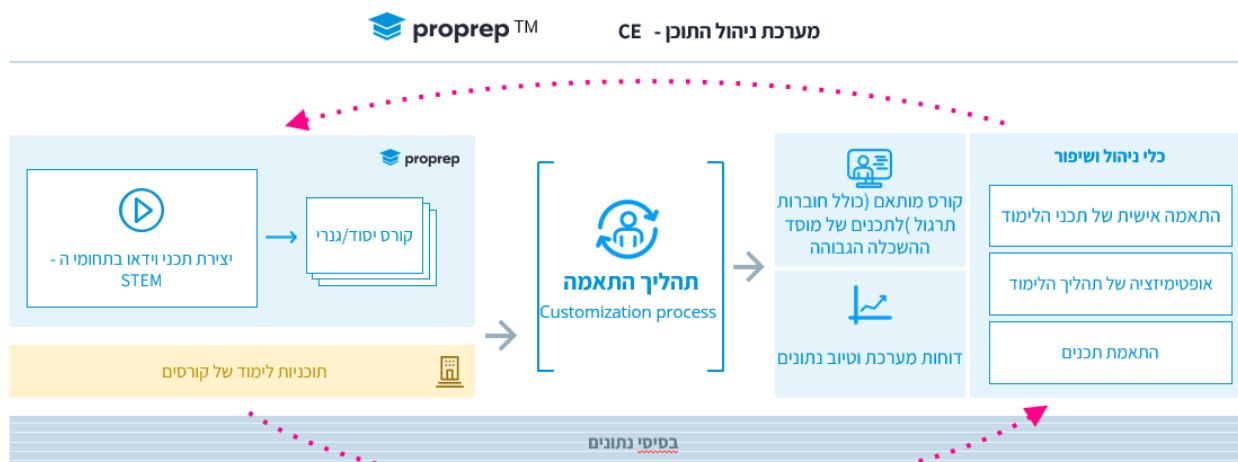
10.9.8. ניתוח דוחות ופנימיים – מערכת החברה מייצרת דוחות פנימיים המאפשרים מעקב אחרי מאפייני שימוש בתכנים ובקורסים הקיימים במערכת, לפי חתכים שונים של משתמשים או מוסדות להשכלה גבוהה וכיו"ב על מנת לאפשר לחברה לייצר תכנים נוספים ולשפר את ההתאמה האישית לצרכי לקוחותיה וכן לדייק את פעולות השיווק והמכירה של החברה.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

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

10.9.10. קורסים מותאמים חלקית והתאמה לספרי לימוד – מערכת החברה מאפשרת התאמה של תכנים ורמת הלימוד לתוכנית הלימודים של הסטודנט. מערכת החברה יכולה גם לייצר קורסים מותאמים באופן

חלקי, שלא על בסיס תכנית הלימוד אלא על בסיס תכנים אחרים (כגון, מבחנים משנים קודמות וכו'), כמו כן, יכולה המערכת להתאים ללקוחותיה קורסים על בסיס ספרי לימוד קיימים.

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



10.10. מוצר Boost

מוצר ה- Boost מיועד לשוק ה- B2B (מכירה ישירה לאוניברסיטה דרך הספרייה/הפקולטה) - החברה השיקה במהלך שנת 2022 את מוצר ה- Boost by Proprep - מוצר המיועד להמכר ישירות לספריות ופקולטות באוניברסיטאות ברחבי העולם. להלן פירוט ומרכיבי פעילות מוצר ה- Boost. לצורך השקת מוצר ה- Boost התקשרה החברה עם צד שלישי שאינו קשור בהסכם רישיון שימוש (White label) במערכת נהול לימוד LMS (Learning Management System). לפרטים נוספים אודות ההתקשרות כאמור ראו סעיף 13.6 להלן. החתימה על ההסכם מהווה אבן דרך בהרחבת פעילות החברה לשוק ה- B2B הכולל מכירה ישירה לאוניברסיטאות, ובאופן שיוכל לאפשר לחברה חדירה מהירה לספריות באוניברסיטה.

השירותים של מוצר ה- Proprep Boost רלוונטיים ויעילים לסטודנטים, למרצים וכן האוניברסיטאות ומוסדות הלימוד. באמצעות גישה מקוונת מהירה וישירה לתכני הלימוד, סרטונים משלימים, אפשרויות של בחינה עצמית (Assessments) ואפשרות לתרגול נוסף, מאפשר המוצר לסטודנטים להעמיק בתכני הלימוד וכן להשלים פערי מידע במינימום זמן ומקסימום גמישות. בנוסף, למוצר יכולות מעקב, ניתוח ביצועים, מדידה והערכת ידע של הסטודנטים, אשר באמצעותם מזהה המוצר מוקדי לימוד הדורשים שיפור (הן מבחינת הסטודנטים והן מבחינת המרצים) ומסייע לאוניברסיטאות לחסוך בזמני המרצים. יצוין, כי המוצר מאפשר למרצים להוסיף תכנים נוספים לתכני החברה וכן ליצור רשימות צפיה כמערכי שיעור ו/או כתכני לימוד משלימים.

החברה אינה נדרשת להפקה ופיתוח תכני לימוד נוספים ומשתמשת בתכנים שכבר פותחו על ידה, תוך יצירת אוספים מנושאים שונים לבקשתם ולבחירתם של האוניברסיטאות. בשלב הראשון, מתכננת החברה לשווק את אוספים של התכנים במתמטיקה – Precalculus, Calculus 1, Calculus 2, סטטיסטיקה, הסתברות.

לשימוש במוצר ה- Proprep Boost ישנם מספר יתרונות בתהליכי הלימוד כדלהלן:

- א. סרטונים הינם משלימים ללימוד האוניברסיטאי, כשהמרצה יכול להנחות את הסטודנטים טרום ההרצאה לצפות בסרטונים כתכני לימודי משלימים להרצאה האוניברסיטאית.

ב. השימוש ב- Proprep Boost מאפשר העמקה של הלימוד באוניברסיטה לסטודנטים בעלי פערי מידע או כצורך בהעמקת הלימוד.

ג. למוצר יכולות מדידה והערכה והוא מהווה כלי מדידה והערכת הידע של הסטודנטים. המוצר מזהה את הנקודות שאותם הסטודנטים צריכים לשפר ומאפשר למרצים להתמקד בנקודות אלו.

ד. המוצר מאפשר למרצים ייצור רשימות צפיה למערכי השיעור או כתוכן לימודי משלים.

ה. שימוש במוצר ה- Proprep Boost מאפשר למרצים ולאוניברסיטאות לבטל את הצורך ביצירת תוכן ייחודי לקורסים בסיסיים תוך שימוש בסרטונים המוצעים.

להלן פירוט אודות השלבים והמרכיבים של אופן הפעילות של מוצר ה- Boost:

10.10.1. שלבי הכנת התכנים, תיוג הסרטונים והתאמת הסרטונים נעשים באופן זהה לתכנים במערכות החברה, כפי שמתוארים בסעיפים 10.9.1-10.9.4 לעיל.

10.10.2. שלב התאמת התכנים – בשונה מההתאמה הספציפית בפעילות מערכות החברה, לצורך פעילות מוצר ה- Boost, הצוות הפדגוגי של החברה בונה אוסף של תכנים המיועדים לתכנית לימוד כללית בתחום מסוים (לדוגמה מתמטיקה למהנדסים). מערכת הניהול של מוצר ה- Boost מאפשרת אח"כ למרצים באוניברסיטאות להוסיף על תכני החברה ולהעלות תכנים נוספים לתכני החברה.

10.10.3. שלב הכנת שאלות (Assesments) למוצר ה- Boost – בנוסף לסרטונים, החברה בונה מערך של שאלות ותשובות (בדיר"כ מדובר בשאלות אמריקאיות (שאלות עם תשובות מרובות) המבוסס על תכני החברה. מרכיב השאלות והתשובות מאפשר לאוניברסיטאות ולסטודנטים להעריך את הלמידה ואת הבנת הסטודנטים בתכני הלימוד, וכן מאפשר לאוניברסיטאות להעריך את יכולות ההוראה של המרצים, זאת בנוסף ליכולת השוואה של כיתות שונות. יצוין, כי ה- Assesment לא מחליף את הבחינות באותם מקצועות נלמדים, אלא משמש ככלי לשיפור וייעול אופן הלימוד.

10.10.4. ניתוח הלימוד ודוחות פנימיים – באמצעות מוצר ה- Boost, ביכולתן של האוניברסיטאות לנהל את תהליך הלימוד בקורסים. שכן, המערכת מאפשרת הוספה של תכנים נוספים על ידי המרצים, פניה של המרצים לסטודנטים, הפנייה של התכנים בצורה ישירה לסטודנטים, הכנת אוספי לימוד מראש עבור הסטודנטים, וכן ניתוח ומעקב אחרי השימוש בתכנים, תהליך הלימוד והבנת התכנים הנלמדים.

10.11. הכנת תכנים

הכנת התכנים למערכת החברה מתבצעת על פי התהליך הבא:

10.11.1. זיהוי צורך – החברה ממפה את תכני הלימוד במקצועות ה- STEM במוסדות להשכלה גבוהה השונים לפי חתכים של כמות סטודנטים, קושי הקורס, כמות נכשלים, היקף הקורס, דרישות משתמש ועוד. על בסיס הניתוח הזה קובעת החברה את סדר העדיפויות ליצירת ובניית קורסים גנריים וליצירת קורסים מותאמים.

10.11.2. בניית מסגרת קורס – בטרם הכנת תכנים עבור קורס גנרי, מקימה החברה ועדה פדגוגית המורכבת מלפחות שני מרצים העוסקים בהוראת התחום, כאשר אחד מהם, לא יהיה המרצה אשר יפתח את התכנים בקורס הרלוונטי ואילו האחר יהיה המפתח של התכנים (להלן: "הוועדה הפדגוגית") בקורס

הרלוונטי. על בסיס ניסיונם בלימוד התכנים ועל בסיס מידע שהם מקבלים מהחברה הכולל תוכניות למידה שונות של הקורס הגנרי במספר רב של אוניברסיטאות, מעבר על ספרי לימוד בתחום ועוד, קובעים המרצים את מסגרת הקורס, סדר העדיפות לפיתוח התכנים, סדר העדיפות לפיתוח תרגילים ורמות הקורס.

10.11.3. הכנת תכני הקורס – בשלב זה המרצה אשר מוביל את פיתוח הקורס מכין את התכנים על בסיס החלטות הוועדה הפדגוגית, כאשר הכנת הנושאים כוללת תכנים תיאורטיים ותכני תרגול רבים. גם בתהליך זה מעורבת הוועדה הפדגוגית ומאשרת את תכני הקורס.

10.11.4. הכשרת מרצים – הכשרת המרצים לביצוע סרטוני הקורס, הינה תהליך מקיף הכולל הכשרה בהקלטת סרטוני הוידאו בטכנולוגיית לוח לבן, הדרכת המרצים על אופן הכנת הסרטונים, ההקלטה הקולית, דרך שמירת סרטי הוידאו. סרטי הוידאו נדרשים להיות קצרים, תמציתיים, בהירים ומדויקים וכן מתאימים לצפייה בכל אופני המדיה והמכשירים. לפרטים אודות בחירת המרצים ראו סעיף 10.12.1 להלן.

10.11.5. עריכות – בחברה ישנו צוות עורכים המבצע את עבודת העריכה של סרטי הוידאו שהוכנו על ידי המרצים. כמו כן, מבצעים העורכים התאמות למבנה הקורסים השונים במוסדות להשכלה גבוהה השונים ובונים את חוברות התרגול. בנוסף, צוות העורכים מעלה את הסרטונים למערכת ומתייג אותם בקורסי יסוד וזאת על מנת שיוכלו לעשות בהם שימוש בטכנולוגיית ההתאמה של מערכת החברה.

10.11.6. הוספת תכנים – החברה מפתחת תכנים נוספים בכל קורסי הבסיס אותם היא פיתחה, על מנת לתת מענה לכל צרכי הסטודנטים ולרמות השונות של התכנים.

10.11.7. דיבוב וקריינות – במקרים בהם המבטא של המרצים אינו תואם את המבטא של לקוחות היעד, מגייסת החברה מרצה בעל מבטא מתאים אשר מבצע קריינות להרצאת המרצה המקורי.

10.11.8. תחזוקת קורס גנרי – לאחר סיום הכנת הקורס המרצה ממשיך ומוסיף תכנים רלוונטיים בהתאם לדרישת הלקוחות ובמידת הצורך מפתח סרטונים נוספים.

10.11.9. כתוביות ותמליל – בחודש מאי 2021 התקשרה החברה עם צד ג' בלתי תלוי להפקת כתוביות ותמלול לסרטוני וידאו של החברה בהיקף של כ- 1,000 שעות וידאו. נכון לתאריך הדוח החברה השלימה את פרויקט של הוספת כתוביות לכל סרטוני הוידאו הזמינים במערכת החברה וכן הוספת תמליל לסרטון הוידאו, אשר יופיע במערכת החברה יחד עם הסרטון. יצוין, כי מהלך זה יאפשר לחברה לקדם את אתרי החברה במנועי החיפוש האינטרנטיים. נכון למועד דוח זה, 100% מהסרטונים של החברה הינם עם תמלול.

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

10.12. הצוות פדגוגי

10.12.1. הצוות הפדגוגי של החברה אשר בונה ועורך את תוכן הקורסים השונים, כולל מרצים מובילים רבים מכל רחבי העולם, אשר החברה מתקשרת עימם לבניית קורסי יסוד וקורסים גנריים. למועד דוח זה, בצוות הפדגוגי של החברה כ- 20 מרצים פעילים המכונים קורסים בתחומים ה-STEM. המרצים נבחרים בקפידה וזאת לאחר בדיקות מקיפות לגבי הרקע המקצועי שלהם והמלצות הוועדה הפדגוגית, הזמינות שלהם ומבחנים פנימיים. הצוות הפדגוגי של החברה מכשיר את המרצים בהתאם לשיטות העבודה של החברה. ההכשרה כוללת הדרכות לגבי אופן בניית הקורס והכנת המסגרת הלימודית, הדרכות של

שימוש בשיטות הקלטה, קביעת סדרי עדיפות בפיתוח התכנים ובהקלטות הסרטונים, בקרת איכות ההקלטה והתכנים.

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

10.12.3. לפרטים אודות התקשרות החברה עם המרצים ראו סעיף 16.1 להלן.

11. מוצרים חדשים

החברה פועלת באופן מתמיד להרחבת מאגר התכנים והקורסים המוצעים ללקוחותיה. כמו כן החברה פועלת לפיתוח תכנים נוספים למדינות נוספות ובשפות נוספות. החברה השלימה בשנת הדוח פיתוח של קורסים בתחום החשבונאות, מדעי המחשב, סטטיסטיקה בערבית, כימיה אורגנית וכימיה כללית בערבית.

למועד דוח זה החברה מפתחת תכנים חדשים בתחומי חשבונאות ניהולית, ביולוגיה, ביו-כימיה וכן מספר קורסים בשפה הערבית.

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

לפרטים אודות השקת מוצר ה- Proprep Boost במהלך שנת הלימודים 2021-2022 ראה סעיף 10.10 לעיל.

12. לקוחות

12.1. B2B

במהלך שנת הלימודים 2021-2022 וכחלק מאסטרטגיית החברה להתמקדם בשוק ה-B2B, בעקבות עלות רכישת לקוח גבוהה, השיקה החברה את מוצר ה- Proprep Boost, מוצר לתחום B2B, שיימכר ישירות לספריות באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות, כמפורט מעלה (ראה פרטים בסעיף 2.1 לעיל). בשונה משוק ה-B2C, הליך המכירה בשוק ה-B2B מאופיין בתהליך האורך כ-18 חודשים, במסגרתו נערכים פיילוטים (ללא תמורה) במסגרת המוסדות להשכלה הגבוהה, הכוללים בחינה של תכני החברה והמערכות שלה.

12.2. B2C

למועד הדוח, היחס בין התמורה מלקוח משלם לבין עלות הרכשת לקוח משלם, נמוך מ-1 ומאופיין בתנודתיות רבה, להערכת החברה, יחס זה צפוי להמשיך להיות נמוך מ-1 גם בטווח הזמן הבינוני.

ככלל, לקוחות ה-B2C פותחים חשבון חנימני, תוך הכנסת פרטי האשראי שלו באתר החברה ומקבלים תקופת התנסות הנעה בין תקופה של שבועיים לחודש (לעיל ולהלן: "נרשמים"), כאשר לאחר תקופה זו הנרשמים הופכים ללקוחות משלמים באופן אוטומטי. החברה בוחנת באופן שוטף את המודלים של רישום הלקוחות, השימוש בתכני האתר והמרת הנרשמים והמשתתפים ללקוחות משלמים. כאמור בסעיף 10.8 לעיל, נכון למועד הדוח, הכנסות החברה מלקוחותיה המשלמים הינן בסכומים זניחים. לפרטים נוספים אודות מודלי הרכישה, ראו סעיף 13 להלן.

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

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

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

הערכות החברה בדבר איזון יחס התמורה מלקוח משלם לבין עלות הרכשת לקוח משלם וכן בדבר קצב שריפת המזומנים של החברה, הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, שינוי בתוכניות העבודה של החברה, ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים להלן.

13. שיווק והפצה

13.1. החברה פועלת במספר ערוצי שיווק לשם הגדלת מספר לקוחותיה. הפעילות השיווקית כוללת התייחסות למאפייני תהליך ההצטרפות לשירותי החברה (הכנסת אמצעי תשלום ברישום, מתן אפשרות להתנסות חינם) מרבית פעילות השיווק של החברה, עד לשנת הלימודים הנוכחית הייתה באמצעות מודל שיווק ישירות לסטודנטים באמצעות קמפיינים מקוונים, וכן גם במודל בו החברה משווקת ומפרסמת מוצריה דרך אגודות סטודנטים, ארגונים ועמותות הקשורים לסטודנטים, וחברות מסחריות המציעות הטבות לקהל הסטודנטים ("מודל B2C").

13.2. ביום 13 בפברואר 2022 הודיעה החברה כי היא עומדת להשיק את **Proprep Boost**, מוצר לתחום B2B, שישווק ויימכר ישירות לספריות באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר משווק ונמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות. לפרטים, ראו סעיף 13.6 להלן. החברה פועלת בסביבה תחרותית ותהליכי המכירה של מוצריה לספריות ולפקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות האורכים כ-18 חודש. לצורך שיווק והפצת מוצר ה-Boost החברה הקימה צוות מכירות ושיווק באנגליה ובארה"ב. הצוות כולל אנשי מכירות ושיווק מנוסים בתחומי מכירה של מוצרים ותכנים מתקדמים לאוניברסיטאות. נכון למועד זה הצוות האמור מונה כ-8 אנשים מהם 6 באנגליה וכ-2 בארה"ב.

במהלך חודש מרץ 2023 על בסיס ההבנה כי תהליך המכירה לאוניברסיטאות ארוך וכי בכוונת החברה לשמר ולנצל את יתרות המזומנים שלה בצורה המיטבית, החברה החליטה למקד את פעילות שיווק ה-Boost בשוק האנגלי. בשוק האמריקאי החברה החליטה לפעול בצורה מינימלית.

במהלך הרבעון השני והרביעי 2022 צמצמה החברה את כוח האדם שלה בהיקף של כ-15 עובדים, בעיקר בפעילות השיווק הממומנת בתחום ה-B2C ובפעילות הכנת התוכן, וזאת כחלק מהתמקדות פעילות ה-C2B בערוץ השיווק האורגני. במקביל גייסה החברה עוד 3 אנשי שיווק ומכירות לתחום ה-B2B.

פעילות השיווק של החברה בתחום ה-B2C בשנת הלימודים 2021 – 2022 התבססה על פעילות ממומנת ופעילות אורגנית כדלקמן:

13.2.1. פעילות ממומנת, הכוללת:

א. פעילות ישירה מול סטודנטים באירועי פתיחת שנת הלימודים ובמהלך שנת הלימודים

ב. פעילות מול אגודות סטודנטים וארגוני סטודנטים

ג. פעילות שיווק דיגיטלי.

(יחד להלן: "פעילות ממומנת").

העלות הישירה של הפעילות הממומנת בשנת הלימודים 2021-2022 הסתכמה לכ-1,413 אלפי ש"ח באנגליה וסך של כ-131 אלפי ש"ח בארה"ב.

13.2.2. פעילות אורגנית, הכוללת את הנרשמים שהגיעו ישירות לאתר באמצעות חיפוש (פעילות SEO (Engine Search Optimization) (להלן: "פעילות אורגנית").

13.3. בשנת הלימודים 2022-2023 החברה מתכוונת להתמקד בפעילות שיווק אורגנית על ידי הזרמת תנועת משתמשים (Traffic) איכותית לטווח ארוך וקביעת הערוץ האורגני כמקור ראשי של תנועה לאתר. זאת מאחר שבהתאם לנתוני פעילות האתר האנגלי (בשנת הלימודים 2021-2022) נרשמים אשר מגיעים באמצעות הפעילות האורגנית ממירים בכפי ארבעה יותר ללקוחות משלמים מאשר נרשמים שנכנסים לאתר מפעילות ממומנת. כ-10% מהכנסות לאתרי החברה הגיעו באמצעות פעילות אורגנית ומבקרים אלה ייצרו כ-25% מההכנסות של המשתמשים באתרי החברה.

13.4. בנוסף, 38% מהמשתמשים שנרשמו לאתר באמצעות הפעילות האורגנית (בשנת הלימודים 2021-2022) הומרו ללקוחות משלמים לעומת 11% ממשתמשים שהגיעו מערוצים אחרים. כמו כן, כ-40% מסך הצפיות בסרטונים הגיעו מלקוחות שהגיעו באמצעות הפעילות האורגנית. מניתוח פעילות החברה (בשנת הלימודים 2021-2022) עולה כי לקוחות שהגיעו מהפעילות האורגנית צופים בממוצע בכ-27 סרטונים ללקוח משלם זאת ביחס לכ-12 סרטונים בממוצע ללקוחות משלמים שהגיעו מהפעילות הממומנת.

13.5. החברה מתכננת לחזק את הפרופיל האורגני של אתרי החברה בדרכי הפעולה הבאות:

א. במהלך חודש דצמבר 2022 הושלמה בניית האתר מחדש על ידי חברה חיצונית עם טכנולוגיה משופרת שמותאמת לשנת 2022. האתר החדש יספק למנועי החיפוש את המהירות הנדרשת והביצועים המקובלים כדי לטפס בדירוג הכללי של מנועי החיפוש. כמו כן, האתר ייתן מענה לסטודנטים ברמת החוויות משתמש במובייל ובשולחן העבודה (Desktop) כמו כן, במהלך הרבעון הראשון של שנת 2023 בכוונת החברה לאחד את אתר הפעילות האנגלית www.proprep.uk עם אתר הפעילות בארה"ב www.proprep.com, מהלך שיאפשר שיפור נראות במנועי החיפוש ויעילות תפעולית.

ב. שיפור אופטימיזציה למנועי חיפוש (SEO- Search Engine Optimization) באמצעות פעילות מחקר וניתוח מילות חיפוש והתאמות נדרשות באתר, איחוד אתר ארה"ב ואתר אנגליה, שיפור פרמטרים טכניים באתר וכן שדרוג האתר והתאמתו ל-SEO.

ג. יצירת שיתופי פעולה עם אגודות ומועדוני סטודנטים ואחוות מועדונים, במטרה לתת מענה פרסונלי וממוקד לארגונים שממוקדים במקצועות המדעים.

ד. שותפויות עם ארגונים אסטרטגים של אוניברסיטאות במקצועות המדעים. במקביל בכוונת החברה לצמצם את הפעילות הממומנת שלה בעיקר בפעילות השיווק הדיגיטלית ובפעילות הישירה מול סטודנטים.

בהתאם החברה החלה את פעילותה לשנת הלימודים 2022-2023 באנגליה והשתתפות בכ-10 אירועים פיזיים באוניברסיטאות מובילות עם 4270 נרשמים, זאת לעומת כ-20 אירועים בהם השתתפה החברה בשנת הלימודים אשתקד עם כ-3,400 נרשמים. כמו כן, על מנת ליישם את תוכניותה בתחום חיזוק הפרופיל האורגני של החברה, במהלך חודש נובמבר 2022, החברה השיקה את האתר החדש.

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

13.7. הסכם עם צד שלישי למסחור ופיתוח פלטפורמה לצורך שיווק תכני החברה בפלטפורמת B2B

ביום 13 בפברואר 2022 הודיעה החברה כי היא עומדת להשיק את Proprep Boost, מוצר לתחום B2B, שיימכר ישירות לספריות באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות.

בהמשך להשקת מוצר Boost Proprep של החברה, לשוק ה-B2B שיימכר ישירות לספריות ולפקולטות במדעים במוסדות להשכלה הגבוהה בשפה האנגלית בהם מתקיימים לימודי STEM, ובהמשך לדיווח המידי של החברה מיום 16 ביוני 2022 (מס' אסמכתא: 074560-01-2022) בדבר התקשרות החברה במוזכר הבנות מחייב עם צד שלישי לרישיון שימוש במיתוג החברה (Label White) לצורך שיווק מוצר ה-Boost של החברה, ביום 29 באוגוסט 2022 חתמה החברה, על הסכם מלא ומפורט עם הצד השלישי שאינו קשור לחברה, הפועל בתחום התאמת חומרי למידה, לשם מסחור ופיתוח פלטפורמת למידה במיתוג החברה (Label White) (להלן: "הפלטפורמה"), בהתאם למפרטים, המאפיינים ואבני הדרך המפורטים בהסכם.

בהתאם להסכם, החברה תשלם לצד השלישי תשלום חד פעמי (בסכום שאינו מהותי לחברה) עבור תצורת הפלטפורמה אשר תכלול, בין היתר, העלאה לפלטפורמה של תכני החברה.

בנוסף, החברה תשלם לצד השלישי דמי שימוש על בסיס המספר המצטבר של משתמשים פעילים בכל שנת לימודים אקדמאית, אשר יחושבו בהתאם לעלייה במספר המשתמשים הפעילים (כהגדרתם בהסכם) (להלן: "דמי שימוש"). כל פיתוח נוסף החורג מהפלטפורמה הקיימת של הצד השלישי, יהיה בתעריף נפרד, כפי שהוסכם בין הצדדים.

תקופת ההסכם הראשונית תחל ביום החתימה על ההסכם ועד ל-3 שנים לאחר מועד שיווק הפלטפורמה (כהגדרתו בהסכם), למעט אם תסתיים קודם בהתאם לתנאי ההסכם (להלן: "תקופת ההסכם"), אשר בסופה הצדדים ינהלו משא ומתן בקשר לחידוש ההסכם מעבר לתקופת ההסכם, זאת בכפוף לכך שהתשלומים תחת חידוש ההסכם לא יעלו ביותר מ-15% בכל תקופת של חידוש ההסכם. יצוין, כי ההסכם, כולל תנאים לסיום ההסכם, לרבות, תקופות הודעה מוקדמת וכן סעיפי ביטוח שיפוי, הגבלת אחריות והסכם תנאי שירות.

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

14. תחרות

14.1. מתחרים

החברה מספקת פתרונות Edtech להוראה ולמידה בתחומי ה-STEM, באמצעות שילוב של תכנים איכותיים וכלים טכנולוגיים גמישים. הפלטפורמה מיועדת לספריות אוניברסיטאיות, סגל אקדמי, אנשי מינהל והוראת סטודנטים. כמו כן פועלת הפלטפורמה באתר ייעודי המכוון לסטודנטים ומספק קורסים מותאמים אישית – כלומר החברה פועלת בתחום ה-B2B וגם ה-B2C.

הפתרונות מוצעים במודל מנויים, על בסיס הבנה עמוקה של צרכי הסטודנטים ובהתאמה לדרישות המוסדיות ולתקציבים.

חברות מתחרות שונות פועלות בשני התחומים הנ"ל.

החברה פועלת בשיטות וכלי שיווק שונים על מנת להתמודד עם המתחרות השונות, לפרטים נוספים אודות ערוצי השיווק בהם פועלת החברה ראו סעיף 13 לעיל.

להלן טבלה הכוללת פרטים, למיטב ידיעת החברה ונכון למועד הדוח, על פעילות החברות אשר להערכתה של החברה הינן המתחרות העיקריות שלה (בין אם הן משווקות בפועל במדינות או בטרטוריות שבהן פועלת החברה וקיים מידע פומבי לגביהן, ובין אם הן מצויות בשלבי פיתוח וקיים מידע פומבי ביחס למידת יעילותן):

14.2. חברות מתחרות מובילות מתחום ה-B2B

רוב הפלטפורמות הגדולות הן גנריות, אך ישנם 3 שחקנים גדולים המתמקדים במקצועות ה-STEM ומציעים פתרונות למידה דיגיטליים, McGraw Hill Aleks, Pearson MyMath Lab ו-Macmillan Achieve.

משאבים חינוכיים כגון Khan Academy וכן תוכן המיוצר על ידי האוניברסיטאות בעצמן מהווים גם הם תחרות אך אינם מספקים ניתוח ומעקב אחר הנתונים. זיהינו שני שחקנים קטנים יותר שפונים כרגע לשוק ה-STEM למוסדות להשכלה גבוהה אך ללא רכיב הוידאו וההתאמה האישית של Mobius Kanopy Bolster Academy - Boost

שם החברה	הפעילות/המוצר	יתרונות וחסרונות לעומת Proprep
Macmillan Achieve	פלטפורמת קורסים המתמקדת ב-STEM ומציעה גישה לספר דיגיטלי של הקורס ואפשרויות המקושרות לספר הדיגיטלי, כמו גם תיעוד ציונים וכלי הערכה למרצים. לאחרונה הושק מחדש בשוק האמריקאי. הכנסות החברה 663 מיליון דולר. רווח לא ידוע.	יתרונות – מאפשר למשתמש בפלטפורמה ניתוח ובקרה של תוצאות השימוש בפלטפורמה. חסרונות – אין וידאו, אין התאמה לסילבוס של האוניברסיטאות והתכנים לא תמיד רלוונטים לתוכנית הלימודים של הסטודנטים באוניברסיטאות השונות.
McGraw Hill Aleks	פלטפורמת למידה אדפטיבית שנבנתה בשיתוף עם אוניברסיטת קליפורניה, המבוססת על מדע קוגניטיבי. מתמקדת במתמטיקה, כימיה וסטטיסטיקה. מאפשר מטלות ותרגול מותאם אישית על סמך הערכה. מבוסס בעיקר על טקסט עם מעט סרטונים. 5.3 מיליון משתמשים בעיקר בארה"ב. הכנסות של 1.5 מיליארד דולר.	יתרונות – פונה לשני הקהלים סטודנטים ומרצים. חסרונות – מעט וידאו, אין התאמה לסילבוס של האוניברסיטאות והתכנים לא תמיד רלוונטים לתוכנית הלימודים של הסטודנטים באוניברסיטאות השונות.
Pearson MyMath Lab	כלי קורס אינטראקטיבי המחליף את גישת ספר הלימוד המסורתי. מציע מטלות אינטראקטיביות, חידונים ושיעורי בית מותאמים אישית. הכנסות החברה 849 מיליון ליש"ט. רווח תפעולי 74 מיליון ליש"ט.	יתרונות – פונה לשני הקהלים סטודנטים ומרצים. חסרונות – תאורטית מציע מיזוג של טקסט, וידאו ותרגול אך הטקסט עדיין כבד מדי 'אין התאמה לסילבוס של האוניברסיטאות והתכנים לא תמיד רלוונטים לתוכנית הלימודים של הסטודנטים באוניברסיטאות השונות.
Bolster Academy	פלטפורמה שנועדה לתמוך בסטודנטים במוסדות להשכלה גבוהה שאינם לומדים מתמטיקה אך נדרשים לעבור קורסי מתמטיקה בהצלחה. הפלטפורמה יכולה לשמש את התלמידים בהכנת שיעורי בית ובתרגול ויכולה גם לשמש את המרצים בהכנת תוכנית לימודים מלאה. אומדן מכירות של כ-5 מיליון דולר, 34 עובדים, נוסד בשנת 2010. בסיסו בהולנד.	יתרונות – פונה לשני הקהלים סטודנטים ומרצים. חסרונות – רק מתמטיקה וסטטיסטיקה, אין וידאו, אין התאמה לסילבוס של האוניברסיטאות.
Mobius	פלטפורמה ללימודי STEM עם שיעורים, הערכות ופעילויות באמצעות סביבת למידה אינטראקטיבית. צובר תאוצה בארה"ב ובבריטניה ונמצא בשימוש במספר מוסדות אקדמיים בעלי פרופיל גבוה – אוניברסיטת פרדו, אוניברסיטת וטרלו ו-NAIT. הכנסות של 7.5 מיליון דולר, כ-50 עובדים.	יתרונות – פלטפורמה שמתמחה בלמידה אינטראקטיבית עצמאית, מותאמת לסטודנטים ומרצים. חסרונות – ללא וידאו, אין התאמה לסילבוס של האוניברסיטאות והתכנים לא תמיד רלוונטים לתוכנית הלימודים של הסטודנטים באוניברסיטאות השונות.

14.3. חברות מתחרות מובילות מתחום ה-B2C

שם החברה	הפעילות/המוצר	יתרונות וחסרונות לעומת Proprep
Chegg Inc.	חברה אמריקאית המציעה סיוע לסטודנטים בכלל מקצועות הלימוד, בכל הקשור לפתרון שאלות מתוך ספרי הלימוד ושיעורי בית באמצעות טקסטים, וידאו ואפליקציות. החברה מציעה גם עזרה בהכנה למבחנים, סיוע בכתיבה אקדמית ועוד.	יתרונות – מספקים פתרונות לשיעורי בית ושאלות מספרי לימוד, מאפשרים שכירת ספרי לימוד, פועלים גם באפליקציות. חסרונות – אין התמחות בתחומי STEM, הפתרונות המוצעים אינם מותאמים לקורסים ספציפיים, המורים ויצרני התכנים הם סטודנטים, העזרה האישית היא למעשה מענה בכתב על שאלות, ע"י סטודנטים ואינה זמינה

שם החברה	הפעילות/המוצר	יתרונות וחסרונות לעומת Proprep תמיד.
Kahn Academy	ארגון חינוכי אקדמי ללא כוונת רווח, שהוקם בשנת 2008 במטרה לייצר כלים לימודיים מקוונים. הארגון מפתח סרטונים קצרים וכלי עזר למורים. עד היום הופקו כ-8,000 סרטונים בקשת רחבה של מקצועות, שהתמקדו בעבר במקצועות המדעים. כל המידע זמין חינוכי למשתמשי האתר והאפליקציה.	יתרונות – אתה חינוכי עם היקף גדול של סרטונים. חסרונות – אין התאמה לקורסים ספציפיים.
Numerade	חברה אמריקאית הפועלת בארה"ב, מציעה פלטפורמת לימודים מקוונת בנושאי STEM הכוללת סרטונים וידאו אינטרטיביים, קצרים, המציגים תשובות לשאלות שבספרי הלימוד, אפשרות לקבלת תשובות ממורים, תרגול וקבוצות לימוד וירטואליות.	יתרונות – מתמחה בלימודי STEM, היקף סרטונים גדול. חסרונות – הפלטפורמה אינה כוללת קורסים אלא רק פתרונות וניתוח של משוואות.
Tutor.com	חברה אמריקאית המציעה שיעורי עזר מקוונים לתלמידים מבי"ס יסודי ועד אוניברסיטה, במגוון רחב של נושאים. השירות מציע שיעורים אד-הוקיים ומתוזמנים לתלמידים. החברה משתפת פעולה עם בתי ספר, אוניברסיטאות, מכללות ועוד, ומציעה להם מערכת מידע המציגה את מצבם של הסטודנטים. נכון לשנת 2020, לחברה יש למעלה מ-3,000 מורים. החברה בבעלות דרום-קוריאנית.	יתרונות – מגוון רחב של נושאים, שיעורי עזר "חיים", שיתופי פעולה עם מוסדות חינוכיים והצבא האמריקאי. חסרונות – אין התמחות ב-STEM, הפתרונות המוצעים אינם מותאמים לקורסים ספציפיים.
Pearson+	אחרי רכישת Clutchprep ע"י חברת פירסון, המותג החדש Pearson+ מציע לסטודנטים פלטפורמה המאגדת בתוכה ספרי לימוד דיגיטליים, סרטונים וידאו, תרגול והכנה למבחנים.	יתרונות – ניסיון רב ובפרט בתחום STEM? חסרונות – מרבית התכנים הינם פתרון של שאלות ספרי לימוד ואין תוכן מקורי.
Quizlet Inc.	אפליקציה אמריקאית המאפשרת לסטודנטים ללמוד נושאים שונים באמצעות כלי למידה ומשחקים. Quizlet כולל כרטיסי זיכרון דיגיטליים Flash cards), משחקים, תרגול וחיידונים חיים (ל-Quizlet יש למעלה מ-500 מיליון ערכות כרטיסי זיכרון שנוצרו על ידי משתמשים ויותר מ-60 מיליון משתמשים פעילים.	יתרונות – כמות גדולה מאד של תכנים, חלק מהתכנים והכלים ניתנים בחינם, גיימיפיקציה של הלימוד. חסרונות – לא מתמחים בתחומי ה-STEM, יצרני התכנים הם סטודנטים, אין התאמה לקורסים ספציפיים ו/או ספרי לימוד ספציפיים, שיטת לימוד אחת המבוססת על זיכרון.
Course Hero, Inc.	זירה של תכני סטודנטים במגוון נושאים הניתנים למיון לפי בתי ספר וספרי לימוד. התכנים כוללים בעיות לתרגול, הסברים, סרטונים, שאלות שהוגשו על ידי משתמשים עם תשובות. המשתמשים קונים מנוי או מעלים חומרים ומקבלים גישה לחומרים. בנוסף האתר מספק מענה לשיעורי בית 24/7 ע"י מורים שהם סטודנטים. לאחרונה החלו להעלות תכנים ע"י מורים.	יתרונות – כמות גדולה מאד של תכנים. חסרונות – איכות התכנים אינה עקבית ולא בהכרח ממוקדת ע"י אנשי מקצוע מתאימים, אין הגנה על זכויות יוצרים, האתר מאפשר העתקת עבודות, אין כמות מספקת של תרגולים, לא מתמחים בתחומי ה-STEM, יצרני התכנים הם סטודנטים.

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

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

14.4. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

להערכת החברה, גורמי הצלחה קריטיים בתחום פתרונות Edtech להוראה ולמידה בתחומי ה-STEM, הינם:

14.4.1. יצירת ופיתוח היצע תכני לימוד איכותיים והוספה של תחומי לימוד נוספים. התאמה מהירה למספר רב ככל הניתן של קורסים במוסדות לימודיים שונים.

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

- 14.4.3. מכירה ישירה לאוניברסיטאות של קולקציות תכנים המבטיחות זרימה לימודית נכונה יחד עם גמישות המאפשרת התאמות, בעלויות מתאימות.
- 14.4.4. יכולות חדירה והרחבת בסיס הלקוחות באמצעות שיווק ממוקד דיגיטלי ושיווק ישיר באמצעות משאבי החברה או באמצעות צדדים שלישיים.
- 14.4.5. הארכת תקופת השימוש ומשך השימושיות של המשתמשים באתרי החברה באמצעות היצע תכנים רחב יותר וכן היצע של שירותים נוספים משלימים בתחום הלימודים ובתחומי פעילות משיקים וכן באמצעות שיפור חווית המשתמש.
- 14.4.6. יצירת קהל מתנסים רחב ובסיס הלקוחות משלמים באמצעות הרחבת הפעילות השיווקית הממוקדת.
- 14.4.7. חתימה על הסכמים עם אגודות סטודנטים.
- 14.4.8. הפצה באמצעות ארגונים וחברות המקיימים קשרים עם קהל הסטודנטים.
- 14.4.9. שיפור המומחיות, הידע וההבנה המקצועית במטרה להרחיב את סל המוצרים והשירותים שהחברה מציעה ללקוחותיה.
- 14.4.10. ניצול השינוי בצורת הלימודים בעקבות התפרצות מגפת הקורונה במטרה לייצר מודעות והתנסות בקרב הסטודנטים, והצעת פתרון למוסדות להשכלה גבוהה.
- 14.4.10.1. נגישות למקורות מימון.
- 14.4.10.2. הרחבת פעילותה באמצעות מיזוגים ורכישות.
- 14.4.10.3. כוח אדם מיומן ומקצועי בתחום הפעילות.
- 14.4.10.4. זיהוי מגמות חדשות בתחום תוך שמירה על חדשנות, ראשוניות וייחודיות.
- 14.4.10.5. גורמי הצלחה בולטים נוספים הינם: מוניטין וניסיון נצבר, ניהול עסקי נכון ויכולות שיווק ומכירה המהוות נדבך מרכזי ומשמעותי להצלחה בתחום טכנולוגיית הלמידה.

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

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

- 14.5.1. טכנולוגיה – בעוד בסיס הטכנולוגיה של שיטות הלימוד מרחוק הוא פשוט יחסית, הקושי העיקרי הוא בניית טכנולוגיה המאפשרת התאמה של תכני הלימוד לתוכניות הלימוד של הסטודנטים ובניית החומרים בצורה נוחה ללמידה.
- 14.5.2. הכנת תכנים – שיטת ואופן הכנת התכנים הכנת הסרטונים המאפשר תיוג והתאמה הינה תהליך מורכב שצורך משאבי הון אנושי.
- 14.5.3. לקוחות – יצירת בסיס לקוחות המבוסס על לקוחות שרכשו לפחות קורס אחד או מנוי חודשי במערכת החברה ולקוחות שהתנסו חינם במערכת החברה אך לא המשיכו ברכישת מנוי.
- 14.5.4. הון אנושי – צוות מרצים ויועצים פדגוגיים בעלי מומחיות בתחומי מקצועות ה-STEM, הון אנושי בעל מומחיות במחקר ופיתוח וכן הון אנושי בעל מומחיות בשיווק דיגיטלי מקוון ובשיווק מסורתי;

14.5.5. החדרת המוצר לשוק;

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

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

14.5.8. להערכת החברה חסמי היציאה העיקריים מהתחום, הינם:

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

14.5.8.2. התחייבויות בגין תמלוגים למרצים. לפרטים נוספים אודות התקשרויות החברה עם מרצים לשם הכנת התכנים ומוצריה ראו סעיף 16.1 להלן.

14.6. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

14.6.1. למוצרי החברה בתחום ה-B2B ישנם תחליפים, בדומה לתחליפים בתחום ה-B2C, כמפורט מטה.

14.6.2. למוצרי החברה בשוק ה-B2C קיימים מספר מוצרים תחליפיים כגון שיעורים פרטיים הנערכים אחד על אחד עם מורה פרטי באופן פרונטלי או באמצעות שיחת וידאו. בצורה זו יש אינטראקציה בין אישית אך המורה והסטודנט צריכים לתאם מועד לשיעור, העלות יקרה, יש תחלופה גדולה יחסית של המורים, הזמינות של המורים לא מובטחת וכן אין וודאות לגבי איכות הלימוד. ישנן חברות המציעות קורסים מקוונים פתוחים (MOOC) הכוללים תכני לימוד הפתוחים חינם למספר גדול מאוד של סטודנטים ומציעים קורסים במגוון גדול של נושאים המועברים על ידי מרצים מובילים. עם זאת, תכנים אלו אינם מותאמים לקורסים ספציפיים או ספרי לימוד ספציפיים וההערכה כי שיעור הנטישה בהם עומדים על 95%. בנוסף ישנם אתרים המציעים לסטודנטים זירות של תכנים המוכנים על ידי משתמשים עבור משתמשים. בדרך כלל, אתרים אלו מציעים תכנים שהוכנו על ידי סטודנטים ונותנים מענה חלקי לצרכי הסטודנטים. אתרים אלו אינם מציעים תכנים בהתאם לקורס שהסטודנט לומד אלא תוכן שכולל לרוב תרגולים ומענה על בעיות שונות, מדריכי לימוד וכדומה.

14.6.3. תחום הבינה המלאכותית הולך ומתפתח והוא עשוי להשפיע רבות על תחום ה-EdTech. ChatGPT (ראשי תיבות של Generative Pre-trained Transformer) הוא צ'יטבוט מבוסס בינה מלאכותית שפותח על ידי חברת OpenAI והושק לראשונה ב-30 בנובמבר 2022. ה-ChatGPT נוצר ע"י אימון של למידה מונחית (למידת פתירת בעיות על בסיס מאגר גדול של דוגמאות "פתורות") ולמידת חיזוק (שבבסיסה השלמת משימות ולמידה באמצעות תגמולים). כתוצאה מכך הוא יכול לענות על כל שאלה כמעט ולהשלים כל משימה. בתחום הלמידה וההוראה תוכל הבינה המלאכותית לייצר תכנים ואמצעי למידה לכל רמת לימוד, מותאמים למוסד חינוכי ספציפי, לקורס מקצועי ואפילו למורה. כמו כן אפשר יהיה לייצר שיעורי עזר מותאמים אישית לסטודנטים, משובים ועזרה ממוקדת.

15. עונתיות

מכירות הקבוצה, מתאפיינת בעונתיות בהתאם לתקופות הלימוד הסטודנטאליות במוסדות להשכלה גבוהה, בשלושת חודשי הקיץ לא מתקיימים לימודים במוסדות להשכלה גבוהה (בארה"ב - בחודשים יוני- אוגוסט ובאנגליה - יולי - ספטמבר) ובשני השווקים לא מתקיימים לימודים בחופשת החורף (אמצע דצמבר עד אמצע ינואר). כך שמרבית מכירות

החברה נערכות בין החודשים ספטמבר – דצמבר, וינואר - מאי. הבדלים נוספים בין תקופות השנה נובעים מתקופות המבחנים במסודות השונים. בכדי להתמודד עם ירידת המכירות בתקופות האמורות, החברה עורכת התאמות ומורידה את רמת ההוצאות בתקופות אלו, למשל באמצעות הפחתת הפעילות השיווקית.

להלן טבלה המציגה את מכירות החברה לפי התפלגות לרבעונים :

שנה	באלפי ש"ח				שנתי (באלפי ש"ח)
	ינואר-מרץ	אפריל-יוני	יולי-ספטמבר	אוקטובר-דצמבר	
2020	17	37	24	28	106
2021	33	93	105	38	269
2022	35	42	41	35	153

16. ספקים וחומרי גלם

16.1. מרצים

לחברה הסכמי התקשרות עם עשרות מרצים, במסגרתם מתחייבים המרצים להכין קורסים אונליין (במקצועות ה-STEM שמרביתם בשפה האנגלית) אשר יעלו לאתר החברה. במסגרת הסכמים אלו הוסדרו, בין היתר, התנאים הבאים: (א) תקבולים - בהתאם לתנאי ההסכם, התמורה נקבעת לרוב בהתבסס על מכפלת התעריף השנתי (חודשי או פרויקטלי) במספר השעות לבניית הקורס, בתוספת תמלוגים על הקורסים אותם הכינו המרצים בשיעור שנע בין 1%-10%, כאשר לרוב נקבעת מגבלת רף תמורה, סכום שעובר את המגבלה כאמור, ישולם כמקדמה על חשבון התמורה לה זכאי אותו מרצה במסגרת התמלוגים (ככל שזכאי). בנוסף, לחברה האופציה לרכוש את הזכות המוקנית למרצים לקבל תמלוגים בתמורה לסכומים הקבועים בהסכם; (ב) קניין רוחני – במרבית ההסכמים הקניין הרוחני נותר כולו בבעלות החברה כמו גם הבעלות על הקורסים שהוכנו על ידי המרצים; (ג) אי תחרות ובלעדיות – במרבית ההסכמים עם המרצים קיים סעיף העוסק באיסור על התחרות של המרצים בחברה. כמו כן, בחלק מההסכמים החברה התחייבה שכל עוד תמשך ההתקשרות עם המרצה, לא תהיה לה הזכות להעלות קורסים בעלי שמות ותכנים זהים לאלו שהועלו על ידי המרצים; (ד) תקופת ההתקשרות – במרבית ההסכמים תקופת ההתקשרות אינה מוגבלת בזמן, והיא ממשיכה כל זמן שלא הודיע מי מהצדדים על רצונו לסיים את ההתקשרות. לאחר סיום ההתקשרות, במרבית ההסכמים החברה נדרשת להוריד התכנים מהאתר כאשר סיום ההסכם הינו ביוזמת החברה. יצוין, כי ישנם מספר מרצים המועסקים כעובדים בחברה, לפרטים נוספים ראו סעיף 19.2 להלן.

16.2. מחשוב ענן ותכנה

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

16.3. מיקור חוץ – התקשרות עם נותני שירותים וספקים

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

16.4. פרסום שיווק והפצה

החברות הבנות של החברה התקשרו במספר הסכמים או הזמנות עבודה בתחום הפרסום השיווקי וההפצה עם חברות ואגודות סטודנטים שונות (להלן: "המפרסמים"). במסגרת ההתקשרויות כאמור, החברות הבנות משלמות למפרסמים סכום חד פעמי קבוע בהסכם, או לחלופין, שיעור מסוים מתוך המכירות שנעשות בעקבות הפרסום או השיווק, או תשלום שיעור יועצי הפרסום. במסגרת הזמנות העבודה עם המפרסמים, כפופות החברות הבנות לתנאי השימוש של החברות השונות אשר לרוב הינם מוטים לטובת המפרסמים. להלן סעיפים מרכזיים מתנאי

השימוש: (1) זכות ביטול – בחלק מתנאי השימוש לחברות הבנות אין זכות לבטל את ההזמנה מכל סיבה שהיא, ובחלקן ההסכם כפוף לכך, שההסכם יבוטל תקופת זמן מסוימת לפני תחילת העבודה; (2) אחריות והגבלת אחריות – בחלק מן ההסכמים אין תקרה לגובה האחריות של החברות הבנות, ולעיתים אין הגבלה גם על נזקים עקיפים; (3) שיפוי – במרבית ההסכמים יש סעיף שיפוי הדדי, ובחלק מן המקרים סכום השיפוי הינו מוגבל.

17. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

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

17.1. דיני הגנת הפרטיות

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

17.1.1. הדין בישראל

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

בשנת 2018 נכנסו לתוקף תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), התשע"ז-2017 הקובעות הוראות לעניין יישומה של חובת אבטחת המידע במאגרי מידע הכפופים לחוק הגנת הפרטיות. התקנות קובעות מנגנונים ארגוניים ודרישות מהותיות שמטרתן הפיכת אבטחת מידע לחלק משגרת ניהול של כל ארגון המחזיק מאגרי מידע. התקנות הן מודולריות ומחילות חובות ברמה הולכת וגדלה התלויה ככל שפעילות עיבוד המידע בארגון משמעותית יותר, ככל שמדובר במידע רגיש יותר, ככל שמאגר המידע כולל מידע אודות מספר רב יותר של נושאי מידע וככל שיותר אנשים בארגון הינם בעלי הרשאת גישה למידע המצוי במאגרי המידע. בין היתר, התקנות הנ"ל קובעות שורה של הוראות בקשר עם הגדרת סיכונים ועדכוןם התקופתי, קביעת נהלי אבטחת מידע בהתאם לרגישות המאגר וכן מתייחסות להיבטים הפיזיים של שמירת המאגר והצורך באבטחתו.

17.1.2. דין זר

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

17.1.2.1. הדין באירופה - General Data Protection Regulation (GDPR)

באפריל 2016 אימץ הפרלמנט של האיחוד האירופי את תקנות ה-GDPR, במטרה לחזק ולהגן על זכויות היסוד של נושאי מידע אירופאים ולייצר הרמוניה של חוקי ההגנה על מידע אישי ברחבי האיחוד, באמצעות החלפת 28 חוקי הגנת הפרטיות שהיו בתוקף באותה העת

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

17.1.2.2. **הדין בארה"ב**

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

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

יצוין כי חוק זכויות הפרטיות במדינת קליפורניה של שנת 2020 (California Privacy Rights Act of 2020, להלן: ה-CPRA) אושר ביום 3 בנובמבר 2020 והחלק הארי מהוראותיו נכנס לתוקף ב-1 בינואר 2023. ה-CPRA איננו דבר חקיקה העומד בפני עצמו, אלא הוא דבר חקיקה אשר מתקן או מרחיב הסדרים מסוימים הקיימים ב-CCPA. עם זאת, על פי ה-CPRA, אכיפת ההוראות הקבועות בו אשר תיקנו או הרחיבו את ההסדרים האמורים ב-CCPA תחל רק לאחר ה-1 ביולי 2023, וזאת רק ביחס להפרות של הוראות כאמור שיתרחשו מתאריך זה ואילך. למען הסר ספק, ההסדרים שנקבעו ב-CCPA ואשר לא תוקנו או הורחבו על-ידי ה-CPRA, הינם בתוקף מלא גם לאחר הכניסה לתוקף של ה-CPRA. בנוסף, נציין כי פורסמה טיוטת תקנות הכוללות חובות נוספות ומרחיבות חובות קיימות תחת ה-CPRA אולם טיוטה זו טרם אושרה סופית.

כמו כן יצוין כי בתקופה זו מתגבשות חקיקות בענייני פרטיות במדינות נוספות בארה"ב.

17.1.2.3 פעילות הקבוצה

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

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

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

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

17.2 בקרת איכות

כמפורט בסעיף 10.11 לעיל, החברה מבצעת הליכי בקרת איכות ביחס לתכנים במערכת החברה לאורך כל תהליך יצור התכנים. בנוסף, החברה מבצעת בדיקות בקרת איכות שגרתיות ביחס למערכת החברה ואתרי האינטרנט שלה.

18 מחקר ופיתוח

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

18.1. פיתוח המערכת של החברה

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

18.2. פיתוח אתרי האינטרנט של החברה

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

18.3. פיתוח תכנים

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

במהלך שנת הלימודים 2022 החברה הרחיבה את מאגר התכנים שלה בכ-260 שעות וידאו נוספות בעיקר בתחומי המתמטיקה, חשבונאות, כימיה בערבית וכו'. נכון למועד דוח זה, החברה מפתחת תכנים נוספים במתמטיקה, פיזיקה, כימיה, ביו כימיה, כימיה אורגנית בערבית ובולוגיה. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2022, פיתחה החברה, על בסיס תכנים קיימים, שני קורסים בתחום המתמטיקה, קורס בסטטיסטיקה וקורס בכימיה למוצר ה-Boost.

18.4. השקעה במחקר ופיתוח

הוצאות הפיתוח של החברה בשנים 2020, 2021 ו-2022 עמדו על כ-1,407 אלפי ש"ח, כ-3,640 אלפי ש"ח, וכ-3,525 אלפי ש"ח, בהתאמה. סכומים אלו הוכרו כהוצאה ולא כנכס בלתי מוחשי, בהתאם לכללי החשבונאות המקובלים.

סכומי השקעות צפויות בפעילות פיתוח לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח, עומדים על כ-1,700 אלפי ש"ח.

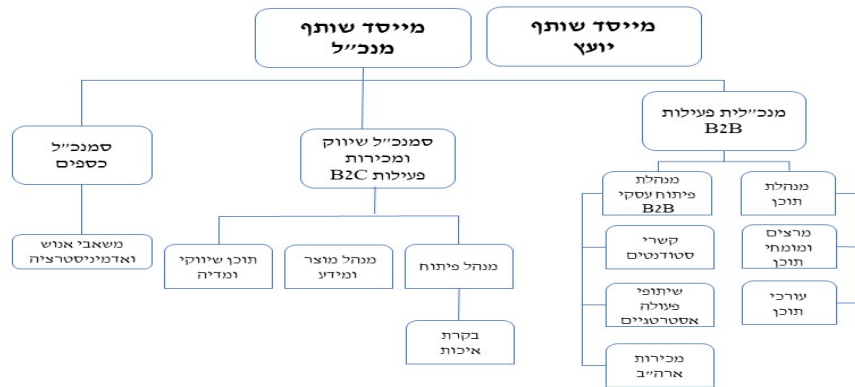
הערכות החברה בדבר סכומי השקעות צפויות במהלך הפיתוח כאמור, מבוססות על תקציבה לשנת 2022, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, ואין כל וודאות שהערכות אלה יתממשו, בכלל או באופן המתואר לעיל, וזאת מכיוון שהדברים תלויים, בין השאר, בגורמים חיצוניים לחברה, שאינם בשליטתה, לרבות שינויים טכנולוגיים או במגמות ובהעדפות השוק באופן שיוביל לשינוי בתוכניות המחקר והפיתוח וכן יכולת החברה לגייס מזומנים בהיקף או במועד כזה או אחר.

19. הון אנושי

19.1. תרשים מבנה ארגוני

19.1.1. להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד דוח זה⁵³:

53 יצוין, כי למועד הדוח זה חלק מנושאי המשרה המוצגים בתרשים לא מונו ובכוונת החברה לאייש תפקידים אלו עד למועד פרסום הדוח.



19.2 מצבת עובדים

19.2.1 להלן מצבת עובדים ונושאי משרה בקבוצה בחלוקה לפי אזורים גאוגרפיים:

אזורי פעילות	מספר עובדים ונושאי משרה ליום		
	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
ישראל (*)	22	27	17
אנגליה	11	17 (***)	7 (**)
ארה"ב	0	0	1
סה"כ	33	33	25

(*) נכון למועד אישור הדוחות מצבת העובדים בישראל עומדת על 10 מהם 3 במשרה חלקית. מצבת העובדים הכללית עומדת על 17 עובדים מהם 5 במשרה חלקית.

(**) מתוכם 2 עובדי משרה חלקית.

(***) מתוכם 12 עובדים שעות זמניים.

19.2.2 להלן מצבת יועצים (שאינם מרצים) בקבוצה בחלוקה לפי אזורים גאוגרפיים: (*)

אזורי פעילות	מספר יועצים ליום		
	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
ישראל	6	8	6
אנגליה	3	1	1
ארה"ב	0	0	1
סה"כ	8	9	8

(*) היועצים מועסקים בשכר שעות או ברייטינג חודשי בהיקפים שאינם מהותיים לחברה. החברה יכולה להפסיק את ההתקשרויות עם היועצים בהודעה בתאם לתנאי ההסכם.

19.2.3 להלן מצבת המרצים עימם התקשרה החברה: (*)

מספר מרצים פעילים ליום		
31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
36	20	7

(*) לפרטים אודות התקשרות החברה עם המרצים, ראו סעיף 16.1 לעיל.

19.2.4 יצוין, כי בהמשך להתמקדות החברה בשוק ה-B2B, במהלך שנת 2022 צמצמה החברה את מצבת העובדים שלה בהיקף של כ-15 עובדים, זאת בעיקר בפעילות השיווק הממומנת בתחום ה-B2C ובפעילות הכנת התוכן. במקביל, גייסה החברה 3 אנשי מכירות לצורך פעילות ה-B2B בארה"ב ובאנגליה.

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

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

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

19.3. הסכמי העסקה של נושאי משרה בכירה בחברה

19.3.1. כללי

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

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

19.3.1.3. תנאי ההתקשרות עם סמנכ"לית הכספים של החברה הוסדרו במסגרת הסכם למתן שירותי ניהול מיום 21 בדצמבר 2020, אשר מסדיר את התמורה בגין שירותי הניהול, החזרי הוצאות והתחייבות לשמירת סודיות ואי תחרות. לפרטים נוספים, ראו סעיף א(2) לתקנה 21 בחלק ד' לדוח זה.

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

19.3.2. מדיניות תגמול

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

19.3.3. תוכנית אופציות

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

19.3.4. השקעה באימונים ובהדרכות

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

19.3.5. תלות בעובד

להערכת החברה אין לה תלות מהותית בעובד מסוים.

19.3.6. ועדת ייעוץ

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

19.4. שינויים במצבת נושאי משרה

19.4.1. ביום 8 במאי 2022, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את מינויים מחדש לדירקטורים של ה"ה עמית רגב (יו"ר הדירקטוריון), איתי קופל (מנכ"ל החברה), סימי אפרתי (יועץ בחברה) רוני ארזי ואיתן ארזי, וזאת עד לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה של החברה או עד למועד סיום כהונתו בהתאם להוראות כל דין ו/או תקנון החברה, לפי המוקדם.

19.4.2. ביום 2 במרץ 2023 הודיע מר איתן ארזי על התפטרותו מכהונתו כדירקטור בחברה.

19.4.3. ביום 2 במרץ 2023 מינה דירקטוריון החברה את מר זיו בן יהודה לכהונה כדירקטור בחברה לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה של החברה

20. נכסים לא מוחשיים

20.1. כללי

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

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

20.2. תכני הקורסים

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

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

20.2.1. מרצים שונים ממוסדות להשכלה גבוהה – המרצים מכינים את מערך הקורסים ומוקלטים בווידאו לצורך יצירת סרטוני הקורסים. המרצה מקבל תמורה ו/או תמלוגים עבור שירותיו בהתאם להסכם עליו חתם עם החברה. לפירוט אודות הסכמים עם מרצים ראו סעיף 16.1 לעיל.

20.2.2. צוות יועצים פדגוגיים – היועצים ממליצים על מבנה וסדר הקורסים. היועץ מקבל תמורה או תמלוגים עבור שירותיו בהתאם להסכם עליו חתם עם החברה (לפרטים אודות הצוות הפדגוגי ראו סעיף 10.12 לעיל).

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

יחד עם זאת, במקרים מסוימים נקבעו תנאים או הגבלות, כגון: (1) התחייבות החברה שלא להציג קורסים מקבילים (מתחרים) בתחום המקצועי של המרצה או היועץ; (2) תרגום הקורסים לשפות נוספות יהיה כפוף לתשלום תמורה נוספת; (3) ספרי התרגילים הכלולים בקורסים הוגדרו בבעלות משותפת של החברה והמרצה; (4) חובה להסיר קורסים מאתרי החברה, ככל שהחברה מחליטה להפסיק את ההתקשרות עם המרצה או היועץ.

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

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

20.3. טכנולוגיה ומערכות החברה

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

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

20.3.1. זכויות קניין רוחני במוצר החברה

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

הקשורות אליו, למעט המקרים הבאים: (1) רכיבי צדדים שלישיים המפורטים להלן בסעיף

20.3.3 (אשר לגביהם החברה מחזיקה ברישיונות מתאימים); (2) רכיבי Customization

Engine שפותח בשיתוף עם חברת גול כמפורט בסעיף 20.3.2 (אשר השימוש בהם הוסדר

במסגרת הסכם העברת המניות); וכן (3) במספר מקרים בודדים (ככל שנקבע) תוכן של

קורס או חוברת תרגילים אשר נקבע בהסכם כי הנו בבעלות משותפת של החברה ושל מרצה ספציפי.

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

הקשור לפיתוח המוצר ומתן שירותים בתחומי פעילותה הכוללים, בין היתר, מידע, נתונים,

שרטוטים, מפרטים טכניים, תוכנות, אלגוריתמים, הקורסים (לרבות תכני הקורסים

והסרטונים), רשימת ספקים, רשימת לקוחות, רשימת לקוחות פוטנציאליים, תכניות פרסום ותוכניות אחרות.

20.3.1.3. החברה מחתימה את עובדיה, ספקיה וקבלני המשנה שלה (לרבות המרצים והיועצים הפדגוגיים) שעוסקים בפיתוח ו/או יצירת מוצר החברה על הסכמים המבטיחים את בעלות החברה בו, או לכל הפחות את זכות החברה להשתמש בחלק שהוכן על ידיהם עבור החברה במהלך תקופת ההתקשרות הרלוונטית.

20.3.1.4. כתנאי לשימוש בקורסים, על המשתמשים להסכים לתנאי השימוש ומדיניות הפרטיות של החברה (להלן בסעיף זה: "**התקנון**"), הכוללים תנאים והגבלות סטנדרטיים אשר נועדו להגן על זכויות הקניין הרוחני של החברה במוצר.

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

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

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

20.3.2. Customization Engine

הסכם העברת המניות (כהגדרתו בסעיף 26.1.3 להלן) שהחזיקה גול בחברה אשר נחתם בין החברה, גול, מר גיא סלומון (להלן: "**מר סלומון**") ומר עופר לוי (להלן: "**מר לוי**") (בעלי מניות בגול) מבהיר את מצב הקניין הרוחני שהיה קיים בפועל בין החברה ובין גול החל ממועד הסכם בעלי מניות 2014 (כהגדרתו בסעיף 26.1.1 להלן). בהסכם העברת המניות נקבע, בין היתר, כי:

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

20.3.2.2. החברה תהיה רשאית להשתמש באתר www.proprep.com לצורך הצגת תכניה (קרי, הקורסים) לקהל מחוץ לישראל ולגדה המערבית, בעוד שגול תציג את תכניה בישראל ובגדה המערבית בלבד באתרים בבעלותה. בפועל, מאז הסכם העברת המניות ועד למועד הדוח, גול

לא השתמשה באתר הנ"ל. יצוין כי במכתב מיום 17 בדצמבר 2020, עליו חתומים גול, מר סלומון ומר לוי (להלן בסעיף זה: "מכתב ההבהרה") הובהר כי האתר הנ"ל הינו בבעלות מלאה של החברה וכי גול לא יכולה להשתמש בו.

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

20.3.2.4. כל קניין רוחני אשר פותח על ידי צד להסכם או עבור פעילותו בטריטוריה שיוחדה לו (לרבות זכויות יוצרים, פטנטים, סימני מסחר, סודות מסחר, שורות קוד ומידע סודי) ישאר בבעלותו הבלעדית. במכתב ההבהרה הובהר כי הסדר זה חל גם על אותם פיתוחים המבוססים באופן מלא או חלקי על הרכיבים שפותחו בשיתוף.

יודגש, כי: (1) כאמור בסעיף 26.1.2, החברה וגול פעלו לכתחילה בטריטוריות שונות, הציעו שירותיהן לקהלים שונים וניהלו את פעילותן בנפרד; (2) נכון למועד הדוח, החברה אינה מעניקה שירותים ואין בכוונתה להעניק שירותים בישראל ובגדה המערבית; (3) בהתאם להוראות הסכם העברת המניות, גול מנועה מלהעניק שירותים בתחומה של החברה בחו"ל (המשכיות של המצב שהיה קיים טרם ההסכם, מאז הסכם בעלי מניות 2014); (4) גול לא השתמשה, לא משתמשת באתר www.proprep.com וכאמור אין בכוונתה להשתמש בו; (5) הן מוצר החברה והן מוצר גול פותחו, עודכנו ושוננו באופן משמעותי לאחר ה- 29.5.2019 (כל צד התאים את המוצר שלו לצרכי לקוחותיו) וכאמור כוונת הצדדים היתה שכל צד יהיה הבעלים בפיתוחיו ושיפוריו. מסיבות אלה, להערכת החברה, אין חשש ממשי להעלאת טענות בקשר עם הקניין הרוחני שפותח בשיתוף מצד גול, או לפגיעה בפעילותה העסקית של החברה.

לפרטים נוספים אודות הסכם העברת המניות, ראו סעיף 26.1.3 להלן.

20.3.3. רכיבי צדדים שלישיים

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

20.3.4. רישיונות לצדדים שלישיים

20.3.4.1. ביום 1 במרץ 2022, חתמה החברה על הסכם עם Beyond Labz, חברה שאינה קשורה לחברה, הפועלת בתחום המעבדות המדעיות הוירטואליות, למתן זכות שימוש לא בלעדית בסרטוני החברה על פלטפורמת המעבדות המדעיות הוירטואליות של Beyond Labz בתמורה לדמי שימוש מינמליים שנתיים בסך של 18,500 דולר. תוקף ההסכם הינו לתקופה של שנה מיום חתימתו.

20.3.4.2. הסכם רישיון לחברת ProQuest LLC – במסגרת הסכם רישיון בין החברה לחברת ProQuest LLC (להלן: "פרוקוסט") מיום 6.12.2018 (כפי שתוקן ביום 13.3.2020) (להלן יחד: "הסכם פרוקוסט"), החברה העניקה לפרוקוסט רישיון לא-בלעדי לבצע העתקים ולהפיץ את

התכנים הבאים בארה"ב Algebra, Pre-Calculus, Statistics באמצעות פרוקווסט או נציגי מכירות מטעמה. הרישיון כולל זכות לביצוע תעתיק (transcripts) ותרגומים מסוימים, כמפורט בהסכם פרוקווסט. נכון למועד הדוח, התכנים הנ"ל מונגשים בעיקר לספריות (not for profit organizations). ככלל, בעבור מתן הרישיון האמור זכאית החברה לתשלום של 35% מהרווחים נטו (כהגדרתם בהסכם) של פרוקווסט ממכירות או מתן רישיונות במוצר החברה כמות שהוא, וכן 25% במידה והמוצר נכלל באוסף רחב יותר הכולל קורסים נוספים (collection). נכון למועד הדוח, ההסכם בתוקף עד שנת 2023, וניתן לחדשו לתקופה של 3 שנים נוספות. ההסדר הכספי הנ"ל ממשיך לחול אף לאחר סיום ההסכם כל עוד ההתחייבות של פרוקווסט למשתמש הקצה בתוקף.

20.3.5. הסכם מסחור ופיתוח פלטפורמת חינוך במיתוג החברה

החברה הינה הבעלים של הסכם רישיון שימוש במיתוג החברה (Label White). לצורך שיווק מוצר ה-Boost של החברה, ביום 29 באוגוסט 2022 חתמה החברה, על הסכם מלא ומפורט עם הצד השלישי שאינו קשור לחברה, הפועל בתחום התאמת חומרי למידה, לשם מסחור ופיתוח פלטפורמת למידה במיתוג החברה (White Label) (להלן: "**הפלטפורמה**"), בהתאם למפרטים, המאפיינים ואבני הדרך המפורטים בהסכם. בהתאם להסכם, החברה תשלם לצד השלישי תשלום חד פעמי (בסכום שאינו מהותי לחברה) עבור תצורת הפלטפורמה אשר תכלול, בין היתר, העלאה לפלטפורמה של תכני החברה. בנוסף, החברה תשלם לצד השלישי דמי שימוש על בסיס המספר המצטבר של משתמשים פעילים בכל שנת לימודים אקדמאית, אשר יחושבו בהתאם לעלייה במספר המשתמשים הפעילים (כהגדרתם בהסכם) (להלן: "**דמי שימוש**"). כל פיתוח נוסף החורג מהפלטפורמה הקיימת של הצד השלישי, יהיה בתעריף נפרד, כפי שהוסכם בין הצדדים. תקופת ההסכם הראשונית תחל ביום החתימה על ההסכם ועד ל-3 שנים לאחר מועד שיווק הפלטפורמה (כהגדרתו בהסכם), למעט אם תסתיים קודם בהתאם לתנאי ההסכם. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.6 לעיל.

20.3.6. הסכם רישיון עם Udemey

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

20.3.7. התקשרות לשיתוף פעולה עם UNiDAYS

ביום 22 במרץ 2021, התקשרה Proprep UK בהסכם לתקופה של שישה חודשים עם UNIDAYS LTD (להלן: "UNiDAYS"), חברה פרטית הרשומה באנגליה ובוויילס והמחזיקה באתר אינטרנט המציע קהל סטודנטים ברחבי העולם (להלן בסעיף זה: "משתמשים") הנחות, מבצעים והטבות עבור שירותים ומוצרים הרלוונטיים להם (להלן: "פלטפורמת UNiDAYS"). במסגרת ההסכם הוסכם כי Proprep UK תספק ל-500 UNiDAYS הרשאות הכוללות גישה מלאה למערכת של Proprep UK, לשם הפצתן למשתמשים בפלטפורמת UNiDAYS (להלן בסעיף זה: "ההרשאות"). מתוך ההרשאות, 400 הרשאות יהיו לתקופה של שלושה חודשים ו-100 הרשאות לתקופה של שנים עשר חודשים. בתמורה, UNiDAYS תספק ל-Proprep UK חבילת פרסום בפלטפורמת UNiDAYS בבריטניה (בשווי 27.5 אלף ליש"ט), הכוללת, בין היתר, פרסום במדיה החברתית המכוונת למשתמשים באמצעות רשתות חברתיות, הודעת דחיפה המותאמת לקהל היעד של Proprep UK, אזכור באתר UNiDAYS, בניוזלטר שלו וכדומה וזאת ללא תשלום נוסף. במסגרת ההסכם נקבע כי Proprep UK תספק ל-UNiDAYS דיווחים על נתוני המשתמשים שקיבלו את ההרשאות כאמור, לאורך תקופת ההתקשרות כפי שיוסכם בין הצדדים, אך לא פחות מפעם אחת בחודש. כמו כן, ככל ו-UNiDAYS תודיע ל-Proprep UK כי עליה לבטל את ההרשאות למערכת למשתמשים כאמור, Proprep UK תשעה את ההרשאות באופן מיידי. כתוצאה, מהסכם זה החברה הכירה בשנת 2021 בהכנסות בסך של כ-124 אלפי ש"ח בתקופת הדוח.

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

21. הון חוזר

ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים בניכוי התחייבויות שוטפות.

ליום 31 בדצמבר 2020 לחברה גרעון בהון החוזר בסך של כ-9,097 אלפי ש"ח.

ליום 31 בדצמבר 2021 לחברה הון חוזר בסך של כ-66,052 אלפי ש"ח.

ליום 31 בדצמבר 2022 לחברה הון חוזר בסך של כ-47,978 אלפי ש"ח.

לפרטים אודות הרכב ההון החוזר של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, ראו הרכב הנכסים השוטפים וההתחייבויות השוטפות בדוח על המצב הכספי (מאזן) הכלול בדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2022.

22. מדיניות ביטול מנוי

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

23. מימון

ככלל, החברה מממנת את פעילותה ממקורותיה העצמאיים וכן מגייס הון במסגרת ההנפקה שביצעה החברה בבורסה בחודש מרץ 2021, כמפורט בסעיף 23.2 להלן.

23.1. ערבויות ושעבודים

23.1.1. לחברה קיימת ערבות בסך של כ- 131 אלפי ש"ח עד ליום 15 ביולי 2022, בגין הסכם שכירות למשרדי החברה.

לפרטים נוספים, ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022.

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

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

לפרטים נוספים, ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022.

23.2. גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה

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

24. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס הרלבנטיים לחברה, ראו באור 11 לדוחות הכספיים השנתיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 בחלק ג' להלן.

25. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

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

26. הסכמים מהותיים

26.1. הסכמי בעלי מניות והעברת החזקות גול בחברה

26.1.1. ביום 12 בנובמבר 2014 חתמו החברה, אופטימוס וגול (תחת שמה הקודם – משכילים בע"מ) על הסכם בעלי מניות (להלן: "**הסכם בעלי מניות 2014**"), במסגרתו הוסדרה מערכת היחסים בין החברה לבין גול וכן הוסדר אופן ניהול החברה והוסדרו תנאי הענקת הלוואות בעלים שהועמדה ע"י אופטימוס וגול אשר הומרו למניות החברה בחודש ינואר 2017. בין היתר נקבע תחום הפעילות של החברה ומטרותיה בפעילות החינוכית מחוץ לגבולות הארץ.⁵⁴

26.1.2. בנוסף, נקבע כי מר סלומון ישמש כמנכ"ל החברה וכי הוא יהיה זכאי לתגמולים מההכנסות שייניבו הקורסים אותם הוא פיתח בשיעור אשר תוקן במסגרת תיקון 2016 כמפורט להלן. כמו כן נקבע כי גול תתמקד בפעילותה בתחום טכנולוגיית הלמידה בשטח גבולות מדינת ישראל ואיו"ש. בנוגע לסוגיית

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

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

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

26.1.4 במסגרת הסכם העברת המניות, התפטרו מר לוי ומר סלומון מדירקטוריון החברה ונקבע כי הם לא יהיו מעורבים, במישרין או בעקיפין, בחברה העוסקת בלימודי אונליין לאקדמיה ולתיכונים מחוץ לתחום הפעילות של גול (כמפורט להלן). ביחס למעורבותו של מר סלומון, נקבע כי הוא ימשיך לעדכן ולתמוך בקורסים אותם פיתח (נכון למועד הדוח, 6 קורסי יסוד במתמטיקה). אם החברה תמכור לצד שלישי, בעסקה בתום לב, את הקורסים אותם פיתח מר סלומון, הוא יהיה זכאי לתגמולים של 7% עד 10% מהתמורה שתתקבל בפועל מהמכירה של הקורסים האמורים. בנוסף, נקבע כי החברה רשאית לרכוש ממר סלומון את הזכויות בכל הקורסים אותם פיתח, בעלות של 50,000 דולר אמריקאי לכל קורס, בכפוף לכך שירכשו ממנו הזכויות בכל הקורסים כמקשה אחת. כמו כן, נקבע כי מר סלומון ימשיך להציע לחברה, למשך תקופה של 36 חודשים מיום החתימה על הסכם העברת המניות, שירותי תמיכה בהיקף של עד 20 שעות חודשיות, לפי בקשתה, בעלות של 300 ש"ח לשעת עבודה. כמו כן, התחייבה גול כי מר לוי ידרמן ימשיך להציע לחברה את שירותיו (בתחום פיתוח התכנים) כל עוד הוא ממשיך להיות מועסק על ידי גול. בנוסף, נקבע גם כי החברה תוכל להמשיך לעשות שימוש בחינם בשמה של גול למטרות שיווק. בחודש יולי 2021 נחתם לתיקון להסכם מיום 29 במאי 2019 לפיו החברה תשלם למר סלומון מקדמות על חשבון תמלוגים בסך של 10 אלפי ש"ח לחודש החל מיום 1 ביוני 2021. בנוסף, החברה תהיה רשאית לרכוש ממר סלומון את הזכויות בכל הקורסים אותם פיתח בעלות של 100,000 דולר אמריקאי לכל קורס, זאת במקום 50,000 דולר אמריקאי כפי שנקבע בהסכם מיום 29 במאי 2019.

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

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

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

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

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

26.1.9. לפרטים אודות מכתב ההבהרה מיום 17 בדצמבר 2020 שהעבירה גול לחברה, בקשר עם בעלות החברה באתר החברה ובקניין הרוחני, ראו סעיף 20.3.2 לעיל.

26.1.10. לפרטים אודות הסכם בעלי מניות והסכם בין רם און ל-Tyros לרכישת מניות בחברה והמחאת זכויותיה והתחייבויותיה של Tyros לפי הסכם בעלי המניות לרם-און, ראו גילוי לפי תקנה 21א בפרק ד' של דוח זה וכן סעיף 5.2.7 לעיל.

26.2. הסכמי רישיון

לפרטים אודות הסכמי רישיון שהעניקה החברה, ראו סעיף 20.3.4 לעיל.

26.3. תיחום פעילות

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

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

26.4. הליכי משא ומתן לרכישת גול שלא הבשילו לכדי הסכם מחייב

ביום 29 באפריל 2022 הגיעה החברה לסיכום לא מחייב לרכישת 100% ממניות חברת גול, חברה פרטית אשר מחזיקה ומפעילה, בין היתר, את אתרי אינטרנט מובילים בישראל ללמידה מקוונת - www.gool.co.il, בתחום לימודי המדעים בהשכלה הגבוהה ואת אתר האינטרנט - bagrut.co.il, בתחום הלימודים למקצועות הבגרות.

המשא ומתן לרכישת מניות גול נוהל על ידי ועדה בלתי-תלויה שמונתה על ידי דירקטוריון החברה, והייתה מורכבת מהדירקטוריות החיצוניות של החברה, זאת לאור החזקתו של מר סימי אפרתי, מבעלי השליטה בחברה, ב-20% מהחון המונפק והנפרע של גול.

ביום 18 ביולי 2022, הודיע לחברה עורך הדין של הוועדה הבלתי תלויה, שניהלה את המשא ומתן בשם החברה, כי גול הודיעה לוועדה הבלתי תלויה על סיום המשא ומתן לעסקה הפוטנציאלית לרכישתה, זאת על רקע אי הסכמות ופערים במשא ומתן בין גול לבין הוועדה הבלתי תלויה.

יצוין, כי סך הוצאות החברה בגין המשא ומתן כאמור, אשר נזקפו לדוח רווח והפסד בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות בדוחות הכספיים של החברה הסתכמו בכ-950 אלפי ש"ח וכוללות הוצאות בגין עלויות הוועדה הבלתי תלויה כאמור, יעוץ משפטי, חשבונאי וכלכלי.

27. הסכמי שיתוף פעולה

לפרטים נוספים אודות הסכם לשיתוף פעולה עם UNiDAYS, ראו סעיף 20.3.7 לעיל.

28. הליכים משפטיים

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

29. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

29.1. רכוש קבוע

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

29.2. מתקני החברה

משרדיה העיקריים של החברה ממוקמים ברחוב הברזל 3 בתל אביב, במושכר בשטח כולל של כ-260 מ"ר. השכירות הינה לתקופה שעד לחודש אוגוסט 2022 ולחברה יש אופציה להאריך את השכירות לשלוש תקופות נוספות של שנה אחת כל אחת. החברה האריכה את הסכם השכירות בשנה נוספת עד לחודש אוגוסט 2023. כמו כן, החברה שוכרת מחציל השקעות בע"מ, חברה בבעלות מלאה של סימי אפרתי מבעל שליטה בחברה (להלן: "חציל"), שני חדרים ואת זכות השימוש בחדר הישיבות במשרדי חציל הכוללים ריהוט משרדי וציוד מחשבים ותקשורת. השכירות הינה לתקופה שעד ליום 31 במרץ 2025 עם אפשרות להפסקת ההסכם בהודעה של 30 יום מראש. לפרטים נוספים אודות הסכם עם חציל, ראו סעיף לתקנה 22 בחלק ד' לדוח זה.

30. יעדים ואסטרטגיה עסקית

בכוונת החברה להרחיב את פעילותה בתחום ה-B2B באמצעות מוצר ה-Proprep Boost שיימכר ישירות לספריות ולפקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות ברחבי העולם, בתחום ה-B2C בשוק האנגלי בכונת החברה להתמקד בפעילות האורגנית, להמשיך בהשקת פעילותה בשוק בארה"ב ולפתח תכנים ואתרים לטריטוריות נוספות ובשפות נוספות באמצעות גיוס מרצים המובילים בנושאים אלו. כמו כן, החברה מתכננת לפעול לפיתוח ועיבוי התכנים בקורסים הקיימים במערכת החברה. החברה מתכננת לפעול להגדלת כמות הקורסים המותאמים לתוכניות הלימוד של המוסדות להשכלה גבוהה בהתאם לדרישת הלקוחות וכן בהתאם לזיהוי של מוסדות לימוד אסטרטגיים (עם כמות משמעותית של סטודנטים במקצועות ה-STEM) או של מוסדות לימוד אשר החברה התקשרה עם אגודות הסטודנטים שלהם בהסכמי שיווק ופרסום.

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

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

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

החברה בוחנת את הרחבת פעילותה גם לקהל תלמידי תיכון.

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

במהלך חודש מרץ 2023, על בסיס ההבנה כי תהליך המכירה לאוניברסיטאות ארוך וכי בכוונת החברה לשמר ולנצל את יתרונות המזומנים שלה בצורה המיטבית, החברה החליטה למקד את פעילות שיווק ה-Boost בשוק האנגלי. בשוק האמריקאי החברה החליטה לפעול בצורה מינימלית.

המידע הנכלל בסעיף זה לעיל בדבר האסטרטגיה העסקית של החברה, ובכלל זה התרחבותה והתרחבותה לטרטוריות נוספות, הגדלת כמות הקורסים המותאמים, הרחבת כמות הלקוחות המשלמים, הפחתת עלות הרכשת לקוח והרחבת פעילותה, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על ההערכות ותחזיות הנהלת החברה ומידע הקיים ברשות החברה נכון למועד הדוח בלבד, היכרותה של החברה עם מגמות השוק על בסיס מקורות חיצוניים וניתוחים פנימיים שביצעה החברה, ואשר התממשות ואינה ודאית ועשויה להיות שונה, בין היתר, בשל גורמים חיצוניים, לרבות שינויים בשוק הקיים, קשיים טכנולוגיים, חריגה מלוחות הזמנים בשל גורמים שאינם בשליטת החברה ואשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על הערכות החברה האמורות לעיל. יצוין, כי יתכן והחברה תידרש לגיוס הון נוסף על מנת לממש את תכניתיה.

31. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

במהלך השנה הקרובה מתעתדת החברה להתמקד בפעילות שלהלן:

- 31.1. השלמת פיתוח של קורסים במתמטיקה, פיזיקה, כימיה, ביו כימיה אורגנית בערבית וביולוגיה.
- 31.2. הרחבת פעילות והמשך פיתוח מוצר ה-B2B, שיימכר ישירות לספריות באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות.
- 31.3. הרחבת פעילות באמצעות מיזוגים ורכישות (כמפורט בסעיף 30 לעיל).

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

32. מידע כספי על איזורים גיאוגרפיים

לפרטים אודות פעילות הקבוצה באנגליה וארה"ב, ראו סעיף 2 לעיל והדוחות הכספיים השנתיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 בחלק ג' להלן.

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

33.1. סיכונים מאקרו כלכליים

33.1.1. האטה כללית ואי וודאות בשוק העולמי

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

33.1.2. הרעה במצב הבטחוני והכלכלי במדינת ישראל

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

33.1.3. חוסר יציבות כלכלית ופוליטית

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

33.1.4. חוסר יציבות כלכלית ופוליטית בישראל

הנהלת החברה והנכסים הבלתי מוחשיים שלה מצויים בישראל. חוסר יציבות פוליטית וכלכלית בישראל עלול להשפיע לרעה על פעילותה העסקית של הקבוצה בשווקים הבינלאומיים.

33.1.5. שינויים בשערי החליפין

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

להרחבה ראו סעיף 8 לעיל ובאורים (ד) ו-2(ח) לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022.

33.1.6. סיכוני אבטחת מידע וסייבר

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

במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע שלה ולמזער את סיכוני אבטחת המידע, עם העלייה ברמת הסיכון ובניסיונות החדירה, החברה משקיעה מאמצים ומשאבים (ארגוניים, כספיים, מקצועיים ומחשוביים), לרבות הצטיידות במערכות טכנולוגיות מתאימות, הפעלת תכנית המשכיות עסקית, הפעלת גורמי מקצועיים בתחום אבטחת מידע פנימית, עמידה בתקני אבטחת מידע, ביצוע הליכי בחינה ועדכון של מדיניות החברה ונהליה וכן רכישת ביטוחים ייעודיים לסיכוני סייבר.

33.1.7. אסונות טבע והפסקות חשמל ממושכות

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

33.2. סיכונים ענפיים

33.2.1. השקעה בחברת הזנק והפסדים צבורים

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

33.2.2. תחרות

החברה חשופה לתחרות (כמפורט בסעיף 14 לעיל), הן מצד גורמים הפועלים בשוק פעילות החברה במועד דוח זה, והן מצד גורמים אשר נמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח או כאלה שעשויים להתחרות בעתיד בחברה.

33.2.3. התפתחות רגולטורית

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

33.2.4. פגם באיכות תכנים

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

33.2.5. שינויים טכנולוגיים ותוכניים תכופים

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

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

33.2.7. עמידה בחוקי הגנת הפרטיות

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

33.3. סיכונים מיוחדים לחברה

33.3.1. חדירה לשוק

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

33.3.2. תמחור

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

33.3.3. ביקוש למוצרי החברה

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

33.3.4. תלות במערך השיווק ובפלטפורמות און ליין

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

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

33.3.5. עונתיות

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

33.3.6. תלות בספקי תוכנה וספקי אחסון

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

33.3.7. הגבלת הגישה לרשת האינטרנט או לאתרי החברה

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

33.3.8. התקשרויות חוזיות עם לקוחות על בסיס מחיר קבוע

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

33.3.9. שינויים טכנולוגיים

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

33.3.10. יצירת מוצרים דומים על ידי מוסדות ההשכלה הגבוהה

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

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

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

33.3.12. יכולת הפיכת לקוחות החברה ללקוחות משלמים

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

33.3.13. אי יכולת להגן על נכסים לא מוחשיים

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

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

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

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

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

חלק ב'

דוח הדירקטוריון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

דירקטוריון קבסיר אדיוקיישן בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות שלה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"). הנתונים הכספיים בסקירה זו הינם באלפי ש"ח. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה אשר אירעו בשנת 2022.

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

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

בנוסף, ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה כי החברה תאמץ את ההקלה החלה על "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות בדבר פטור מפרסום דוחות סולן, זאת בהתאם לתקנה 5(ב) לתקנות הדוחות, אשר תוקנו ביום 7 ביוני 2022. כמו כן, ביום 2 בנובמבר 2022 אישר דירקטוריון החברה כי החברה תאמץ את ההקלה החלה על "תאגיד קטן" (וחברה שהציעה לראשונה ניירות ערך לציבור (בתוך 5 שנים ממועד ההנפקה), כך שהדוחות הכספיים של החברה יובאו לדיון ולאישור הדירקטוריון בלבד ללא דיון בוועדה לבחינת הדוחות הכספיים).

דוח דירקטוריון זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי תיאור עסקי החברה, אשר דוח דירקטוריון זה מצורף אליו ("הדוח"). כמו כן, בחלק ג' לדוח התקופתי מצורפים הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 (להלן – "הדוחות הכספיים").

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

1. תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

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

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

הקבוצה מתמקדת בהוראה אקדמית מקוונת אישית ומותאמת לסטודנטים הלומדים את מקצועות המדעים בתחומי ה-STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics), במוסדות להשכלה גבוהה ברחבי העולם, באמצעות

סרטוני וידאו קצרים בשיטת לוח לבן¹ תרגילים וחבורות תרגול במקצועות ה-STEM שהחברה מפתחת באמצעות צוות אקדמי מיומן.

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

החברה החלה פעילותה באוגוסט 2014 כחברת בת של גול בע"מ (לשעבר משכילים בע"מ) (להלן: "גול").² בין השנים 2014 ועד אפריל 2017 החברה עסקה בעיקר בפיתוח תכנים בתחומי המתמטיקה, פיזיקה, וסטטיסטיקה, כאשר במהלך אוגוסט 2017 החברה החלה את פעילות השיווק שלה. במהלך החודשים יוני – יולי 2019 הושלם מהלך של העברת מניות החברה אשר הוחזקו על ידי גול, ליתר בעלי המניות של החברה. לפרטים אודות הסכם בעלי המניות אשר נחתם בין החברה, אופטימוס וגול בנובמבר 2014, וכן אודות הסכם העברת המניות, ראו פרק א' זה.

החברה השיקה במהלך חודש ספטמבר 2022 את **Proprep Boost**, מוצר לתחום B2B, שיימכר ישירות לספריות ולפקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות.

בהמשך להשקת מוצר Proprep Boost של החברה ובהמשך לדיווח המידי של החברה מיום 16 ביוני 2022 (מס' אסמכתא: 074560-01-2022) בדבר התקשרות החברה במזכר הבנות מחייב עם צד שלישי לרישיון שימוש במיתוג החברה (Label White) לצורך שיווק מוצר ה-Boost של החברה, ביום 29 באוגוסט 2022 חתמה החברה, על הסכם מלא ומפורט עם הצד השלישי שאינו קשור לחברה, הפועל בתחום התאמת חומרי למידה, לשם מסחור ופיתוח פלטפורמת למידה במיתוג החברה (White Label) (להלן: "**הפלטפורמה**"), בהתאם למפרטים, המאפיינים ואבני הדרך המפורטים בהסכם.

בהתאם להסכם, החברה תשלם לצד השלישי תשלום חד פעמי (בסכום שאינו מהותי לחברה) עבור תצורת הפלטפורמה אשר תכלול, בין היתר, העלאה לפלטפורמה של תכני החברה.

בנוסף, החברה תשלם לצד השלישי דמי שימוש על בסיס המספר המצטבר של משתמשים פעילים בכל שנת לימודים אקדמית, אשר יחושבו בהתאם לעלייה במספר המשתמשים הפעילים (כהגדרתם בהסכם) (להלן: "**דמי שימוש**"). כל פיתוח נוסף החורג מהפלטפורמה הקיימת של הצד השלישי, יהיה בתעריף נפרד, כפי שהוסכם בין הצדדים.

תקופת ההסכם הראשונית תחל ביום החתימה על ההסכם ועד ל-3 שנים לאחר מועד שיווק הפלטפורמה (כהגדרתו בהסכם), למעט אם תסתיים קודם בהתאם לתנאי ההסכם (להלן: "**תקופת ההסכם**"), אשר בסופה הצדדים ינהלו משא ומתן בקשר לחידוש ההסכם מעבר לתקופת ההסכם, זאת בכפוף לכך שהתשלומים תחת חידוש ההסכם לא יעלו ביותר מ-15% בכל תקופת של חידוש ההסכם. יצוין, כי ההסכם, כולל תנאים לסיום ההסכם, לרבות, תקופות הודעה מוקדמת וכן סעיפי ביטוח שיפוי, הגבלת אחריות והסכם תנאי שירות.

1 "לוח לבן" – הרצאה המוצגת באופן חזותי כאשר הצופה רואה רק תכנים ולא את המרצה.
2 יצויין כי למיטב ידיעת החברה, נכון למועד תשקיף זה, מחזיקה סימיטק בע"מ, חברה פרטית הנמצאת בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, מבעלי השליטה בחברה, כ-20% מההון המונפק והנפרע של גול. כמו כן, למועד תשקיף זה מכחן מר סימי אפרתי, כדירקטור בגול.

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

ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה כי החברה תפעל לביצוע שינוי מבני שיערך באמצעות הקמת חברה ייעודית שתהיה בבעלותה המלאה של החברה (להלן: "**החברה הייעודית**") והעברת פעילות החברה ועובדיה ובכלל זה תכני הקורסים של החברה, טכנולוגיה ומערכות החברה, אתרי החברה ודומיינים שברשותה, החזקות החברה בחברות הבנות שלה Proprep UK Ltd. ו- Proprep Education Inc. והתקשרויות עם עובדי החברה (להלן: "**הפעילות המועברת**"), לחברה הייעודית (להלן: "**השינוי המבני**"). בכוונת החברה לפעול להעברת הפעילות המועברת בפטור ממס בהתאם ובכפוף להוראות סעיף 104א' לפקודת מס הכנסה. למועד דוח זה החברה הקימה את החברה הייעודית כאמור – Proprep International. השלמת השינוי המבני כפופה לאישור הדירקטוריון. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים השינוי המבני טרם בוצע.

החברה פועלת בסביבה תחרותית ותהליכי המכירה של מוצריה לספריות ולפקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות האורכים כ-18 חודש. כמו כן, הסביבה הכלכלית המקומית והבינלאומית מציבה מצד אחד אתגרים חדשים (כדוגמת עליית ריבית, שינוי בשערי חליפין, צמצום מקורות מימון והשקעה וירידה בשווי החברות) לחברות הזנק, ומצד שני, הסביבה הכלכלית מייצרת הזדמנויות לביצוע השקעות אטרקטיביות העשויות להשיא תשואה גבוהה לחברה. בהתאם לכך, החברה שמה דגש על ניהול יתרות המזומנים שלה ובוחנת באופן שוטף הזדמנויות עסקיות שונות.

יצוין, כי השינוי המבני והשלמתו כפופים, בין היתר, בהתקשרות החברה בהסכם העברת הפעילות עם החברה הייעודית ובהסכמות צדדים שלישיים ובאישור הדירקטוריון של החברה. בהתאם, הערכות החברה בדבר השינוי המבני, והשלמתו, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, ואין כל וודאות שהערכות אלה יתממשו, בכלל או באופן המתואר לעיל, וזאת מכיוון שהדברים תלויים, בין השאר, בגורמים חיצוניים לחברה, שאינם בשליטתה.

השימוש במוצרי החברה בפעילות ה-B2C מתבצע באמצעות אתרי אינטרנט ייעודיים (www.proprep.uk) ו- (www.proprep.com) הכוללים תכנים המוצגים באמצעות סרטוני וידאו המכילים הסברים קצרים (bite sized), ובהם הסברים תיאורטיים ותרגילים וכן חוברות תרגול שהוכנו על ידי מרצי אקדמיה מיומנים. התכנים של Proprep זמינים באופן שוטף ובכל מקום באמצעי מדיה שונים (מחשב, טלפון נייד), ומאפשרים לסטודנטים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם, בקצב המתאים להם וברמה המתאימה לקורס הספציפי. למועד דוח זה, לחברה למעלה מ-6,500 קורסים (מתוכם כ-2,360 קורסים המותאמים בהתאם לתוכניות הלימוד (סילבוס) וכ-4,140 קורסים מותאמים לפי סוג הקורס) בכ-660 אוניברסיטאות באנגליה ובארה"ב. החברה נמצאת בשלבי חדירה ראשוניים לשוק באנגליה ולשוק בארה"ב החל משנת הלימודים 2022-2023 שינתה החברה את מודל השיווק של מוצר ה-B2C ומתמקדת בשיווק אורגני, הכולל את הנרשמים שהגיעו ישירות לאתר באמצעות חיפוש (פעילות SEO Engine Search Optimization) (להלן: "**פעילות אורגנית**"), בהתאם לכך חלה ירידה בהוצאות השיווק הממומן ובמקביל חלה ירידה במספר הנרשמים והמשתמשים במערכות החברה בהשוואה לתקופה קודמת 38% מהמשתמשים שנרשמו לאתר באמצעות הפעילות האורגנית (בשנת הלימודים 2021-2022) הומרו ללקוחות משלמים לעומת 11% ממשתמשים שהגיעו מערוצים אחרים. כמו כן, כ-40% מסך הצפיות בסרטונים הגיעו מלקוחות שהגיעו באמצעות הפעילות האורגנית. מניתוח פעילות החברה (בשנת הלימודים 2021-2022) עולה כי לקוחות שהגיעו מהפעילות האורגנית צופים במוצא בכ-27 סרטונים ללקוח משלם זאת ביחס לכ-12 סרטונים במוצא ללקוחות משלמים שהגיעו מהפעילות הממומנת.

2. סיכום שנת הלימודים 2021-2022 ותחילת פעילות שנת הלימודים 2022-2023

2.1. פעילות B2B

במהלך שנת הלימודים 2021-2022 השיקה החברה את מוצר ה- Proprep Boost, מוצר לתחום B2B, שיימכר ישירות לספריות ולפקולטות ללימודי מדעים באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות. לצורך כך, התקשרה החברה בהסכם עם צד שלישי הפועל בתחום התאמת חומרי למידה, לשם מסחור ופיתוח פלטפורמת למידה במיתוג החברה (White Label), לפרטים, ראו סעיף 1 לעיל. החתימה על ההסכם מהווה אבן דרך בהרחבת פעילות החברה לשוק ה-B2B הכולל מכירה ישירה לאוניברסיטאות ובאופן שיוכל לאפשר לחברה חדירה מהירה לספריות באוניברסיטה. מוצר ה- Proprep Boost מאפשר לחברה לשווק את התכנים ישירות לאוניברסיטאות, מסייע לאוניברסיטה לחסוך זמני מרצים ומאפשר לסטודנטים גישה מהירה וישירה לתכני תוכנית הלימוד וכן אפשרות לתרגול נוסף. החברה מתכננת לשווק בשלב הראשון את הקולקציה של התכנים במתמטיקה – MF1 – Math Foundation 1 וכן את ME – Math for Engineering.

במהלך חודש אוקטובר 2022 החלה החברה פיילוט של מוצר ה- Proprep Boost באוניברסיטה מובילה באנגליה. כמו כן, החברה בוחנת פיילוטים נוספים במספר באוניברסיטאות נוספות. לצורך שיווק והפצת מוצר ה- Boost, החברה הקימה צוות מכירות ושיווק באנגליה ובארה"ב. הצוות כולל אנשי מכירות ושיווק מנוסים בתחומי מכירה של מוצרים ותכנים מתקדמים לאוניברסיטאות. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים הצוות האמור מונה כ-8 אנשים מהם 6 באנגליה וכ-2 בארה"ב.

במהלך חודש מרץ 2023, על בסיס ההבנה כי תהליך המכירה לאוניברסיטאות ארוך וכי בכוונת החברה לשמר ולנצל את יתרות המזומנים שלה בצורה המיטבית, החברה החליטה למקד את פעילות שיווק ה-Boost בשוק האנגלי. בשוק האמריקאי החברה החליטה לפעול בצורה מינימלית.

במהלך הרבעון השני והרביעי 2022 צמצמה החברה את כוח האדם שלה בהיקף של כ-15 עובדים, בעיקר בפעילות השיווק הממומנת בתחום ה-B2C ובפעילות הכנת התוכן, וזאת כחלק מהתמקדות פעילות ה-B2C בערוץ השיווק האורגני. במקביל גייסה החברה עוד 3 אנשי שיווק ומכירות לתחום ה-B2B.

פעילות B2C

בשנת הלימודים 2022-2023 החברה מתמקדת בפעילות שיווק אורגנית על ידי הזרמת תנועת משתמשים (Traffic) איכותית לטווח ארוך וקביעת הערוץ האורגני כמקור ראשי של תנועה לאתר. זאת מאחר שבהתאם לנתוני פעילות האתר האנגלי של החברה (בשנת הלימודים 2021-2022) נרשמים אשר מגיעים באמצעות הפעילות האורגנית ממירים בכפי ארבעה יותר ללקוחות משלמים מאשר נרשמים שנכנסים לאתר מפעילות ממומנת. כ-10% מהכניסות לאתרי החברה הגיעו באמצעות פעילות אורגנית ומבקרים אלה ייצרו כ-25% מההכנסות של המשתמשים באתרי החברה.

בנוסף, 38% מהמשתמשים שנרשמו לאתר באמצעות הפעילות האורגנית (בשנת הלימודים 2021-2022) הומרו ללקוחות משלמים לעומת 11% ממשתמשים שהגיעו מערוצים אחרים. כמו כן, כ-40% מסך הצפיות בסרטונים הגיעו מלקוחות שהגיעו באמצעות הפעילות האורגנית. מניתוח פעילות החברה (בשנת הלימודים 2021-2022) עולה כי לקוחות שהגיעו מהפעילות האורגנית צופים בממוצע בכ-27 סרטונים ללקוח משלם זאת ביחס לכ-12 סרטונים בממוצע ללקוחות משלמים שהגיעו מהפעילות הממומנת.

בתחום ה-B2C, בשנת הלימודים 2022-2023, בכוונת החברה להתמקד בפעילות האורגנית, וזאת על מנת להגדיל את כמות נרשמים באתרי החברה כתוצאה מפעילות זו. החברה מתכננת לחזק את הפרופיל האורגני של אתרי החברה בדרכי הפעולה הבאות:

2.1.1. במהלך חודש דצמבר 2022 הושלמה בניית האתר מחדש על ידי חברה חיצונית עם טכנולוגיה משופרת שמתאמת לשנת 2022. האתר החדש יספק למנועי החיפוש את המהירות הנדרשת והביצועים המקובלים כדי לטפס בדירוג הכללי של מנועי החיפוש. כמו כן, האתר ייתן מענה לסטודנטים ברמת החוויות משתמש במובייל ובשולחן העבודה (Desktop) כמו כן, במהלך הרבעון הראשון של שנת 2023 בכוונת החברה לאחד את אתר הפעילות האנגלית www.proprep.uk עם אתר הפעילות בארה"ב www.proprep.com, מהלך שיאפשר שיפור נראות במנועי החיפוש ויעילות תפעולית.

2.1.2. שיפור אופטימיזציה למנועי חיפוש (SEO- Search Engine Optimization) באמצעות פעילות מחקר וניתוח מילות חיפוש והתאמות נדרשות באתר, איחוד אתר ארה"ב ואתר אנגליה, שיפור פרמטרים טכניים באתר וכן שדרוג האתר והתאמתו ל-SEO.

2.1.3. יצירת שיתופי פעולה עם אגודות ומועדוני סטודנטים ואחוות מועדונים, במטרה לתת מענה פרסונלי וממוקד לארגונים שממוקדים במקצועות המדעים.

2.1.4. שותפויות עם ארגונים אסטרטגים של אוניברסיטאות במקצועות המדעים. במקביל בכוונת החברה לצמצם את הפעילות הממומנת שלה בעיקר בפעילות השיווק הדיגיטלית ובפעילות הישירה מול סטודנטים.

בהתאם החברה החלה את פעילותה לשנת הלימודים 2022-2023 באנגליה והשתתפה בכ- 10 אירועים פיזיים באוניברסיטאות מובילות עם 4270 נרשמים, זאת לעומת כ- 20 אירועים בהם השתתפה בשנת הלימודים אשתקד עם כ- 3,400 נרשמים. כמו כן, על מנת ליישם את תוכניותיה בתחום חיזוק הפרופיל האורגני של החברה, במהלך חודש נובמבר 2022, החברה השיקה את האתר החדש. במהלך הרבעון השני של 2022 צמצמה החברה את כוח האדם שלה בהיקף של 10 עובדים בעיקר בפעילות השיווק הממומנת בתחום ה-B2C ובפעילות הכנת התוכן, וזאת כחלק מהתמקדות פעילות ה-C2B בערוץ השיווק האורגני עם השלמת האתר החדש החברה ועל מנת לבצע התמקדות בפעילות האורגנית החברה ביצעה קיצוץ נוסף של 5 עובדים של פעילות ה-B2C.

פעילות השיווק של החברה בשנת הלימודים 2021 – 2022 התבססה על פעילות ממומנת ופעילות אורגנית כדלקמן:

2.1.5. פעילות ממומנת, הכוללת:

2.1.5.1. פעילות ישירה מול סטודנטים באירועי פתיחת שנת הלימודים ובמהלך שנת הלימודים

2.1.5.2. פעילות מול אגודות סטודנטים וארגוני סטודנטים

2.1.5.3. פעילות שיווק דיגיטלי.

(יחד להלן: "**פעילות ממומנת**").

העלות הישירה של הפעילות הממומנות בשנת הלימודים 2021-2022 הסתכמה לכ-1,413 אלפי ש"ח באנגליה וסך של כ-131 אלפי ש"ח בארה"ב.

2.1.6. פעילות אורגנית

בשנת הלימודים הנוכחית (2022-2023) החברה מתמקדת בפעילות שיווק אורגנית על ידי הזרמת תנועת משתמשים (Traffic) איכותית לטווח ארוך וקביעת הערוץ האורגני כמקור ראשי של תנועה לאתר. זאת

מאחר שבהתאם לנתוני פעילות האתר האנגלי (בשנת הלימודים 2021-2022) נרשמים אשר מגיעים באמצעות הפעילות האורגנית ממירים בכפי ארבעה יותר ללקוחות משלמים מאשר נרשמים שנכנסים לאתר מפעילות ממומנת. כ-10% מהכנסות לאתרי החברה הגיעו באמצעות פעילות אורגנית ומבקרים אלה ייצרו כ-25% מההכנסות של המשתמשים באתרי החברה.

2.2. פיתוח תוכן

במהלך שנת 2022, החברה הרחיבה את מאגר התכנים שלה בכ-260 שעות וידאו נוספות בעיקר בתחומי המתמטיקה, חשבונאות, כימיה בערבית וכו'. נכון למועד דוח זה, החברה מפתחת תכנים נוספים במתמטיקה, פיזיקה, כימיה, ביו כימיה, כימיה אורגנית בערבית וביולוגיה. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2022, פיתחה החברה, על בסיס תכנים קיימים, שני קורסים בתחום המתמטיקה, קורס בסטטיסטיקה וקורס בכימיה למוצר ה-Boost. במהלך הרבעון הראשון של 2023, הרחיבה החברה את מאגר התכנים שלה בכ-50 שעות וידאו נוספות. בעיקר בתחומי כימיה, ביולוגיה ומתמטיקה. למועד זה החברה מפתחת תכנים נוספים במתמטיקה, ביולוגיה, כימיה, ביו כימיה וכימיה אורגנית.

2.3. כח אדם

במהלך הרבעון השני והרביעי 2022 צמצמה החברה את כוח האדם שלה בהיקף של 15 עובדים, בעיקר בפעילות השיווק הממומנת בתחום ה-B2C ובפעילות הכנת התוכן, וזאת כחלק מצמצום פעילות ה-B2C. במקביל גייסה החברה עוד 3 אנשי שיווק ומכירות לתחום ה-B2B.

3. שימוש במערכת החברה

להלן עיקרי הנתונים אודות השימוש במערכת החברה באנגליה ובארה"ב בשנת הלימודים 2021-2022 :

3.1. אנגליה

שנת הלימודים 2021/2020	שנת הלימודים 2022/2021	שנת הלימודים 2021/2022 מיום 1.9.2021 ועד יום (1) 01.02.2022	שנת הלימודים 2022/2023 מיום 1.9.2022 ועד (1) (2) 01.02.2023	
6,029	10,851	7,897	5,081	כמות נרשמים (2)
1,052	1,725	1,146	343	כמות משתמשים (3)
17.45%	15.63%	14.5%	6.8%	אחוז משתמשים (3)
285	2,224	1,670	171	כמות משלמים*
3,270	6,117	2,563	2,035	שעות צפייה במערכת

(*) כחלק ממבצע שיווק שערכה החברה, העניקה החברה מנויים ללא תשלום לסטודנטים עד לסוף חודש דצמבר 2022, לעומת מכירת מנויים בתשלום מופחת בשנה המקבילה, וזאת כחלק משינוי אסטרטגיית השיווק.

(1) הנתונים אלו, הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 בספטמבר 2022 עד ליום 31 בדצמבר 2022 וכן את התקופה המקבילה אשתקד ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים באנגליה במהלך יוני 2023.

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

(3) "משתמשים" - נרשמים שעשו שימוש במערכת באמצעות צפייה בתכנים, אך אינם בהכרח לקוחות משלמים.

3.2. ארה"ב

שנת הלימודים 2021/2020	שנת הלימודים 2022/2021	שנת הלימודים 2021/2022	שנת הלימודים 2022/2023	
---------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	--

		מיום 1.8.2021 ועד יום 01.02.2022	מיום 1.8.2022 ועד יום 01.02.2023 ^(*)	
1,165	1,292	934	548	כמות נרשמים (2)
234	384	226	337	כמות משתמשים (3)
20.09%	29.7%	24.1%	61.5%	אחוז משתמשים (3)
73	155	49	196	כמות משלמים
700	1,107	711	972	שעות צפיה במערכת

(*) כחלק ממבצע שיווק שערכה החברה, העניקה החברה מנויים ללא תשלום לסטודנטים עד לסוף חודש דצמבר 2022, לעומת מכירת מנויים בתשלום מופחת בשנה המקבילה, וזאת כחלק משינוי אסטרטגיית השיווק.

(1) הנתונים אלו, הינם נתונים אשר משקפים את הנתונים ביחס לתקופה שמיום 1 באוגוסט 2022 עד ליום 31 בדצמבר 2022 וכן את התקופה המקבילה אשתקד ולא את כל שנת הלימודים אשר צפויה להסתיים במהלך יוני 2023.

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

(3) "משתמשים" - נרשמים שעשו שימוש במערכת באמצעות צפייה בתכנים, אך אינם בהכרח לקוחות משלמים.

4. המצב הכספי

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

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (מבוקר)		
2021	2022	
18,037	19,051	הפסד נקי
3,537	1,151	תשלום מבוסס מניות (שאינו תזרימי)
14,500	17,900	הפסד נקי בנטרול תשלום מבוסס מניות

4.2. השפעות עלייה בשיעור האינפלציה ועליית הריבית במשק

החל משנת 2021 חלה עלייה בשיעור האינפלציה בישראל ובעולם. בשנת 2021 עלה מדד המחירים לצרכן בשיעור של 2.8% ועליית מדד המחירים לצרכן עד לחודש דצמבר 2022 שיקפה גידול שנתי בשיעור של 5.3%. לצד עליית המחירים העולמית, החליטו בנקים מרכזיים בעולם להעלות את הריבית במטרה לבלום את עליות המחירים. החל מחודש אפריל 2022 החליט בנק ישראל להעלות את הריבית בישראל, במספר פעימות, לרמתה הנוכחית העומדת על 4.25%.

החברה משקיעה את יתרות המזומנים שלה באמצעות אגרות חוב ופיקדונות, וליום 31 בדצמבר 2022, החברה מחזיקה אגרות חוב בסך של כ-23,298 אלפי ש"ח מתוכן כ-68.9% (כ-16,045 אלפי ש"ח) צמודים לשיעור עליית המדד וצפויה להיות להם השפעה ישירה על הכנסות המימון של החברה, להערכת החברה השפעה כאמור לא צפויה להיות מהותית.

למועד הדוח לחברה אין התחייבויות פיננסיות מהותיות, ועל כן להערכת החברה למועד זה השפעות השינויים בשיעורי ריבית והאינפלציה על הוצאות והכנסות המימון של החברה אינן מהותיות.

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2023 הגדילה החברה את החשיפה שלה למט"ח. נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים יתרת המזומנים במט"ח עומדת על כ- 14 מיליוני ש"ח.

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

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
הירידה בנכסים השוטפים בסך של 18,155 אלפי ש"ח, נובעת בעיקר מירידה בסעיף מזומנים, פיקדונות וניירות ערך סחירים בסך של 18,223 אלפי ש"ח לצורך מימון ההוצאות השוטפות של החברה.	67,351	49,196	נכסים שוטפים
העלייה בסך של 319 אלפי ש"ח בנכסים הבלתי שוטפים, נובעת בעיקר מעלייה בסך של 545 אלפי ש"ח בסעיף נכס בלתי מוחשי, בגין הטיפול החשבונאי בחתימה על הסכם להקמת פלטפורמה להפצת Proprep Boost, בניכוי פחת והפחתות בסך של 238 אלפי ש"ח.	744	1,063	נכסים לא שוטפים
	68,095	50,259	סה"כ נכסים
הירידה בסעיף ההתחייבויות השוטפות, בסך של 91 אלפי ש"ח, נובעת בעיקר מירידה בסעיף זכאים ויתרות זכות בגין ירידה בסעיף ההתחייבות בגין שכר.	1,299	1,208	התחייבויות שוטפות
העלייה בסעיף ההתחייבויות הבלתי שוטפות בסך של 175 אלפי ש"ח, נובעת מעליה בהתחייבות בגין נכס בלתי מוחשי בגין הטיפול החשבונאי בחתימה על הסכם להקמת פלטפורמה להפצת Proprep Boost, בקיזוז ירידה בהתחייבות בגין חכירה.	224	399	התחייבויות לא שוטפות
הירידה בהון של החברה בסך של 17,920 אלפי ש"ח, נובעת בעיקר מהפסדים שנצברו בשנת 2022 בקיזוז תשלום מבוסס מניות בסך של 1,151 אלפי ש"ח.	66,572	48,652	סה"כ הון (גרעון בהון)
	68,095	50,259	סה"כ התחייבויות והון

5. תוצאות הפעילות

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

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
ההכנסות מדמי מני בתקופת הדוח הסתכמו לסך של 153 אלפי ש"ח, בהשוואה לסך של 269 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, מתוכם סך כ-124 אלפי ש"ח נובעים מעסקת ברטר בתמורה לפרסום. סך של 34 אלפי ש"ח נובעים מהכנסות הפרויקט בניגריה.	269	153	הכנסות
עלות המכר בשתי התקופות המדווחות, נובעת בעיקר מעלות שכר עבודה.	1,600	2,039	עלות המכר
	(1,331)	(1,886)	רווח (הפסד) גולמי
הוצאות הפיתוח, נובעות בעיקר מהוצאות שכר עבודה, מהוצאות פיתוח תכנים ומהוצאות בגין פיתוח אתרי האינטרנט של הקבוצה. העלייה ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובעת מהאצה בהליכי הפיתוח בקבוצה.	3,640	3,525	הוצאות פיתוח
הוצאות המכירה והשיווק בשתי התקופות, נובעות בעיקר מהוצאות פרסום והשיווק של אתרי הקבוצה.	4,692	4,844	הוצאות מכירה ושיווק
הירידה בהוצאות הנהלה וכלליות בשנת 2022 ביחס לשנת 2021, בסך של 747 אלפי ש"ח, נובעת בעיקר מירידה בתשלום מבוסס מניות בסך של כ- 2,386 אלפי ש"ח בקיזוז עליה בהוצאות שירותים מקצועיים בסך של 889 אלפי ש"ח, בעיקר בגין משא ומתן לרכישת גול.	8,348	7,601	הוצאות הנהלה וכלליות
	18,011	17,586	הפסד תפעולי
הוצאות המימון נטו נובעות בעיקר מהפסד מניירות ערך סחירים בסך של כ-1,843 אלפי ש"ח, בניכוי הכנסות מהפרשי שער בסך של 580 אלפי ש"ח ובקיזוז ריבית פיקדונות בסך של כ-181 אלפי ש"ח.	26	1,195	הוצאות מימון, נטו
	18,037	19,051	הפסד נקי לתקופה

6. נזילות

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

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
התזרים שימש להוצאות השוטפות של החברה בתקופת הדוח.	(14,529)	(16,580)	תזרימי המזומנים ששימשו

לפעילות שוטפת			
תזרימי המזומנים מפעילות השקעה	577	(23,105)	התזרים שנבע מפעילות השקעה נובע בעקרו מממוש פקדון בסך של 5,556 אלפי ₪ ומממוש ניירות ערך סחירים בסך של 4,737 אלפי ש"ח בניכוי השקעה בניירות ערך סחירים בסך של 9,548 אלפי ש"ח.
תזרים מזומנים מפעילות מימון (ששימש לפעילות מימון)	(180)	71,987	תזרים המזומנים מפעילות מימון בתקופת הדוח נובע בעיקר מהנפקת הון.

7. מקורות מימון

מקורות המימון העיקריים של החברה הינם ממקורות עצמיים.

ביום 28 בפברואר 2021 השלימה החברה הנפקה לראשונה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב, במסגרתה הנפיקה החברה 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1), בתמורה נטו בסך של 72 מיליון ש"ח.

8. הון חוזר

לפרטים בדבר ההון החוזר של החברה, ראו הדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2022 בחלק ג' לדוח זה.

9. אומדנים קריטיים

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאיים קריטיים, ראו באור 2.ג לדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2021 בחלק ג' לדוח זה.

10. סיכוני שוק ודרכי ניהולם

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

חלק ב' – ממשל תאגידי

11. תרומות

נכון למועד זה דירקטוריון החברה לא קבע מדיניות בנושא תרומות.

12. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע, כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית כהגדרת מונח זה בתקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו-2005, לא יפחת מאחד, וזאת בהתחשב בגודלה של החברה, היקף ומורכבות פעילותה. נכון למועד דוח זה, מכהנים בחברה 4 דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית, כדלהלן: גב' עמליה בורוביץ בריל וגב' נטלי קפלן ווזאנה וה"ה איתי קופל ורוני ארזי.

13. דירקטורים בלתי תלויים

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

14. דירקטורים חיצוניים

ביום 25 במרץ 2021 אישר דירקטוריון את כינוסה של אסיפת בעלי מניות שעל סדר יומה מינויים של שני דירקטורים חיצוניים לחברה, כמתחייב על פי דין. ביום 18 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית את מינוין של גב' עמליה בורוביץ בריל וגב' נטלי קפלן וזאנה לכהונה כדירקטוריות חיצוניות בחברה.

15. תגמול נושאי משרה בכירה

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

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

16. פרטים בדבר מבקר הפנים

להלן גילוי בנושא מבקר הפנים:

- 16.1. שם המבקר ופרטיו: רו"ח דניאל שפירא, ת.ז. 052755998.
- 16.2. תאריך תחילת כהונתו: 30.05.2021.
- 16.3. הכישורים המכשירים אותו לביצוע התפקיד: בעל משרד רו"ח המתמחה בביקורת פנים. למשרד ניסיון של כ-30 שנה בביצוע ביקורת פנים בחברות ציבוריות והוא מתמחה במגוון רחב של תחומי פעילות.
- 16.4. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית התשנ"ב-1992.
- 16.5. המבקר הפנימי אינו בעל ענין בחברה, אינו עובד בחברה או קרוב של בעל ענין או נושא משרה בחברה וכן אינו רואה החשבון המבקר או מי מטעמו, אלא פועל כרואה חשבון עצמאי ומבקר פנימי בחברות נוספות.
- 16.6. למיטב ידיעת החברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.
- 16.7. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה.
- 16.8. המבקר הפנימי מעניק לחברה שירותי ביקורת פנים חיצוניים מטעם משרד דניאל שפירא רואי חשבון, כנותן שירות חיצוני ובלתי תלוי.
- 16.9. דרך המינוי – מינוי המבקר הפנימי אושר ביום 30 במאי 2021 ע"י דירקטוריון החברה, בהתאם להמלצת ועדת הביקורת מיום 26 במאי 2021 ובהסתמך על ניסיונו המקצועי העשיר ורוב השנים של המבקר הפנימי בתחום הביקורת הפנימית, לרבות בחברות ציבוריות. מינויו אושר לאחר בחינת השכלתו וניסיונו – המבקר הינו שותף במשרד רואי חשבון המתמחה בביקורת פנים, כולל בחברות ציבוריות וכן, מתמחה במגוון רחב של תחומי פעילות. המינוי בוצע בהתייחס לחובות ולתפקידים המוטלים על המבקר, בהתחשב בגודלה ופעילותה העסקית של החברה.
- 16.10. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: מר איתי קופל, דירקטור ומנכ"ל החברה.
- 16.11. תוכנית הביקורת – תכנית הביקורת הינה תכנית שנתית. התכנון השנתי של מטלות הביקורת, קביעת העדיפויות, ותדירות הביקורת מושפעים מהגורמים הבאים:

החשיפה לסיכונים, ההסתברות לקיומם של ליקויים ניהוליים ומנהליים, ממצאים של ביקורות קודמות, נושאים בהם מתבקשת הביקורת על ידי אורגנים המנהלים, נושאים המתחייבים על פי דין, על פי הוראות נוהל פנימיות או חיצוניות, הצורך בשמירה על מחזוריות. בשנת 2021 בוצע לחברה סקר סיכונים בטרם תקבע תוכנית ביקורת לשנים הבאות.

16.11.1. הגורם בחברה שמקבל את תוכנית העבודה ומאשר אותה: המבקר הפנימי מגיש תוכנית מוצעת לוועדת הביקורת, אשר דנה בתוכנה תוך התייעצות עם הנהלת החברה, ורשאית להוסיף, להחליף או לדחות נושאים לפי צרכי החברה. התכנית מוגשת לוועדה לאחר אישור המנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון.

16.11.2. האם תוכנית העבודה מותירה שיקול דעת בידי המבקר לסטות ממנה: תוכנית העבודה אינה מותירה שיקול דעת בידי המבקר לסטות ממנה. במקרה שהמבקר הפנימי מעוניין לסטות מהתוכנית המאושרת, עליו לקבל את אישורה של ועדת הביקורת לכך.

16.12. היקף העסקת המבקר הפנימי והתגמול המשולם לו – המבקר הפנימי הועסק במהלך שנת 2022 בהיקף של כ- 96 שעות. היקף העסקה נקבע בהתאם לאופי פעילות החברה וגודלה.

16.13. עריכת הביקורת – בהתאם להודעת המבקר הפנימי, עבודת הביקורת הפנימית נערכת על פי תקנים מקצועיים מקובלים כאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992, הנחיות מקצועיות ותדריכים כפי שאושרו ופורסמו על ידי לשכת המבקרים הפנימיים, להערכת דירקטוריון החברה, בהתבסס על דברי מבקר הפנים, כאמור לעיל, עבודת הביקורת הפנימית נערכת בהתאם לתקנים מקצועיים מקובלים לביקורת הפנימית.

16.14. גישה חופשית למבקר הפנימי – למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים.

16.15. דין וחשבון המבקר הפנימי – דין וחשבון המבקר הפנימי בנושאים הנבדקים על ידו יוגשו בכתב ליו"ר דירקטוריון החברה, מנכ"ל החברה וליו"ר ועדת הביקורת.

16.16. המועדים בהם הוגש דין וחשבון - בישיבת ועדת הביקורת מיום 8 באוגוסט 2022, הוצג דוח ביקורת פנימית בנושא ניהול הכספים בחברה, לאחר שדוח זה הופץ לחברי ועדת הביקורת, יו"ר דירקטוריון החברה ומנכ"ל החברה. לאחר הצגת דוח הביקורת הנ"ל נערך דיון בוועדת הביקורת בנוגע לממצאי הדוח.

16.17. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי – דירקטוריון החברה בדעה, כי היקף, אופי ורציפות פעילות המבקר הפנימי בהתאם לתוכנית העבודה שנקבעה, הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

16.18. תגמול המבקר הפנימי: שכר טרחתו של המבקר הפנימי בגין שירותים שניתנו על ידו בשנת 2022, הסתכם לסך של כ- 22 אלפי ש"ח. תגמול המבקר הפנימי מחושב על-פי שעות הביקורת שיושקעו בפועל על-ידי המבקר הפנימי, בהתאם לתעריף שסוכם עם המבקר הפנימי מראש, אשר איננו משתנה בהתאם לתוצאות הביקורת.

17. גילוי בדבר שכרו של רואה חשבון המבקר

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

להלן פרטים לגבי השכר ששילמה החברה לרואי החשבון המבקרים שלה עבור שירותים שניתנו לה בשנים 2020-2022:

2020	2021	2022	
שכר טרחה (באלפי ש"ח)	שכר טרחה (באלפי ש"ח)	שכר טרחה (באלפי ש"ח)	

150	150	150	ביקורת וסקירת דוחות כספיים הערוכים לפי תקני דיווח כספי בינלאומיים
10	10	10	ביקורת דוחות כספיים לפי כללי חשבונאות מקובלים בישראל
160	160	160	דוחות מס
			סה"כ

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

18. מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח, לקבוצה אין מורשי חתימה עצמאיים.

חלק ג' – גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

1. אירועים מהותיים במהלך תקופת הדוח ולאחריה

לפרטים נוספים אודות אירועים מהותיים במהלך תקופת הדוח ולאחריה, ראו ביאורים 9 ו-17 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022.

2. מצבת התחייבויות

2.1. ליום 31 בדצמבר 2022:

ספקים זכאים ויתרות	ערך בספרים באלפי ש"ח	עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד חמש שנים	סה"כ
829	829	829	-	-	829
778	778	171	607	-	778

2.2. ליום 31 בדצמבר 2021:

ספקים זכאים ויתרות	ערך בספרים באלפי ש"ח	עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד חמש שנים	סה"כ
1,112	1,112	1,112	-	-	1,112
411	411	187	224	-	411

נחתם בתל אביב ביום 2 במרץ 2023.

איתי קופל, מנכ"ל ודירקטור

עמית רגב, דירקטור, יו"ר דירקטוריון

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

קבסיר אדיוקיישן בע"מ
דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
1	דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות
2	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
3	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח (הפסד) כולל אחר
4	דוחות מאוחדים על השינויים בהון (בגרעון בהון)
5	דוחות מאוחדים על תזרים המזומנים
6 - 37	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של קבסיר אדיוקיישן בע"מ (להלן: "החברה") לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח (הפסד) כולל אחר, השינויים בהון (בגרעון בהון) ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים מאוחדים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מידגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על-ידי הדירקטוריון 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 והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהון (בגרעון בהון) ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 וזאת בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, הרינו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור 1א לפיו, החברה הינה חברת הזנק אשר השלימה ב 28 בפברואר 2021 גיוס הון, נטו, במסגרת הנפקה לראשונה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ בסך של כ-72 מיליון ש"ח, ליום 31 בדצמבר 2022, יתרות המזומנים ושווה מזומנים וכן ניירות ערך סחירים הסתכמו לסך של כ-47.4 מיליון ש"ח. וכי החברה טרם השיגה הכנסות משמעותיות ומעריכה כי תמשיך לשאת בעלויות והפסדי תפעול משמעותיים בעתיד הנראה לעין בגין פיתוח תכנים, מוצרים וטכנולוגיה ובמאמצים מוגברים לשיווקם ולפיתוח עסקיה.

חיפה, 2 במרץ 2023

זיו האפט

רואי חשבון

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

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

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

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
נכסים			
נכסים שוטפים:			
35,761	19,639	3	מזומנים ושווי מזומנים
6,270	848	4	פיקדון
232	298		פיקדון משועבד
24,552	27,807	5	ניירות ערך סחירים
-	15		לקוחות
536	589	6	חייבים ויתרות חובה
67,351	49,196		סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים:			
148	119		חייבים זמן ארוך
204	180		רכוש קבוע
-	545	7	נכס בלתי מוחשי
392	219		נכסי זכות שימוש
744	1,063		סה"כ נכסים לא שוטפים
68,095	50,259		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות:			
41	56		ספקים ונותני שירותים
1,071	981	8	זכאים ויתרות זכות
187	171		התחייבות בגין חכירה
1,299	1,208		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות:			
-	339		התחייבות בגין נכס בלתי מוחשי
224	60		התחייבות בגין חכירה
224	399		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
1,523	1,607		סה"כ התחייבויות
התקשרויות, ערבויות ושעבודים			
הון:			
103,579	104,710	10	הון מניות נפרע, פרמיה וקרנות הון
(37,007)	(56,058)	9	הפסדים צבורים
66,572	48,652		סה"כ הון
68,095	50,259		

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

דברת דגן	איתי קופל	עמית רגב	2 במרץ 2023
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל ודירקטור	יו"ר דירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2020	2021	2022		
106	269	153		הכנסות
383	1,600	2,039	13 א'	עלות המכירות
(277)	(1,331)	(1,886)		הפסד גולמי
1,407	3,640	3,525	13 ב'	הוצאות פיתוח
2,207	4,692	4,844	13 ג'	הוצאות מכירה ושיווק
5,434	8,348	7,601	13 ד'	הוצאות הנהלה וכלליות
9,048	16,680	15,970		
9,325	18,011	17,586		הפסד מפעולות רגילות
-	352	761	13 ה'	הכנסות מימון
1,481	378	1,956	13 ו'	הוצאות מימון
(1,481)	(26)	(1,195)		הוצאות מימון, נטו
10,806	18,037	19,051		הפסד לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	11	מסים על ההכנסה
10,806	18,037	19,051		הפסד נקי לשנה
הפסד למניה המיוחס לבעלים של החברה האם:				
4.31	4.86	4.86	16	הפסד בסיסי ומדולל למניה (בש"ח):
2,506,770	3,714,739	3,921,486		מספר המניות המשוקלל לחישוב הרווח למניה
רווח (הפסד) כולל אחר לאחר מסים בגין:				
פריטים שייתכן ויסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:				
104	(226)	(20)		התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
104	(226)	(20)		סך רווח (הפסד) כולל אחר לתקופה
10,702	18,263	19,071		סה"כ הפסד כולל לתקופה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

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

הון המניות הנפרע	פרמיה על מניות	קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ	קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות	תקבולים על חשבון אופציות	מניות החברה המוחזקות על ידי החברה	הפסדים צבורים	סך-הכל
2	7,605	51	280	-	(*)	(8,164)	(226)
יתרה ליום 1 בינואר 2020							
שינויים בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 :							
-	-	-	-	-	-	(10,806)	(10,806)
-	-	104	-	-	-	-	104
-	-	102	-	-	-	(1,842)	(1,740)
1	13,835	-	480	-	-	-	14,316
(*)	789	-	-	-	-	-	789
(*)	1,008	-	-	-	-	-	1,008
-	-	-	4,019	-	-	-	4,019
3	23,237	155	4,779	-	(*)	(18,970)	9,207
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020							
שינויים בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 :							
-	-	-	-	-	-	(18,037)	(18,037)
-	-	(226)	-	-	-	-	(226)
-	-	104	-	-	-	(10,806)	(10,702)
1	64,766	-	-	7,327	-	-	72,094
-	-	-	3,537	-	-	-	3,537
4	88,003	(71)	8,316	7,327	-	(37,007)	66,572
יתרה ליום 31 בדצמבר 2021							
שינויים בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 :							
-	-	-	-	-	-	(19,051)	(19,051)
-	-	(20)	-	-	-	-	(20)
-	-	(20)	-	-	-	(19,051)	(19,071)
-	-	-	1,151	-	-	-	1,151
4	88,003	(91)	9,467	7,327	-	(56,058)	48,652
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022							

(*) יתרה קטנה מ- 500 ש"ח

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
(10,806)	(18,037)	(19,051)	תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת: הפסד נקי לשנה
			התאמות בגין:
3,659	3,537	1,151	הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים: הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות
106	-	-	שיערוך התחייבויות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
-	(114)	1,554	רווח ושיערוך ניירות ערך סחירים
-	9	14	הפסד הנובע מסיום חכירה מימונית
85	147	315	פחת והפחתות
1,298	233	(155)	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
5,148	3,812	2,879	
(559)	(74)	(19)	שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות: גידול בחייבים ויתרות-חובה
(7)	55	(15)	קיטון (גידול) בלקוחות
286	(250)	15	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
1,163	25	(296)	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות-זכות
883	(244)	(315)	
(9)	(176)	(198)	ריבית ששולמה
-	115	181	ריבית שהתקבלה
(4,784)	(14,530)	(16,504)	מזומנים, נטו, ששימשו לפעילות שוטפת
(60)	(99)	(66)	תזרימי מזומנים לפעילות השקעה: השקעה בפקדון משועבד, נטו
-	1,612	5,556	משיכת השקעה בפקדון
(8,917)	-	-	השקעה בפקדון
-	(24,438)	(9,548)	השקעה בניירות ערך סחירים
-	-	4,737	תמורה מממוש ניירות ערך סחירים
-	-	(76)	רכישת נכס בלתי מוחשי
(49)	(180)	(26)	רכישת רכוש קבוע
(9,026)	(23,105)	577	מזומנים, נטו, שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
(81)	(107)	(180)	תזרימי מזומנים מפעילות מימון: פירעון התחייבות בגין חכירה
789	-	-	קבלת הלוואות המירות
197	-	-	תמורה מממוש כתבי אופציה
14,316	72,094	-	תקבולים מהנפקות הון, נטו
15,221	71,987	(180)	מזומנים, נטו, שנבעו מפעילות מימון
1,411	34,352	(16,107)	עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
547	1,598	35,761	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
(360)	(189)	(15)	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
1,598	35,761	19,639	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
114	478	-	תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת: חכירת נכס זכויות שימוש כנגד התחייבות
789	-	-	המרת הלוואות המיר למניות
812	-	-	המרת כתבי אופציה לפרמיה
360	-	-	דמי ניהול לשלם שנפרעו באמצעות תשלום מבוסס מניות
-	-	545	הכרה בנכס בלתי מוחשי כנגד התחייבות
			הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

ביאור 1 - כללי:

חברת קבסיר אדיוקיישן בע"מ (להלן - "החברה") הוקמה בישראל כחברה פרטית תושבת ישראל ביום 3 באוגוסט 2014. ביום 28 בפברואר 2021, נרשמו מניות החברה לראשונה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ באמצעות תשקיף מדף וכן הושלם גיוס הון בדרך של הנפקת 1,217,140 מניות ו- 730,284 כתבי אופציה סדרה 1 של החברה בסך של כ-72 מיליון ש"ח, נטו (הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של כ-3,109 אלפי ש"ח והוצאות הרישום למסחר הסתכמו לסך של כ-107 אלפי ש"ח). ליום 31 בדצמבר 2022, יתרות המזומנים ושווה מזומנים וכן ניירות ערך סחירים הסתכמו לסך של כ-47.4 מיליון ש"ח.

כתובת משרדי החברה היא רחוב הברזל 3 תל אביב.

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

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

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

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

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

במסגרת הסכם 2019, גול העבירה לידי נאמן את כל המניות והאופציות שהיו ברשותה בתמורה ל-1 ש"ח, לצורך החזקה בנאמנות בעבור כל בעלי המניות האחרים של החברה. ביום 2 בספטמבר 2019 נחתם הסכם נאמנות בין החברה, בעלי המניות והנאמן ("הסכם הנאמנות"), במסגרתו חולקו לבעלי המניות ולחברה המניות וכתבי האופציה של גול אשר הועברו לנאמן במסגרת הסכם העברת המניות בהתאם להסכמות ולתנאים שנקבעו בין בעלי המניות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

א. ציות לתקני הדיווח הכספי בינלאומיים:

הדוחות הכספיים המאוחדים מצייתים להוראות תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים.

ב. עקרונות עריכת דוחות כספיים:

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

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

הדוחות הכספיים המאוחדים נערכו תוך יישום עיקרון העלות, למעט מכשירים פיננסיים ונגזרים מסויימים שנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה הינו ש"ח. מטבע הפעילות של החברות הבנות באנגליה ובארצות הברית הינו פאונד ודולר, בהתאמה.

ג. הנחות מפתח בהסתייעות באומדנים מהותיים:

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

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

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

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

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

תשלומים מבוססי מניות המסווגים כמכשירים הוניים - תשלומים מבוססי מניות עבור שירותי עובדים נמדדים על בסיס השווי ההוגן של המכשירים ההוניים של החברה במועד ההענקה. השווי ההוגן של אופציות לעובדים נקבע על ידי מודל הערכה (B&S) במועד ההענקה תוך התחשבות בהנחות לעניין ריבית, סטיית תקן, חלוקת דיבידנדים, שיעורי הבשלה ועוד. לפרטים נוספים - ראה ביאור 8ה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ג. הנחות מפתח בהסתייעות באומדנים מהותיים (המשך):

נכסים בלתי מוחשיים והוצאות מחקר ופיתוח- החברה מכירה בנכס בלתי מוחשי הנובע מפיתוח במידה ומתקיימים התנאים לכך הכוללים בין היתר אומדן ההנהלה לגבי צפי להטבות כלכליות עתידיות מהנכס הבלתי מוחשי.

בנוסף אורך החיים השימושי מושפע מהערכת הנהלה לגבי התקופה שבה יופקו הכנסות. שינויים בהערכות אלו עשויים להוביל לשינויים בהוצאות הפחת לתקופה.

וכן לגבי אורך החיים של הנכס העלול להשפיע על הוצאות הפחת.

ד. עסקאות במטבע חוץ:

עסקאות שאינן במטבע הפעילות טופלו כלהלן:

1. עסקה הנקובה במטבע חוץ נרשמה, בעת ההכרה לראשונה, במטבע הפעילות, תוך שימוש בשער חליפין ממוצע חודשי.
2. בכל תאריך מאזן, פריטים כספיים במטבע חוץ מתורגמים תוך שימוש בשער החליפין המידי בתאריך המאזן.
3. הפרשי שער הנובעים מסילוק של פריטים כספיים, או הנובעים מתרגום של פריטים כספיים לפי שערי חליפין שונים מאלה ששימשו לתרגום בעת ההכרה לראשונה במהלך התקופה, או מאלה ששימשו לתרגום בדוחות כספיים קודמים, יוכרו בדוח רווח והפסד בתקופה בה נבעו.

ה. הצמדה:

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

ו. שווי הוגן:

1. מדידת שווי הוגן:

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

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ו. שווי הוגן (המשך):

2. מידרג השווי ההוגן:

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

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

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

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

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

ז. דוחות כספיים מאוחדים

חברות בנות

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

כמו כן, הדוחות הכספיים של החברות הבנות הוכנו תוך שימוש במדיניות חשבונאית אחידה עם החברה לגבי עסקאות ואירועים דומים בנסיבות דומות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ח. פעילויות חוץ

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

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

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

ט. שווי מזומנים:

מזומנים כוללים מזומנים הניתנים לשימוש מידי ופיקדונות לפי דרישה (לרבות פיקדו נות לפי דרישה עם מגבלות על השימוש הנובעות מחוזה עם צד שלישי).

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

י. מכשירים פיננסיים:

1. נכסים פיננסיים:

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

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

מכשירי חוב בעלות מופחתת

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):**י. מכשירים פיננסיים (המשך):**

לגביהם הכנסות ריבית הוכרו לפי העלות המופחתת של הנכס הפיננסי (כלומר לאחר ניכוי ההפרשה לירידת ערך).

2. התחייבויות פיננסיות:

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

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

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

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת:

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

נגזרים - נגזרים נמדדו בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. הנפקת חבילה

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

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

3. גריעת מכשירים פיננסיים:**א) נכסים פיננסיים:**

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

ב) התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות פיננסיות נגרעת מהדוח על המצב הכספי כאשר ההתחייבות נפרעת, מבוטלת או פוקעת.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. הפרשות:

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

יב. רכוש קבוע:

1. רכוש קבוע מוכר לראשונה לפי עלות, לרבות עלויות שניתן לייחסן במישרין לרכישת רכוש קבוע. העלות של פריט רכוש קבוע היא הסכום שווה ערך למחיר במזומן במועד ההכרה.

2. בתקופות שלאחר ההכרה לראשונה, הרכוש הקבוע נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר ובניכוי הפסדים שנצברו לירידת ערך, ככל שהיו.

3. תקופת הפחת ושיטת פחת:

א. החברה מפחיתה בנפרד כל חלק של רכוש קבוע עם עלות שהיא משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. הוצאות הפחת לכל תקופה מוכרות בדוח רווח והפסד, אלא אם הן נכללות בערך בספרים של נכס אחר.

ב. להקצאת הסכום בר-פחת של הרכוש קבוע באופן שיטתי על פני אורך החיים השימושיים שלו, החברה משתמשת בשיטת הקו הישר. שיטת הפחת בה נעשה שימוש משקפת את הדפוס החזוי לצריכת ההטבות הכלכליות העתידיות מהנכס.

ג. החברה סוקרת את ערך השייר, את אורך החיים השימושיים ואת שיטת הפחת לפחות כל סוף שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יג. נכס בלתי מוחשי:

תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה

נכס בלתי מוחשי הוכר לראשונה לפי עלות לרבות עלויות שניתן לייחסן במישורין לרכישת הנכס הבלתי מוחשי. העלות של נכס בלתי מוחשי היא סכום שווה הערך למחיר במזומן במועד ההכרה. יציאה בגין פריט בלתי מוחשי, שהוכרה לראשונה כהוצאה, לא תוכר כחלק מהעלות של נכס בלתי מוחשי במועד מאוחר יותר.

תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה

החברה מעריכה לגבי כל נכס בלתי מוחשי אם אורך החיים השימושיים שלו הוא מוגדר או בלתי מוגדר (כלומר, בהתבסס על ניתוח של כל הגורמים הרלוונטיים, אין הגבלה נראית לעין של התקופה שבה הנכס חזוי להפיק תזרימי מזומנים חיוביים נטו לחברה). החברה בוחנת מידי תקופה אם ניתן לתמוך בהערכה כי אורך החיים השימושיים של הנכס הוא בלתי מוגדר.

יד. **חכירה תפעולית (החברה כחוכרת):**

החברה קובעת במועד ההתקשרות בחכירה אם חוזה הוא חכירה, או אם הוא כולל חכירה, על ידי בחינה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן עבור תמורה. החברה מעריכה מחדש את קיומה של חכירה רק כאשר חל שינוי בתנאי החוזה. החברה קבעה את תקופת החכירה כתקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, בהתחשב גם בתקופות המכוסות על ידי אופציות להאריך (או לבטל) את תקופת החכירה, כאשר ודאי באופן סביר שהחוכר יממש (לא יממש) את האופציה.

החברה כחוכרת

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

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

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

תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד תחילת החכירה כוללים תשלומים קבועים (לרבות תשלומים קבועים במהותם) בניכוי תמריצי חכירה כלשהם שהחברה זכאית לקבל; תשלומי חכירה משתנים שתלויים במדד או בשער, תוך שימוש במדד הקיים או בשער הקיים במועד תחילת החכירה; סכומים החזויים לעמוד לתשלום על ידי החברה בהתאם לערבויות לערך שיר; מחיר המימוש של אופציית רכישה אם ודאי באופן

סביר שהחברה תממש אופציה זו; וכן תשלומי קנסות לביטול החכירה, אם תקופת החכירה משקפת מימוש אופציה לבטל את החכירה על ידי החברה.

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

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

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

טו. מכשיר הוני

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

טז. כתבי אופציה (warrants)

תקבולים בגין כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום קבוע של מזומן, מוצגים במסגרת ההון.

תקבולים בגין כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום משתנה, לרבות כאשר תוספת המימוש של כתבי האופציה צמודה למדד כלשהו או למטבע חוץ כלשהו, מוצגים במסגרת ההתחייבויות וטופלו כנגזר פיננסי, ראה ביאור 8.

יז. תשלום מבוסס מניות:

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

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

יח. הכרה בהכנסה

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

יט. עלות המכר:

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):**כ. הטבות לעובדים:****התחייבות לפיצויי פרישה ו/או פנסיה**

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

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

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

דמי חופשה והבראה

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

כא. הוצאות פיתוח:

עלויות פיתוח אשר אינן עומדות בתנאים להיוון עלויות הוכרו כהוצאה ברווח או הפסד עם התהוותן. נכס בלתי מוחשי הנובע מפרויקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכר, אם ניתן להוכיח את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים, טכניים, פיננסיים ואחרים הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי והיכולת למדוד באופן מהימן את ההוצאות בגינו במהלך פיתוחו. בהיעדר תנאים אלו, עלויות הפיתוח ייזקפו לרווח או הפסד. עד ליום 31 בדצמבר 2022, לא עמדה החברה בתנאים להיוון הוצאות פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים ועלויות הפיתוח נזקפו לרווח והפסד.

כב. מסים על ההכנסה:

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

כג. הפסד למניה:

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

כד. תקנים חדשים בתקופה שלפני יישומם:

להלן סקירה של עיקרי התיקונים:

1. תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים - גילוי מדיניות חשבונאית (להלן: "התיקונים ל-1 IAS"):

התיקונים ל-1 IAS שפורסמו בפברואר 2021 דורשים מישויות לתת גילוי למידע אודות מדיניות חשבונאית מהותית במקום מדיניות חשבונאית משמעותית. בנוסף, נוספו הנחיות ודוגמאות שנועדו להסביר ולהדגים את תהליך קביעת המהותיות על ידי תיקון המדריך הפרקטי 2 (IFRS Practice Statement 2), שיקולי דעת בקביעת מהותיות.

- הישות נדרשת לתת גילוי למידע אודות מדיניות חשבונאית מהותית במקום מדיניות חשבונאית משמעותית.

- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית הוא מהותי אם, יחד עם מידע אחר הכלול בדוחות הכספיים ניתן לצפות באופן סביר שישפיע על החלטות אותן המשתמשים העיקריים בדוחות הכספיים מקבלים על בסיס אותם דוחות.

- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית הקשורה לעסקאות, אירועים או מצבים אחרים שאינם מהותיים, אינו מהותי ואין צורך לתת לו גילוי. מידע אודות מדיניות חשבונאית עשוי בכל זאת להיות מהותי בשל מהות העסקאות, האירועים או המצבים האחרים הקשורים, גם אם הסכומים אינם מהותיים. למרות זאת, לא כל מידע אודות מדיניות חשבונאית הקשורה לעסקאות, אירועים או מצבים אחרים מהותיים, הוא מהותי בפני עצמו.

- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית הוא מהותי אם משתמשים בדוחות הכספיים של ישות יזדקקו לו בכדי להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים ונוספו דוגמאות למצבים כאלה.

הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית המתמקדת באופן יישום תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים לנסיבות הספציפיות של הישות, הוא יותר רלוונטי למשתמשי הדוחות הכספיים מאשר מידע סטנדרטי, או מידע המועתק או מתמצת את דרישות התקנים.

התיקונים ל-1 IAS ייושמו בדרך של מכאן ולהבא החל מהתקופה השנתית המתחילה ביום 1 בינואר 2023.

2. תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות - הגדרה של אומדנים חשבונאיים (להלן: "התיקונים ל-8 IAS"):

התיקונים ל-8 IAS שפורסמו בפברואר 2021 נועדו לסייע לישויות להבחין בין שינוי במדיניות חשבונאית לבין שינוי באומדן חשבונאי.

להלן סקירה של עיקרי התיקונים ל-8 IAS:

- ההגדרה של שינוי אומדן חשבונאי הוחלפה בהגדרה של אומדנים חשבונאיים שהינם סכומים כספיים בדוחות הכספיים שמדידתם כפופה לחוסר וודאות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

כד. תקנים חדשים בתקופה שלפני יישומם (המשך):

להלן סקירה של עיקרי התיקונים:

- הובהר כי ישות מפתחת אומדנים חשבונאיים על מנת להשיג את המטרות שנקבעו במדיניות החשבונאית.

- הובהר כי ישות משתמשת בטכניקות מדידה ונתונים בשביל לפתח אומדן חשבונאי. טכניקות מדידה כוללות טכניקות אמידה (למשל, טכניקות המשמשות למדידת הפסדי אשראי חזויים) וטכניקות הערכת שווי (למשל, טכניקות המשמשות למדידת השווי ההוגן של נכס או התחייבות).

- הובהר כי המונח אומדן לא מתייחס רק להגדרה של אומדנים חשבונאיים, הוא עשוי להתייחס גם לנתונים המשמשים בפיתוח אומדנים חשבונאיים.

- הובהר כי שינוי בנתונים או בטכניקות מדידה הם שינויים באומדנים חשבונאיים אלא אם הם נובעים מתיקון טעויות בתקופות דיווח קודמות.

התיקונים ל- IAS 8 ייושמו לשינויים באומדנים חשבונאיים ולשינויים במדיניות חשבונאית שיתרחשו החל מהתקופה השנתית המתחילה ביום 1 בינואר 2023.

תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 12 מסים על ההכנסה - מס נדחה הקשור לנכסים ולהתחייבויות הנובעים מעסקה אחת (להלן: "התיקונים ל- IAS 12"):

התיקונים ל- IAS 12 שפורסמו במאי 2021 נועדו לצמצם את היקף החריגים להכרה במסים נדחים בעת ההכרה לראשונה בנכס או התחייבות.

להלן סקירה של עיקרי התיקונים ל- IAS 12:

לחריגים להכרה במסים נדחים הנובעים מההכרה לראשונה בנכס או בהתחייבות בעסקה אשר אינה צירוף עסקים; וכן בעת העסקה, אינה משפיעה על הרווח החשבונאי וגם אינה משפיעה על ההכנסה החייבת (ההפסד לצורך מס), נוסף תנאי מצטבר לפיו נדרש שבעת העסקה הם גם אינם יוצרים הפרשים זמניים חייבים במס וניתנים לניכוי בסכום זהה. לדוגמה, במועד התחילה של חכירה, החוכר מכיר בדרך כלל בהתחייבות חכירה כנגד עלות נכס זכות שימוש. בכפוף לחוקי המס, בהכרה לראשונה בנכס ובהתחייבות עשויים להיווצר הפרשים זמניים חייבים במס וניתנים לניכוי בסכום זהה.

לאור התיקון שבוצע, ההחרגות בסעיפים 15 ו- 24 ל- IAS 12 אינן חלות על הפרשים זמניים אלו והישות מכירה בהתחייבות ונכס מס נדחה הנובעים מהעסקה בהינתן חוקי המס בכל מדינה.

ליישום התקן לא צפויה להיות השפעה על הדוחות הכספיים.

ביאור 3 - מזומנים ושווי מזומנים:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
32,436	13,908
3,325	5,731
35,761	19,639

בשקלים

במטבע חוץ (בדולר ולירה שטרלינג, שנה קודמת בעיקר באירו)

סך-הכל

ביאור 4 - פיקדון:

היתרה ליום 31 בדצמבר 2022 כוללת פיקדון בלירה שטרלינג בסך של 848 אלפי ש"ח (200 אלפי לירה שטרלינג, ליום 31 בדצמבר 2021 סך של 1,000 דולר) לתקופה של 6 חודשים החל מיום 17 באוגוסט 2022. הפקדון נושא ריבית חודשית בשיעור של 3.12%.

היתרה ליום 31 בדצמבר 2021 כוללת פיקדון באירו בסך של 3,152 אלפי ש"ח (750 אלפי אירו) לתקופה של 9 חודשים חודשים החל מיום 12 באוגוסט 2021. הפקדון נושא ריבית חודשית בשיעור של 0.55%-0.85%.

ביאור 5 - ניירות ערך סחירים:

בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
4,675	5,524
19,877	17,252
-	5,031
24,552	27,807

אגרות חוב ממשלתיות

אגרות חוב קונצרניות

קרנות נאמנות

סך-הכל

* כל המכשירים הינם בשווי הוגן רמה 1.

ביאור 6 - חייבים ויתרות-חובה:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
415	457
39	50
82	82
536	589

מוסדות ממשלתיים

הוצאות מראש

חייבים אחרים

סך-הכל

ביאור 7 – נכס בלתי מוחשי:

א. הרכב:

עלות	פיתוח פלטפורמה
יתרה ליום 1 בינואר	-
עלויות פיתוח שהוונו	623
יתרה ליום 31 בדצמבר	623
הפחתה שנצברה	-
יתרה ליום 1 בינואר	-
הפחתה	78
יתרה ליום 31 בדצמבר	78
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר	545

ב. החברה מפחיתה את הנכס הבלתי מוחשי על פני שנתיים.

ג. לפרטים נוספים- ראה ביאור 10. ה.

ביאור 8 - זכאים ויתרות-זכות:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	2021	2022	
מוסדות בגין שכר	278	179	
עובדים והתחייבויות בגין עובדים (כולל הפרשה לחופשה)	331	244	
צד קשור- ראה גם ביאור 16	10	10	
הוצאות לשלם	267	285	
התחייבות בגין נכס בלתי מוחשי	-	208	
אחרים	185	55	
סך-הכל	1,071	981	

ביאור 9 - הון:

א. הרכב הון המניות:

הון המניות לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2022 מורכב ממניות רגילות בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב, כדלקמן:

31 בדצמבר, 2021				31 בדצמבר, 2022				מניות רגילות 0.001 ערך נקוב
מונפק ונפרע		רשום		מונפק ונפרע		רשום		
מספר מניות	ש"ח	מספר מניות	ש"ח	מספר מניות	ש"ח	מספר מניות	ש"ח	
ש"ח	מספר	ש"ח	מספר מניות	ש"ח	מספר	ש"ח	מספר מניות	
3,921	3,921,486	100,000	100,000,000	3,921	3,921,486	100,000	100,000,000	

ב. להלן התנועה בהון המניות של החברה במהלך השנים 2021 ו-2020:

2021	2022	יתרה ליום 1 בינואר הנפקה במזומן יתרה ליום 31 בדצמבר
מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ.	מספר מניות	
2,704,346	3,921,486	
1,217,140	-	
3,921,486	3,921,486	

ג. זכויות המוקנות על ידי מניות רגילות:

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

ד. הנפקות הון:

1. הסכם SAFE

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

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

2. ביום 7 באפריל 2020, השלימה החברה סבב גיוס הון מצד ג' במסגרתו רכש צד ג', בתמורה ל-4 מיליון דולר, 934,963 מניות רגילות של החברה, במחיר של 4.28 דולר למניה (סך הכל 14.3 מליון ש"ח). כמו כן, במסגרת ההסכם, הוקצו אופציות כפי שפורט בביאור 8' שלהלן וכן נקבעה חובת שיפוי בגין מספר מצגים לתקופה של 36 חודשים מיום החתימה על הסכם ההשקעה.

3. ביום 28 בפברואר 2021 הושלם גיוס הון באמצעות תשקיף מדף בבורסה לניירות ערך בתל אביב. לפרטים נוספים ראה ביאור 1.

ביאור 9 - הון (המשך):

ה. תשלום מבוסס מניות:

סוג התכנית	אופציות לבעלי שליטה (1)	אופציות ליועצים (2) (3)	אופציות לבעלי שליטה (4)	שליטה	אופציות משרה, ויועצים (6) (7)	לנושאי עובדים בחברה	אופציות משרה בחברת הבת (8) (10)	לנושאי
מועד הענקת מספר מכשירים שהוענקו אורך החיים החוזי תנאי הבשלה	אפריל 2020	ינואר 2021	ינואר 2021	ינואר 2021	יוני 2021	פברואר 2021	נובמבר 2021	אוגוסט 2021
	323,576	3,736	45,000	45,000	10,458	65,140	11,400	78,428
	-	4	7	7	2	4	7	7
	-	שירות עבודה	-	-	-	שירות עבודה	שירות עבודה	שירות עבודה

פרטים נוספים באשר לתוכנית האופציות למניות:

2020		2021		2022		
ממוצע מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	ממוצע מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	ממוצע מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	
30,000	3.017	323,576	1	1,314,538	47.78	קיימות במחזור לתחילת השנה
323,576	1	260,678	15.3	15,000	15.3	הוענקו במהלך השנה
-	-	730,284	80.11	-	-	הוענקו במהלך השנה (במסגרת הנפקה)
(30,000)	3.017	-	-	-	-	הוחלפו במהלך השנה
-	-	-	-	(14,884)	15.3	פקעו במהלך השנה
323,576	1	47.78	1,314,538	47.77	1,314,654	קיימות במחזור לתום השנה

ביאור 9- הון (המשך):

ה. תשלום מבוסס מניות (המשך):

1. במסגרת סבב ההשקעה באפריל 2020 הוקצו 323,576 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח עם מועד הבשלה מיידי והן עומדות למימוש עד למועד ההנפקה לציבור, כאשר:

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

1. במסגרת הגיוס המירה בעלת השליטה חוב בגין דמי ניהול של 360 אלפי ש"ח של החברה כלפיה לכ-30,641 כתבי אופציה במחיר מימוש 0.001 ש"ח, שהיווה את השווי ההוגן של האופציות.
2. בוטלו 30,000 כתבי אופציה למימוש במחיר 0.862 דולר והוענקו לבעלת השליטה האמור בסעיף 1 לעיל 30,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה המחיר מימוש של 0.001 ש"ח חלף כתבי האופציה שבוטלו. בהתאם להערכת השווי נקבע כי הערך התוספתי של האופציות הינו כ- 87 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד.
3. הוענקו לבעלת השליטה כאמור בסעיף 1 231,770 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה במחיר מימוש 0.001 ש"ח למניה למימוש עד מועד ההנפקה. השווי ההוגן של האופציות בהתאם להערכת השווי נקבע על כ- 3,572 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד.

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

ג. ביום 13 בינואר 2021 תוקנה תקופת המימוש של 292,411 כתבי האופציה לבעלת שליטה ונקבע כי בכפוף להשלמת הנפקת החברה, בעלת השליטה תהא רשאית לממש את כתבי האופציה עד לתקופה של 5 שנים ממועד הרישום למסחר.

ביום 31 בינואר 2021, לאור דרישת תקנון הבורסה, בכפוף להשלמת הנפקה לציבור של מניות החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב, אישור דירקטוריון החברה תיקון במחיר המימוש של כתבי האופציה שהוענקו כאמור, כך שתוספת המימוש של כתבי האופציה יעמוד על 1 ש"ח למניה (חלף 0.001 ש"ח למניה), כמו כן, בשל השינוי כאמור (ובמטרה להשלים את הפער משינוי מחיר המימוש כמצוין לעיל), הוחלט לאשר הקצאה של 4,746 כתבי אופציה נוספים לבעל השליטה, בתנאים זהים (והכל יחד חלף 292,411 כתבי אופציה במחיר מימוש 0.001 ש"ח למניה כאמור). השווי ההוגן התוספתי אינו מהותי.

ביאור 9- הון (המשך):

ה. תשלום מבוסס מניות (המשך):

1. (המשך):

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

2. ביום 13 בינואר 2021, הוחלט להעניק לחבר ועדת הייעוץ של החברה 1,868 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 15.3 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת שנתיים, בהבשלה רבעונית, החל מיום 21 במרץ 2019. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.35%, סטיית תקן 51.7%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0%. שווי ההטבה נאמד בכ- 71 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד ברבעון הראשון לשנת 2021.

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

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

1. 45,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 40% על מחיר מניית החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר. כתבי האופציה ניתנים למימוש החל משנתיים לאחר הנפקת החברה ועד שבע שנים לאחר ההנפקה. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 30.5 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.61%, סטיית תקן 50.42%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0%. שווי ההטבה נאמד בכ- 1,125 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד ברבעון הראשון לשנת 2021.

2. 45,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה הוקצו לאופטימוס, בכפוף להנפקת החברה עד ליום 30 ביוני 2021, במחיר מימוש למניה המשקף הנחה של 20% על מחיר מניית החברה, לפי ממוצע מחיר המניה במשך 30 יום לאחר רישום החברה למסחר. כתבי האופציה

ביאור 9- הון (המשך):

ה. תשלום מבוסס מניות (המשך):

ניתנים למימוש החל משלוש שנים לאחר הנפקת החברה ועד שמונה שנים לאחר ההנפקה. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 40.7 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.83%, סטיית תקן 55.97%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ-1,017 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד ברבעון הראשון לשנת 2021.

5. ביום 17 בדצמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה תוכנית תגמול הונית להקצאת מניות רגילות של החברה ואופציות לעובדים, נושאי משרה ונותני שירותים בחברה. האופציות יוקצו לתקופה של 7 שנים ונתונה לאישורו של פקיד השומה ובהתאם לפקודת מס הכנסה נוסח חדש, תשכ"א-1961 והן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה סעיפים 102(ג) או 3(ט) לפקודה.

6. ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא סחירות) לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות בסך 195,674 (pool) של החברה ומתוקף תוכנית אופציות של החברה אשר יוענקו לנושאי משרה, עובדים ויועצים בחברה. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, להבשלה ב-4 מנות, רבע בכל שנה, החל ממועד הקצאת האופציות ובהתאם לתוכנית האופציות. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים באים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.47%, סטיית תקן 52.51%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ-2,479 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד על פני תקופה של 4 שנים החל מהרבעון הראשון לשנת 2021.

7. ביום 30 בנובמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה לאחר אישור ועדת התגמול של החברה, הקצאה של 8,400 אופציות (לא סחירות) לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות בסך 195,674 (pool) של החברה ומתוקף תוכנית אופציות של החברה אשר יוענקו לנושאת משרה. בנוסף, אישר דירקטוריון החברה הקצאה נוספת של 2,700 אופציות (לא סחירות) לרכישת מניות רגילות של החברה, לעובד. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 21 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, להבשלה ב-4 מנות, רבע בכל שנה, החל ממועד הקצאת האופציות ובהתאם לתוכנית האופציות. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים באים: מחיר מימוש 21 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.41%, סטיית תקן 50.98%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ-79 אלפי ש"ח אשר נזקף לרווח והפסד על פני תקופה של 4 שנים החל מהרבעון הרביעי לשנת 2021.

8. ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה לאחר אישור ועדת התגמול של החברה, הקצאה של 15,000 אופציות (לא סחירות) לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות בסך 195,674 (pool) של החברה ומתוקף תוכנית אופציות של החברה אשר יוענקו לעובדת חברת הבת proprep UK Ltd. שווי ההטבה נאמד בסך של כ-77 אלפי ש"ח.

ביאור 9- הון (המשך):**ה. תשלום מבוסס מניות (המשך):**

9. ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה תמחור מחדש של אופציות למימוש למניות החברה (לא סחירות) שהוענקו בעבר לסמנכל"ית הכספים של החברה. השווי התוספתי של ההטבה נאמד בסך של כ-9 אלפי ש"ח, אשר נזקפו לרווח והפסד.
10. לפרטים אודות הענקת אופציות למנכ"לית של חברת הבת ראה ביאור 10.ג'.

יתרת מאגר האופציות ב – pool עומדת על 40,590 אופציות.

ביאור 10- התקשרויות, ערבויות ושעבודים:**א. הסכמי שירותי ניהול וייעוץ**

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

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

ביאור 10 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

א. הסכם בעלי מניות (המשך):

בנוסף יכול ואופטימוס תהיה זכאית (בגין שירותי הייעוץ ו/או שירותי הניהול) למענקים מיוחדים ככל שיוחלט על הענקתם והכל במסגרת וכפי שצוין במדיניות התגמול של החברה ובכפוף לאישורים שידרשו לשם כך. אופטימוס תהא זכאית להחזר הוצאות מהחברה שיוצאו במסגרת מתן השירותים, בהתאם למדיניות החברה ולהצגת חשבוניות מס וקבלות.

ההסכמים כוללים התחייבויות של אופטימוס, מר איתי קופל ומר אפרתי לסודיות, אי-תחרות, קניין רוחני ואי-שידול. יובהר, כי בהתאם להסכמי השירותים, אופטימוס תהיה רשאית להמחות את הסכם הניהול ואת הסכם הייעוץ ו/או חלק מהשירותים הניתנים במסגרתו, לחברות אחרות בשליטת מר קופל ו/או מר אפרתי, בהתאמה.

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

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

ביאור 10 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

ב. ביום ביום 20 ביולי 2021, התקשרה החברה בהסכם שכירות עם צד ג' (להלן: "המשכיר") עבור השכרת משרדים ברחוב הברזל 3 בתל אביב בשטח של 200 מ"ר נטו. תקופת השכירות הינה ל-12 חודשים, החל מיום 15 באוגוסט 2021 ועד ליום 14 באוגוסט 2022, בתוספת שתי תקופות אופציה של שנה כל אחת. החברה תשלם דמי שכירות חודשיים בסך של כ-12 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ וכוללת תשלומים 5 חניות. נקבע בהסכם כי כל צד רשאי להודיע למשנהו על הפסקת השכירות בנכס מכל סיבה שהיא בהודעה בכתב של 90 יום מראש. בנוסף, ניתנה לחברה אופציה שטח משרדים נוסף באותה הקומה בשטח של כ-75 מ"ר נטו בעלות נוספת של כ-4 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ כחוק. בחודש דצמבר 2021, מימשה החברה את האופציה לשטח משרדים נוסף.

ג. מינוי מנכ"לית ל- Proprep UK

ביום 26 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה את מינוייה של הגב' קתרין ג'קסון למנכ"לית של חברת הבת של החברה, Proprep UK. עוד אישר דירקטוריון החברה שכר שנתי בסך של 200 אלפי פאונד, תוכנית תגמול מבוססת יעדים וכן, הענקת 78,428 אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, במחיר מימוש של 39.2 ש"ח למניה ובכפוף לתקופת הבשלה בת ארבע שנים, בהבשלה שנתית, החל מיום 28 באוגוסט 2021. שווי כתבי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 39.2 ש"ח, ריבית חסרת סיכון בשיעור 0.4%, סטיית תקן 55.22%,

שיעור דיבידנד לחלוקה 0.0%. שווי ההטבה נאמד בכ-731 אלפי ש"ח אשר ייזקף לרווח והפסד על פני תקופה של ארבע שנים החל מהרבעון השלישי של 2021.

ביום 15 באוגוסט 2022, אישר דירקטוריון החברה תמחור מחדש של אופציות למימוש למניות החברה (לא סחירות) שהוענקו בעבר למנכ"לית חברת הבת proprep UK Ltd. בלונדון. השווי התוספתי של ההטבה נאמד בסך של כ-218 אלפי ש"ח, אשר ייזקפו לרווח והפסד במשך התקופה שנותרה להבשלת האופציות.

ד. ביום 13 בפברואר 2022 הודיעה החברה כי היא עומדת להשיק את Proprep Boost, מוצר לתחום B2B, שיימכר ישירות לספריות באוניברסיטאות ברחבי העולם, וזאת בנוסף למוצר ה-B2C שלה שכבר נמכר ישירות לסטודנטים באוניברסיטאות.

ביום 16 ביוני 2022 הודיעה החברה כי בהמשך להשקת מוצר Proprep Boost של החברה, לשוק ה-B2B, התקשרה החברה ביום 15 ביוני 2022 במזכר הבנות עם צד שלישי שאינו קשור לחברה, הפועל בתחום התאמת חומרי למידה, לשם מסחור ופיתוח פלטפורמת חינוך של הצד שלישי במיתוג החברה (White Label) (להלן: "הפלטפורמה"), בהתאם למפרטים, המאפיינים ואבני הדרך המפורטים במזכר ההבנות (להלן: "מזכר ההבנות"). החתימה על מזכר ההבנות מהווה אבן דרך בהרחבת פעילות החברה לשוק ה-B2B הכולל מכירה ישירה לאוניברסיטאות ובאופן שיוכל לאפשר לחברה חדירה מהירה לספריות באוניברסיטה.

ביאור 10 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

ד. המשך:

בהתאם למזכר ההבנות, החברה תשלם לצד השלישי תשלום חד פעמי (בסכום שאינו מהותי לחברה) עבור תצורת הפלטפורמה אשר תכלול, בין היתר, העלאה לפלטפורמה של תכני החברה. בנוסף, החברה תשלם לצד השלישי דמי שימוש על בסיס המספר המצטבר של משתמשים פעילים בכל שנת לימודים אקדמאית, אשר יחושבו בהתאם לעלייה במספר המשתמשים הפעילים (כהגדרתם במזכר ההבנות) (להלן: "דמי שימוש"). כל פיתוח נוסף החורג מהפלטפורמה הקיימת של הצד השלישי, יהיה בתעריף נפרד, כפי שהוסכם בין הצדדים.

החל ממועד שיווק הפלטפורמה, תשלם החברה לצד השלישי עבור דמי השימוש, מקדמה מינימלית שתנוכה מדמי השימוש, בסך של כ-80,000 דולר ארה"ב בשנה הראשונה של ההסכם ו-100,000 דולר ארה"ב עבור כל שנה שלאחר מכן, ובהתאם למועדים שנקבעו.

ביום 29 באוגוסט 2022 חתמה החברה על הסכם מלא ומפורט עם הצד השלישי. תקופת ההסכם הראשונית תחל ביום החתימה על ההסכם ועד ל-3 שנים לאחר מועד שיווק הפלטפורמה (כהגדרתו בהסכם), למעט אם תסתיים קודם בהתאם לתנאי ההסכם (להלן: "**תקופת ההסכם**"), אשר בסופה

הצדדים ינהלו משא ומתן בקשר לחידוש ההסכם מעבר לתקופת ההסכם, זאת בכפוף לכך שהתשלומים תחת חידוש ההסכם לא יעלו ביותר מ-15% בכל תקופת של חידוש ההסכם. יצוין, כי ההסכם, כולל תנאים לסיום ההסכם, לרבות, תקופות הודעה מוקדמת וכן סעיפי ביטוח שיפוי, הגבלת אחריות והסכם תנאי שירות. החברה הכירה בנכס בלתי מוחשי כנגד התחייבות בגין עלויות פיתוח הפלטפורמה. לפרטים נוספים ראה ביאור 7.

ה. ביום 29 באפריל 2022 הגיעה להבנות לא מחייבות לרכישת 100% ממניות חברת גול בע"מ (להלן: "גול"), חברה פרטית אשר מחזיקה ומפעילה, בין היתר, את אתרי אינטרנט מובילים בישראל ללמידה מקוונת - www.gool.co.il, בתחום לימודי המדעים בהשכלה הגבוהה, את אתר האינטרנט - bagrut.co.il, בתחום הלימודים למקצועות הברורים.

המשא ומתן לרכישת מניות גול נוהל על ידי ועדה בלתי-תלויה שמונתה על ידי דירקטוריון החברה, ומורכבת מהדירקטוריות החיצוניות של החברה, זאת לאור החזקתו של מר סימי אפרתי מבעלי השליטה בחברה, ב-20% מההון המונפק והנפרע של גול.

ביום 18 ביולי 2022 הודיע לחברה, עורך הדין של הוועדה הבלתי תלויה, שניהלה את המשא ומתן בשם החברה, כי גול הודיעה לוועדה הבלתי תלויה על סיום המשא ומתן לעסקה הפוטנציאלית לרכישתה, זאת על רקע אי הסכמות ופערים במשא ומתן בין גול לבין הוועדה הבלתי תלויה. יצוין, כי סך הוצאות החברה בגין המשא ומתן כאמור, אשר נזקפו לדוח רווח והפסד בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות בדוחות הכספיים של החברה הסתכמו בכ-950 אלפי ש"ח וכוללות את עלויות הוועדה הבלתי תלויה כאמור וכן עלויות יעוץ משפטי, חשבונאי וכלכלי שקיבלה הוועדה.

ביאור 10 - התקשרויות, ערבויות ושעבודים (המשך):

ו. שינוי מבני

ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה כי החברה תפעל לביצוע שינוי מבני שיערך באמצעות הקמת חברה ייעודית שתהיה בבעלותה המלאה של החברה (להלן: "החברה הייעודית"). לחברה הייעודית יועברו, בין היתר התקשרויות עם עובדי החברה, תכני הוידאו והקורסים של החברה, טכנולוגיה ומערכות החברה, אתרי החברה ודומיינים שברשותה והחזקות החברה בחברות הבנות שלה. Proprep UK Ltd ו- Proprep Education INC (להלן: "השינוי המבני"). בכוונת החברה לפעול לביצוע השינוי המבני בהתאם ובכפוף להוראות הדין ופקודת מס הכנסה. יצוין, כי השינוי המבני והשלמתו כפופים, בין היתר, להקמתה של החברה הייעודית, התקשרות החברה בהסכם עם החברה הייעודית ואישור הדירקטוריון. נכון למועד הדוח הקימה החברה את חברת פרופרפ אינטרנשיונל בע"מ, החברה הייעודית.

ז. ביום 30 בנובמבר 2021, מינה דירקטוריון החברה את מר איתן ארזי לכהן כדירקטור בחברה וזאת בתוקף עד האסיפה הכללית השנתית הבאה. בגין כהונתו כדירקטור יהיה מר איתן ארזי זכאי לגמול שנתי וגמול השתתפות בשיבה בסכום שהינו 'הסכום הקבוע' (בהתחשב במומחיותו) כאמור בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התשי"ס – 2000 כפי שיהיו מעת לעת ובהתאם לדרגתה של החברה מעת לעת. כמו כן, יהיה מר איתן ארזי זכאי להחזר הוצאות בהתאם לתקנות הגמול וכן הסדרי פטור, שיפוי וביטוח בדומה ליתר נושאי המשרה בחברה.

ח. ערבויות ושעבודים:

1. לחברה קיימת ערבות לטובת צד שלישי בגין הסכם שכירות למשרדי החברה. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, עומדת ערבות זו על סך של 197 אלפי ש"ח.

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

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

ביאור 11 - מיסים על הכנסה:

א. שיעורי המס החלים על החברה:

שיעורי המס שחל על החברה הינו 23%.

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

1. חברת הבת בארה"ב:

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

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

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

2. חברת הבת באנגליה:

שיעור המס החל על חברת הבת באנגליה הינו 19%, וצפוי לעלות החל מיום 1 באפריל 2023 לשיעור של 25%.

ב. שומות מס סופיות:

לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת 2016.

ג. הפסדים מועברים לצרכי מס:

לחברה הפסדים עסקיים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות והמוערכים ליום 31 בדצמבר 2022 בסך של כ-37 מיליון ש"ח. החברה לא יצרה מיסים נדחים בחברת האם ובחברות הבנות עקב חוסר הוודאות במימושם.

ד. הפרשים זמניים הניתנים לניכוי בגין הוצאות מחקר ופיתוח:

לחברה הפרשים זמניים הניתנים לניכוי בגין הוצאות מחקר ופיתוח בסך של כ-3.5 מיליון ש"ח שבגינם החברה לא יצרה מיסים נדחים עקב חוסר הוודאות במימושם.

ה. מס תיאורטי:

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

ביאור 12 - מכשירים פיננסיים

גורמי סיכון פיננסיים:

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

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

סיכוני שוק - מטבע חוץ

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

ביאור 13 - ביאורים נוספים לסעיפי רווח והפסד:

א. עלות המכר:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
378	1,543	1,887
-	57	52
5	-	100
383	1,600	2,039

הפקת תכנים - שכר עבודה ונלוות

מלגות לסטודנטים

הוצאות אחרות

סך-הכל

ב. הוצאות פיתוח:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
792	2,225	1,752
498	1,415	1,773
117	-	-
1,407	3,640	3,525

שכר עבודה ונלוות

פיתוח ובניית אתרים

הוצאות אחרות

סך-הכל

ביאור 13 - ביאורים נוספים לסעיפי רווח והפסד (המשך):

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
1,288	2,177	1,478	פרסום ושיווק
405	1,498	3,003	שכר עבודה ונלוות
491	707	319	ייעוץ מקצועי
23	310	44	אחרות
2,207	4,692	4,844	סך-הכל

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
968	1,724	1,742	דמי ניהול – ראה ביאור 15
-	387	782	שכר
3,659	3,537	1,151	תשלום מבוסס מניות-ראה ביאור 9
33	123	161	נסיעות לחו"ל
576	897	1,786	שרותים מקצועיים
-	351	782	שכר דירקטורים
66	146	238	פחת והפחתות
17	338	467	שכר דירה ואחזקה
-	184	158	אגרות
115	661	334	הוצאות אחרות
5,434	8,348	7,601	סך-הכל

ה. הכנסות מימון:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
-	237	-	הכנסות מימון:
-	-	580	רווח מניירות ערך
-	115	181	הפרשי שער
-	352	761	הכנסות ריבית
			סך-הכל

ביאור 13 - ביאורים נוספים לסעיפי רווח והפסד (המשך):

ו. הוצאות מימון:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
-	31	85	הוצאות מימון:
1,368	322	-	ריבית ועמלות בנק
7	25	28	הפרשי שער
-	-	1,843	מימון בגין התחייבות חכירה
106	-	-	בגין מכשירים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
1,481	378	1,956	שינויי שווי הוגן של התחייבויות פיננסיות
			סך-הכל

ביאור 14 - התחייבות בשל סיום יחסי עובד מעביד :

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

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

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

בנוגע לעובדי חברת הבת באנגליה, מכיוון שמדובר בעובדים זמניים, החברה משלמת בגינם הפרשה לחופשה והפרשה להודעה מוקדמת כחלק מהשכר.

ביאור 15 - בעלי ענין וצדדים קשורים:

א. פרוט העסקאות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2020		2021		2022	
אלפי ש"ח	מספר בעלי ענין צדדים קשורים	אלפי ש"ח	מספר בעלי ענין צדדים קשורים	אלפי ש"ח	מספר בעלי ענין צדדים קשורים

עסקאות עם בעלי ענין וצדדים קשורים:

3,659 (*)	1	2,142	1	-	-	תשלום מבוסס מניות
19	1	-	-	-	-	החזר הוצאות מצד קשור
						דמי ניהול לחברות בבעלות בעלי שליטה
968	1	1,677	2	1,742	2	החזר הוצאות לבעלי ענין
93	1	39	1	-	-	שכירות לבעל ענין
45	1	60	1	60	1	שכר דירקטורים
-	-	351	7	619	5	(*) לפרטים נוספים ראה ביאור 8 ה'.

ב. פרטים נוספים:

1. הסכם שכירות

ביום 7 באפריל 2020, התקשרה החברה בהסכם שכירות עם חברה פרטית בבעלות מלאה (100%) של אחד מבעלי השליטה בחברה (להלן: "המשכיר") עבור השכרת חדר הישיבות ושני חדרי משרדים הכוללים ריהוט משרדי וציוד מחשבים ותקשורת הנמצאים בשטח של 200 מ"ר נטו המצוי בקומה השישית של בניין ברחוב הברזל 3 תל אביב. תקופת השכירות הינה ל-12 חודשים, החל מיום 1 באפריל 2020 ועד ליום 31 במרץ 2021.

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

2. דמי ניהול

ביום 2 בפברואר 2021 אישרה אסיפת בעלי המניות שני הסכמים ניהול וייעוץ בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי מנכ"ל ושירותי ייעוץ (להלן: "הסכם הניהול" ו"הסכם הייעוץ", בהתאמה). במסגרת הסכם הניהול בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי מנכ"ל, התחייבה אופטימוס להעמיד לחברה שירותי מנכ"ל בהיקף של 164 שעות בחודש, באמצעות מר איתי קופל, וזאת בתמורה חודשית כוללת בסך של 78,000 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "דמי ניהול") במסגרת הסכם הייעוץ, התחייבה אופטימוס להעניק לחברה, באמצעות מר אפרתי, שירותי ייעוץ לרבות אסטרטגיה, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות, בחינת אפשרויות שיתופי פעולה בינלאומיים, קשרי משקיעים וייעוץ בנושאים שוטפים (להלן: "שירותי ייעוץ"), בהיקף שעות של 109 שעות בחודש, בתמורה לתגמול חודשי בסך 60,000 ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "דמי ייעוץ"). לפרטים נוספים ראה ביאור 9 ז'.

ביאור 15 - בעלי ענין וצדדים קשורים (המשך):

ב. פרטים נוספים (המשך):

3. הסכם בין החברה לבין גול:

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

בין היתר, נקבע כי גול תתמקד בפעילותה בתחום טכנולוגיית הלמידה בשטח גבולות מדינת ישראל ואיו"ש. בנוגע לסוגיית זכויות הקניין הרוחני, המוניטין והסודות המסחריים של החברה, נקבע כי כל זכויות הקניין הרוחני בכל חומר שייערך על ידי החברה בשטח הפעילות שלה והמוניטין והקשרים העסקיים שתצבור באזור פעילותה יהיו קנייה הבלעדי והמלא של החברה, רשימת הלקוחות ו/או הספקים ו/או מערך השיווק שתשמש את פעולתה השוטפת של החברה באזור פעילותה יהיו בגדר סוד מסחרי של החברה ושאר הצדדים להסכם לא יהיו רשאים לעשות בהם שימוש אלא בהסכמה מפורשת ובכתב של דירקטוריון החברה. נקבע כי לחברה ולגול תהיה בעלות במשותף, ביחד ולחוד, בזכויות הקניין בקוד המקור (Source code) ב-Gool Customization Engine (להלן: "GCE"), ואולם כל אחת רשאית לעשות בו שימוש באזור פעילותה וכי כל תוכן שיפותח על ידי כל אחת באזור פעילותה יהא בבעלותה המלאה והבלעדית. הוסכם כי החברה וגול יממנו במשותף כל תוספת, שינוי, עדכון ושיפור באתר האינטרנט וב-GCE עבור הפעילויות של החברה וגול באזורי הפעילות של שתיהן (ראה בהמשך ההוראות שנקבעו בהסכם 2016).

במסגרת הסכם שנחתם בשנת 2019, גול העבירה לידי נאמן את כל המניות והאופציות שהיו ברשותה בתמורה ל-1 ש"ח, לצורך החזקה בנאמנות בעבור כל בעלי המניות האחרים של החברה. ביום 2 בספטמבר 2019 נחתם הסכם נאמנות בין החברה, בעלי המניות והנאמן ("הסכם הנאמנות"). בהתאם לתנאי ההסכם, המניות וכתבי האופציה שהיו בבעלות גול חולקו לבעלי המניות ולחברה.

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

בחודש יולי 2021 נחתם לתיקון להסכם מיום 29 במאי 2019 לפיו החברה תשלם לגיא סכום מינימלי בסך של 10 אלפי ש"ח לחודש החל מיום 1 ביוני 2021. בנוסף, החברה תהיה רשאית לרכוש ממר סלומון את הזכויות בכל הקורסים אותם פיתח בעלות של 100,000 דולר אמריקאי לכל קורס, במקום 50,000 דולר אמריקאי כפי שנקבע בהסכם מיום 29 במאי 2019.

ביאור 15 - בעלי ענין וצדדים קשורים (המשך):

ב. פרטים נוספים (המשך):

4. ביום 7 באפריל 2020 הוחלט על תשלום סך של 9 אלפי ש"ח כל חודש בגין קבלת שירותים מעובדת של חברה בבעלות בעל שליטה. החל מיום 1 בנובמבר 2020 ועד ליום 31 בינואר 2021 התשלום יעמוד על סך של כ- 15 אלפי ש"ח בחודש בגין מתן השירותים כאמור וזאת עקב גידול בהיקף השירותים. בימים 13 בינואר 2021 ו- 14 בינואר 2021, אישרו הדירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה, את התקשרות החברה עם העובדת בהסכם התקשרות ישיר, לפיו העובדת תועסק על ידי החברה בהיקף של 60% משרה בתמורה לסך של 10,200 ש"ח ברוטו (כ- 13 אלפי ש"ח במונחי עלות לחברה) וזאת החל ממועד הנפקת החברה (בחודש מרץ 2021). ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה את עדכון שכרה של העובדת לסך של 11,400 ש"ח.

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

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

בתום שנת 2021, החליטו הצדדים על סיומו של ההסכם וההסכם המתוקן בתום שנת 2021.

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

ביאור 16- הפסד למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		

חישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה:

4.31	4.86	4.86
2,506,770	3,714,739	3,921,486

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

ביאור 17 – חברות בנות:

חברה מחזיקה	שיעור זכויות בהון המניות ובזכויות ההצבעה ליום		מדינת התאגדות	שם החברה
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022		
קבסיר אדיוקיישן בע"מ	100%	100%	אנגליה	Proprep UK
קבסיר אדיוקיישן בע"מ	100%	100%	ארה"ב	Proprep Education Inc
קבסיר אדיוקיישן בע"מ	-	100%	ישראל	Proprep Ltd International

חלק ד'

פרטים נוספים על החברה

קבסיר אדיוקיישן בע"מ

חלק ד' - פרטים נוספים על החברה

שם החברה	:	קבסיר אדיוקיישן בע"מ
מס' חברה ברשם	:	51-511619-2
מען רשום	:	רח' הברזל 3, תל אביב – יפו, 6971005
כתובת הדואר האלקטרוני	:	accounting@proprep.com
טלפון	:	03-5464130
פקס	:	03-5088344
אתר אינטרנט	:	www.kvasireducation.com
תאריך המאזן	:	31 בדצמבר 2022
מועד הגשת הדוח	:	2 במרץ 2023

תוכן עניינים

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

הערות ומבוא

לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 ("הדוחות הכספיים") והם מהווים חלק בלתי נפרד מדוח זה; הדוחות הכספיים נחתמו ובוקרו כדין על ידי רואי החשבון של החברה – BDO ישראל, זיו האפט, רואי חשבון.

תקנה 9: דוחות כספיים

ראו הדוחות הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה לשנת 2022 וחוות הדעת של רואה החשבון המבקר, הכלולים בדוח התקופתי של החברה לשנת 2022 והמהווים חלק בלתי נפרד הימנו.

תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח הכולל לפי רבעונים

להלן תמצית הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל של החברה לכל אחד מהרבעונים בשנת 2022 (באלפי ש"ח):

2022	רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1	-
153	35	41	42	35	הכנסות ממכירות
2,039	363	650	427	599	עלות המכירות
(1,886)	(328)	(609)	(385)	(564)	רווח (הפסד) גולמי
3,525	793	770	940	1,022	הוצאות פיתוח
4,844	1,367	1,040	1,031	1,406	הוצאות מכירה ושיווק
7,601	1,899	1,686	1,955	2,061	הוצאות הנהלה וכלליות
(17,586)	(4,117)	(4,105)	(4,311)	(5,053)	הפסד מפעולות רגילות
(1,195)	(37)	(450)	(125)	(583)	הכנסות (הוצאות) מימון
19,051	4,424	4,555	4,436	5,636	הפסד נקי
(20)	177	(178)	20	(39)	התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
19,071	4,286	4,733	4,377	5,675	הפסד כולל לתקופה

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

בחודש מרץ 2021 החברה השלימה הנפקה לציבור של 1,217,140 מניות רגילות ו-730,284 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה, כנגד תמורה כוללת בסך של כ-75 מיליון ש"ח (לא כולל תמורה בגין מימוש כתבי האופציה (סדרה 1) ככל שימומשו) (להלן: "תמורת ההנפקה") על פי תשקיף החברה אשר פורסם ביום 23 בפברואר 2021 ונושא תאריך 24 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 021669-01-2021 (להלן: "התשקיף"). בתשקיף ציינה החברה, כי תמורת ההנפקה, תשמש לפעילותה השוטפת של החברה, כפי שיוחלט על ידי דירקטוריון החברה מעת לעת. בהתאם, החברה עושה שימוש בתמורת ההנפקות דלעיל למימון פעילותה העסקית השוטפת.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות-בת ובחברות כלולות

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

שם החברה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע.ג.	שיעור החזקה ב-%			באלפי ש"ח ליום 31.12.2022	
				בהון	בהצבעה	בזכות למנות דירקטורים	עלות המניות המוחזקות	שווי מאזני מותאם
Proprep UK Ltd	רגילות	100	100 ליש"ט	100%	100%	100%	-	8,483
Proprep Education INC	רגילות	100	100 דולר אמריקאי	100%	100%	100%	-	1,780
Proprep International Ltd	רגילות	100	100 ש"ח	100%	100%	100%	-	-

תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות

בשנת 2022 לא חלו שינויים בהשקעות החברה בחברות בנות ובחברות כלולות.

תקנה 13: רווחים והפסדים כוללים של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

באלפי ש"ח				שם החברה
הוצאות מימון	דיבידנד	הפסד אחרי מס	הפסד לפני מס	
171	-	106	106	Proprep UK Ltd
36	-	3,452	3,452	Proprep Education INC
-	-	-	-	Proprep International Ltd

תקנה 20: מסחר בבורסה

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

1.1. 2,704,346 מניות רגילות רשומות על שם, בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב כ"א (להלן: "מניות רגילות"), אשר היו קיימות בהון החברה עובר הנפקה;

1.2. 1,217,140 מניות רגילות המוצעות לציבור על פי התשקיף החברה;

1.3. 730,284 כתבי אופציה (סדרה 1) המוצעים על פי התשקיף החברה והמניות שינבעו ממימוש כתבי אופציה (סדרה 1);

1.4. 429,286 מניות רגילות שתנבענה ממימוש 429,286 כתבי אופציה (לא רשומים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה.

1.5. 155,084 מניות רגילות שתנבענה ממימוש 155,084 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, אשר הקצתה החברה לעובדים יועצים ונושאי משרה על פי תשקיף החברה.

2. בשנת 2022 לא הופסק המסחר בניירות ערך שהנפיקה החברה.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים שניתנו לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה בשנת 2022 (באלפי ש"ח, במונחי עלות שנתית לחברה), כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה, בשל כל אלה:

להלן פרטים אודות השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 :

שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון התאגידי ²	תגמולים בעבור שירותים						תגמולים אחרים	
				נתונים בש"ח						אחר	סה"כ
				שכר ³	מענק	תשלום מבוסס מניות	דמי ניהול	דמי ייעוץ	כתבי אופציה	החזר הוצאות	דמי שכירות
קתרין ג'קסון	מנכ"לית חברת הבת	100%	-	1,141,459	-	581,854	-	-	-	-	-
איתי קופל	מנכ"ל ודירקטור	90%	27.67% ⁴	-	-	-	984,609 ⁵	-	-	-	-
סימי אפרתי	יועץ ודירקטור	60%		-	-	-	757,391 ⁶	-	-	-	60,000 ⁷
דברת דגן	סמנכ"לית כספים	60%	-	-	-	98,147	-	454,625	-	-	-
אריאב כהן	סמנכ"ל שיווק	100%	-	408,029	-	133,541	-	-	-	-	-
עינת אברמוביץ	מנהלת פיתוח תוכן	95%	-	128,672	-	46,597	-	-	-	-	-

- 1 "תגמולי" - לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת, והכל למעט דיבידנד.
- 2 נכון ליום החתימה על הדוחות הכספיים.
- 3 "שכר" – לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד, וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.
- 4 מוחזק על ידי אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (להלן: "אופטימוס"), חברה פרטית אשר למיטב ידיעת החברה, 63% מהונה המונפק מוחזק על ידי סימיטק בע"מ, חברה בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, ו-37% מהונה המונפק מוחזק על ידי אקליפטוס פיתוח בע"מ, חברה בבעלות מלאה של מר איתי קופל. לפרטים נוספים אודות כתבי האופציה שהוקצו לאופטימוס, ראו סעיף 5.1 לחלק א' לדוח זה.
- 5 חלקו בדמי ניהול חודשיים ששולמו לאופטימוס בגין כהונתם של מר קופל ומר אפרתי.
- 6 חלקו בדמי ניהול חודשיים ששולמו לאופטימוס בגין כהונתם של מר קופל ומר אפרתי.
- 7 לפרטים אודות הסכם שכירות עם חציל השקעות בע"מ, חברה פרטית בבעלות מלאה של מר סימי אפרתי, ראו סעיף ו' להלן.

א. פירוט הסכמי העסקה

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

בהתאם להסדר דמי ניהול 2019, בין החודשים יולי 2019 ועד דצמבר 2020, משכה אופטימוס מדי חודש 30,000 ש"ח במזומן והיתרה, נרשמה כחוב של החברה כלפיה. החל מחודש דצמבר 2020, אופטימוס לא משכה דמי ניהול במזומן וכל דמי הניהול החודשיים, נרשמו, לבקשתה, כחוב של החברה כלפיה. בחודש אפריל 2020, במסגרת סבב ההשקעה 2020, המירה אופטימוס חוב של דמי ניהול בסך של 360,000 ש"ח ל- 30,641 כתיבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.001 ש"ח למניה. כמפורט בסעיף 5.2.6 לחלק א' בדוח זה, ביום 15 בפברואר 2021 תוקנו מחיר המימוש של כתיבי האופציה האמורים ונקבע, כי בכפוף להשלמת ההנפקת החברה על פי תשקיף זה המחזיקים יהיו רשאים לממש את כתיבי האופציה במחיר של 1 ש"ח למניה וכן אושרה הקצאה של כתיבי אופציה נוספים לאופטימוס חלף התיקון כאמור.

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

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

(2) ביום 17 בדצמבר 2020 מונתה גב' דברת דגן (להלן: "גב' דגן") לכהן כסמנכ"לית כספים של החברה. בהתאם להסכם שירותים מיום 21 בדצמבר 2020 שנחתם בין החברה לגב' דגן (להלן: "הסכם שירותים"). עד למועד הנפקת החברה (מרס 2021), תהיה גב' דגן זכאית לתמורה בסך 250 ש"ח לשעה בתוספת מע"מ ובהתאם לשעות העבודה שיוספקו על ידה בהתאם לצרכי החברה. לאחר הנפקת החברה, גב' דגן התחייבה להעמיד לחברה שירותי סמנכ"לית כספים בהיקף של 112 שעות בחודש וזאת בתמורה בסך 33,000 ש"ח לחודש בתוספת מע"מ (להלן בסעיף זה: "התמורה"). יצוין, כי ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה את הגדלת התמורה כאמור לסך של 40,000 ש"ח באותו היקף משרה. ההסכם קובע כי כל צד יוכל להביא חוזה זה לידי גמר בכל עת במהלך תקופת תוקפו, ובלבד שייתן על כך, לצד השני, הודעה מוקדמת בכתב מראש בת 30 ימים (להלן: "ההודעה המוקדמת"). החברה תהיה רשאית לוותר על שירותי גב' דגן במשך תקופת ההודעה המוקדמת, כולה או חלקה, ובלבד שתשלם לגב' דגן פיצוי בשיעור התמורה הקבלנית, שהייתה מגיעה לה עבור תקופה זו. הסכם השירותים כולל התחייבויות של גב' דגן לסודיות, אי-תחרות, קניין רוחני ואי-שידול.

כמפורט בסעיף 5.1(10) לחלק א' לדוח זה ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוכם סך של 3,600 אופציות יוקצו לגב' דגן בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. בנוסף, וכמפורט בסעיף 5.1 (13) ביום 30 בנובמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 11,400 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (לא רשומות) (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוך סך האופציות כאמור הוקצו סך של 8,400 אופציות לגב' דגן בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של כ-21.04 ש"ח לכל אופציה (המהווה ממוצע של מחיר המניה של החברה ב-30 ימי המסחר האחרונים שקדמו להחלטה כאמור בתוספת 10%), תקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור. ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה תמחור מחדש של האופציות האמורות כך שמחיר המימוש בגין כל אופציה תעמוד על סך של 15.3 ש"ח זאת במקום 21.04 ש"ח (כפי שהיה מחיר המימוש במועד הענקת האופציות לגב' דגן (להלן: "התמחור מחדש לגב' דגן"). השווי ההוגן של כל אופציה בגין התמחור מחדש לגב' דגן הוא 5.2 ש"ח. שווי האופציה חושב באמצעות מודל Black & Scholes תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח; ריבית חסרת סיכון בשיעור 2.14%, אורך החיים של אופציה הוא 7 שנים ממועד ההענקה סטיית תקן 56.28% לא נדרשה התאמת דיבידנד. בהתאם נאמד השווי התוספתי של ההטבה בגין התמחור מחדש לגב' דגן בסך של כ-9 אלפי ש"ח, אשר תיפרס על פני כל תקופת ההבשלה של האופציות.

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

כמפורט בסעיף 5.1(10) לחלק א' לדוח זה, ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה מתוכם סך של 18,000 אופציות, יוקצו למר כהן. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות.

(4) גב' עינת אברמוביץ (להלן: "גב' אברמוביץ") מכהנת כמנהלת פיתוח תוכן בחברה. בהתאם להסכם עבודה עם גב' אברמוביץ מיום 14 ביולי 2020 וכן הסכם עבודה אשר החליף את הסכם העבודה האמור מיום 14 בדצמבר 2020 (להלן בסעיף זה: "הסכם העבודה"), העסקתה תהיה בהיקף חלקי המשתנה מדי חודש והיא זכאית לתמורה בסך של 65 ש"ח ברוטו לשעת עבודה (כ-85 ש"ח לשעת עבודה במונחי עלות לחברה). הסכם העבודה הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים יכול לסיימו בהודעה מוקדמת על פי חוק. על העסקתה של גב' אברמוביץ חל הסדר לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים בהתאם להוראות האישור הכללי החל ממועד תחילת העסקתה בחודש יולי 2020. יתר תנאי העסקתה הם על פי דין. במסגרת הסכם העבודה נקבע כי 10% משכרה מהווים תמורה בגין התחייבויותיו לסודיות, אי תחרות והגנה על קניין רוחני. ביום 15 בספטמבר 2022 סיימה גב' אברמוביץ את כהונתה בחברה.

כמפורט בסעיף 5.1(10) לחלק א' לדוח זה, ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוכם סך של 2,400 אופציות יוקצו לגב' אברמוביץ בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. בתוך 90 יום מיום סיום העסקתה של הגב' אברמוביץ בחברה, כמפורט מעלה, פקעו האופציות שהוענקו לגב' אברמוביץ.

(5) גב' קת'רין ג'קסון (להלן: "גב' ג'קסון") מכהנת כסמנכ"לית חברת הבת באנגליה. בהתאם להסכם עבודה עם גב' ג'קסון מיום 26 באוגוסט 2021 (להלן בסעיף זה: "הסכם העבודה"), בתמורה להעסקתה, תהיה זכאית גב' ג'קסון לסך של 200 אלפי פאונד ברוטו לשנה וכן תנאים סוציאליים בשיעור של 3% וביטוח בריאות ונלווים לשכר הבסיס בהתאם למקובל לבעלי תפקיד דומה באנגליה. גב' ג'קסון זכאית ל-28 ימי חופשה בשנה. בהתאם להסכם העבודה תקופת הודעה מראש (הדדית) תהיה ל-6 חודשים. בנוסף, בתקופת התנסות של 6 חודשים, תקופת ההודעה המוקדמת מטעם החברה תעמוד על 5 חודשים ואילו ההודעה המוקדמת מטעמה של גב' ג'קסון תעמוד על 4 חודשים. גב' ג'קסון תהיה זכאית לבונוס בשיעור של 33% ממשכורתה השנתית בהתאם לעמידתה בתנאי הסף ויעדים שנקבעו על ידי ועדת התגמול והדירקטוריון של החברה. ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת בונוס בשיקול דעת בסכום של 50 אלפי פאונד.

כמפורט בסעיף 5.1(12) לחלק א' לדוח זה, ביום 11 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 78,428 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 39.17 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, ולתקופת מימוש בת שבע שנים החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות. ביום 15 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה תמחור מחדש של האופציות האמורות כך שמחיר המימוש בגין כל אופציה תעמוד על סך של 15.3 ש"ח במקום 39.17 ש"ח כפי שהיה מחיר המימוש במועד הענקת האופציות לגב' ג'קסון (להלן: "התמחור מחדש לגב' ג'קסון"). השווי ההוגן התוספתי של כל אופציה בגין התמחור מחדש לגב' ג'קסון הוא 5.1 ש"ח. שווי האופציה חושב באמצעות מודל Scholes & Black תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: מחיר מימוש 15.3 ש"ח; ריבית חסרת סיכון בשיעור 2.14%, אורך החיים של אופציה הוא 7 שנים ממועד ההענקת, סטיית תקן –57.62%. לא נדרשה התאמת דיבידנד. בהתאם נאמד השווי התוספתי של ההטבה בגין התמחור מחדש לגב' ג'קסון בסך של כ-218 אלפי ש"ח, אשר תיפרס על פני כל תקופת ההבשלה של האופציות.

ב. גמול דירקטורים

- (1) עד למועד סמוך למועד הנפקת החברה, לא שולם גמול כלשהו לדירקטורים בחברה בגין כהונתם זו למעט תשלומים בגין דמי ניהול ששולמו לאקליפטוס ואופטימוס כמפורט לעיל.
- (2) בימים 28 בינואר 2021 ו-31 בינואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בהתאמה, כי הגמול של דירקטורים (לרבות דירקטורים בעלי שליטה או מי מטעמם), שאינם מקבלים שכר או דמי ניהול, כפי שיכחזו מעת לעת בחברה, יהיה הגמול הקבוע, בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 (להלן: "**תקנות הגמול**"), כפי שיתעדכן מעת לעת ובהתאם לדרגת החברה, כפי שתהיה מעת לעת. לעניין זה יכול שיובא בחשבון האם הדירקטור הינו מומחה, בהתאם להגדרת 'דירקטור חיצוני מומחה' בתקנות הגמול. כמו כן, יהיו הדירקטורים האמורים זכאים להחזר הוצאות בהתאם לתקנות הגמול. יצוין, כי מר סימי אפרתי ומר איתי קופל, בעלי שליטה בחברה, לא יהיו זכאים לגמול בגין כהונתם כדירקטורים בחברה כל עוד ממלאים תפקיד בחברה, זאת למעט הסדרי פטור, שיפוי וביטוח אשר יהיו בתנאים זהים ליתר חברי הדירקטוריון של החברה.
- (3) ביום 18 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה לאחר אישור דירקטוריון החברה מיום 6 באפריל 2021, תשלום גמול שנתי וגמול השתתפות לדירקטוריות החיצוניות של החברה בהתאם לסכום המרבי לדירקטור חיצוני כמפורט בתוספת השניה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000, כפי שתתקנה מעת לעת ובהתאם לדרגת ההון של החברה, כפי שתהא מעת לעת, אשר נכון למועד זה הינה דרגה א' וכן להחזר הוצאות בהתאם לקבוע בתקנה 6 לתקנות הגמול. בנוסף, בהתאם להחלטת הדירקטוריון והאסיפה הכללית כמפורט תקנה 29א' להלן הדירקטוריות החיצוניות זכאיות למשך תקופת כהונתן לכתב שיפוי ופטור וכן תיכללנה במסגרת פוליסות ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה של החברה, כפי שיהיו מעת לעת. לפרטים נוספים בדבר אסיפה כללית מיוחדת מיום 18 במאי 2021, ראו דוח מיידי משלים בדבר זימון אסיפה כללית שנתי מיוחדת של החברה מיום 22 באפריל 2021 וכן דוח מתקן אודות תוצאות האסיפה מיום 19 במאי 2021 (מס' אסמכתאות: 2021-01-069252 ו- 2021-01-027466, בהתאמה).
- (4) לפרטים אודות פטור ביטוח ושיפוי לנושאי משרה ובכלל זה לדירקטורים בחברה, ראו להלן תקנה 29א' להלן.

תקנה 21א: השליטה בתאגיד

עד ליום 22 בנובמבר 2021 בעלות השליטה בחברה היו מר סימי אפרתי ומר איתי קופל באמצעות אופטימוס ומר איתן סטיבה באמצעות Tyros, אשר החזיקו יחד בכ- 51.51% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה (וכ- 46.74% בדילול מלא), זאת מכח הסכם בעלי מניות המפורט להלן.

ביום 3 בנובמבר 2021 נמסר לחברה על ידי רם און השקעות ואחזקות (1999) בע"מ (להלן: "**רם-און**") כי היא התקשרה עם Tyros בהסכם לרכישת 543,601 מניות החברה המוחזקות על ידי Tyros והמהוות נכון למועד הדוח, כ-13.86% מהונה המונפק והנפרע של החברה, לפי מחיר של 20 ש"ח למניה (להלן בסעיף זה: "**ההסכם**"). טרם ההסכם החזיקה רם-און בשיעור של כ-10.56% מהונה המונפק והנפרע של החברה, ולאחר השלמת הרכישה כאמור מחזיקה רם-און בשיעור של כ-24.42% מהונה המונפק והנפרע של החברה. כמו כן, על פי ההסכם, במועד השלמת הרכישה, Tyros העבירה והמחתה לרם-און את כל זכויותיה והתחייבויותיה לפי הסכם בעלי המניות מיום 12 בפברואר 2021 המפורט להלן, כך שלאחר ההמחאה כאמור רם-און תיכנס בנעליה של Tyros בהסכם בעלי המניות וזאת בהמשך להסכמת אופטימוס להמחאה כאמור. בנוסף, על פי ההסכם, שני הדירקטורים המכהנים מטעמה של Tyros בדירקטוריון החברה (מר אורי זיידמן ומר לירן מיוסט), התפטרו מכהונתם בדירקטוריון מיד לאחר תשלום תמורת הרכישה. עם השלמת הרכישה והמחאת הסכם בעלי המניות כאמור, תהיה רם-און זכאית לפי הסכם בעלי המניות, למנות דירקטור שני בחברה, בנוסף למר עמית רגב, יו"ר הדירקטוריון של החברה, המכהן כמנכ"ל רם-און. בהתאם, ביום 22 בנובמבר 2021 מסרה רם-און לחברה כי היא השלימה תשלום תמורת הרכישה. באותו היום הודיעו לחברה מר אורי זיידמן ומר לירן מיוסט על התפטרותם והפסקת כהונתם בדירקטוריון החברה.

בהתאם, בעלי השליטה בחברה נכון למועד דוח זה הינם מר סימי אפרתי ומר איתי קופל באמצעות אופטימוס ורם און (אשר הינה חברה ציבורית שמניותיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ולמיטב ידיעת החברה, על בסיס דיווחיה הציבוריים של רם-און, רם און הינה חברה ללא בעל שליטה, למועד דיווח זה המחזיק הגדול ביותר במניותיה היא אגודת ותיקי רם-און אגודה שיתופית), אשר מחזיקים יחד בכ- 52.09% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה (וכ- 46.44% בדילול מלא), זאת מכח הסכם בעלי מניות אשר כאמור לעיל הומחה לרם-און בהסכמת אופטימוס שתמצית תנאיו כדלהלן:

ביום 12 בפברואר 2021 התקשרו אופטימוס ו-Tyros בהסכם בעלי מניות (להלן: "**בעלי השליטה**" ו- "**ההסכם בעלי השליטה**"), בהתאמה) ביום 2 בנובמבר 2021 נכנסה רם-און השקעות והחזקות בנעלי Tyros להסכם אשר עיקרו הינם כדלקמן:

1. בעלי השליטה יפעלו כך שמספר הדירקטורים בחברה לאחר ההנפקה לציבור יהיה לא פחות מ- 5 (חמישה) דירקטורים ולא יותר מ- 9 (תשעה) דירקטורים, כולל יו"ר דירקטוריון.
 2. בעלי השליטה יעשו שימוש בכל זכויות ההצבעה שלהם באסיפה הכללית של החברה לתמוך במועמדים לכהונה כדירקטורים רגילים בחברה שזהותם תוצע, בכפוף לעמידת המועמדים בתנאי הכשירות לדירקטור הקבועים בסעיפים 226 עד 227 לחוק החברות, לפי מפתח כדלקמן:
 3. כל עוד אופטימוס מחזיקה למעלה מ-15% מהון המניות המונפק של החברה - שלושה (3) דירקטורים רגילים ימונו בהתאם להצעת אופטימוס;
 4. כל עוד טיירוס (רם-און) מחזיקה למעלה מ-12% מהון המניות המונפק של החברה - שני (2) דירקטורים רגילים ימונו בהתאם להצעת Tyros (רם-און).
 5. צד שמינה דירקטור יהיה זכאי לבטל את מינויו ולהחליפו באחר.
 6. כל צד להסכם בעלי השליטה אינו רשאי להסב ו/או להעביר ו/או להמחות לאחר את זכויותיו והתחייבויותיו על פי הסכם זה או חלק ממנו, אלא אם ניתן לכך אישור מראש ובכתב של הצדדים האחרים.
 7. הסכם בעלי השליטה נכנס לתוקפו עם הנפקת החברה בחודש מרץ 2021, מבלי שהצדדים יצטרכו לנקוט בכל פעולה נוספת ומחייב כל בעל מניות החתום עליו על פי תנאיו לתקופה בלתי מוגבלת, והכל, כל עוד החזקות בעלי השליטה בהון המונפק של החברה לא יפחתו מ- 15% לאופטימוס ו-12% Tyros. יובהר, כי במועד בו החזקותיו של אחד מבעלי השליטה יפחת מהאמור בסעיף 2, יתבטל ההסכם, ללא צורך בנקיטת פעולות נוספות של הצדדים.
 8. בעלי השליטה התחייבו לחתום על התחייבות לתיחום פעילות כמפורט בסעיף **Error! Reference source not found.** לתשקיף החברה.
- כאמור לעיל, על פי ההסכם בין Tyros לרם-און, העבירה והמחתה Tyros לרם-און את כל זכויותיה והתחייבויותיה לפי הסכם בעלי השליטה, ורם-און נכנסה בנעליה של Tyros בהמשך להסכמת אופטימוס להמחאה כאמור.
- ביום 20 ביוני 2022 הודיעה לחברה אמיצי אי.אי. בע"מ (להלן: "**אמיצי**") חברה בשליטה משותפת של מר אברהם נוסבאום באמצעות חברה פרטית בשליטתו המלאה (להלן: "**נוסבאום**"), אשר מחזיק ב-60% מההון המונפק והנפרע של אמיצי, ושל אופטימוס אדיוקיישן (אם.טי.אנ.אס.אל) בע"מ (להלן: "**אופטימוס**") מבעלות השליטה בחברה, אשר מחזיקה ב-40% מהון המונפק והנפרע של אמיצי כי אמיצי התקשרה בהסכם עם Tyros International Group Ltd. (להלן: "**Tyros**"), אשר הייתה בעלת עניין בחברה, לפיו תרכוש אמיצי בהסכם לרכישה מחוץ לבורסה 211,517 מניות רגילות של החברה, בנות 0.001 ש"ח ע"נ (להלן: "**המניות**"), המוחזקות על ידי Tyros, המהוות נכון למועד דוח זה, כ-5.39% מהונה המונפק והנפרע של החברה (שלא בדילול מלא), במחיר של 12 ש"ח למניה (להלן: "**ההסכם**"). ביום 22 ביולי 2022 הודיעה אמיצי לחברה על השלמת העברת המניות כאמור.
- כפי שנמסר לחברה על ידי אמיצי בהתאם להסכמות בין בעלי המניות בה, כל ההחלטות באמיצי יתקבלו בהסכמה משותפת על ידי בעלי מניות אמיצי. בהסכם נקבע כי אלא אם יקבע אחרת על ידם, כל רכישה של מניות החברה על ידי מי מהצדדים, החל ממועד כניסת ההסכם לתוקף, תיעשה בשיתוף פעולה בניהם, באמצעות אמיצי בהתאם לעקרונות הקבועים בהסכם. כמו כן, נמסר לחברה, כי הוסכם בין בעלי המניות באמיצי כי במקרה של מכירת מניות קבסיר על ידי אופטימוס, איתי קופל או סימי אפרתי (להלן: "**בעלי המניות באופטימוס**") בין בעסקה אחת ובין במסגרת סדרת עסקאות קשורות, אשר במסגרתה הם יחדלו מלהיות בעלי השליטה בחברה ו/או החזקותיהם הכוללות הישירות בחברה יפחת מ-15% מהון המניות המונפק והמוקצה של החברה וזכויות ההצבעה בה, תהיה לחברה בשליטתו של נוסבאום אשר מחזיקה במניות אמיצי זכות Tag Along, כך שהיא תוכל למכור את מלוא מניותיה, או חלקן, על פי שיקול דעתה, בחברה, או במישרין או עקיפין באופטימוס, וזאת על פי תנאי המכירה של אופטימוס ובעלי המניות באופטימוס (כאשר סעיף זה יחול אף אם מניות החברה יוחזקו ישירות על ידי הצדדים ולא באמצעות אמיצי). כמו כן, החברה שבשליטת נוסבאום אשר מחזיקה במניות אמיצי התחייבה כלפי בעלי המניות באמיצי כי לא תבצע השקעות באמצעות אמיצי, בכל תחום פעילות אשר עשוי להתחרות עם אופטימוס או החברה (וחברות קשורות אליהן) בהתאם לתנאי תיחום פעילות של אופטימוס.

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

א. הסכם שירותי ניהול

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

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

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

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

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

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

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

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

לפרטים אודות החזקתו של מר קופל (בעקיפין) באופטימוס, ראו סעיף 5.1(2) לחלק א' בדוח זה.

ב. הסכם שירותי ייעוץ

ביום 2 בפברואר 2021 נחתם הסכם ייעוץ בין החברה לבין אופטימוס, למתן שירותי ייעוץ (להלן: "**הסכם הייעוץ**"), במסגרת הסכם הייעוץ, התחייבה אופטימוס להעניק לחברה, באמצעות מר אפרתי, באופן אישי, החל ממועד השלמת הנפקת מניות החברה (בחודש מרץ 2021), שירותי ייעוץ לרבות אסטרטגיה, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות, בחינת אפשרויות שיתופי פעולה בינלאומיים, קשרי משקיעים וייעוץ בנושאים שוטפים (להלן: "**שירותי ייעוץ**"), בהיקף שעות של 109 שעות בחודש, בתמורה לתגמול חודשי בסך 60,000 ש"ח בתוספת מע"מ בצמוד לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן (להלן: "**דמי ייעוץ**"). בנוסף, נקבע כי אופטימוס תהא זכאית לתגמול חודשי נוסף בסך 5,000 ליש"ט בגין פעילותו של מר אפרתי מחוץ לישראל, כל עוד מקום המגורים העיקרי של מר אפרתי ומשפחתו מחוץ לישראל.

תקופת ההסכם הינה ל- 5 שנים. בהתאם להסכם הייעוץ הצדדים רשאים להביא לסיום ההסכם, במתן הודעה בכתב של 6 חודשים מראש (להלן: "**תקופת ההודעה המוקדמת**"). החברה רשאית לוותר על פי בחירתה, על מתן השירותים במהלך תקופת ההודעה המוקדמת ואולם תהא מחויבת בתשלום דמי הייעוץ וכל התשלומים

וכיסוי ההוצאות האחרות עבור תקופה זו. בהתאם להסכם הייעוץ, אין ולא יהיו בין החברה ו/או מי מטעמה לבין אופטימוס ו/או מר אפרתי ו/או מי מטעמם, יחסי עובד ומעסיק.

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

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

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

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

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

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

לפרטים אודות החזקתו של מר אפרתי (בעקיפין) באופטימוס, ראו סעיף 5.1 (2) לחלק א' בדוח זה.

ג. הסכמי השקעה

לפרטים אודות הסכמי השקעה בחברה ראו סעיף **Error! Reference source not found.** לחלק א' בדוח זה.

ד. הסכמי בעלי מניות והסכם העברת החזקות גול בחברה

לפרטים אודות הסכמי בעלי מניות והסכם העברת החזקות גול בחברה, ראו סעיף 26.1 בחלק א' לדוח זה.

ה. הקצאת אופציות

לפרטים אודות כתבי האופציה אשר הוקצו לחברת אלף קפיטל בע"מ חברה פרטית בבעלות מלאה של מר אורי זיידמן (אשר כיהן כדירקטור בחברה עד ליום 22 בנובמבר 2021 מטעם Tyros) ולמר רועי ציפריס המכהן כדירקטור ב-Tyros, אשר הייתה מבעלות השליטה בחברה עד ליום 22 בנובמבר 2021 (כמפורט לעיל בגילויי לפי תקנה 21 א'), לפרטים, ראו סעיף 5.1 (3) בחלק א' לדוח זה. יצוין, כי כפי שנמסר לחברה, ביום 16 בפברואר 2022 העבירו אלף ומר ציפריס את האופציות שהחזיקו כאמור, לאר.פי.אס ניהול השקעות 2014 שותפות מוגבלת, שותפות המצויה בשליטתם של מר רון שמר, ומר קובי שמר.

ו. הסכם שכירות (משרדי החברה)

החברה צד להסכם שכירות עם חציל השקעות בע"מ, חברה פרטית בבעלות מלאה (100%) של מר סימי אפרתי, מבעלי השליטה בחברה (להלן: "המשכיר" או "חציל") מחודש אפריל 2020, לפיו שוכרת החברה שני חדרי משרדים הכוללים ריהוט משרדי וציוד מחשבים ותקשורת וזכות שימוש בחדר הישיבות הנמצאים בשטח של 200 מ"ר נטו המצוי בקומה השישית של בניין ברחוב הברזל 3 תל אביב. דמי השכירות החודשיים הינם בסך של 5,000 ש"ח בתוספת מע"מ (להלן בסעיף קטן זה: "התמורה"). התמורה כוללת את התשלומים בגין: דמי ניהול, חשמל, מים וארנונה וביטוח. במסגרת ההתקשרות נקבעו פעולות או אי פעולות אשר יחשבו להפרה יסודית של ההסכם על ידי החברה, בעקבותיהן יהא רשאי המשכיר, אם החברה לא תיקנה את הפרתה תוך 14 ימים ממועד ההודעה בכתב ע"י המשכיר, לבטל את ההתקשרות ויעמדו לו כל הסעדים ו/או התרופות על פי כל דין. בהתאם להתקשרות כל צד רשאי להודיע למשנהו על הפסקת השכירות בנכס מכל סיבה שהיא בהודעה בכתב של 30 יום מראש. סך דמי השכירות ששלמה החברה בשנת 2022 עמדו על כ-60,000 ש"ח. בהתאם לאישור הדירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה, מהימים 13 בינואר 2021 ו- 14 בינואר 2021, בהתאמה, הוארכה תקופת השכירות עד ליום 31 במרץ 2025.

ז. הסדר למתן שירותי אדמיניסטרציה וגיוס עובדים

החל מחודש אפריל 2020 החברה קיבלה שירותים בתחומי גיוס מרצים, גיוס עובדים ושירותי אדמיניסטרציה מעובדת של חציל (להלן בסעיף זה: "העובדת"). תמורת שירותים אלו משלמת החברה לחציל סך של כ-9,000-15,000 ש"ח לחודש, בהתאם להיקף המשרה של העובדת. בימים 13 בינואר 2021 ו-14 בינואר 2021, אישרו הדירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה, את התקשרות החברה עם העובדת בהסכם התקשרות ישיר (שלא באמצעות חציל), לפיו העובדת תועסק על ידי החברה בהיקף של 60% משרה בתמורה לסך של 10,200 ש"ח ברוטו (כ-13 אלפי ש"ח במונחי עלות לחברה) וזאת החל ממועד הנפקת החברה (בחודש מרץ 2021). בימים 8 באוגוסט 2022 ו-15 באוגוסט 2022 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, בהתאמה, את עדכון שכרה של העובדת לסך של 11,400 ש"ח.. יצוין, כי למיטב ידיעת החברה, העובדת ממשיכה להיות מועסקת על ידי חציל בהיקף משרה של 40% זאת בתנאים דומים להעסקתה בחברה.

כמפורט בסעיף 5.1(10) לחלק א' לדוח זה, ביום 14 בפברואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 65,140 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, מתוך מאגר האופציות (pool) של החברה ומתוקף 'תוכנית אופציות' של החברה, מתוכם סך של 7,800 אופציות יוקצו לעובדת כאמור. בהתאם להחלטת הדירקטוריון מחיר מימוש של האופציות יעמוד על סך של 15.3 ש"ח לכל אופציה ותקופת ההבשלה תהיה בת 4 שנים, החל ממועד הקצאת האופציות כאמור ובהתאם לתכנית האופציות.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה, ראו בהכללה על דרך הפניה, דוח מידי על מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה של החברה מיום 4 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-002496).

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

לפרטים בדבר ההון הרשום והמונפק של החברה, ראו באור 8 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022.

תקנה 24ב': מרשם בעלי מניות

למרשם בעלי המניות של החברה, ראו בהכללה על דרך הפניה, דוח של החברה מיום 27 בדצמבר 2022 (מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשם ניירות ערך של התאגיד והשינויים בה) (מס' אסמכתא: 2022-01-155698).

תקנה 25א': המען הרשום של התאגיד ומספר טלפון

ראו בפתיח לפרק זה.

תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד

שם:	סימי אפרתי	אתי קופל	עמית רגב	עמליה בורוביץ בריל	נטלי קפלן ווזאנה	רוני ארזי	זיו בן יהודה
מספר זיהוי:	028663714	014219257	058691197	22706444	036137214	014233456	033554445
תאריך לידה:	28.06.1971	07.05.1971	24.07.1964	20.06.1967	06.04.1979	23.07.1971	7.11.1976
מען להמצאת כתבי-דין:	הברזל 3, קומה 6, תל אביב	הברזל 3, קומה 6, תל אביב	מושב רם-און, ד.ג. הגלבוע 1920500	אהוד 5, תל אביב	חיים זכאי 2, פתח תקווה	בת יפתח 21, תל אביב	מושב רם און ד.ג. גלבוע 19205
נתינות:	ישראלית, בריטית (Pre settled status)	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדות הדירקטוריון:	-	-	-	כן. ועדת תגמול, ועדת ביקורת, הוועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת ההשקעות.	כן. ועדת תגמול, ועדת ביקורת, הוועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת ההשקעות.	כן ועדת תגמול, ועדת ביקורת, הוועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת ההשקעות	לא
דירקטור בלתי תלוי או דירקטור חיצוני:	-	-	-	דירקטורית חיצונית	דירקטורית חיצונית	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או בעל כשירות מקצועית:	בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל כשירות מקצועית
דירקטור חיצוני מומחה:	-	-	-	כן	כן	-	לא
עובד של החברה, חברה בת שלה, חברה קשורה שלה או של בעל עניין בה והתפקיד אותו ממלא:	יועץ לחברה	מנכ"ל החברה	מנכ"ל בחברת רם-און השקעות והחזקות (1999) בע"מ- מבעלות השליטה בחברה.	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור:	19.11.2020	12.11.2014	23.04.2020 (כיהן כדירקטור התאריכים 15.5.2017-31.12.2019)	28.01.2021	18.5.2021	28.01.2021	2.3.2023
השכלה:	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת קנט, אנגליה; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת ניו יורק. עורך דין.	תואר ראשון בכלכלה ובחשבונאות, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במימון, חשבונאות, אוניברסיטת תל אביב; קורס	Advanced course command and staff- fort Knox University ניהול אסטרטגי של החקלאות, האוניברסיטה העברית; קורס	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במנהל עסקים (MBA), אוניברסיטת תל אביב.	BA בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת בר-אילן, רואת חשבון.	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במנהל עסקים (MBA), אוניברסיטת תל אביב. עורך דין.	תואר ראשון בהנדסת חשמל ואלקטרוניקה מהמכון הטכנולוגי חולון.

שם:	סימי אפרתי	אתי קופל	עמית רגב	עמליה בורוביץ בריל	נטלי קפלן ווזאנה	רוני ארזי	זיו בן יהודה
		הכשרת דירקטורים; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת בר-אילן; רואה חשבון מוסמך.	מתקדם ליו"ר ודירקטורים, האוניברסיטה העברית.				
תעסוקה בחמש השנים האחרונות:	דירקטור ויועץ בחברה. יזם, משקיע, שותף, יועץ, מנהל ודירקטור בחברות בתחום הטכנולוגיה והנדל"ן (סימיתק בע"מ; חציל השקעות בע"מ; שמוראי השקעות בע"מ; גול בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אס.טי.אנ.אס.אל) בע"מ; אימלי-נ.ע. מדיה בע"מ; LNL Properties LLC; סידו החזקות בע"מ; ליים דיגיטל בע"מ; Optimus Real Estate S.L.	מנכ"ל ודירקטור בחברה. יזם, משקיע מנהל ודירקטור בחברות טכנולוגיה ונדל"ן סידו החזקות בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אס.טי.אנ.אס.אל) בע"מ; אימלי-נ.ע. מדיה בע"מ; LNL Properties LLC; סידו החזקות בע"מ; ליים דיגיטל בע"מ; Optimus Real Estate S.L.	מנכ"ל ח.צ. רם-און השקעות ואחזקות (1999) בע"מ; מרכז המשק-מנהל עסקי של אגש"ח רם-און ודירקטור מטעמה במספר אגש"חים ושותפויות.	2016- היום: שותפה מייסדת, שותפה מנהלת וחברת דירקטוריון ב-אדוונטי (יתרונות למידה) בע"מ. 2019- היום: שותפה מייסדת ושותפה כללית ב- NETA Ventures; 2014- היום: יועצת אסטרטגיה לחברות סטרטאפ. 2015-2019: מנטורית ב- Google for Startups Campus	2015-2019, מנהלת בכירה במשרד EY במחלקת מיסוי בינלאומי. 2019-היום יועצת עצמאית בתחום אסטרטגיה עסקית, מיסויית ופיננסית.	2022-9-היום מנכ"ל רשפים דלתות בע"מ; 2022-7-5/2022 - מנכ"ל קומט את פרוגרס בע"מ.	החל מאוגוסט 2018 שותף בחברת צופן ניהול מערכות מתקדמות בע"מ
פירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור:	חציל השקעות בע"מ; ס.ש.ד.א. טכנולוגיות (1999) בע"מ; Super Center-SZ Ltd.; שמוראי השקעות בע"מ; סימיתק בע"מ; גול בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אס.טי.אנ.אס.אל) בע"מ; אימלי-נ.ע. מדיה בע"מ; LNL Properties LLC; סידו החזקות בע"מ; ליים דיגיטל בע"מ; Optimus Real Estate S.L.	אקליפטוס פיתוח בע"מ; סידו החזקות בע"מ; אפטימוס בע"מ; וורדסליין בע"מ; אופטימוס אדיוקיישן (אס.טי.אנ.אס.אל) בע"מ; אימלי-נ.ע. מדיה בע"מ; LNL Properties LLC; סידו החזקות בע"מ; ליים דיגיטל בע"מ; Optimus Real Estate S.L.	רם-און מבנים (2004) בע"מ; תעשיות רם-און ש.מ.; רם-און רפק סולארי (שותפות); אייתאו בע"מ; קנדו שירותי סביבה בע"מ; קלספר פתרונות דיגיטליים בע"מ.	Biblio Learning Limited (עד לתחילת שנת 2023), אדוונטי (יתרונות למידה) בע"מ, מייקרי בע"מ (דירקטורית משקיפה).	-	אקרו נדל"ן בע"מ, גרין קינוקו בע"מ, ויזנטסט בע"מ.	רם און השקעות (1999) והחזקות בע"מ
בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה:	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

שם:	סימי אפרתי	איתי קופל	עמית רגב	עמליה בורוביץ בריל	נטלי קפלן ווזאנה	רוני ארזי	זיו בן יהודה
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:	לא	כן	לא	כן	כן	כן	לא

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של התאגיד

שם:	אריאב כהן	דברת דגן	קתרין ג'קסון
תאריך לידה:	16.08.1985	06.08.1973	12.05.1964
מספר זיהוי:	021623145	025412586	514075886
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או בבעל עניין בה:	סמנכ"ל שיווק	סמנכ"לית כספים	מנכ"לית החברה הבת של החברה- Proprep UK Ltd
תאריך תחילת כהונה:	01.08.2020	23.11.2020	01.09.2021
בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא	לא	לא
מורשה חתימה עצמאי:	לא	לא	לא
השכלה:	תואר ראשון בפסיכולוגיה, אוניברסיטת פיניקס.	בוגרת חשבונאות מכללת רמת-גן, בוגרת משפטים LLB בקריה האקדמית אונו.	רואת חשבון, תואר ראשון בהסטוריה מאוניברסיטת דורהאם, תואר שני בניהול מהלני קולג' לניהול.
תעסוקה בחמש שנים אחרונות:	מייסד של אתר Collegly.com פלטפורמה לסטודנטים ומורים בארה"ב; פרילנסר- ייעוץ שיווקי לחברות אינטרנט; אפרייט- מנהל שיווק ואופרציות.	סמנכ"לית כספים בחברת גו די אם השקעות בע"מ, חברה הנסחרת בבורסה בתל אביב. סמנכ"לית כספים בקבוצת ג'מס. דחצ"ית בקבוצת חמת בע"מ. דחצ"ית באי אוגליין קפיטל (אי.או.סי) בע"מ.	סמנכ"לית בכירה ב- SAGE Publishing International ומנכ"לית משותפת של הפעילות הבינלאומית של SAGE International.

תקנה 26ב: מורשה חתימה של התאגיד
בחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד
BDO ישראל, זיו האפט, רואי חשבון, מבית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001

תקנה 28: שינוי בתקנון
ביום 31 בינואר 2021, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה אימוצו של תקנון חדש לחברה אשר נכנס לתוקפו עובר לרישום ניירות ערך של החברה למסחר בבורסה. לתקנון החברה, ראו בהכללה על דרך הפניה, דיווח של החברה מיום 2 במרס 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-025209).

תקנה 29א): המלצות והחלטות הדירקטוריון בפני האסיפה הכללית
לפרטים אודות החלטות הדירקטוריון בקשר עם שינוי והתפתחות ההון המונפק והנפרע של החברה, ראו בהכללה על דרך הפניה, סעיף 5 לחלק א' של דוח זה.

תקנה 29ב): החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטוריון בעניינים המנויים בתקנה 29א)
במהלך שנת הדיווח לא קיבלה האסיפה הכללית של החברה החלטות שלא בהתאם להמלצות הדירקטוריון בעניינים המנויים בתקנה 29א).

תקנה 29א': החלטות החברה
פטור, ביטוח ושיפוי לנושאי משרה

1. פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

ביום 31 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, לאחר אישור דירקטוריון החברה מיום 28 בינואר 2021, את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה (וללא כיסוי בקשר עם הנפקה ראשונה לציבור לפי התשקיף החברה). בהתאם רכשה החברה פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה המכהנים בחברה ו/או במי מהחברות הבנות שלה, וכפי שיכחנו בה מעת לעת (להלן: "הפוליסה"). ביום 2 במרץ 2023, אישרה ועדת התגמול של החברה הארכת התקשרות בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה, לתקופת ביטוח נוספת של שנה החל מיום 23 בינואר 2022, בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000.
להלן תנאיה העיקריים של הפוליסה למועד זה : גבול אחריות המבטח על פי הפוליסה הינו 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לתקופת הביטוח; סך הפרמיה השנתית שתשלם החברה בגין הפוליסה, הינו בסך כולל של כ-32 אלפי דולר ארה"ב; הפוליסה הינה לתקופה של 12 חודשים.
הפוליסה כפופה לשיעורי השתתפות עצמית כדלהלן מצד החברה (נושאי המשרה והדירקטורים לא יחויבו בהשתתפות עצמית): השתתפות עצמית בסך של 50 אלפי דולר למעט תביעות אשר תוגשנה בארה"ב ו/או קנדה בגינן תישא החברה בהשתתפות עצמית בסך של 100 אלפי דולר וכן למעט תביעות בקשר עם דיני ניירות ערך בגינן תישא החברה בהשתתפות עצמית בסך של 100 אלפי דולר.

2. פוליסת ביטוח אחריות בגין הנפקה לציבור ("POSI")

בנוסף, ביום 31 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, לאחר אישור דירקטוריון החברה מיום 28 בינואר 2021, את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח נוספת ונפרדת המכסה את חבותם של החברה, הדירקטורים, נושאי המשרה ובעלי השליטה בחברה, בגין תביעות אפשריות, בקשר עם הנפקה ראשונה לציבור, לפי התשקיף החברה. גבול אחריות המבטח על פי הפוליסה הינו בסך של 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לתקופת הביטוח (להלן: "פוליסת POSI"). פוליסת ה- POSI נערכת מראש לתקופה של 84 חודשים (7 שנים) החל מיום 28 בינואר 2021 ובגינה תישא החברה בפרמיה בסך כולל של 61 אלפי דולר ארה"ב לכל תקופת הביטוח. החברה תישא בהשתתפות עצמית בסך של 100 אלפי דולר ארה"ב בגין כל תביעה.

3. פטור ושיפוי נושאי משרה

בהתאם לקבוע בתקנון החברה, ביום 31 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה הענקת כתבי פטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה בחברה המכהנים בחברה וכפי שיכחנו בה מעת לעת (לרבות בעלי השליטה בחברה) (להלן בסעיף זה: "נושא המשרה"), בהתאם להחלטת הדירקטוריון בעניין זה מיום 28 בינואר 2021. כתבי פטור ושיפוי אלו החליפו כל התחייבות קודמת שנתנה החברה טרם מועד אישור האסיפה לפטור ושיפוי, למי מנושאי המשרה, הדירקטורים ובעלי העניין בה, ככל שניתנו. לפרטים בדבר נוסח כתבי הפטור והשיפוי החלים על נושאי המשרה

והדירקטורים בחברה במועד הדוח, ראו בהכללה על דרך הפניה, נספח א' ונספח ב', לפרק 7 לתשקיף, בהתאמה.

איתי קופל
מנכ"ל ודירקטור

עמית רגב
יו"ר דירקטוריון

2 במרץ 2023