



אימפקס אי או בע"מ
(**"החברה"**)

דוח תקופתי לשנת 2022

פרק א' - תיאור עסקי החברה

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

פרק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2022

פרק ד' - פרטים נוספים על החברה

פרק ה' - הצהרות הנהלה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) התש"ל-1970 ("**התקנות**"), ודירקטוריון החברה החליט לאמץ את כל ההקלות שאושרו לתאגידים קטנים כמפורט בתקנות, ככל שהן (או שתהיינה) רלבנטיות לחברה, ובכלל זה:

- ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית;
- העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל- 20% לעניין המבחן המאזני והתוצאתי ו- 10% לעניין מבחן ההון העצמי המינימלי;
- העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%;
- דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (מתכונת דיווח חצי שנתית).

תוכן עניינים

חלק ראשון	תיאור התפתחות הכללית של עסקי החברה	
2.	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	4
3.	תרשים אחזקות של החברה	6
4.	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	6
5.	חלוקת דיבידנדים	6
חלק שני	מידע אחר	
6.	מידע כספי לגבי תחומי פעילות החברה	7
7.	סביבה כללית והשפעות גורמים חיצוניים על פעילות החברה	7
חלק שלישי	תיאור עסקי החברה	
8.	מידע כללי על תחום הפעילות	13
9.	מוצרים ושירותים	17
10.	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	20
11.	מוצרים ושירותים חדשים	21
12.	לקוחות	21
13.	שיווק והפצה	24
14.	צבר הזמנות	24
15.	תחרות	25
16.	עונתיות	30
17.	כושר ייצור	30
18.	רכוש קבוע ומקרקעין	30
19.	מחקר ופיתוח	30
20.	נכסים לא מוחשיים	34
21.	הון אנושי	38
22.	חומרי גלם וספקים	39
23.	הון חוזר	40
24.	השקעות	41
25.	מימון	41
26.	מיסוי	43
27.	מגבלות ופיקוח על תחום הפעילות	43
28.	הסכמים מהותיים	46
29.	הליכים משפטיים	46
30.	יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה	46
31.	דיון בגורמי סיכון	47

פרק א' תיאור עסקי החברה

פרק זה כולל או עשוי לכלול מידע צופה פני עתיד, לרבות תחזיות, הערכות, אומדנים, ציפיות או מידע אחר, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה בלבד, או בכלל. מידע צופה פני עתיד הוא מידע בלתי וודאי לגבי העתיד, המבוסס על מידע הקיים בקבוצה בתאריך הדוח, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עלולות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או צפויות על ידי החברה או משתמעות ממידע זה, והתממשותן מושפעת, בין היתר, מאי-ודאויות וגורמים אחרים שאינם בשליטת החברה. במקרים מסוימים, ניתן לזהות קטעים המכילים מידע צופה פני עתיד על ידי הופעת מילים, כגון: "להערכת החברה", "בכוונת החברה", "החברה סבורה", "החברה צופה" וכד', אך יתכן כי מידע זה יופיע גם בניסוחים אחרים.

בפרק זה מובא להלן תיאור עסקי אימפקס אי או בע"מ (להלן: "החברה") והתפתחות עסקיה כפי שחלו בשנת 2022 בהתאם לתוספת הראשונה בתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), תשכ"ט-1969.

הדוח נערך בהתאם להוראת תקנה 8א' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1971. נתונים המופיעים בדוח הינם נכונים למועד הדוח התקופתי. עם זאת, במקרים מסוימים בדוח מובאים פרטים הסוקרים אירועים בחיי התאגיד אשר התרחשו לאחר מועד הדוח וסמוך למועד אישורו על-ידי דירקטוריון החברה ("מועד פרסום הדוח"). במקרים שכאלו יצוין הדבר במפורש באמירה, כי אלו נמסרים נכון למועד פרסום הדוח.

1. מונחים

בפרק זה תהיה למונחים הבאים המשמעות המופיעה לצדם:

"הבורסה" -	הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.
"החברה" -	אימפקס אי או בע"מ.
"התשקיף" -	תשקיף להשלמה של החברה אשר פורסם ביום 30 באוגוסט 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-073894) וההודעה המשלימה שפורסמה מכוחו ביום 2 בספטמבר 2021 אשר מכוחם נרשמו מניותיה של החברה לראשונה למסחר בישראל.
"דולר" -	דולר ארה"ב.
"חוק החברות" -	חוק החברות, התשנ"ט-1999.
"חוק המו"פ" -	חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984, כפי שיהיה בתוקף מעת לעת.
"חוק ניירות ערך" -	חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

"מותג מוצרי הצריכה" - מותגי ויצרני מוצרי צריכה ארוזים.	
"רשות החדשנות" - הרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגיה (בשמה הקודם: המדען הראשי).	
טכנולוגיות ניהול של כמויות מאסיביות של מידע המצטבר במאגרי נתונים ענקיים, תוך ניסיון למצוא בו דפוסים ותבניות שיכולות לסייע בהפקת תועלת.	"Big Data" –
Consumer Packaged Goods - CPG – תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים המאופיינת בפריטים שגרתיים המשמשים צרכנים על בסיס יומיומי, שמצריכים חידוש או החלפה באופן תדיר, כגון, מזון, משקאות, בגדים, טבק, קוסמטיקה, תרופות, תוספי תזונה ומוצרי בית.	"מוצרי ארוזים" צריכה
מודל Business to Business – מכירה על ידי חברה עסקית לחברה עסקית אחרת.	"B2B" –
מודל Business to Consumer – מכירה על ידי חברה עסקית לצרכן.	"B2C" –
מודל Direct to Customer – מכירה ישירה ללקוח ללא ערוצי הפצה.	"D2C" –
תוכנה המסופקת למשתמש בתור שירות. התוכנה ממוקמת על שרתי הענן.	"SaaS" –
הזמנה חוזרת של מוצר שנרכש, יכולה להתבצע באופן אוטומטי או ע"י לאחר אישור הלקוח.	"Reorder"

חלק א' – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה
 - 2.1. כללי
 - 2.1.1. החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 14 ביוני 2015 תחת השם ווטר אי או בע"מ. ביום 1 במרץ 2021 שינתה החברה את שמה לשם הנוכחי.
 - 2.1.2. בחודש אוגוסט 2021 פרסמה החברה תסקיף על פיו נמכרו והונפקו לציבור מניות רגילות של החברה, ללא ערך נקוב אשר נרשמו למסחר בבורסה והחברה הפכה להיות חברה ציבורית כמשמעותה מונח זה בחוק החברות.
 - 2.2. תחום הפעילות
 - 2.2.1. נכון למועד הדוח החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פלטפורמה טכנולוגית שמטרתה איסוף מידע אמיתי על שימוש של לקוחות קצה במוצרי צריכה ארוזים (CPG/ FMCG – consumer packaged goods or fast moving consumer goods). במסגרת פעילות זו מתמקדת החברה במוצרים מתחומי ה-Wellness, המהווים אמצעי בידי הלקוחות לשינוי ושמירה על איכות חיים ובריאות, על ידי שינוי

תודעתי ובריאותי ומשווקת את בקבוק השתייה החכם פרי פיתוחה תחת המותג Water.io (לפרטים ר' סעיף 9.1 להלן).

2.2.2. הפלטפורמה הטכנולוגית כוללת אריזות חכמות, יישומון (אפליקציה) וכן שירותי תוכנה נלווים במסגרת תחום ה-IoP (האינטרנט של האריזות – Internet of Packaging)¹. החברה פיתחה פלטפורמה שהינה למיטב ידיעתה, ייחודית, שכוללת:

א. מערכות חישה המותקנות על מוצר הצריכה אשר מנטרות באופן שוטף את השימוש שנעשה במוצר (ותכולתו).

ב. יישומון ייעודי שפיתחה החברה- המיועד לטלפון החכם של צרכן הקצה (אפליקציה), הקולט את הנתונים שנאספים על ידי מערכות החישה באמצעות בלוטות' או WIFI, ומשדר אותם לשרתי החברה ב"ענן". היישומון נועד לשפר בצורה קלה, מדידה ועקבית את ההרגלי השתייה ו/או חווית הצריכה של המשתמש ותוכל לשמש בעתיד כפלטפורמה מרכזת המאפשרת למשתמש מעקב אחר מגוון היבטי Wellness שלו (Wellness Hub).

ג. שירותי תוכנה במודל SaaS, עבור לקוחות B2B2C: להצגה ולניתוח הנתונים שנאספו במערכת החישה ושודרו לשרתי החברה באמצעות טכנולוגיית Big Data, המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה.

2.2.3. הפלטפורמה של החברה נועדה לשמש אמצעי לשינוי אורח חיים ובריאות לקוחותיה ו/או לקוחות הקצה של מותג מוצרי הצריכה, באמצעות שיפור הרגלי השתייה וחווית הצריכה של משתמשיה, בהתבסס על המידע שנאסף באמצעות יישומון ייעודי שפיתחה החברה, המתחבר למוצרים בהם מוטמעת מערכת החישה של החברה, דוגמת בקבוק Water.io המשווק על ידי החברה.

2.2.4. הפלטפורמה של החברה אוספת נתונים בדבר הרגלי השימוש במוצרים על ידי משתמשיה "בזמן אמת", באופן המאפשר לחברה לעבד ולנתח את הנתונים, ולשתף במידע את המשתמש וכן את לקוחותיה, בין אם אלו צרכני הקצה ובין אם מותגי מוצרי הצריכה, והכל בהתאם לכללי השמירה על הפרטיות המחייבים. המידע שנאסף מאפשר לחברה לקבל מידע ייחודי על צרכני הקצה של מוצריה, או של לקוחותיה (מותג מוצרי הצריכה) אודות אופן ותדירות השימוש של צרכני הקצה במוצר ובמוצרים מסויימים כגון בפלטפורמת vitamins.io, גם אודות המועד שהמוצר עתיד להסתיים. להערכת החברה, המידע שנאסף הינו בעל חשיבות מסחרית רבה הן עבור מותג מוצרי הצריכה אשר יאפשר לו להתאים את מוצריו להעדפות צרכני הקצה, לפתח מוצרים חדשים, וכפועל יוצא להגדיל את המכירות ואת היתרון התחרותי שלו בשוק, והן עבור החברה עצמה כשהיא מייצרת קשר ישיר עם צרכני הקצה שלה, ומספקת להם פתרונות מעולם ה-Wellness כגון פתרונות שתייה מותאמים במוצר Water.io.

2.2.5. בהתאם למגמות השוק ודרישות צרכני הקצה, החברה מתכננת את מוצריה כך שיהיו בני קיימא. מכיוון שמדובר במוצרי אלקטרוניקה, השאיפה היא שהמוצרים יהיו במארז המאפשר שימוש רב פעמי, נטען, וכך יהיה ניתן להמשיך ולהשתמש במוצרים לאורך זמן. לדוגמא, בקבוק המים החכם

¹ החברה קיבלה את אישור הרשות לחדשנות ונרשמה על פי חלופת מו"פ. החברה התחייבה בתשקף כי התחום העיקרי בו עוסקת החברה ומתכוונת להמשיך ולעסוק בו, בתקופה שלאחר הרישום למסחר, הינו מחקר ופיתוח, כמפורט בתשקף החברה, או ייצור ושיווק של פירות המחקר והפיתוח שבוצע על-ידיה.

Water.io הוא בקבוק רב פעמי נטען כך שניתן להשתמש בו לאורך זמן ועל ידי כך לצמצם שימוש בבקבוקי מים חד פעמיים ואף להפסיקו לחלוטין.

3. תרשים אחזקות של החברה

למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בתאגיד אחר.

4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

להלן יפורטו השקעות בהון החברה וכן עסקאות מהותיות על-ידי בעלי עניין במניות החברה מחוץ לבורסה, אשר בוצעו בשנתיים שקדמו למועד פרסום דוח זה:

4.1. בחודש ספטמבר 2021, הנפיקה החברה מניות רגילות, בתמורה לסך של 20.5 מליון ש"ח, כמו כן ערב פרסום התשקיף הושקע סך נוסף של 14 מיליון ש"ח.

5. חלוקת דיבידנדים

5.1. החל מיום 1.1.2021 ועד סמוך למועד פרסום הדוח, החברה לא חילקה דיבידנדים לבעלי מניותיה.

5.2. נכון ליום 31 בדצמבר, 2022, לחברה גירעון בעודפים.

5.3. למועד הדוח לא קיימת כל מגבלה על חלוקת דיבידנדים על ידי החברה, למעט מכוח הדין ולמעט מכוח הסכם ההלוואה לזמן קצר כמפורט בסעיף 25.3 להלן.

5.4. נכון למועד הדוח, לא אימץ דירקטוריון החברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

חלק שני – מידע אחר

6. מידע כספי לגבי תחום פעילות החברה

להלן נתונים כספיים בדבר הכנסות ותוצאות פעילותה (באלפי דולר) של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021 (באלפי דולר)	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022 (באלפי דולר)	
1,887	2,101	הכנסות
100%	100%	שיעור הכנסות תחום הפעילות
1,311	1,464	עלות ההכנסות
576	637	רווח גולמי
1,692	2,794	הוצאות מחקר ופיתוח
978	1,712	הוצאות שיווק ומכירה
915	1,292	הוצאות הנהלה וכלליות
3,009	5,161	הפסד מפעולות רגילות
9,646	5,942	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
904	2,568	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

להסברים בדבר התפתחויות שחלו בנתונים הכספיים שלעיל, ר' הסברי הדירקטוריון בדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה.

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן תיאור המגמות, האירועים וההתפתחויות העיקריות להלן, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה, יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות של החברה:

7.1. שינויים ומגמות צרכניות²

7.1.1. שינויים בהעדפות צרכנים

בשנים האחרונות ניתן לזהות מגמות צרכניות של צריכת מוצרים בריאים וטבעיים יותר ועלייה במודעות הציבורית לשמירה על אורח חיים בריא, כחלק ממגמת ה-Wellness. קרי, מגמה השמה דגש על רווחה ואיכות חיים בהיבטים גופניים, נפשיים וחברתיים. בשנת 2021 הוערך שוק ה-Wellness, על היבטיו השונים, בכ-1.5 טריליון דולר³, עם קצב צמיחה שנתי מוערך של כ-5% - 10%⁴. בשנת 2020 הוערך שוק תעשיית תוספי התזונה והוויטמינים מוערכת בכ-170 מיליארד דולר, עם קצב צמיחה שנתי צפוי עד לשנת 2027 של 5.3%⁵. בארה"ב לבדה תעשיית תוספי התזונה הוערכה בשנת

² מתוך מחקר שביצעה חברת מיקנזי מחודש אפריל 2021. 2019 Global Food & Beverages Digital Transformation Benefit Report.

³ <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/feeling-good-the-future-of-the-1-5-trillion-wellness-market>

⁴ מתוך מחקר שביצעה חברת מיקנזי מחודש אפריל 2021. ⁵ <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/07/29/2069678/0/en/Global-Dietary-Supplements-Industry.html>

2019 בכ-39.3 מיליארד דולר, כאשר ההערכה היא שתעשייה זו תמשיך לצמוח באופן רציף, כך שהצפי הוא שבשנת 2024 היקפה יגיע לכ-56.7 מיליארד דולר.

נכון לשנת 2021 שוק היקף שוק מוצרי מעקב כושר (Fitness trackers) מוערך בכ-41.3 מיליארד דולר, עם קצב צמיחה שנתי צפוי עד לשנת 2028 של 18.9%⁶.

לצד זאת, קיימת עלייה בביקוש למוצרים מותאמים אישית ללקוח (Personalization), בעלי איכות גבוהה וערך מוסף לצרכן וכן לשקיפות ושיתוף מידע, לרבות באשר לתהליכי ייצור ובטיחות המוצר.

7.1.2 התחזקות השפעת שיקולי הקיימות (sustainability)

ניכרת עליה במודעות הצרכנים לנזקים הסביבתיים הנלווים לתעשיית מוצרי הצריכה הארוזים (כגון, חומרי הגלם של האריזות וקצב התפרקותם, פליטת גזי חממה בכמות גדולה והזיהום בתהליכי הייצור). מתחזקת חשיבות הקיימות (sustainability) וישנה עליה בביקוש למוצרים בעלי אריזות רב פעמיות וידידותיות יותר לסביבה.

כמו כן, בעולם ישנה התפתחות של מגמות גולטריות לצמצום השימוש בפלסטיק למוצרי צריכה, ביניהם גיבוש אמנה של האו"ם למניעת זיהום פלסטיק⁷.

שוק האריזות בנות הקיימא הגלובלי צפוי לגדול עד שנת 2027 ל-427.7 מיליארד דולר (וזאת בהשוואה להיקפו בשנת 2018 שעמד על כ-246.1 מיליארד דולר)⁸. הנושא הפך לבעל חשיבות רבה במסגרת שיקולי צרכנים לרכישת מוצרי צריכה. כך למשל, נמצא כי כ-74% מהצרכנים מוכנים לשלם יותר עבור מוצר עם אריזה בת קיימא⁹.

נכון לשנת 2022 שוק בקבוקי המים הרב פעמיים מוערך בכ-8.92 מיליארד דולר, עם קצב צמיחה שנתי צפוי של כ-4.4% בין השנים 2023 ל-2030¹⁰.

לנוכח זאת, היצרנים נדרשים לאסוף כמות גדולה מאוד של מידע ולבצע התאמות בפעילותם, הן בסל המוצרים והן בתהליכי הייצור, המכירה, השירות והשיח עם הצרכן.

7.1.3 שינויים בשרשרת הערך וצמיחה של ערוצי מכירה ושיווק מקוונים במודל של D2C

תעשיית הקמעונאות בארץ ובעולם עוברת שינויים המשפיעים גם הם על תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים – ובפרט הצמיחה המואצת של ערוצי המכירה והשיווק הישירים/דיגיטליים והמסחר המקוון, המעניקים חווית קניה מהירה ונוחה.

מחקרים הראו כי 55% מהצרכנים מעדיפים לרכוש ישירות מהיצרן (על פני רכישה מקמעונאים)¹¹. כמו כן, צרכנים מעדיפים קמעונאים מקוונים שמציעים מודל צריכה מידי של "לחץ ואסוף", שבו משלוח המוצר מתבצע בסמוך לאחר הרכישה, למקום ובמועד שנוח לצרכן.

⁶ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/fitness-tracker-market>

⁷ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_22_1466

⁸ <https://industrywired.com/how-the-cpg-industry-can-achieve-sustainability/>

⁹ <https://triviumpackaging.com/sustainability/2020BuyingGreenReport.pdf>

¹⁰ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/reusable-water-bottle-market>

¹¹ <https://www.sana-commerce.com/e-commerce-terms/what-is-d2c-e-commerce/#:~:text=Direct%2Dto%2Dconsumer%20e%2D,who%20will%20consume%20their%20produce>

בשנת 2021 מכירות המסחר האלקטרוני הקמעונאי בעולם עמדו על כ-5.2 טריליון דולר¹². הערכה היא כי בשנת 2022 נאמדו מכירות המסחר האלקטרוני הקמעונאי על כ-5.7 טריליון דולר¹³. להערכת החברה, קמעונאים נוספים יכנסו לערוץ המכירות המקוונות אשר ימשיך בצמיחה מואצת גם בעתיד.

בהתאם, מותגים רבים שהינם חברות B2C החלו ליישם אסטרטגיה של D2C - מכירה ושיווק ישירות לצרכן הקצה באמצעות אתר היצרן (מסחר מקוון). בכך, מקצרים היצרנים את שרשרת הערך המסורתית, שבה סחורות היצרן עברו מהיצרן, לסיטונאי, למפיץ ולקמעונאי לפני שנמכרו לצרכן הקצה.

מודל של D2C מאפשר למותג מוצרי הצריכה לקבל שליטה מלאה יותר על פעילותו ומוצריו, החל מאריזתם וכלה בשיווקם. כתוצאה, מודל זה מעניק למותג מוצרי הצריכה שליטה מלאה על חוויית צרכן הקצה ממוצריו, על טיפוח ושמירה של המוניטין שלו וכן בשל הקשר הישיר שנוצר עם הצרכן, הוא מאפשר למותג מוצרי הצריכה באמת להכיר את הצרכנים שלו והעדפותיהם. נכון לשנת 2022 שוק D2C מוערך בכ-200.1 מיליארד דולר, עם קצב צמיחה שנתי צפוי של כ-6.1% בין השנים 2022 ל-2028¹⁴.

7.2. התפתחויות בתחום ה- Internet of Packaging (IoP)

תחום ה- Internet of Packaging (IoP) מושפע מהתפתחויות ושינויים בסביבה העסקית-כלכלית ולשינויים ומתמורות שחלות בתחום מוצרי הצריכה הארוזים. תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים הינה אחת מהתעשיות הבוגרות והגדולות בעולם. זוהי אחת התעשיות התחרותיות ביותר, בשל ריוויין השוק ולנוכח חסמים נמוכים בהחלפת מוצרי צריכה ארוזים על ידי הצרכנים. היא כוללת קטגוריות כגון מזון, משקאות, חומרי ניקוי לבית, מוצרי טיפוח ובריאות וכן מוצרי פארמה.

נכון לשנת 2022 תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים הגלובלית מוערכת בכ-20.52 טריליון דולר וההערכה היא כי עד לשנת 2026 תעשה זו תגדל לכ-2.48 טריליון דולר¹⁵.

תעשיית האריזות החכמות מהווה, נכון לשנת 2022 כ-39.4 מיליארד דולר, עם קצב הצמיחה השנתי הצפוי הינו של כ-6% (Compound Annual Growth Rate) בין השנים 2023 - 2030¹⁶.

7.3. התפתחויות בתחום ה- Internet of Things (IoT)

ה- IoT – ה"אינטרנט של הדברים" מאפשר למוצרים בהם מוטמעים חיישנים, תוכנה ורכיבי טכנולוגיה נוספים לתקשר ולהעביר מידע בינם לבין עצמם ו/או בינם לבין אנשים או מערכות באמצעות רשת האינטרנט.

תחום ה-IoT התפתח מאד בשנים האחרונות כתוצאה משילוב בין מספר טכנולוגיות ביניהן חיישנים חדישים, הגדלת אמינות וקיבולת של רשתות תקשורת, יכולת קליטה, עיבוד וניתוח של מספר רב של

¹² <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

¹³ <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/#topicOverview>

¹⁴ <https://finance.yahoo.com/news/direct-selling-global-market-report-143800590.html?guccounter=1>

¹⁵ https://finance.yahoo.com/news/consumer-packaged-goods-cpg-market-171824915.html?soc_src=social-sh&soc_trk=ma

¹⁶ https://marketresearchcommunity.com/smart-packaging-market/?gclid=CjwKCAjwzuqgBhAcEiwAdj5dRmbmPf8RZEEdC19gmYAlxMPV5ponD9mEk2zeI6KNQECGwDZ5II4ZoKxoCkpUQAvD_BwE

נתונים (Big Data) להפקת מידע בעל ערך, הוזלה משמעותית בעלות ייצור רכיבים אלקטרוניים, התפתחויות בתחום החומרה והמחשוב והתפתחות טכנולוגיית ענן. כיום נראה כי מגמות אלו ממשיכות להתפתח עם המעבר לרשתות תקשורת דור 4 ו-5 (4G CAT-M & NB-IoT 5G) ופיתוחים נוספים בתחומים המפורטים לעיל. אחד האתגרים המשמעותיים בתחום זה הינו אבטחת המידע הנדרשת על מנת להגן על המידע ועל שימוש לרעה ברשת.

7.4. שינויים בחסמי כניסה לתעשיית מוצרי הצריכה הארוזים

7.4.1. כניסת מתחרים חדשים

בחלק מהקטגוריות בתעשיית מוצרי הצריכה הארוזים (למשל, בקטגוריות תוספי המזון והוויטמינים), ישנה ירידה של חסמי כניסה שהקשו בעבר על שחקנים חדשים להיכנס לשוק, לרבות התפתחות הסחר המקוון, וירידה בעלויות הייצור. כתוצאה מכך, התחרויות בתחום עולה עקב ריבוי המותגים בכל מוצר והיצרנים מחפשים דרכים חדשות לבדל בין מוצריהם לבין מוצרי החברות המתחרות.

בנוסף, אתרי הסחר המקוון הרבים ובראשם הפלטפורמה של אמזון מאפשרים לשחקנים קטנים חדשים להתמקד בנישות ומוצרים ספציפיים ויחודיים שמותאמים לקהל יעד מסוים, להתחרות ביצרנים הגדולים של מוצרי הצריכה הארוזים.

כמו כן, הודות להתחזקות הסחר המקוון ויכולות שיווק ומכירה מקוונת ישירות לצרכני הקצה, עוקפים ספקי מוצרי הצריכה הארוזים הקטנים את כל שרשרת הערך המסורתית ובכך מתחרים בצורה יעילה יותר בספקי מוצרי הצריכה הגדולים של מוצרי הצריכה הארוזים.

עבור המוכרים, מאפשרות פלטפורמות אלה הקמה של חנות וירטואלית בהשקעה נמוכה לעומת העבר ובוודאי לעומת העלויות הנדרשות על מנת לפתוח ולנהל חנות פיזית. עבור מותגים בכל גודל ובכל טריטוריה מהוות היום פלטפורמות האונליין לסחר מקוון ערוץ הפצה אפקטיבי ורחב נוסף. המוכרים יכולים להנות מהטראפיק האדיר שיש בפלטפורמות אלה, מעלויות השיווק הישיר לצרכן הנמוכות יחסית לעלויות בעולם הפיזי, ומכלים רבים המאפשרים רכישת לקוחות חדשים, מדידת אפקטיביות הפרסום והשיווק אליהם ועוד. כך, נהנים המוכרים משירותים שונים המסופקים ע"י ה-Back office של חלק מן חברות הפלטפורמה הללו.

במקביל, מספקות פלטפורמות אלה גם יתרונות ניכרים עבור הצרכנים: מכיוון שהשווקים המקוונים כוללים מוצרים או שירותים ממגוון רחב של ספקי מוצרי הצריכה, בדרך כלל המבחר רחב יותר והזמינות גבוהה יותר מאשר בחנויות קמעונאיות מקוונות של ספק בודד. הצרכנים יכולים להשוות בקלות מחירים בין מוכרים שונים, לבצע עסקאות בטוחות, וליהנות משקיפות בנוגע למוצרים ובנוגע למדיניות האתר¹⁷.

7.4.2. אמזון וקמעונאים מקוונים אחרים

כיום אמזון הינה אחת המשווקות הגדולות ביותר בארה"ב של מוצרי צריכה. לאמזון יש מבחר גדול, מחירים אטרקטיביים ומשלוח יעיל ומהיר. עם התחזקות הסחר המקוון, קמעונאים מקוונים, כמו אמזון, עושים ניטור מידע רחב באתר שלהם ומשתמשים במידע שהם אוספים מהצרכנים שרכשו

אצלם מותגים אחרים, כדי לייצר מותגים פרטיים מתחרים דומים ואף זהים, במחירים נמוכים יותר מאשר מוצרי הצריכה הממותגים. אמזון אינה משתפת את המידע שנאסף על ידה עם בעלי המותגים שמפרסמים אצלה את מוצריהם.

הניטור והגישא למידע בנוגע להרגלי הרכישה, תדירות הגלישה והרכישה והעדפותיהם, מעניקה יתרון עצום שמאפשר לקמעונאים המקוונים לקבל החלטה מושכלת יותר בנוגע לכניסה לסגמנטים חדשים ופיתוח מותגים פרטיים מתחרים המתמקדים בפלחי שוק רווחיים יותר, בנוגע לתמחור המוצרים ואילו תכונות נדרשות למותג הפרטי כדי לתת מענה לפער הקיים בשוק בין המותג המתחרה לבין המותג אותו היא מייצרת. כך למשל, כאשר עולה בניטור מוצר רווחי במיוחד, מתחילה אמזון לייצר מוצרים דומים בעצמה, נותנת למוצרים מטעמה עדיפות ומשתלטת למעשה על נתח הרווחים של המוצר הקודם בחנות המקוונת של אמזון. תחקיר של ארגון פרופבליקה מצא שב-75% מהמקרים אמזון ממקמת בראש רשימת תוצאות החיפוש שלה מוצרים שלה עצמה, או מוצרים של חברות שמשלמות לה עבור השירותים הלוגיסטיים שלה, כמו אחסון ומשלוח, וזאת גם כאשר ישנן אפשרויות זולות שמדורגות גבוה יותר וגם מעניקה להם סמליל "הבחירה של אמזון". תופעה זו תורמת להגברת התחרות בקרב חברות מוצרי הצריכה הארוזים גם מול המוצרים מתוצרת אמזון עצמה.¹⁸

בדומה לאמזון, קמעונאים מקוונים יכולים לבצע ניטור וניתוח של הרגלי החיפוש של צרכנים ולאתר מוצרים חסרים בשוק שיש להם דרישה. כך, קמעונאים מקוונים יכולים לפתח מותגים פרטיים שנותנים מענה למוצרים שחסרים בשוק ושיש להם דרישה רבה.

להערכת החברה, מוצרי החברה מנגישים עבור לקוחותיה מידע משלים וקריטי, שאינו קיים כיום בעולם מוצרי הצריכה, ואשר אינו נגיש כיום, אפילו לקמעונאים מקוונים, כגון אמזון. בכלל זה, החברה כורה מידע ייחודי על השימוש במוצר מרגע שהגיע לבית הלקוח והחל מהשימוש בו ועד לנקודה שבה המוצר עומד להתסיים. כך למשל, אמזון, קמעונאים מקוונים אחרים והיצרנים "עיוורים" כיום לגבי מספר כדורי הויטמינים שנשארו באריזה ומתי הזמן הנכון להציע ללקוח לרכוש מוצר נוסף. החברה כאמור מנגישה ללקוחותיה את המידע הזה ב"זמן אמת".

7.4.3. החברה ברגולציה

החברה פועלת בכפוף לדיני המדינות בהן היא משווקת את מוצריה. בעת האחרונה ניכרת מגמה של החמרת הרגולציה בתחום ההגנה על הפרטיות ועל המידע של לקוחות, דוגמת רגולציית ההגנה על הפרטיות האירופאית (GDPR) והרגולציה שנכנסה לתוקף בינואר 2020 במדינת קליפורניה בארה"ב (California Consumer Privacy Act (CCPA). הסוכנות האירופאית והאמריקאית לבטיחות במזון ובתרופות, מאחר והם כוללים רכיבים אלקטרוניים שנמצאים בקרבת מוצרי מזון ומשקאות או תוספי המזון.

שינוי בסביבה הרגולטורית בארץ ובעולם, לרבות הוספת דרישות רגולטוריות עתידיות, ייתכן וישפיעו על אפיון השירותים והמוצרים המוצעים על ידי החברה ועל תוצאותיה העסקיות.

7.4.4. השפעות אינפלציה ועליית ריבית

בתקופת הדוח חלה עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם, כאשר בישראל עלה מדד המחירים לצרכן במהלך שנת 2022, בשיעור של כ-5.3%.

בתגובה לעליית המחירים ולהעלאות הריבית של הבנקים המרכזיים באירופה ובארה"ב, החל מחודש אפריל 2022 העלה בנק ישראל את הריבית במספר פעימות משיעור אפסי (עליו עמדה בשנים האחרונות) עד לשיעור של 4.25% נכון לחודש מרץ 2023. על פי תחזיות בנק ישראל, שיעורי האינפלציה הצפויים לשנים 2023 ו-2024 הינם כ-3.0% ו-2.0%, בהתאמה¹⁹.

בארה"ב, מקום הפעילות המסחרית העיקרי של החברה, עלה מדד המחירים לצרכן במהלך שנת 2022 ועמד על שיעור של כ-0.4% למועד פרסום הדוח²⁰. בתגובה למגמת האינפלציה המשיך הבנק הפדרלי האמריקאי במדיניות העלאת הריבית והעלה את הריבית המוניטרית במהלך שנת 2022 במספר פעימות, לרמה של 5% למועד פרסום הדוח²¹.

לפרטים אודות השפעות האינפלציה ועליית הריבית על החברה ר' סעיף 3 לדוח הדירקטוריון.

7.4.5 תנודות בשערי מטבע

הכנסות החברה ממוצריה וחלק מהוצאותיה באזורי הפעילות השונים או מול קבלי משנה שונים, צמודות למטבעות שונים, בעיקר דולר, אירו וכד' בהתאם למדינות השונות בהן היא פועלת. שינויים בשערי המטבעות השונים מול דולר, עלולים להשפיע על הכנסות החברה כפי שמשתקפות בדוחותיה הכספיים. לפרטים בדבר הכנסותיה של החברה בתחום פעילות זה ראה ביאור 20 לדוחות הכספיים.

7.4.6 מחסור עולמי בשבבים²²

החל משנת 2020 חוו תעשיות רבות ברחבי העולם מחסור בשבבים אשר הוביל לתקלות ייצור במפעלים, עיכוב באספקת מוצרים ללקוחות ואף לדחיית השקות של מוצרי אלקטרוניקה חדשים, שגרמו במצטבר לאובדן הכנסות של מילארדי דולרים. מגבלות הייצור הגורמות להיצע מוגבל והביקושים הגבוהים צפויים להתגלגל לצרכן הסופי. בין הסיבות העיקריות למשבר העולמי בשבבים ניתן למנות בראשונה את משבר הקורונה, אך גם את הריכוזיות הגבוהה בשוק וההסתמכות על מספר מועט של יצרנים, התנודתיות בחריפה בביקושים, ההשקעות הגבוהות מאוד הנדרשות, תהליכי הייצור הארוכים, מלחמות הסחר בין ארה"ב וסין ומשברי טבע שפקדו את כדור הארץ בשנת 2020.

במהלך שנת 2022 החברה עשתה מאמצים רבים להשיג רכיבים בשווקים משניים, ומציאה של רכיבים תחליפיים. החברה פועלת במקביל להתקשרות בהסכמי מסגרת רב שנתיים עם ספקים על מנת לחזור לאספקות סדירות מיצרני המקור של הרכיבים.

כל ההנחות והנתונים המפורטים בסעיף 7 לעיל בדבר הגורמים המשפיעים על הסביבה הכללית בה פועלת החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך,

¹⁹ על פי נתוני בנק ישראל:

<https://www.boi.org.il/publications/pressreleases/%D7%94%D7%AA%D7%97%D7%96%D7%99%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%A7%D7%A8%D7%95-%D7%9B%D7%9C%D7%9B%D7%9C%D7%99%D7%AA-%D7%A9%D7%9C-%D7%97%D7%98%D7%99%D7%91%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%97%D7%A7%D7%A8-%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%90%D7%A8-2023>.

²⁰ <https://il.investing.com/economic-calendar/cpi-69>

²¹ <https://il.investing.com/economic-calendar/interest-rate-decision-168>

²² <https://www.yl-invest.co.il/?CategoryID=673&ArticleID=859>

המבוססים על הערכות החברה, בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהעריכה החברה, וזאת בין היתר בשל שינויים במצב הכלכלי בישראל ובמדינות נוספות בהן החברה פועלת בתחומי פעילותה.

לפרטים נוספים ר' גם סעיף 31 בנוגע לגורמי הסיכון רלוונטיים לפעילות החברה.

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה

8. מידע כללי על תחום הפעילות

8.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

8.1.1. נכון למועד הדוח החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת אריזות חכמות ושירותי תוכנה נלווים במסגרת תחום ה- IoP (אינטרנט של אריזות-Internet of Packaging), בעיקר למוצרי צריכה ארוזים (CPG) תוך התמקדות במוצרים בתחומי איכות החיים - Wellness.

8.1.2. החברה פועלת כיום בשני מתוויים:

8.1.2.1. מתווה של B2B2C – קרי, בין לקוחות החברה חברות B2C, אשר משווקים לצרכן הסופי את מוצריהם ושירותיהם בשילוב עם מוצרי החברה, באופן מקוון (Online) וכן בחנויות פיזיות. נכון למועד הדוח, לחברה התקשרות עם תאגיד בין לאומי, בעל מותג, בתחום המשקאות והספורט. לפרטים ר' התקשרות עם פפסיקו בסעיף 12.7 להלן.

8.1.2.2. מתווה של B2C – החל מחודש ספטמבר 2022 וכחלק מאסטרטגיית החברה החלה החברה בשיווק ומכירת בקבוק השתייה החכם פרי פיתוחה של החברה תחת המותג Water.io (לפרטים ר' סעיף 9.1 לפרק א' לדוח זה) בישראל, באופן עצמאי ישירות ללקוח הקצה, במתווה של B2C וכן באמצעות רשת iDigital ישראל ובאמצעות שיתופי פעולה בתחומי הספורט (שיווק תחת מיתוג משותף של Water.io ו-Garmin החל מחודש מרץ 2023).

8.1.3. החברה מספקת ללקוחותיה מקרב מותג מוצרי הצריכה פתרון טכנולוגי מקיף שהינו למיטב ידיעת החברה, ייחודי מסוגו, המגובה בפטנטים בבעלות החברה, הכולל מוצר אריזה חכמה (בקבוק) המורכב ממערכת אלקטרונית ומערכות חישה בפקק המוצר, המשולבים בו חיישנים ורכיבי תקשורת אלקטרוניים המנטרים את השימוש של המשתמש, אשר מטרתם לשפר את הרגלי הצריכה של המשתמש. הפתרון הטכנולוגי של החברה מאפשר התאמה לדרישות מותג מוצרי הצריכה, משדר ומציג את הנתונים הנאספים ליישומן ייעודי שפותח על ידי החברה וכולל גישה למערכת תוכנה באמצעות ענן שבה מקבל מותג מוצרי הצריכה שירות עיבוד, הצגה וניתוח המידע בדבר הרגלי הצריכה והשימוש של הצרכנים, אפשרויות לתקשורת ישירה עם הצרכנים, ועוד.

8.1.4. נכון למועד פרסום הדוח, עיקר הפעילות של החברה בתחום פעילות זה מתרכז בישראל ובארה"ב.

8.1.5. החברה זיהתה מספר מגמות בשוק מוצרי הצריכה הארוזים ובשוק ה- Wellness, בנוסף למגמות המפורטות בסעיף 7 לעיל:

א. תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים הינה אחת התעשיות הגדולות והתחרותיות ביותר כיום. השנים האחרונות מתאפיינות בהמשך התחרות בענף, בין היתר, לנוכח השינויים שחלו בחסמי הכניסה, כניסת שחקנים חדשים לתחום, התחזקותה של אמזון וכיו"ב (לפרטים נוספים ר' סעיף

7.4.2 לעיל), אשר לוחצים על מותגי מוצרי הצריכה הארוזים המסורתיים, ושוחקים את שולי הרווחיות שלהם.

ב. קיים מחסור משמעותי במידע על הצרכנים והרגלי הצריכה והשימוש שלהם מרגע רכישת המוצר על ידם והגעתו לידיהם. פער מידע זה פוגע ביכולתם להתאים את המוצר טוב יותר אישית לצרכן ולהרגלי הצריכה שלו ולפתח ולהציע מוצרים משלימים או חדשים לצרכנים, כדי להעשיר את חוויית המשתמש שלהם ממוצרי הספק. בנוסף, פער זה מונע מיצרנים להבין מי הוא הצרכן, באיזה מוצר הוא משתמש, כיצד הוא משתמש בו ומתי המוצר שבשימוש עומד להסתיים להציע מוצר חדש במקומו בעיתוי המתאים.

ג. צרכנים רבים כיום, ובתחומים רבים, מחפשים אחר מוצרים מותאמים אישית המספקים חוויית משתמש אישית (פרסונאלית) שתפורה למידותיהם וצרכיהם. במקרים רבים, צרכנים היום מוכנים לוותר במידה מסוימת על פרטיותם, כדי לקבל חוויית משתמש מספקת, מלאה ומותאמת יותר לצרכיהם. כך הדבר ברוב השירותים הדיגיטליים שצרכנים צורכים כיום – הם מוכנים לוותר על חלק מן הפרטיות שלהם כדי לקבל שירות טוב יותר, אישי, ובזמן אמת. זו הסיבה גם לכך שצרכנים היום מחפשים ומעדיפים תכונות במוצר שמטרתן פרסונליזציה, להנחות בנוגע לאופן השימוש ולספק להם מידע; גם מהצד השני יצרנים ומותגים מעודדים יצירת קשר עמוק יותר בין הצרכן לבין המוצר והמותג.

ד. מגמה נוספת בשוק היא צמיחה של צריכת מוצרים בריאים ו"תוויות נקיות" (מיעוט רכיבים וחומרים משמרים).

ה. ישנה עליה בחשיבות מוצרים ידידותיים לסביבה ומקום בו קיימת לצרכן אפשרות לבחור בין שני מוצרים, סביר שאחד השיקולים המשמעותיים בבחירתו יהיו שיקולים סביבתיים. לפרטים נוספים ר' סעיף 7.1 לדוח.

ו. מוצרי החברה מספקים מענה לקשיים לעיל ונותנים מענה מלא בשני מישורים – במישור של הצרכן הסופי ובמישור מותג מוצרי הצריכה.

8.1.6. בהתבסס על המידע שנאסף מהפלטפורמה של החברה, באמצעות טכנולוגיית ענן, החברה יוצרת מסד נתונים עבור הלקוח הרלוונטי ומספקת על בסיסו שירותי הצגה, ניתוח ועיבוד מידע, הכולל, בין היתר, מידע מרמת המשתמש הבודד עד לניתוחים ופילוחים מבוססי מיקום או מאפיינים אחרים לפי דרישת מותג מוצרי הצריכה, באמצעות Dashboard יעודי. להלן תמונה של ה-Dashboard והאופן שבו מוצג המידע ללקוחות החברה:



מסד הנתונים אודות מאפייני השימוש במוצר על ידי הצרכנים המשתמשים מאוכסן, מנוהל ומגובה בשרת הענן בטכנולוגיה מתקדמת, וכן כולל מערכות הגנה למניעת חדירות סייבר למערכת מקצה לקצה (מהחיישן במוצר החברה ועד למידע המאוכסן בענן) שמותאם לפרוטוקולים שמירת הפרטיות המחמירים כגון GDPR.

8.2. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני לקוחותיו
לפרטים בנוגע להתפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, ר' סעיף 7 לדוח.

8.3. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות
להערכת החברה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- א. יכולת לפתח מוצרים ייחודיים אשר עונים על צורך שקיים בשוק ללא מענה מספק ויכולת זיהוי מגמות וצרכים בשווקים בהם פועלים לקוחות החברה.
- ב. שיפור הצעת הערך של מוצר Water.io בקבוק המים החכם, במישרין ובאמצעות פתרונות נוספים שיתנו ערך מצטבר ללקוחות קצה לשמירה ושיפור הבריאות וה- Wellness.
- ג. שימוש במוצר על ידי הלקוחות למשך זמן ארוך (Customers retention) שביעות רצון מהמוצר, וממדד נאמנות לקוח NPS (Net Promoter Score) גבוה.
- ד. פיתוח מוצר שלא יעמיס עלויות גבוהות על לקוחות החברה (במודל העסקי B2B2C) כדי לא לייקר את מוצר הצריכה הנמכר על ידם, אשר יוכל גם לייצר ערך מוסף משמעותי ללקוח החברה ולצרכן הקצה כאחד.
- ה. הגנה על קניין רוחני באמצעות הסכמי סודיות ואי תחרות וכן רישום פטנטים ורישום סימני מסחר.

- ו. עמידה בתקני איכות, רגולציה ובטיחות בכל הטריטוריות שבהן פועלת החברה. שליטה מקצועית עמוקה במוצר ובתעשייה של מוצרי הצריכה.
- ז. יצירת שותפויות עסקיות ויחסים ארוכי טווח עם מובילי שוק עולמיים.
- ח. בנייה וטיפוח של אפיקי שיווק, הפצה ומכירות של מוצרי החברה באזורים גיאוגרפיים שונים.
- ט. מערך תמיכה, שירות ותחזוקה המספק מענה ברמה גבוהה ללקוחות החברה.
- י. יכולות ייצור ואספקה לוגיסטית מהירה, תוך שמירה על איכויות מוצר גבוהות.

8.4 מחסומי הכניסה והיציאה

מחסומי הכניסה

- 8.4.1 **זכויות בקניין רוחני וידע (know how)** – פיתוח מוצרים דומים למוצרי החברה מצריך ידע ומומחיות מקצועית ושימוש בכלים וטכנולוגיה מתקדמת.
- 8.4.2 **כוח אדם מיומן וידע מצטבר** – פעילות החברה דורשת צוות מקצועי עם הבנה וניסיון נרחבים בתחומים טכנולוגיים, כתיבת אלגוריתמים ובתחומי הניהול והפיתוח העסקי של חדשנות לעולם האריזות החכמות.
- 8.4.3 **חוזים ארוכי טווח עם חברות גלובליות** – התקשרויות עם חברות גלובליות שהינן מסוג הלקוחות של החברה, מחייבים מערך קשרים רלוונטי הן בארץ והן בעולם עם מובילי דעה בתחום מוצרי הצריכה הארוזים. תהליכי התקשרות בחוזים ארוכי טווח עם חברות גלובליות גדולות הינם לרוב מורכבים ומסובכים, והם יכולים להתמשך זמן רב, ודורשים ידע ומומחיות מקצועית בתחום.
- 8.4.4 **ביסוס שרשרת אספקה יציבה** – התקשרויות עם ספקי חומרי גלם, יצרנים ולוגיסטיקה המאפשרים את ייצור ואספקת המוצרים באופן רציף ובאיכות הנדרשת, או הקמת מערך ייצור ולוגיסטיקה עצמאיים.
- 8.4.5 **עמידה בתקני איכות ורגולציה וכן מגבלות רגולטוריות** – מוצרי החברה כפופים לסטנדרטים מחמירים של איכות ורגולציה, ולפיכך נדרשים היצרנים לעמוד באותם סטנדרטים מחמירים, אשר לעיתים דורשים השקות הוניות לא מבוטלות.

מחסומי יציאה

להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים בתחום הפעילות הינם בעיקר עלויות הכרוכות בהשתחררות מהסכמי ייצור ואספקה ללקוחות B2B של החברה והסכמי אספקה למפיצים בישראל ועלויות הכרוכות באחריות למוצרים והתחייבויות לשירות לאחר מכירה.

8.5 תחליפים למוצרי תחום הפעילות

החברה מעריכה בהתבסס על מידע פומבי, כי נכון למועד הדוח אין תחליפים למוצרים שמספקת החברה תחת מודל B2B2C, המאפשרים לשלב בין העצמת חווית המשתמש של הצרכן לבין השירות של איסוף המידע עבור לקוח הקצה וכן יצירת מסד נתונים בנוגע להרגלי הצריכה של הצרכנים ועיבודו עבור מותג מוצרי הצריכה.

בתחום בקבוקי המים החכמים ישנם מספר שחקנים בשוק העולמי אשר מספקים פתרונות שונים בתחום. להערכת החברה הפתרון הטכנולוגי והמוצרי של החברה עדיף על הפתרונות הקיימים בשל הטכנולוגיה המתקדמת, הדיוק במדידה וההתאמה האישית עבור הלקוחות ו/או משתמש הקצה. לפרטים בדבר מתחרים שלהם מוצרים שמספקים פתרונות שנותנים מענה חלקי לדרישות השוק במודל B2B2C ובמודל B2C, ר' סעיף 15 לדוח.

9. מוצרים ושירותים

נכון למועד הדוח, החברה מספקת ללקוחותיה שני מוצרים עיקריים ושירותי תכנה נלווים, כמפורט להלן.

עיקר מוצרי החברה מחברים את עולם מוצרי הצריכה הבסיסיים בשוק ה-Wellness, לעולם הטכנולוגיה, על ידי ציודם בטכנולוגיה מתקדמת, במחיר שווה לכל נפש. בכך, המוצרים של החברה יוצרים ערך מוסף רב למשתמשים וכן ללקוחות החברה.

9.1. Water.io

9.1.1. החברה פיתחה פלטפורמה לבקבוק חכם, רב פעמי, נטען ואישי המורכב ממערכת אלקטרונית ומערכות חישה בפקק הבקבוק, אשר מנטרות ומודדות את כמות הצריכה היומית של מים (או נוזל שתיה) אחר ששותה הצרכן מהבקבוק, וזאת באמצעות מדידת נפח הנוזל שבתוך הבקבוק החכם והמאפשרת לייצר תזכורות למשתמש לשתות. החברה משווקת את הפלטפורמה לבקבוק החכם למותגי מוצרי הצריכה לצורך שילובם במסגרת המוצריהם וכן ישירות לצרכנים תחת המותג Water.io.

9.1.2. החברה פועלת להשקת אביזרים עבור הבקבוק ושיפורים ברמת היישומון.

9.1.3. לפני השימוש הראשון, הצרכן מתבקש להוריד יישומון ייעודי אותו פיתחה החברה ואשר לעתים מותאם בעיצובו למותג של מותג מוצרי הצריכה (כגון חברת משקאות או חברה של מתקני שתייה ביתיים או משרדיים).

9.1.4. המשתמש יוצר פרופיל משתמש על ידי מילוי פרטים אישיים, כגון: גיל, משקל, עיסוק בספורט, גובה וכיו"ב.

9.1.5. החישובים המותקנים בפקק החכם מנטרים ומודדים את נפח הנוזל שבתוך הבקבוק השתייה ומשדרים את הנתונים ליישומון.

9.1.6. בהתבסס על המידע בנוגע לצריכת המים המתקבל מהחישובים ובהתבסס על המידע האישי המוזן על ידי הלקוח ביישומון, היישומון לומר את הרגלי השתייה הייחודיים למשתמש ויוצר עבור המשתמש חוויה אינטראקטיבית ואישית על ידי התאמת המלצות למשתמש בנוגע לצריכת המים המומלצת עבורו, הצגת נתונים אודות כמות המים/הנוזל ששתה במהלך היום ומידת עמידתו ביעדים המומלצים, כמות המים/הנוזל שנותרה בבקבוק וכיו"ב.

9.1.7. היישומון מאפשר להתאים את צריכת המים המומלצת עבור כל משתמש בהתבסס על מזג האוויר ופעילות ספורט הנרשמת בשעוני ספורט חכמים (נכון למועד הדוח, באמצעות שעוני גרמין) וביישומון

ספורט (נכון למועד הדוח באמצעות אפליקצית Strava). בנוסף, היישומון מאפשר לצרכן לבחור תוכניות שתייה מותאמות לאורח החיים שלו/ה כגון: ספורט, הריון, הורדה במשקל וכו'.

9.1.8. הצרכן מקבל התראות (באור וברטט) מהפקק החכם וכן מהיישומון המתזכרות אותו לשתות מהבקבוק, והכל בהתאם למאפיינים הספציפיים שהוגדרו על ידי הצרכן מראש ביישומון.

9.1.9. היישומון והמידע המופק ממנו מייצרים ערך מוסף למשתמשים בכך שהוא מסייע להם ומעודד אותם להגדיל את צריכת המים שלהם באמצעות חוויה אפקטיבית, נעימה ומדידה וכתוצאה מכך, לשפר את אורך חייהם ובריאותם.

9.1.10. בנוסף, היישומון כולל קהילת משתמשים אשר יכולים לשתף את הקהילה בחווית האישית שלהם מהמוצר וכן לייצר עולם תוכן (UGC).

9.1.11. השקת Water.io וביצוע פיילוט בישראל

במהלך תקופת הדוח, השלימה החברה פיילוט רחב, במסגרתו שיווקה, מכרה וסיפקה לצרכני הקצה בישראל אלפי בקבוקי מים חכמים רב פעמיים. במהלך חודש ספטמבר 2022, החברה השיקה את בקבוק השתייה החכם של החברה המשווק תחת המותג Water.io, באמצעות מכירה ישירה לצרכני הקצה דרך אתר אינטרנט ייעודי. במקביל, החלה החברה לפעול לפיתוח פעילות מכירה בארץ ברשתות שיווק. לשם כך, התקשרה עם רשת iDigital ישראל להפצת מוצרי Water.io וכן, התקשרה בהסכם לשיווק הבקבוק החכם של החברה תחת מיתוג משותף של Water.io ו-Garmin החל מחודש מרץ 2023.

בהתבסס על מידע שנאסף מאלפי משתמשים פעילים בישראל (משתמשים במוצר לפחות 15 ימים במהלך 30 ימים) ("משתמשים פעילים"), באמצעות היישומון של החברה המתחבר למוצר Water.io נמצא, כי תזכורות הביאו להגברת שתיית מים מהבקבוק אשר הגדילו את כמות שתיית המים היומית שלהם בין 73% ל- 222% וכי המשתמשים הפעילים לוגמים מהבקבוק כ- 11 פעמים ביום. עוד נמצא, כי המשתמשים הגיבו בצורה חיובית ליישומון הייעודי והאינטראקציה עמו, ובודקים אותו בממוצע של כ- 3.5 פעמים ביום לאורך היום וצופים ב- 17 מסכים בממוצע ליום.

עולות החברה ביחס לשיתופי פעולה עתידיים והתרחבות ערוצי המכירה בארץ, הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על הערכות החברה נכון למועד זה. התממשות של הערכה זו אינה בשליטת החברה, ולפיכך, עשויה לא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית.

9.1.12. בנוסף להשקת הבקבוק החכם Water.io בישראל, לחברה התקשרויות עם פפסיקו, בין היתר, לאספקת יחידות אלקטרוניות המבוססות על פלטפורמה Water.io.

לפרטים אודות הסכמים עם פפסיקו ר' סעיף 12.7 להלן.

9.2. Vitamins.io

החברה פיתחה את פלטפורמה Vitamins.io (דור א'), המותאמת לבקבוקי ויטמינים ותוספי תזונה חד פעמיים, אשר כבר אינה משווקת כיום. הפלטפורמה כללה בפקק חכם, אישי, חד פעמי ומחובר, המורכב ממערכת אלקטרונית ומערכות חישה בפקק הבקבוק למוצרי ויטמינים ותוספי תזונה.

החיישנים המותקנים בפקק החכם מנטרים ומודדים את מספר הפעמים שהמשתמש פתח את בקבוק תוסף המזון ומשדרים את הנתונים ליישומון ייעודי, אותו פיתחה החברה.

בשנים 2021 – 2022, החלה החברה בפיתוח Vitamins.io (דור ב'), גרסה משופרת של דור א', אשר הינה פלטפורמת ויטמינים הכוללת בקבוק (מיכל) ויטמינים רב פעמי, אישי ומחובר. המוצר כולל מערכות חישה המשולבת בפקק הבקבוק החכם כולל סוללה נטענת, אפליקציה ייעודית ושירותי ענן ומתן חוויה משופרת למשתמש הקצה. החיישנים המותקנים בפקק החכם מנטרים ומודדים את מספר הפעמים שהמשתמש פתח את בקבוק תוסף המזון ומשדרים את הנתונים למערכות החברה. לפרטים ר' סעיף 19.6 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2021.

בשנת 2021 החברה קיבלה הזמנות לביצוע פיילוטים למוצר Vitamins.io (דור ב'), אשר היו צפויים להתחיל במהלך הרבעונים השני והשלישי לשנת 2022. נכון למועד פרסום הדוח, השקת המוצר נדחתה ואין צפי לקידומה. החברה בוחנת אפשרות לביצוע הפיילוטים בהיקף מצומצם במהלך חציון שני של שנת 2023.

נכון למועד הדוח, החברה הפחיתה את מאמצי הפיתוח בכיוון זה וממקדת את מירב מאמצי המחקר והפיתוח בפלטפורמה Water.io.

9.3 SaaS

בנוסף למכירת מוצרי החברה, עבור מוצרי החברה המשולבים במוצרי מותגים שונים, החברה מספקת למוצג מוצרי הצריכה גם שירותי תוכנה, המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה אודות השימוש בפועל של הצרכנים במוצרי ספקי מוצרי הצריכה. שירותים אלו ניתנים על ידי החברה במודל של SaaS (Software as a Service) במסגרת הסכמי שירות המניבים לחברה הכנסה שוטפת מעבר להכנסה ממכירת המוצרים. שירותי התכנה כוללים:

א. גישה למערכת אשר מותקנת בשרתי ענן. במסגרת מערכת זו מספקת החברה שירותי הצגה, עיבוד וניתוח הנתונים שנאספו על ידי מוצרי החברה בזמן אמת. המערכת אוגרת מידע היסטורי ברמת המוצר והמשתמש הבודד, במטרה לזהות מי אלו הצרכנים שמשתמשים במוצר הצריכה, באיזו תדירות, ואף את הצרכנים שהתחילו לצרוך את המוצר ולאחר מכן הפסיקו להשתמש בו זמנית או נטשו אותו כליל.

ב. מסך העבודה של הלקוח (Dashboard)

באמצעות שירות זה, מוצג מוצרי הצריכה יכול לעקוב אחר סטטוס תוצרי המידע שנאסף מהצרכנים המשתמשים במוצרים שלו. במסך העבודה של מוצג מוצרי הצריכה, לקוח החברה, מוצגים אירועים בזמן אמת, כמו גם ניתוחים ונתונים היסטוריים של צרכנים ושימושים במוצריהם. כמו כן, מסך העבודה מאפשר לספק, למשל, לתקשר ישירות עם פלח מסוים של צרכנים, באמצעות התראות, מבצעים או מידע אחר רלוונטי אשר נשלח דרך היישומון הייעודי, ובכך להגדיל את נאמנות הצרכן למוצג ואת המכירות.

יתרונם של מוצרי החברה ללקוחות החברה

מוצרי החברה כוללים מגוון יתרונות עבור לקוחות החברה במודל B2B2C, כמפורט להלן:

א. **יצירת חיבור בין צרכן הקצה לבין מוצג מוצרי הצריכה** - מוצרי החברה פותחים בפני לקוחות החברה אפשרויות רבות ומגוונות, לרבות אפשרות ליצור חיבור (engagement) עם צרכן הקצה

שלהם על ידי קידום מכירות והצעת מוצרים נלווים או חדשים והמלצות בהתאם לדפוסי הצריכה והשימוש של הצרכן, בכל זמן נתון, וללא תלות במקום שבו נרכש המוצר (בין אם ישירות ממותג מוצרי הצריכה ובין אם מצד שלישי).

ב. **איסוף וניתוח נתוני שימוש במוצרים המאפשרים שיפור המוצר וסיוע בשיווקו** – ניטור ואיסוף המידע בנוגע להרגלי הצריכה והשימוש במוצרי מותג מוצרי הצריכה בזמן באמת יסייעו לו לשפר את התאמת המוצרים לטעמים ולהעדפות של צרכנים ואת ערוצי השיווק וההפצה.

ג. **שימור לקוחות** – המידע יאפשר למותגי המוצרים לאתר בזמן אמת משתמשים שנוטשים את השימוש במוצר ולנסות לשמר אותם. מוצר החברה מאפשר למותג מוצרי הצריכה להפוך את חווית צרכן הקצה שלו לחוויה אינטראקטיבית המותאמת לצרכיו.

ד. **ביסוס נאמנות של הצרכן כלפי מוצרי הספק וחיזוק מוניטין מותג מוצרי הצריכה** – מוצר החברה שולח הודעות מעודדות להשתמש במוצר כשהשימוש בו פוחת על ידי צרכן הקצה. הגברת השימוש במוצר על ידי צרכן הקצה תיצור הגדלה בצריכת המוצר, וכתוצאה מכך, תבסס את נאמנותם כלפי מוצרי מותג מוצרי הצריכה ותחזק את המוניטין של הספק בקרבם.

ה. **יתרון אל מול מתחרים שאינם בעלי גישה למידע** – מוצרי החברה מייצרים ערך רב לקוחות החברה כתוצאה מהמידע האישי והקולקטיבי שייאסף, יבססו את מעמדם התחרותי של לקוחות החברה לעומת ספקים אחרים באותו תחום ויתנו להם יתרון משמעותי.

ו. **Life Time Value** – מוצרי צריכה הינם מוצרים שרגישים למחירים ויש בהם תחרותיות גדולה. הפיתרון הטכנולוגי שפיתחה החברה מאפשר להפוך את האריזות לאריזות חכמות. האריזות החכמות מגדילות את השימושים במוצר ואת הערך הנובע למשתמש לאורך זמן (Life Time Value) של המוצר ולפיכך, עוזרים להפוך אותו לשירות – Product as a Service.

יתרונם של מוצרי החברה ללקוחות B2C של החברה:

מוצרי החברה מציעים לקוחות הקצה טכנולוגיה המיועדת לשיפור הבריאות וה- Wellness אישיים, מדידה והגעה ליעדים פרסונליים. לקוחות הקצה הרוכשים את בקבוק השתייה החכם של החברה Water.io נהנים מנגישות ליישומון החברה, הכולל מעקב וניתור אחר הרגלי השתייה שלהם במטרה להקנות הרגלים נכונים לשתייה, התאמה אישית עבור המשתמש של פרופיל השתייה ומערך התזכורות, נגישות לקהילה פעילה וצמצום השימוש בפלסטיק.

10. פילוח הכנסות קבוצת מוצרים ושירותים

להלן יובא פירוט קבוצות המוצרים והשירותים בתחום הפעילות, ששיעור ההכנסות מהם היה 10%²³ או יותר מסך הכנסות החברה בשנים 2021-2022:

2021		2022		קבוצת המוצרים
שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר ארה"ב)	שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר)	
97%	1,828	100%	2,101	Water.io
3%	56	0%	-	Vitamins.io

²³ להשלמת התמונה מפורט גם שיעור הכנסות מתחת ל- 10% מסך הכנסות החברה.

0%	3	0%	-	אחרים
100%	1,887	100%	2,101	סה"כ

נכון למועד הדוח, עיקר הכנסות החברה נובעות מאספקות של מוצרים (פקק חכם או בקבוק חכם) בעוד ההכנסה של החברה משירותי היישומון ושירותי תכנה נלווים (Saas) הינן עדיין נמוכות.

המודל העסקי של החברה מושתת על תשלום חד פעמי עבור מוצר האריזה החכמה ולאחר מכן ביחס ללקוחות שהינם מותג מוצרי הצריכה, הכנסה מתחדשת עבור השימוש בשירותי התכנה וה-Big Data הנלווים שהחברה מספקת.

11. מוצרים ושירותים חדשים

לפרטים בדבר מוצרים ושירותים חדשים, ר' סעיף 19.6 לדוח.

12. לקוחות

12.1. החל מחודש ספטמבר 2022 מוכרת החברה בישראל את בקבוק השתייה החכם שלה תחת המותג Water.io. ישירות לצרכני הקצה באמצעות אתר אינטרנט ייעודי (כמפורט בסעיף 8.1.2.2 לעיל). כמו כן, לחברה לקוחות שהינם חברות B2C, המשווקות מוצרים לצרכני קצה, מתחום המשקאות והמזון ויטמינים ותוספי המזון.

12.2. כל לקוחות החברה במודל B2B2C הינן חברות מארה"ב.

12.3. התקשרות החברה עם לקוחותיה במודל B2B2C מתבצעת באמצעות הסכם, אשר מסדיר, בין היתר, את כמות המוצרים הנרכשים, אפיונם של המוצרים ודרישות צורניות, טכניות ואחרות של הלקוח בנוגע למוצרים, והשירותים שיינתנו על ידי החברה ללקוח. מרבית ההסכמים הם לתקופה קצובה בזמן, הכוללים גם אפשרות לסיום בהודעה (של אחד הצדדים) מראש, שנעה לרוב בין 90-30 ימים, בהתקיים נסיבות מסוימות.

ההתקשרות עם הלקוחות מבוססת על מודל תמחורי הכולל:

(1) תשלום לפי יחידה של אריזה חכמה - כגון פקק חכם או בקבוק חכם;

(2) ביחס למודל B2B2C - תשלום חודשי עבור השימוש בפלטפורמה ובכלל זה בנתונים, Dashboard, יישומון וכו';

(3) ביחס למודל B2B2C - במקרים מסויימים גם תשלום חד פעמי בגין הוצאות פרויקט או התאמות נדרשות באריזה החכמה או בתוכנה (NRE).

12.4. החברה אחראית כלפי הלקוחות לנזקים, תביעות וטענות הנובעות מהשימוש בקניין הרוחני של החברה או קשורות אליו או ממתן השירותים ללקוח, כאשר האחריות מוגבלת בסכום כנגזרת מהתמורה ששולמה לחברה במסגרת ההתקשרות במהלך חודשים אחרונים, כקבוע בהסכם. האחריות חלה גם על הפרת חובת סודיות וכן על מקרים של מעשה מכוון, או רשלנות רבתי מצד החברה.

12.5. נכון למועד הדוח, לחברה תלות בפפסיקו (ר' פרטים בסעיף 12.7 להלן), אשר אובדן ההתקשרות עימה ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות. לרבות בשל אובדן לקוח אסטרטגי לחברה.

12.6. להלן פירוט אודות הכנסותיה של החברה מלקוחותיה המהותיים בתחום הפעילות ומסך הכנסותיה בדוחות הכספיים :

2021		2022		סוג לקוח
שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר)	שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר)	
97%	1,821	91%	1,911	פפסיקו

להלן פירוט תנאי ההתקשרות עם הלקוחות המהותיים נכון למועד פרסום הדוח :

12.7 פפסיקו –

12.7.1. ביום 19 בפברואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי לשנתיים (עד ליום 31 בדצמבר 2023) עם תאגיד PepsiCo העולמי²⁴ ("פפסיקו"), לאספקת מאות אלפי יחידות אלקטרוניות אשר ישולבו בבקבוקי משקאות חכמים שישווקו על ידי פפסיקו (בסעיף זה: "המוצר" ו-"ההסכם", בהתאמה). על פי ההסכם התחייבה פפסיקו להזמין באופן מיידי מאות אלפי יחידות מוצר, שתסופקנה לה במהלך המחצית השנייה של שנת 2022, בהיקף כספי כולל של כ- 2.7 מיליון דולר ולאחר הסכמה להרחבת היקפו הכספי בכ- 765 אלפי דולר ; קרי בהיקף כספי של 3.45 מיליון דולר.

במהלך שנת 2022, החברה עברה לתהליך ייצור סדרתי של עשרות אלפי יחידות אלקטרוניות והקמת קו ייצור בסין, באמצעות קבלן משנה, בסמיכות לקו הייצור של פפסיקו המבצע אינטגרציה של היחידות האלקטרוניות לבקבוק. בעקבות קשיים טכניים בתהליך האינטגרציה חל עיכוב במעבר לכושר ייצור מלא, ולפיכך בתאום עם פפסיקו, עד לסוף שנת 2022 סופקו רק כרבע מהיחידות המיועדות למסירה. נכון למועד הדוח, בעיות האינטגרציה בקו הייצור עם פפסיקו נפתרו ויתרת הכמות סופקה בהתאם להסכמות כאמור.

במהלך תקופת הדוח, סיפקה לפפסיקו יחידות אלקטרוניות בסכום כולל של כ- 844 אלפי דולר. במהלך הרבעון הראשון לשנת 2023 סיפקה החברה לפפסיקו יחידות אלקטרוניות בסכום כולל של כ- 2.385 מיליון דולר.

בחודש אוקטובר 2022, השיקה פפסיקו את מוצר הבקבוק החכם Smart Gx Bottle, בו משולבת טכנולוגיית היחידות האלקטרוניות של החברה. השקת המוצר הייתה תחת המותג משקאות ספורט – Gatorade ולוותה במסע שיווקי אותו ניהלה פפסיקו.

במסגרת ההסכם התחייבה החברה, כי עד חודש יוני 2022 לא תמכור לצד ג' מוצרים המתחרים במוצר שנמכר לפפסיקו בקטגוריית בקבוקים חכמים למשקאות ספורט, בארה"ב בלבד.

לכל אחד מהצדדים הזכות לבטל את ההסכם בהודעה מוקדמת של 90 ימים. כמו כן, לצדדים אפשרויות ביטול נוספות בהתקיים עילות מקובלות בהתקשרויות מסוג זה.

²⁴ ההתקשרות באמצעות חברה בת בבעלות מלאה של פפסיקו וכן עבור חברות בנות בקבוצת פפסיקו.

במסגרת ההסכם החברה התחייבה לשפות את קבוצת פפסיקו (לרבות נושאי משרה בה, עובדיה וגופים קשורים לה) בגין כל טענה, פעולה, אחריות, תשלומים והוצאות מכל סוג שהוא שיגרמו לקבוצת פפסיקו על ידי צד שלישי, בעקבות טענות של הפרת קניין רוחני של צד שלישי בקשר לטובין ו/או שירותים כלשהם שסופקו על ידי החברה או בשל הפרת ההסכם או בשל כל מעשה או מחדל של עובדי, נושאי המשרה ונציגי החברה.

כמו כן, בחודש נובמבר 2020 פפסיקו הזמינה 5,000 יחידות אלקטרוניות לפקקים חכמים וכן שירותים נלווים בתמורה לסך של 172.5 אלפי דולר. אספקת היחידות כאמור הושלמה במהלך תקופה הדוח.

לפרטים נוספים אודות ההסכם ר' דיווחיה המידיים של החברה מיום 20 בפברואר 2022 מיום 29 במרץ 2022 ומיום 6 באוקטובר 2022 (מס' אסמכתאות: 2022-01-020203 ו- 2022-01-031500 ו- 2022-01-101001, בהתאמה).

12.7.2. ביום 7 ביוני 2022, התקשרה החברה עם פפסיקו בהסכם להרחבת פיתוח יישומון בקבוקי המשקאות החכמים אשר ישווקו על ידי פפסיקו המבוסס על ערכת הפיתוח (SDK) של החברה, וכן לביצוע עדכונים ושיפורים נוספים בגרסאות התוכנה המשולבות בבקבוקי המשקאות המשווקים על ידי פפסיקו (בסעיף זה- "**ההסכם**"). במסגרת ההסכם מוסדר גם השימוש במידע הנאסף מלקוחות פפסיקו העושים שימוש ביישומון בקבוקי המשקאות החכמים מהבקבוקים החכמים שמכרה החברה לפפסיקו. ההסכם הושלם במהלך תקופת הדוח.

12.7.3. ביום 10 ביוני 2022 התקשרה החברה עם פפסיקו בהסכם מסחרי לתשלום דמי מנוי ושירותי ענן SaaS (בסעיף זה- "**ההסכם**"). ההסכם כולל תשלום דמי מנוי שנתיים במודל Subscription; במסגרת ההסכם תשלם פפסיקו לחברה תשלום שנתי בעבור כל בקבוק משקאות חכם שתמכור בו משולבת טכנולוגיית החברה שישווק וימכר על ידי פפסיקו ללקוחותיה. בנוסף, החברה תספק לפפסיקו גישה לשירותי פלטפורמת השתיה החכמה Water.io אשר מנוהלת בענן במודל SaaS והמאפשרת עיבוד, אחסון וניהול המידע הנאסף מקבוקי המשקאות החכמים. במסגרת ההסכם מוסדר גם השימוש במידע המופק מהבקבוקים החכמים שמכרה החברה לפפסיקו.

נכון למועד הדוח, ההיקף הכספי הכולל של ההסכם לשנת 2022 עמד על כ- 168 אלפי דולר ונכון למועד פרסום הדוח עומד על כ- 309 אלפי דולר.

12.7.4. במהלך חודשים יוני וספטמבר 2022 התקבלו אצל החברה שתי הזמנות מפפסיקו, בהיקף כולל של כ- 230 אלף דולר וכ- 175 אלף דולר (בהתאמה) עבור החציון הראשון של שנת 2022 (בסעיף קטן זה: "**ההזמנות**"). ההזמנות כללו את הרחבת הפיתוח של בקבוק משקאות חכם נוסף, המבוסס על הטכנולוגיה הייחודיות של החברה ופלטפורמת Water.io. במסגרת הזמנות אלו, החברה פיתחה וסיפקה לפפסיקו ייצור ראשון של יחידות אלקטרוניות עבור בקבוק המשקאות החכם החדש לצרכי בדיקות ופיילוט פנימי. הזמנות אלו מרחיבות את ההסכם הפיתוח של החברה עם פפסיקו שהסתיים והושלם כמפורט בסעיף 6.11.4 לדוח השנתי של החברה ליום 31.12.2021.

הערכת החברה בדבר מועדי אספקה בהתאם להסכמים עם פפסיקו, הזמנות נוספות בשנת 2023, פוטנציאל הזמנות עתידיות וכן התמורה הצפויה בגין שירותים כאמור, הינה בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, המשקף הערכות עדכניות נכון למועד זה של הנהלת החברה, המבוססות, בין היתר, על תחזית שנקבעה בהסכם והערכות הצדדים להסכם שהן בלתי וודאיות ועשויות שלא להתממש, או להתממש בצורה שונה מהותית, כולן או חלקן, זאת בין היתר בשל גורמים שאינם בשליטת החברה.

13. שיווק והפצה

החברה משתמשת במגוון ערוצי שיווק, כגון שיווק מקוון, בין היתר באמצעות אתר ייעודי של החברה למכירת בקבוק השתייה החכם תחת המותג Water.io, תערוכות ופרסומים מקצועיים. להפצת מוצרי החברה, החברה מתבססת בעיקר על הפצה ישירה ולפרקים גם בהפצה באמצעות שותפים/מפיצים מקומיים.

למועד הדוח, לחברה סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר, סמנכ"לית שיווק, מנהלת מכירות ישראל וכן שני עובדי מכירות, אשר פועלים באמצעות פנייה ישירה ויזומה ללקוחות פוטנציאליים וכן באמצעות שלל אמצעים דיגיטליים, לרבות באמצעות רשתות חברתיות ועסקיות.

כמו כן, החברה מבצעת שיווק דיגיטלי, הן באמצעות אתר האינטרנט של החברה ומנועי חיפוש דיגיטליים והן בדרך של הכללת תוכן איכותי אודות הפלטפורמה של החברה ועל פרסום תכנים שיווקיים בבלוג של החברה.

14. צבר הזמנות

14.1. להלן יפורטו נתוני ההכנסות הצפויות להתקבל מעסקאות בתחום הפעילות (על פי הזמנות מחייבות שנכון לימים 31 בדצמבר לשנים 2021 ו-2022 ולמועד הסמוך לפרסום הדוח, טרם הוכרו כהכנסות בדוחות הכספיים של החברה (באלפי דולר): ⁽¹⁾

Vitamins.io		Water.io		
אלפי דולר				
72		1,225		ליום 31.12.2021
סמוך לתאריך פרסום הדוח	ליום 31.12.2022	סמוך לתאריך פרסום הדוח	ליום 31.12.2022	
--	--	2,520	2,750	רבעון 1 שנת 2023
--	--	230	-	רבעון 2 שנת 2023
--	--	-	-	רבעון 3 שנת 2023
--	--	-	-	רבעון 4 שנת 2023
--	--	2,750	2,750	שנת 2023 סה"כ

(1) בצבר ההזמנות נלקחו בחשבון הזמנות מחייבות בלבד; לא נלקחו בחשבון הכנסות פוטנציאליות מכוח הסכמים בקשר עם מתן שירותי תוכנה (מודל SaaS) אשר בדרך כלל כוללים זכות הנתונה ללקוח שלא להמשיך ולצרוך שירותים מעבר לתקופה שהוגדרה. הנתונים המפורטים בטבלה לעיל אינם משקפים את ההכנסות בהתאם לתקינת ה-IFRS.

למען הסר ספק, יובהר, כי המידע בנוגע לצבר ההזמנות הכלול בסעיף זה לעיל, המבוסס על הערכות החברה בדבר עיתוי ההכרה בהכנסות כמפורט בטבלאות שלעיל, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרת

מונח זה בחוק ניירות ערך. הערכות אלה יכול שלא יתממשו או יתממשו באופן שונה מהותית מהערכת החברה, וזאת כתוצאה מנסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד, בשל היות ההערכה מבוססת על מידע הקיים בידי החברה נכון למועד הדוח ו/או בשל התממשות איזה מבין גורמי הסיכון החברה המפורטים בסעיף 31 להלן ונוכח היעדר יכולת החברה לחזות באופן מדויק את עיתוי ההכרה בהכנסות ואת מימוש ההזמנות בפועל על ידי הלקוחות.

15. תחרות

15.1. כללי

החברה פועלת בשני מודלים עסקיים :

(1) מודל B2B2C (Business to Business to Consumer) - החברה מוכרת את מוצריה למותגי המוצרים המציעים אותם למכירה, או מאגדים ("bundle") אותם במוצריהם הנמכרים לצרכנים.

(2) מודל B2C (Business to Client) – החל מחודש ספטמבר 2022 החלה החברה בשיווק ומכירת מוצר Water.io (לפרטים ר' סעיף 8.1 לפרק א' לדוח זה) בישראל, באופן עצמאי ישירות ללקוח הקצה.

הערכות החברה בדבר מחיר היחידה עבור שירותי התוכנה, הינן בגדר 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 שהעריכה החברה, וזאת בין היתר בשל שינויים טכנולוגיים בתחום הפעילות של החברה ושינויים במגמות השוק בו פועלת החברה והעדפות לקוחותיה, לרבות התממשות גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 לדוח.

Water.io

15.2. הפלטפורמה במודל B2B2C -

נכון למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה ישנן מספר חברות המייצרות בקבוקי שתייה חכמים, המתחרים במוצר החברה Water.io בצורה מוגבלת.

החברה מספקת פיתרון מודולרי המאפשר למותג מוצרי הצריכה לבחור אחת מבין שלוש חלופות, כדלקמן :

(1) בקבוק חכם (פקק חכם ביחד עם בקבוק רב פעמי לצד הפלטפורמה של החברה) ;

(2) רכיב חכם ("המח") שמוטמע לתוך בקבוק של מותג מוצרי הצריכה.

למיטב ידיעת החברה, אין כיום חברות בעלות מוצר דומה או זהה למוצרי מודל B2B2C של החברה, אשר מספקות פתרון טכנולוגי מלא למותגי המוצרים, הכולל גם שיפור בחוויית המשתמש של הצרכנים הסופיים וגם איסוף מידע בנוגע להרגלי צריכת המשתמשים החל מרגע רכישת המוצר עיבודו, ניתוחו והנגשתו ללקוחות החברה דרך הענן ובאמצעות ה-Dashboard. למיטב ידיעת החברה, החברות האחרות שמייצרות בקבוקי שתייה חכמים מציעות פתרון חלקי בלבד : (א) הן מוכרות רק את הבקבוק החכם וללא אפשרות להציע חלופות ; (ב) הטכנולוגיות שבהן משתמשות אותן חברות אינן כוללות יכולות לאיסוף, עיבוד וניתוח המידע בנוגע להרגלי השימוש והצריכה של הצרכנים ; (ג)

החברות האחרות מספקות רק מוצר שהוא B2C וזאת לעומת החברה, שפועלת באמצעות שני מודלים עסקיים.

15.3. הפלטפורמה במודל B2C

במודל זה החברה - על הקשר הישיר עם הלקוח – משלב שיווק המוצר ומכירתו, חיבורו לשירותי החברה באפליקציה, בניית פרופיל השימוש האישי והצפת הערך למשתמש.

15.4. למיטב ידיעת החברה, כל החברות פועלות באזורים גיאוגרפיים דומים או זהים לאזורי הפעילות של החברה.

15.5. להערכת החברה, נכון למועד הדוח חלקה בשוק אינו מהותי.

Vitamins.io

כמו כן, נכון למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה, ישנן מספר חברות שמספקות פתרונות שונים שמהווים תחליף חלקי בלבד למוצר ה-Vitamins.io, מפני שרוב המוצרים החלופיים והמתחרים עושים שימוש ברכיב אחד או חלק מהרכיבים מהפתרון הכולל שמוצע על ידי החברה ללקוחותיה. כמו כן, יש חברות (כגון, jabil) שמציננות כי יש בידיהן יכולת טכנולוגית מתאימה, בין היתר, גם להתממשקות עם מערכת ההזמנות של מותג מוצרי הצריכה, אולם לא ידוע לחברה על מוצר ספציפי הקיים לחברות אלה. גם בתחום זה, למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, אין חברה שמייצרת פתרון מלא וכולל לצרכן ולמותג הויטמינים או תוסף המזון. למיטב ידיעת החברה, רב החברות הללו פועלות באזורים גיאוגרפיים דומים או זהים לאזורי הפעילות של החברה.

להערכת החברה, נכון למועד הדוח חלקה בשוק אינו מהותי.

נכון למועד הדוח, החברה אינה משווקת את מוצר ה-Vitamins.io והפחיתה את מאמצי הפיתוח בכיוון זה וממקדת את מירב מאמצי המחקר והפיתוח בפלטפורמה Water.io.

15.6. להלן טבלה הכוללת פרטים נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, באשר ליתרונות והחסרונות של המוצרים של חברות מתחרות ביחס למוצרי החברה, אשר להערכתה של החברה, הינן המתחרות העיקריות, ואשר קיים מידע פומבי לגביהן (בין אם הן מצויות בשלבי פיתוח וקיים מידע פומבי ביחס למאפייניהן ויעילותן ובין אם הן משווקות בפועל במדינות או בטרטוריות שבהן בכוונת החברה לפעול):

Water.io

שם המתחרה	שם ותיאור המוצר	אזורי פעילות	B2B/B2C	יישומון ייעודי	פקק חכם מודולרי	יכולת איסוף מידע על הרגלי צריכת הצרכן בזמן אמת	יכולת תזכורות והתראות לצרכן להשתמש במוצר	חיבור בין הצרכן לבין הספק (Engagem) (ent	יכולת עיבוד וניתוח מידע באמצעות Big Data	גישה של הלקוח ל-Dashboar d ולמסד הנתונים (במודל B2B2C)	מחיר המוצר לצרכן הקצה ²⁵
Water.io	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	ישראל (במודל B2C), ארה"ב (במודל B2B2C)	+B2B2C B2C	יש	יש	יש	יש	יש	יש	יש	לחברה שני מודלים עסקיים – במודל B2B2C מוצרי החברה הינם חלק אינטגרלי ממוצר הצריכה שנמכר לצרכן הסופי על ידי מותג המוצרים, לקוח החברה. לכן, ישנה שונות במחירי המוצרים לצרכן הקצה בהתאם למחירים הנקבעים על ידי ספקי מוצרי הצריכה השונים. במודל B2C נמכר הבקבוק במחיר הנע בין 1 ש"ל-299 ש"ח

²⁵ המחירים המצוינים הינם למיטב ידיעת החברה ובהתבסס על מידע פומבי שפורסם על ידי חברות אלה.

שם המתחרה	שם ותיאור המוצר	אזורי פעילות	B2B/B2C	יישומון ייעודי	פקק מודולרי חכם	יכולת איסוף מידע על הרגלי צריכת הצרכן בזמן אמת	תזכורות והתראות לצרכן להשתמש במוצר	חיבור בין הצרכן לבין הספק (Engagem (ent	יכולת הצגה, עיבוד וניתוח מידע באמצעות Big Data	גישה של הלקוח ל-Dashboar d ולמסד הנתונים (במודל B2B2C	מחיר המוצר לצרכן הקצה ²⁵
HidrateSpark	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	בעיקר ארה"ב	B2C	יש	אין	יש	יש	יש (HidrateS) park (הספק)	אין מידע	אין מידע	80 דולר
Equa	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	אין מידע	B2C	יש	אין	יש	יש	יש (Equa) (הינה הספק)	אין מידע	אין מידע	89 דולר
Rebo	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	ארה"ב ואיטליה	B2C	יש	אין	יש	יש	יש (Rebo) (הינה הספק) אין מידע	אין מידע	אין מידע	95.5 דולר
Lucy	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	אירופה	B2C	יש	יש	יש	יש	יש (Lucy) (הינה הספק) אין מידע	אין מידע	אין מידע	110 דולר

15.7. נכון למועד הדוח ובשים לב לוותק של מוצרי החברה הקיימים, לשירותים המוצעים על ידי החברה ולתמהיל שלהם, אין ביכולת החברה להעריך את חלקה בשוק.

החברה הסתמכה על מידע פומבי שפורסם בנוגע למאפייני המוצרים המתחרים במוצרי החברה, יתרונותיהם וחסרונותיהם. בהתחשב באופיו של המידע האמור, החברה לא בחנה ו/או וידאה את נכונותו של המידע וגם אין באפשרותה לבחון ו/או לוודא את אמיתות או נכונות המידע.

16. עונתיות

תחום הפעילות של החברה אינו מאופיין בעונתיות משמעותית. צריכת תוספי תזונה ומשקאות נפרשת על פני כל השנה.

17. כושר ייצור

החברה מייצרת את מוצריה במיקור חוץ באמצעות ספקים בסין, בכמות הנדרשת לפי הזמנה וכן הקימה קו ייצור בסין של עשרות אלפי יחידות אלקטרוניות עבור מוצריה, באמצעות קבלן משנה. החברה או ספקיה כאמור אינם מחזיקים מלאים של מוצרים מוגמרים. לעתים, החברה רוכשת רכיבים הנדרשים לצורך הייצור אצל הספקים. ספקי החברה אחראים להרכבה של המוצר ולהספקת המוצר המוגמר לחברה, כאשר חלק מהרכיבים מיוצרים על ידם ישירות וחלקם נרכשים או מיוצרים על ידי קבלני משנה שלהם.

החברה מעריכה כי השימוש בספקים לצורך ייצור מוצריה מאפשר לה גמישות בהגדלת כושר הייצור של מוצריה בפרקי זמן קצרים יחסית וללא צורך בהשקעה משמעותית.

לפרטים נוספים, ראו סעיף 22 לדוח.

18. רכוש קבוע ומקרקעין

18.1. החל מחודש מאי 2022 שוכרת החברה את משרדיה הראשיים בשטח כולל של כ- 655 מ"ר וכן 13 חנויות, המצויים בפארק המדע ברחובות, בתמורה לדמי שכירות חודשיים של כ-67 אלפי ₪ ובתוספת דמי ניהול חודשיים בסך של כ- 10 אלפי ₪. תקופת השכירות הינה עד ליום 31.3.2027 (עם אפשרות לקיצור החל מתום שלוש שנים כנגד תשלום עבור יתרת עבודות ההתאמה). עד חודש מאי 2022, שכרה החברה משרדים ראשיים בפארק המדע ברחובות בשטח כולל של כ-280 מ"ר ו-8 חנויות, בתמורה לדמי שכירות חודשיים של כ-19 אלפי ₪.

18.2. ציוד ורכוש קבוע מהותי - יתרת הרכוש הקבוע, נטו לימים 31 בדצמבר 2021 ו-31 בדצמבר 2022 הינה כ-126 אלפי דולר וכ-257 אלפי דולר, בהתאמה, והוא כולל בעיקר ציוד מעבדה, מחשבים, תוכנות וריהוט וציוד משרדי. לפרטים נוספים ולפירוט העלות המופחתת של הרכוש הקבוע של החברה ר' ביאור 8 לדוחות הכספיים.

19. מחקר ופיתוח

19.1. החברה הינה חברת מחקר ופיתוח אשר מקבלת מענקים מהרשות לחדשנות ומחזיקה באישור רשות החדשנות להיותה חברת מו"פ.

19.2. מוצרי החברה הינם פיתוחים טכנולוגיים של החברה וחלקם מוגנים בפטנטים הרשומים ברחבי העולם. החברה משקיעה רבות בהמשך פיתוח מוצריה, תוך התאמתם לשינויים טכנולוגיים ולצרכי שוק משתנים.

19.3. למועד הדוח, מתמקדת עיקר פעילות המחקר והפיתוח של החברה בפיתוח דור חדש של המוצרים הקיימים של החברה וטיובם ובפיתוח מוצרים חדשים.

19.4. סך כל הוצאות המחקר ופיתוח נטו (בניכוי מענקים כמפורט בסעיף 19.7 להלן) של החברה בשנת 2021 ובשנת 2022, עמדו על סך של כ- 1,692 אלפי דולר, וכ- 2,794 אלפי דולר, בהתאמה. לפרטים בדבר

היוון הוצאות המחקר והפיתוח של החברה, ר' ביאור 3א בדוחות הכספיים של החברה, אשר האמור בו נכלל להלן על דרך ההפניה.

19.5. להערכת החברה, בשנים הקרובות צפוי המשך הגידול בהשקעותיה במחקר ופיתוח, לצורך הרחבת סל המוצרים שלה ושימור יתרונה התחרותי בשוק.

19.6. להלן פרטים אודות עיקר פעילות המחקר והפיתוח של מוצרים חדשים נכון למועד הדוח וצפי החברה לגבי עלויות הפיתוח, לוחות הזמנים שיהיו כרוכים בכך :

שם המוצר	יעוד המוצר	שלב פיתוח נכון למועד הדוח	אבני דרך הצפויות ב-12 החודשים הקרובים	אבן הדרך הקרובה והמועד הצפוי להגעה אליה	אומדן עלות השלמת הפיתוח (באלפי דולר)	הערכת החברה בדבר מועד תחילת שיווק המוצר
מערכת ויטמינים Vitamins.io דור ב' - שיפור דור א' ויצירת יכולת עבודה ללא אפליקציה	מערכת תמיכה בנטילת ויטמינים ומילוי מחדש, ללא אפליקציה, סוללה נטענת ומיכל רב פעמי לצורך חוויה משופרת למשתמש קצה.	פיתוח	פיתוח	סיום פיתוח אב טיפוס חומרה 30.08.2023 דוגמאות ללקוחות: אין תאריך ייצור המוני : אין תאריך	300	2024
Water.io בקבוק רב פעמי דור א'	עבור חברות אשר מוכרות בקבוקים רב פעמיים, או ברי מים למיניהם. מגדיל את צריכת השתיה של המשתמשים. מכירה ישירה לצרכנים. שיתופי פעולה עם גופי בריאות וחברות.	הסתיים	הסתיים	הסתיים	1,314	החברה בשיווק ומכירת המוצר בחודש ספטמבר 2022
Water.io בקבוק נטען רב פעמי גרסה 2	חוויה משופרת עבור משתמשי הקצה, עם סוללה נטענת משופרת, חסכון בסוללה ועוד.	תכנון	תחילת פיתוח	סיום פיתוח – 09.2023 יצור ראשוני - 12.2023 תחילת מכירות – 03.2024	350	רבעון ראשון 2024

הערכת החברה ביחס לפיתוחים עתידיים של מוצריה, ההערכה לגבי אומדן העלויות הכרוכות בכך, לוחות הזמנים שידרשו עד להשלמת פיתוחים כאמור ולמועד המשווער לשיווקו כיו"ב, הינו מידע הצופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, המבוסס על תוצאות המחקר והפיתוח של החברה, על ניסיונה

ועל תכנית העבודה השנתית שלה. ההערכות החברה, לרבות בנוגע לפרק הזמן להשלמת הפיתוח או קבלת האישורים הרגולטוריים או פרק הזמן למסחור המוצר ולעלויות הכרוכות בפיתוח, עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהמצופה, בין היתר, בשל קשיים טכנולוגיים שאינם בשליטת החברה אשר יעכבו את הפיתוח בצורה ניכרת או השלמתו, חריגה מלוחות זמנים של המחקר והפיתוח בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, זמינות מקורות הון הדרושים לפיתוח ולקבלת אישורים רגולטוריים, במדיניות של רגולטורים שונים בעולם בקשר לאישור מוצרים אשר יפותחו על ידי החברה, ככל שידרשו, אישור ובקרה של תהליכי יצור וקביעת סטנדרטים שונים לטיב המוצר, להמשך העסקתו של כוח אדם איכותי העוסק במחקר ופיתוח, להשלמת פיתוחים שיאפשרו מסחור מוצרים וכן ככל שיתממש איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 לדוח.

לפרטים נוספים אודות הוצאות המחקר והפיתוח של החברה ר' באור 17 לדוחות הכספיים של החברה.

19.7. תמיכת רשות החדשנות בפעילות המחקר והפיתוח של החברה

נכון למועד הדוח, סך המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות הסתכמו בכ-618 אלפי דולר בתמורה למענקים כאמור התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% ממכירות המוצרים פי המחקר והפיתוח, עד לתקרת המענקים שנתקבלה על ידי החברה, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה ריבית ה-LIBOR.

למועד הדוח לא שילמה החברה תמלוגים בגין התכניות הקשורות במוצר ה-Water.io. לפרטים נוספים ר' ביאור 12 לדוחות הכספיים של החברה.

להערכת החברה, נכון למועד הדוח היא עומדת בכל התנאים הקבועים באישורים, לרבות ביצוע חלק מתהליך הייצור של החברה מחוץ לישראל. לפרטים נוספים ר' סעיף 27.3 להלן.

19.8. תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה והתעשייה

במסגרת תכנית כסף חכם, החברה זכאית לקבלת סיוע בקשר עם פעילות החברה בארה"ב בשיעור של 50% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי סיוע של כ-404 אלפי \$, מתוך תקציב מאושר של כ-808 אלפי \$. התמיכה במסגרת התכנית הינה לתקופה של 24 חודשים שתחילתה מיום קבלת האישור (24 בספטמבר 2020) ואשר ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים. תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להן. נכון למועד הדוח, קיבלה החברה סך של כ-67 אלפי דולר (כ-235 אלפי \$) מתוך המימון שאושר. התוכנית הסתיימה ביום 30 בספטמבר 2022.

20. נכסים לא מוחשיים

לרישום פטנטים חשיבות ראשונה במעלה בקשר עם הגנה קניינית, ביחס לטכנולוגיה אשר בפיתוח החברה. להלן הפרטים אודות הפטנטים המהותיים הרשומים והבקשות לפטנטים מהותיים בקשר עם מוצרי החברה, כפי שהינם בתוקף במועד הדוח.

20.1. פטנטים וסימני מסחר

להלן פרטים אודות פטנטים ובקשות לרישום פטנטים וסימני מסחר, אשר להערכתה של החברה הינם מהותיים לפעילותה נכון למועד הדוח. כל הפטנטים, הבקשות וסימני המסחר המפורטים להלן, הינם בבעלותה של החברה:

מס' הפטנט/סימן המסחר	שם הפטנט/סימן המסחר	מועד קדימות	סטטוס	תיאור הפטנט/סימן המסחר	מדינות בהן הבקשה אושרה	מועד פקיעה של הפטנט/סימן המסחר שנרשם	מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)
פטנטים							
US 10,232,996 PCT/IL2016/051288	a device for reminding a user to drink from a container	2 בדצמבר 2015	נרשם ביום 19 במרץ 2019	מכשיר המתזכר משתמש לשתות ממיכל.	ארה"ב	1 בדצמבר 2035	
		2 בדצמבר 2015	נרשם ביום ה-1 לדצמבר 2016		האיחוד האירופי	1 בדצמבר 2035	סין, דרום קוראה, ברזיל, סינגפור, ניו זילנד, דרום
					אינדונזיה	1 בדצמבר 2036	

מס' הפטנט/סימן המסחר	שם הפטנט/סימן המסחר	קדימות מועד	סטטוס	תיאור הפטנט/סימן המסחר	מדינות בהן הבקשה אושרה	מועד פקיעה של הפטנט/סימן המסחר שנרשם	מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)		
		1 בדצמבר 2016	נרשם ביום 14 במאי 2021		יפן	1 בדצמבר 2036	אפריקה, הודו, קנדה		
		1 בדצמבר 2016			מקסיקו	1 בדצמבר 2036			
		1 בדצמבר 2016			אוסטרליה	1 בדצמבר 2036			
		1 בדצמבר 2016			רוסיה	1 בדצמבר 2036			
		1 בדצמבר 2016			ישראל	1 בדצמבר 2036			
US 10,315,815 PCT/IL2016/051395	ingredient supply system for dispensing an ingredient into a container	31 בדצמבר 2015	נרשם ביום 11 ביוני 2019	מערכת אספקת מרכיבים לחלוקת מרכיבים במיכל.	ארה"ב	30 בדצמבר 2035	ישראל, יפן, דרום קוריאה, מקסיקו, ברזיל, אוסטרליה, ניו זילנד, דרום אפריקה, רוסיה, הודו, קנדה, אינדונזיה, האיחוד האירופי,		
					האיחוד האירופי	28 בדצמבר 2035			
					סין	28 בדצמבר 2036			
			נרשם ביום 17 באוגוסט 2021		סינגפור	28 בדצמבר 2036			
US 10,647,484 PCT/IL2016/051322	device for reminding and measuring material level inside a material container	17 בדצמבר 2015	12 במאי 2020	מכשיר שמתזכר להשתמש במוצר, וגם מודד את גובה/רמת החומר שנמצא בתוך מיכל.	ארה"ב	16 בדצמבר 2035	יפן, דרום קוריאה, ברזיל, ניו זילנד, הודו, אינדונזיה, קנדה.		
					האיחוד האירופי	9 בדצמבר 2035			
					אוסטרליה	9 בדצמבר 2036			
					סין	9 בדצמבר 2036			
		12 באוגוסט 2021			סינגפור	9 בדצמבר 2036			
					ישראל	9 בדצמבר 2036			
					דרום אפריקה	9 בדצמבר 2036			
					מקסיקו	9 בדצמבר 2036			
					רוסיה	9 בדצמבר 2036			
US 10,485,734 B2 PCT/IL2017/050114	apparatus and method for sending reminders to a user	31 בינואר 2016	נרשם ביום 26 נובמבר 2019	מכשיר ושיטה לשליחת תזכורות למשתמש.	ארה"ב,	30 ביולי 2038	סין, יפן, דרום קוריאה, מקסיקו, ברזיל, סינגפור, ישראל, קנדה, אוסטרליה, ניו זילנד, דרום אפריקה, אינדונזיה, האיחוד האירופי, הודו		
		28 באוגוסט 2018			רוסיה	31 בינואר 2037			

מס' הפטנט/סימן המסחר	שם הפטנט/סימן המסחר	מועד קדימות	סטטוס	תיאור הפטנט/סימן המסחר	מדינות בהן הבקשה אושרה	מועד פקיעה של הפטנט/סימן המסחר שנרשם	מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)
PCT/IL2017/050324	a method and a system for notifying a user about an estimated time of consumption of a product	14 מרץ 2016	נרשם בתאריך 30 ספטמבר 2018	שיטה ומערכת שמודיעה למשתמש אודות הזמן המוערך לצריכת המוצר	רוסיה	14 במרץ 2037	איחוד אירופי, ארה"ב, יפן, סין, מקסיקו, ברזיל, סינגפור, ישראל, אוסטרליה, ניו זילנד, דרום אפריקה, הודו, אינדונזיה, קנדה, דרום קוריאה.
US 10,874,587 PCT/IL2017/050554	smart caps for medication containers	17 במאי 2017	נרשם בתאריך 29 לדצמבר 2020	מכסה חכם לאחסון תרופות	ארה"ב	16 במאי 2037	האיחוד האירופי, יפן, סין, מקסיקו, ברזיל, קנדה, סינגפור, ישראל, אוסטרליה, ניו זילנד, דרום אפריקה, רוסיה, הודו, אינדונזיה, דרום קוריאה.
US D801,172 S Design Patent (מדגם)	BOTTLE CAP	26 נובמבר 2014	נרשם בתאריך 31 אוקטובר 2017	פקק לבקבוק	ארה"ב	31 אוקטובר 2031	
US D782,908 S Design Patent (מדגם)	Capsule bottle cap	18 דצמבר 2014	נרשם בתאריך 4 אפריל 2017	פקק לבקבוק מורחב עם קפסולה	ארה"ב	4 אפריל 2031	
בקשות לרישום פטנטים							
PCT/US17/58354	container cap with conditional indication and locking mechanism	25 באוקטובר 2017	בהמתנה	פקק לכלי אחסון, עם אינדיקציה מותנית ומנגנון נעילה.			האיחוד האירופי, ארה"ב, ניו זילנד, דרום אפריקה, רוסיה, הודו, אינדונזיה, דרום קוריאה, הודו, סין, יפן, קנדה, מקסיקו, ברזיל, סינגפור, ישראל, אוסטרליה
PCT/IB2019/054078	Dispensing monitoring system & method	16 במאי 2018	בהמתנה	מערכת ושיטה לפיקוח על חלוקה			ארה"ב, סין, יפן, מקסיקו, ברזיל, סינגפור, ישראל, צפון קוריאה, אוסטרליה, ניו זילנד, דרום אפריקה, רוסיה, הודו, אינדונזיה,

מס' הפטנט/סימן המסחר	שם הפטנט/סימן המסחר	מועד קדימות	סטטוס	תיאור הפטנט/סימן המסחר	מדינות בהן הבקשה אושרה	מועד פקיעה של הפטנט/סימן המסחר שנרשם	מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)
							האיחוד האירופי
סימני מסחר							
IL-287240	Water.IO	16 באוגוסט 2016	מאושר		ישראל		
EU-1345376	Water.IO	15 בפברואר 2017	מאושר		האיחוד האירופי	15 בפברואר 2027	
US-1345376	Water.IO	15 בפברואר 2017	מאושר		ארה"ב	15 בפברואר 2027	
018617352	impacX	27 באוקטובר 2020	מאושר		האיחוד האירופי	27 באוקטובר 2027	
בקשות לרישום סימני מסחר							
90280705	impacX	27 באוקטובר 2020	בהמתנה	שם החברה (הנוכחי)	ארה"ב		

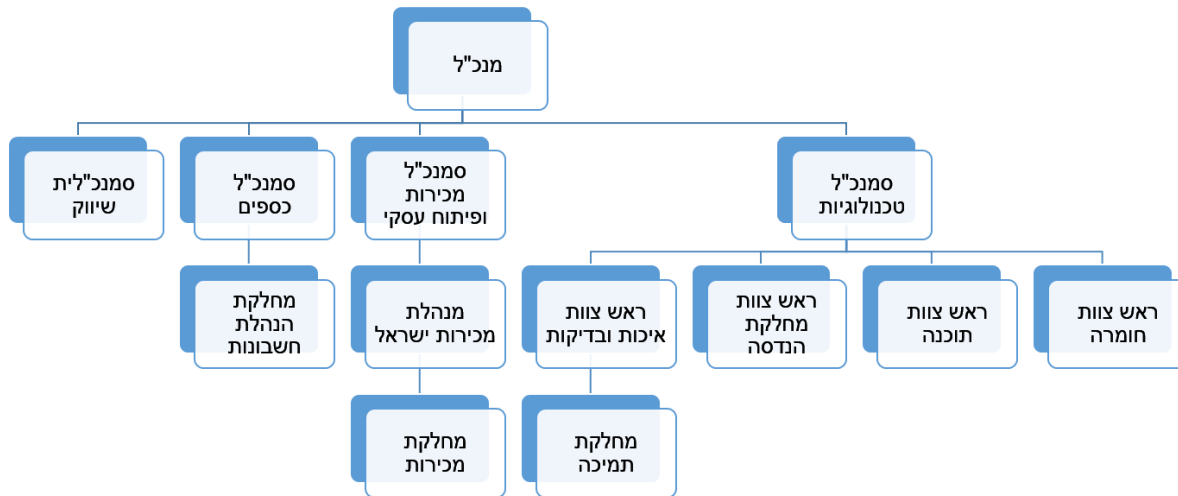
20.2. רישיונות

לרוב, החברה נוהגת להעניק רישיון שימוש לא בלעדי ללקוחותיה בקניין הרוחני הרלוונטי בו נעשה שימוש לצורך המוצר שנמכר ללקוח החברה, אשר פוקע עם פקיעתו של ההסכם בין הצדדים.

כמו כן, החברה נוהגת להעניק רישיון שימוש לא בלעדי בקניין הרוחני לקבלני המשנה המייצרים לחברה את המוצרים, אשר פוקע עם פקיעת ההסכם בין הצדדים.

21. הון אנושי

21.1. תרשים המבנה הארגוני של החברה:



21.2. מצבת עובדים:

נכון לסמוך לפני מועד פרסום הדוח, ליום 31 בדצמבר 2022 וליום 31 בדצמבר 2021, הועסקו בחברה 18, 17 ו-24 עובדים, בהתאמה, כמפורט להלן:

31.12.2021	31.12.2022	סמוך למועד פרסום הדוח	
1	1	1	הנהלה
2	4	4	מכירות ופיתוח עסקי
8	15	16	מחקר ופיתוח
2	2	2	מחלקת הנדסה
0	1	1	שיווק
4	5	4	תפעול ותמיכה
1	1	1	מנהלת אדמיניסטרציה
-	*2	*2	כספים
18	31	31	סה"כ

להערכת החברה, לחברה אין תלות מהותית בעובד מסוים.

* סמנכ"ל הכספים ב- 60% משרה.

21.3. הסכמי עבודה ותגמול עובדים

21.3.1. הסכמי עבודה

כל עובדי החברה מועסקים על ידי החברה באמצעות הסכמי עבודה אישיים סטנדרטיים אשר ככלל כוללים, הוראות לעניין שכר העובד (בין שכר חודשי, שכר גלובלי ושכר שעות, לרבות שעות נוספות), שעות העבודה, תנאים סוציאליים כגון ביטוח מנהלים ו/או קרן פנסיה, קרן השתלמות, זכאות לחופשה, דמי הבראה, ימי מחלה, נסיעות, מכשיר טלפון סלולארי (לחלק מהעובדים), תקופת הודעה

מוקדמת להתפטרות ולפיטורים, התחייבות לשמירה על סודיות ואי תחרות והמחאה מלאה לחברה של זכויות על קניין רוחני שנוצר במסגרת ההעסקה. בהקשר זה, ככלל, הסכמי ההעסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג – 1963.

21.3.2. הדרכות והכשרות

החברה עורכת מעת לעת הדרכות לעובדים בנושאים שונים כגון, אבטחת מידע, בטיחות, הכשרות מקצועיות וריענון נהלים.

21.3.3. תכנית תגמול לעובדים

למידע אודות תכנית האופציות לעובדים, דירקטורים, נושאי משרה ויועצים בחברה ר' פרק ד' לדוח זה.

21.3.4. הנהלה ונושאי משרה בכירה

מייסדי החברה הנם קובי (יעקב) בנטקובסקי, מנכ"ל החברה, נמרוד קפלן, סמנכ"ל טכנולוגיות ויואב חושן, סמנכ"ל בכיר למכירות ופיתוח עסקי.

נכון למועד הדוח מייסדי החברה הינם גם דירקטורים ונושאי המשרה בה. לפרטים אודות נושאי המשרה הבכירה בחברה, ר' פרק ד' לדוח זה.

לפרטים בדבר פטור, התחייבות לשיפוי וביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, ר' פרק ד' לדוח זה.

לפרטים בנוגע למדיניות התגמול של החברה לנושאי משרה בכירה ולדירקטורים והענקת תגמול הוני, ר' פרק ד' לדוח זה.

לפרטים אודות עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה המכהנים נכון למועד הדוח, ר' פרק ד' לדוח זה.

22. חומרי גלם וספקים

22.1. חומרי הגלם העיקריים בהם עושה החברה שימוש בתחום הפעילות (לרבות לצרכי מחקר ופיתוח) הינם רכיבים אלקטרוניים, שבבים, חלקי פלסטיק ומעגלים אלקטרוניים. לרוב, חומרי גלם בהם עושה החברה שימוש, הינם בעלי זמינות גבוהה בעולם וניתנים לרכישה ממגוון רחב של ספקים. לפרטים אודות מחסור עולמי בשבבים ר' סעיף 7.4.6 לעיל.

22.2. בשנים האחרונות חווה שוק מוצרי הצריכה עליית מחירים. מרבית הספקים הגדולים העלו מחירים לאור עליית חומרי הגלם המרכזיים ועלייה בהוצאות נוספות. כך למשל, קיים מחסור גובר בשבבים, שהינם מרכיב בסיסי במוצרים אלקטרוניים, וכן קיימת עליה עקבית בעלויות הייצור שלהם. יחד עם זאת, החברה אינה מתבססת על ספק יחיד לעניין זה. כמו כן, עלות רכיב זה הינה זניחה ביחס ליתר רכיבי המוצר (רכיבי התכנה, שירותי התכנה והדאטה), אשר תופסים נפח גדול יותר ככל שחולף הזמן.

22.3. החברה מייצרת את מוצריה באמצעות קבלנים. לפרטים נוספים ר' סעיף 17 לדוח זה.

22.4. הספקים העיקריים של החברה הינם ספקי תשתיות ענן וספקי שירותים שונים, כגון: חברות שירותי פיתוח, חברות הרכבות אלקטרוניות, יצרני אלקטרוניקה ומכניקה ויצרני תבניות וחלקי פלסטיקה.

22.5. החברה נוהגת לבזר את התקשרויותיה עם ספקים והיא נוהגת להתקשר עם ספקים בשיטת work for hire - התקשרויות חד פעמיות, לרוב באמצעות טופס הזמנה סטנדרטי, בגין פרויקטים נקודתיים ובנוגע לחלקים שונים מהחומרה במוצר החברה. בעת ייצור החלקים השונים במוצרי החברה וככל שחלקים אלו כפופים לחובות עמידה בתקני איכות או ברגולציות שונות, נדרשים גם ספקי החברה לעמוד בתקנים זהים בעת ייצור מוצרי החברה. החברה דורשת אישורים מספקיה ולעתים היא אף נוהגת לשלוח גוף חיצוני מוכר שישמש בודק בלתי תלוי טרום ייצור מוצרי החברה אצל הספק, שיוודא את עמידת הספק בדרישות התקינה והאיכות הנדרשות לייצור המוצר. לעתים, ספקי החברה מתקשרים עם קבלני משנה כדי לייצר חלקים מסוימים מתוך חלק מהמוצר שאותו נדרש ספק החברה לספק לחברה.

כמו כן, החברה נוהגת להתקשר עם ספקים המעניקים שירותי פיתוח בהסכם למתן שירותים, במסגרתו מוסדרת תמורת השירותים והיקפם, הוראות הגנה על הקניין הרוחני, חובת סודיות, התחייבות מוגבלת בזמן לאי תחרות וביצוע עבודות או פיתוח מוצרים שעלולים להתחרות במוצרי החברה.

22.6. נכון למועד הדוח, לחברה תלות בספק אונלייטקס המעניק לחברה שירותי ייצור רכיבים אלקטרוניים ובדיקות מעבדה בסיך, ואשר אובדן ההתקשרות עמו עלול להשפיע באופן מהותי על יכולת החברה לייצר את מוצריה. להתקשרות מתבצעת באמצעות הזמנות רכש מעת לעת.

כמו כן, החברה התקשרה עם שני ספקי שירותי ענן. החברה סבורה כי אין תלות באיזה מספקי תשתיות הענן שנותנים לה שירותים, שכן הם ניתנים להחלפה, בדומה ליתר הספקים עימם עובדת החברה. אולם, להערכת החברה, שיבושים בפעילות ספק שירותי ענן או כשלים טכניים בשרתים עלולים להשפיע על יכולת החברה להעביר את המידע ללקוחותיה. החברה צמצמה את חשיפה בהקשר זה, על ידי עבודה עם שני ספקי שירותי הענן כאמור ובשני אזורים גיאוגרפיים, כדי שהחברה תוכל להמשיך לספק שירותיה ללקוחותיה, ככל שאחד מהאזורים ייפגע.

22.7. שיעור רכישות החברה מספקיה העיקריים הינו כדלקמן:

שיעור רכישות החברה מהספקים העיקריים של החברה		המוצרים/השירותים הנרכשים	ספקים עיקריים
2021	2022		
9%	1%	שירותי פיתוח תוכנה במיקור חוץ	ספק א'
11%	2%	שירותי פיתוח תוכנה במיקור חוץ	ספק ב'
1%	0%	שירותי Full turn key לייצור והרכבה אלקטרונית	ספק ג'
1%	5%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.	ספק ד'
20%	22%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.	ספק ה'
15%	1%	שירותי עיצוב מוצר.	ספק ו'
3%	15%	שירותי Full turn key לייצור והרכבה אלקטרונית	ספק ז'
0%	12%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.	ספק ח'

23. הון חוזר

23.1. הרכב ההון החוזר

נכון ליום 31.12.2021 לחברה הון חוזר חיובי (באלפי דולר). נכון ליום 31.12.2022 לחברה הון חוזר חיובי (באלפי דולר) כדלקמן:

31.12.2021	31.12.2022
8,626	2,881

^(*) תמצית הרכב ההון החוזר כפי שמוצג בטבלה שלעיל כולל בעיקר את הסעיפים הבאים בדוחות הכספיים: בצד הנכסים, בעיקר מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, נכס בגין עלויות לקיום חוזה עם לקוחות, חייבים ויתרות חובה ומלאי. בצד ההתחייבויות, כולל ההון החוזר של החברה הלוואות מתאגידים בנקאיים, חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה, ספקים ונותני שירותים וזכאים ויתרות זכות.

23.2. אשראי לקוחות²⁶

31 בדצמבר 2021 (באלפי דולר)	31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר)	
664	772	היקף אשראי
71	107	ממוצע ימי אשראי

בהתאם לתנאי ההתקשרות של החברה עם לקוחותיה, גובה החברה את התשלומים המגיעים לה במהלך התקופה של שוטף + 60 בממוצע, ממועד משלוח החשבונית על פי תנאי ההתקשרות.

23.3. אשראי ספקים

31 בדצמבר 2021 (באלפי דולר)	31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר)	
33	1,140	היקף אשראי
73	79	ממוצע ימי אשראי

לחברה אשראי שוטף מספקים העומד נכון ליום 31.12.2022 על כשוטף 90-30+.

24. השקעות

נכון למועד פרסום הדוח, החברה אינה משקיעה בחברות מוחזקות, שותפויות ומיזמים.

25. מימון

25.1. החברה מממנת את פעילותה באמצעות יתרות מזומנים מהנפקות הון, תכנית כסף חכם כאמור בסעיף 19.8, ובאמצעות אשראי בנקאי קצר מועד למימון ביניים.

25.2. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה לא היו הלוואות לזמן ארוך או הלוואות לזמן קצר, אשר אינן מיועדות לשימוש ייחודי.

25.3. נכון למועד הדוח, לחברה קו אשראי לזמן קצר מבנק הפועלים בע"מ ("התאגיד הבנקאי") בהיקף של עד 5.6 מיליון ₪ אשר משמש את החברה למימון הון חוזר ואשר הינו בתוקף עד ליום 30 ביוני 2023

²⁶ בחישוב היקף/ימי אשראי לקוחות וספקים נטרל מרכיב המע"מ.

(בסעיף קטן זה: "**מסגרת האשראי**"). נכון למועד הדוח נוצל סכום של 2.6 מיליון ש"ח ממסגרת האשראי.

להלן עיקרי תנאי מסגרת האשראי:

25.3.1. סכומי אשראי לזמן קצר שינוצלו מתוך מסגרת האשראי, לא יעלו על סכום השווה ל – 70% מסכום התמורה שהחברה עתידה לקבל בהתאם לחשבוניות שהוצאו ללקוח ("**חשבונית לקוח**").

25.3.2. מועד פירעון כל סכום אשראי שנוצל יחול לפי המוקדם מבין: (1) תום שלושה חודשים ממועד העמדתו בפועל או (2) בכל עת עם קבלת התשלום בגין חשבונית לקוח או בקשר עימה.

25.3.3. ריבית – סכומי האשראי אשר יימשכו ממסגרת האשראי יישאו ריבית שנתית בשיעור של פריים בתוספת של 3.5%.

25.3.4. עמלות – עמלת אי ניצול שנתית וכן עמלה חד פעמית בהקמת מסגרת האשראי בסכום לא מהותי.

25.3.5. להבטחת מסגרת האשראי התחייבה החברה להעמיד את הבטוחות הבאות: (א) שעבוד שוטף (שש"ק) על נכסיה של החברה; (ב) שעבוד קבוע על נכסי הקניין הרוחני של החברה.

25.3.6. איסור על חלוקת דיבידנד ללא הסכמת הבנק מראש ובכתב.

25.3.7. עמידה ביחסים פיננסיים – החברה התחייבה לעמוד ביחסים הפיננסיים הבאים וככל ולא תעמוד בהם, לתאגיד הבנקאי תהא הזכות לפרוע באופן מיידי את סכומי האשראי שנוצלו: (1) שמירת יתרות מזומן בחשבון בשיעור של 30% מסך יתרת מסגרת האשראי המנוצלת אשר נכון לסמוך למועד פרסום הדוח עומדות בשיעור של 234% מסך יתרת מסגרת האשראי המנוצלת ו- (2) סך האשראי המנוצל לא יעלה בכל עת על 70% מהחוב של לקוח החברה בגין חשבונית לקוח אשר נכון לסמוך למועד פרסום הדוח עומדות בשיעור של 28% מהחוב. נכון למועד פרסום הדוח, החברה עומדת בכל היחסים הפיננסיים כאמור.

25.3.8. ההסכם כולל, בין היתר, מגבלות על שינויים בתחום הפעילות, מכירת נכסים ושעבודם וכן, עילות לפירעון מיידי במקרי הפרה שונים כמקובל בהסכמים מסוג זה.

25.4. פירוט מסגרות האשראי של החברה:

בנוסף למסגרת האשראי לזמן קצר כמפורט בסעיף 25.3 לעיל, לחברה מסגרת אשראי בסך של 290 אלפי ₪, מתוכה מנוצל סך של כ-19, כ-29 וכ-71 אלפי ש"ח נכון ליום 31.12.2021, 31.12.2022, ולתאריך הסמוך לתאריך פרסום הדוח, בהתאמה.

25.5. הערכת החברה לגבי צורך בגיוס מקורות נוספים

למועד הדוח, פיתוח מוצרי החברה, הוצאה לפועל של הסכמים וכן פעולות השיווק וחדירה לשוק דורש נזילות גבוהה לטווח ארוך לשם הצגת תוצאות עסקיות אפקטיביות ולצורך מימון הון חוזר. העדר אמצעי מימון מספקים עד ליצירת תזרים מזומנים חיובי ממכירת מוצריה עלול לגרום לעיכוב ו/או אי מימוש תוכניות העסקיות ולצורך בגיוס הון נוסף.

להערכת החברה, בשנה הקרובה תדרש החברה בגיוס הון לצורך הרחבת היקף פעילות החברה לטווח ארוך וקיום האסטרטגיה העסקית שלה לטווח הארוך כמפורט בסעיף 30.5 להלן. לפרטים נוספים ר' ביאור 1ב לדוחות הכספיים.

26. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה, ר' ביאור 11 לדוחות הכספיים של החברה.

27. מגבלות ופיקוח על תחום הפעילות

27.1. החברה מפתחת את מוצריה בישראל ומייצרת את מוצריה בסין באמצעות קבלן משנה (ר' סעיף 22

לדוח). החברה משווקת את מוצריה בעיקר בישראל (Water.io) ובארה"ב. לפיכך, כפופה החברה לחקיקה, תקינה ולפיקוח החלים על פעילותה בכל אחת מהמדינות השונות.

מאחר ומוצרי החברה הינם אריזות חכמות למוצרי משקאות או תוספי מזון ומאחר ומוצרי החברה מותקנים רכיבים אלקטרוניים, כפופה החברה לסטנדרטים ודרישות תקינה מחמירים החלים בתחום מוצרי המזון והמשקאות, בתחום תוספי התזונה ובתחום מוצרי הצריכה האלקטרוניים

בנוסף, מאחר שהחברה קיבלה מענק מרשות החדשנות, עבור טכנולוגיית המדידה המשולבת בחלק ממוצרי החברה בתחום המשקאות (Water.io), פעילותה ביחס למוצר זה כפופה להוראות חוק המו"פ, התקנות מכוחו והוראות רשות החדשנות.

27.2. חוק הגנת הצרכן והתקנות מכוחו – חוק הגנת הצרכן, התשמ"א – 1981 ("חוק הגנת הצרכן") והתקנות

מכוחו חלים על החברה ככל שקיימת מערכת יחסים ישירה עם הצרכן הסופי ("צרכן" מוגדר כמי שקונה נכס או מקבל שירות מעוסק במהלך עיסוקו לשימוש שעיקרו אישי, ביתי או משפחתי). ככלל, חוק הגנת הצרכן מסדיר את היחסים בין הצרכנים לבין העוסקים וכולל התייחסות לנושאים הבאים: איסור הטעיה, איסור הפעלת השפעה בלתי הוגנת, חובות גילוי נאות לצרכן, אחריות להטעיה בפרסומות, מכירות באשראי, סימון טובין, הצגת מחירים, מחוייבות בקשר למתן שירותי לצרכן ועוד. על פי תקנות הגנת הצרכן (אחריות ושירות לאחר מכירה), התשס"ו – 2006, חייבת החברה ליתן אחריות למוצרים שמחירם לצרכן גבוה מ-150 ₪ לתקופה של 12 חודשים מיום המסירה לצרכן.

27.3. התקינה הקשורה במזון ומשקאות – מאחר שויטמינים נחשבים תוסף מזון, ומאחר שמוצר Water.io

בא במגע עם משקאות, החברה כפופה לתקינה ורגולציה הקשורה באריזות הבאות במגע עם מוצרי מזון, לרבות בתקינה ובדרישות של אגף אריזות וחומרים של ה-FDA וה-Commission Regulation (EU) באירופה (המקבילה באירופה של ה-FDA האמריקאית). בהתאם, החברה כפופה לסטנדרטים ודרישות מחמירות בנוגע לאטימות המוצר ובטיחותו.

27.4. תקינה הקשורה במוצרי אלקטרוניקה – מוצרי החברה כוללים רכיבים אלקטרוניים שונים. בהתאם,

כפופה החברה לתקינה הקשורה במוצרי אלקטרוניקה ה-CE במדינות אירופה, וכן לפיקוח של ה-FCC (Federal Communications Commission) בצפון אמריקה, שאמונה על פיקוח בטיחות מוצרים הכוללים תשדורת רדיו.

27.5. רגולציות לשמירה על פרטיות הצרכנים

27.5.1. ישראל - פעילותה של החברה כוללת איסוף מידע ממשתמשי הקצה של מוצרי החברה. מזהים כאמור, עשויים להיכלל בגדר "מידע" על פי חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 ("חוק הגנת הפרטיות") ולהטיל על החברה חובות שונות מכוח חוק הגנת הפרטיות והתקנות שהותקנו מכוחו. הטכנולוגיה המצויה בבסיס מוצרי החברה מזהה באופן אישי את משתמשי הקצה העושים שימוש במוצריה תוך איסוף פרטים אישיים אודותיהם. בהתאם, החברה יישמה אמצעים שונים על מנת לעמוד בהוראות חוק הגנת הפרטיות והתקנות מכוחו. כך בין היתר, החברה מפרסמת באתר ובאפליקציה מדיניות פרטיות ללקוחות אשר מיידעת אותם אודות האיסוף של המידע האישי, המטרות שלשמן הוא נאסף, השימוש שנעשה בו והעברתו לצדדים שלישיים ומקבלת את הסכמתם לאמור. בנוסף, החברה מיישמת אמצעי אבטחת מידע נדרשים על מנת להבטיח ככל הניתן כי המידע האישי של הלקוחות יהיה מוגן מפני אירועי אבטחת מידע ופריצה למאגר. החברה נמצאת בעיצומו של תהליך לרישום ואסדרת מאגר המידע בהתאם להוראות הדין.

בשנים האחרונות ישנם מספר ניסיונות לתקן את חוק הגנת הפרטיות והתקנות מכוחו באופן שיכול להטיל חובות נוספות על החברה בכל הקשור לשמירה ועיבוד של מידע אישי, בין אם של משתמשי קצה ובין אם של עובדים. בין היתר, התיקונים הללו אמורים לחזק את כוחה של הרשות להגנת הפרטיות ולאפשר לה להטיל קנסות גבוהים יותר במקרה של הפרת הדין. מגמה נוספת שניתן לזהות הינה אקטיביות של הרשות להגנת הפרטיות בהפעלת סמכויותיה בכל הקשור לאירועי אבטחת מידע ופרסום נהלים, הנחיות וגילוי דעת. צעדים אלו עלולים להשפיע על הדרך בו החברה מעריכה את תחולת חוק הגנת הפרטיות על פעילותה ואת האמצעים שיידרשו ממנה על מנת לעמוד בו.

27.5.2. אירופה - רגולציית ה-GDPR (EU 2016/679) General Data Protection Regulation ("רגולציית ה-GDPR") החלה במדינות האיחוד האירופי, הינה רגולציה להגנת מידע שמתמקדת ב"מידע אישי" של יחידים המוגנים על ידה. התחולה הרחבה של רגולציית ה-GDPR גורמת שהוא משפיע על פעילות של חברות רבות בתחום הפעילות של החברה. החברה פועלת באירופה כחברת B2C ובהתאם נחשבת כ Processor של לקוחותיה. בהתאם, המחויבויות שחלות עליה הן בעיקרן חובות חוזיות בתחומי אבטחת המידע והדיווח. הפרה של הרגולציה בתחום הגנת הפרטיות עשויה לגרור הטלת סנקציות כספיות משמעותיות של עד 20 מיליון אירו או 4% מהמחזור השנתי, יוצרת חשיפה להליכים משפטיים, וכן עלולה להביא להטלת סנקציות פליליות, בגין אי עמידה בתנאיה. רשויות הגנת הפרטיות האירופאיות מראות אקטיביות בהטלת קנסות וסנקציות בגין אי עמידה בהוראות ה"ל".

ארה"ב - בארצות הברית ישנם חוקים שונים שחלים בנושאי הגנת הפרטיות. חוקים אלו כוללים, בין היתר, את חוקי הפרטיות של מדינת קליפורניה ותקנותיהם ה-California Consumer Privacy Act (CCPA) וה-California Privacy Rights Act (CPRA). החוקים הללו מטילים חובות שונות מתחום הגנת הפרטיות גם על חברות שפועלות מחוץ לארצות הברית לרבות החובה ליידע צרכנים מקליפורניה על זכויותיהם בנוגע למידע האישי שלהם, לתת להם את הזכות לסרב למכירה של המידע האישי שלהם ולאפשר להם לסרב לעיבוד המידע שלהם, אמצעי האכיפה של ה-CCPA וה-CPRA נתונים בלעדית לתובע הכללי של קליפורניה, שרשאי להטיל קנסות על כל הפרה, לצד דרישה לתיקון ההפרות. כמו כן, החוקים בקליפורניה, כמו גם חוקים במדינות נוספות, מחייבים או צפויים לחייב בעתיד, חברות להודיע ולדווח על אירועי אבטחת מידע לרשויות ולצרכנים ואף מעניקים לצרכנים עילת תביעה אזרחית במקרים מסויימים הנובעים מהתרשלות של הארגון ביישום אמצעי אבטחה

סבירים להגנה על המידע האישי. החוקים השונים אינם אחידים ברגולציה ובהגנה מפני אירועי אבטחת מידע ובצעדים הנדרשים מחברות במקרה של אירוע שכזה, מה שעלול לייקר ולסבך את ההתמודדות עם אירוע אבטחת מידע נרחב.

המגמה בקליפורניה מעידה על מגמה הולכת וגוברת של חקיקת חוקים בנוגע להגנה על פרטיות בארה"ב כאשר בשנה החולפת נכנס לתוקפו חוק דומה במדינת וירג'יניה ומדינות נוספות כבר חוקקו חוקים שייכנסו לתוקפם במהלך השנה הבאה (יוטה, קולורדו, קונטיקט). חקיקה שכזו אמורה להטיל חביות שונות בנוגע להגנה על פרטיות של אינדיבידואלים ועל כן, אם תחול על פעילותה של החברה, יכול שתשפיע בעתיד על פעילותה.

החברה עשויה להיות חשופה לרגולציה זו בשים לב ללקוחותיה אשר חלקם פועלים בארצות הברית.

27.5.3. כאמור לעיל, בכל הקשור לפעילות מחוץ לישראל, אמנם הטכנולוגיה המצויה בבסיס מוצרי החברה מזהה באופן אישי את משתמשי הקצה העושים שימוש במוצריה תוך איסוף פרטים אישיים אודותיהם, אולם הגישה והבעלות במידע ובמאגר המידע האישי שנאסף הינה של לקוחות החברה בלבד. יחד עם זאת, החברה מחויבת כלפי לקוחותיה לעמידה בדרישות אבטחת מידע הנדרשים בהתאם לרגולציה הרלוונטית, לרבות בנוגע לחוקי ההגנה על פרטיות. לפרטים בדבר הצעדים שבהם נוקטת החברה כדי למזער את סיכוני הסייבר אליהם חשופה החברה וכדי לעמוד בדרישות אבטחת המידע כאמור, ר' סעיף 31.2.4 לדוח זה.

27.5.4. לחברה קיימת זכות מול לקוחותיה לעשות שימוש במידע אגרגטיבי שנצבר מהשימוש במוצריה, ללא גישה לפרטים ולמידע האישי של משתמשי הקצה. במידה שהחברה תרצה לעשות שימוש במידע כאמור, היא תהיה כפופה לרגולציה הרלוונטית בנושא פרטיות ומאגרי מידע וחשופה להטלת סנקציות ואמצעי אכיפה על ידי הרגולטור.

27.6. חוק המו"פ

ככלל, התכניות המאושרות על ידי רשות החדשנות וכן והתמיכה שאושרה במסגרתן לחברה כפופות לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה התשמ"ד-1984 ולתקנות מכוחו, לכללים, לנהלים להוראות ולחוזרי רשות החדשנות. כמו כן, כפופות התכניות לכלליהן ולהנחיות לפיהן, ולתנאים שנקבעו באישור רשות החדשנות ובכתבי ההתחייבות של החברה (כולם יחדיו "חוק המו"פ").

בגין קבלת התמיכה כאמור, על החברה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים מכוח הכנסותיה ממסחורם בגין מוצרים שפותחו במסגרת ביצוע התכנית המאושרת וכן מוצרים שיפותחו בעתיד תוך שימוש בידע שפותח בקשר עם התכנית, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכה שהוענק במסגרת התכנית המאושרת, בתוספת ריבית.

כמו כן, מכוח חוק המו"פ החברה כפופה להוראות ספציפיות לעניין השימוש והעברת הידע הקשור בתמיכת רשות החדשנות, וכן כפופה החברה לחובות דיווח שונות.

בהתאם לסעיף 47א וסעיף 15מב' לחוק המו"פ, חלות על החברה מגבלות על העברת הידע הנובע מהמחקר והפיתוח לאחר או הוצאתו לחו"ל, והעברת יצור לחו"ל, ללא אישור מוקדם מוועדת המחקר.

רשות החדשנות פרסמה נהלים לגבי מתן הרשאה לשימוש בידע ממומן מחוץ לישראל ובעניין שיעור התמלוגים וכללים לתשלומם (כל ההוראות והנהלים הנ"ל יקראו להלן: "הוראות השימוש בידע").

הוראות השימוש בידע מאפשרות את העברת זכויות הייצור של מוצרים שיפותחו באמצעות מימון רשות החדשנות אל מחוץ לישראל בתנאים מסוימים, תשלום תמלוגים מוגדלים לרשות החדשנות בשיעורים הקבועים בהוראות (הנעים בין 120% ל- 300% מסכום המענק, בהתאם לגובה האחוזים של פעילות הייצור אשר עתידה להתבצע מחוץ לישראל, בניכוי תמלוגים שכבר שולמו לרשות החדשנות) והגדלת שיעור החזר תשלום התמלוגים באחוז אחד. נכון למועד דוח זה, תהליך הייצור של מוצרי החברה נעשה בישראל ובסין החברה התחייבה כי היקף הייצור המקסימלי של הפלסטיקה והאלקטרוניקה שמוטמעות בפקק החכם שייצרו בסין לא יעלה על 69%.

אי קיום חוק המו"פ וההוראות לשימוש בידע עלול להוביל לדרישה להחזר מידי של המענקים שקיבלה החברה הנתמכת, ובמקרים מסוימים אף עשוי להטיל על החברה לשלם עיצומים כספיים וכן עלול להוביל להטלת סנקציות פליליות, בין היתר, במקרים של העברה אל מחוץ לישראל של ידע או זכויות קניין רוחני שפותחו במימון מענקים של רשות החדשנות ללא קבלת אישור מוועדת המחקר של רשות החדשנות או בניגוד לתנאי האישור וההוראות השימוש בידע.

לפרטים אודות מענק שקיבלה החברה תחת חוק המו"פ, ר' סעיף 19.7 לדוח זה.

27.7. החברה כפופה להוראות ותנאי תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה והתעשייה, בשל אישור שקיבלה במסגרת התכנית. לפרטים ר' סעיף 19.8 בדוח זה.

27.8. לצורך מכירת מוצרי החברה על החברה להיות בעלת אישורים תקינה התואמים את הדרישות באותם טריטוריות (מדינות) או עמידה בכללים שקבועים בתקנות הרלבנטיות בכל טריטוריה, על כן, לעיתים, החברה החברה פועלת לקבלת אישורי תקן ו/או עמידה בכללי התקינה הרלבנטיים תוך עבודה עם יועצים מקומיים בכל טריטוריה בה היא מעוניינת לשווק את המוצרים.

27.9. למיטב ידיעת החברה, קבלני המשנה מחזיקים את כל האישורים המהותיים הנדרשים לצורך פעילותם והם מפעילים את מתקניהם, מכל הבחינות המהותיות, תוך קיום החוקים והתקנות הרלוונטיים לייצור מזון, בטיחות בעבודה, בריאות ואיכות סביבה במדינות בהן הן פועלות.

28. הסכמים מהותיים

לפרטים בנוגע להסכם מהותי עם פפסיקו, ר' סעיף 12 לדוח זה.

29. הליכים משפטיים

למועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים למעט כמפורט בביאור 25 לדוחות הכספיים.

30. יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה

30.1. מטרתה של החברה הינה לבסס את מוצרי הליבה של החברה – בקבוקי המים והויטמינים החכמים כפתרון המוביל בתעשיית האריזות החכמות בשוק, תוך התמקדות בהיבטי Digital Wellness. לשם כך, החברה שואפת להגדיל ולהרחיב גם את היקף פעילותה ולקוחותיה תוך שיפור מוצריה, הרחבת המכירות הן במודל B2B והן במודל B2C, ויצירת שיתופי פעולה, בין היתר, לצורך הרחבת ערוצי ההפצה והשיווק למוצריה.

30.2. בחודש ספטמבר 2022, החברה החלה בשיווק ומכירת המוצר Water.io (לפרטים ר' סעיף 8.1 לפרק א' לדוח זה) באופן עצמאי ישירות ללקוחות הקצה במתווה של B2C תחילה בישראל. בשנה הקרובה בכוונת החברה לפעול להרחבת השיווק והמכירה של קו מוצרי Water.io במתווה של B2C בישראל ולמדינות נוספות.

30.3. כמו כן, בשנה הקרובה בכוונת החברה להתמקד בהשגת יעדי פיתוח ושיפור סל מוצרי הליבה שלה. בהתאם, בכוונת החברה להמשיך את תהליכי המחקר והפיתוח המפורטים בסעיף 19.6 לדוח זה. להערכת החברה, השגת יעדי הפיתוח יסייעו לחברה לממש את חזונה ולשמר את היתרונות התחרותיים שלה.

30.4. כמו כן, החברה תפעל להעמקת שיתופי פעולה קיימים בנוגע למוצרים הקיימים.

30.5. אסטרטגיית החברה לטווח הארוך הינה:

- לפעול להחדרת מוצרי החברה לשוק, הרחבת יכולות המכירות של מוצריה וביסוס נוכחות החברה באזורים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה כיום, בעיקר בארה"ב וישראל.
- להרחיב את ערוצי השיווק וההפצה שלה, על ידי התקשרות עם מפיצים וגיוס נציגי מכירות בטרטוריות בהן פועלת החברה, בהתאם להתפתחות העסקית של החברה.
- לפעול להרחבת והעמקת שיתוף הפעולה עם יצרני תוספי תזונה ומשקאות ברחבי העולם למוצרים נוספים שלהם.
- להרחיב את ערוצי השיווק והמכירה הישירה של מוצר Water.io ללקוחות, תחת מותג החברה, בישראל ולאחר מכן במדינות נוספות.
- מוצר Water.io - התקשרויות בהסכמי הפצה עם רשתות שיווק מובילות, חנויות וכן יצירת שיתופי פעולה בתחומי הבריאות, הספורט ותזונה בריאה.
- עם השגת יעדי החברה בהרחבת פעילותה והחדרת מוצרי הליבה הקיימים לשוק, לפעול לשינוי מבנה ההכנסות שלה, ויישום המודל העסקי של החברה, באופן שעיקר הכנסותיה ינבע מהכנסה מתחדשת משירותי התכנה וה-Big Data שתסופק ללקוחותיה במודל B2B2C.
- להיכנס לשווקים גיאוגרפים בארה"ב ומערב אירופה.
- להגדיל את כושר הייצור ואפיקי הייצור העומדים לרשותה כדי לתמוך בגידול בהיקף ההזמנות והמכירות.

כל ההנחות והנתונים המפורטים בסעיף 30 זה לעיל בדבר יעדיה, האסטרטגיה של החברה והצפי להתפתחות של החברה בשנה הקרובה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות החברה, בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהעריכה החברה, וזאת בין היתר בשל שינויים טכנולוגיים בתחום הפעילות של החברה ושינויים במגמות השוק בו פועלת החברה והעדפות לקוחותיה, לרבות התממשות גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 לדוח זה.

31. דיון בגורמי סיכון

להערכת החברה, פעילותה חשופה לגורמי הסיכון העיקריים הבאים:

31.1 גורמי סיכון מאקרו- כלכליים

- 31.1.1 **מצב כלכלי גלובלי ומקומי** - למצב הכלכלי הגלובלי וכן למצב הכלכלי במדינות בהן לחברה פעילות מהותית, קיימת השפעה ישירה על היקף תקציבי ההצטיידות הטכנולוגית של לקוחות החברה ועל ביקוש מוצריהם על ידי הצרכנים, ובהתאמה על עסקי החברה ועל תוצאותיה העסקיות. כמו כן, למצב הכלכלי הגלובלי והמקומי יש השפעה ישירה על היקפי הסחר האלקטרוני והקמעונאי, ולפיכך על תוצאותיה העסקיות של החברה. האטה כלכלית ומיתון גלובלי או מיתון מקומי במדינות בהן החברה פועלת כאמור ובתחום המסחר המקוון, עלולים לפגוע בהיקף פעילות החברה וברווחיותה. בנוסף, משבר כלכלי גלובלי עלול לצמצם את היקף השקעות ההון מצד משקיעים בפרט בחברות בשלבי מחקר ופיתוח וכן, להחמיר את דרישותיהם של נותני אשראי ובכך, להקשות על תאגידים לגייס מימון לצורך השקעות, פיתוח, הון חוזר ומחזור חוב. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לגייס כספים. לפיכך, להרעה במצב הכלכלי הגלובלי עשויה להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לגייס מקורות מימון הנדרשים לה לפעילותה ועל המשך פעילותה. בין היתר, היא עשויה להיתקל בקשיים בקבלת מימון בנקאי ו/או חוץ בנקאי בהיקפים מהותיים וכן עלולה להיווצר הרעה בתנאי העמדת מימון כאמור עבור החברה, ככל ויועמד.
- 31.1.2 **סיכון פוליטי** - החברה חשופה לסיכון של החרמת גופים ישראלים במדינות שונות מטעמים פוליטיים. אנטישמיות ועוינות גוברת למדינת ישראל במדינות רבות, שוללת רכישת תוצרת ישראלית והתקשרות עם גופים ישראלים, באופן שיש בו כדי להשפיע על החברה ועל תוצאות פעילותה.
- 31.1.3 **שינויים בשערי חליפין** - הכנסות החברה עשויות להתקבל מפעילותה במדינות שונות ובמטבעות שונים, בעוד חלק מהוצאותיה לרבות עלות העסקת העובדים והמשרדים בישראל הינן בש"ח ולכן שינויים בשערי חליפין בין המטבעות השונים לבין ש"ח או דולר עשויים להשפיע על רווחיות החברה. בנוסף, תוצאותיה הכספיות של החברה מוצגות בדולר, בעוד חלק מהכנסותיה והוצאותיה במטבעות שונים. לפיכך, תנודות בשערי מטבעות עשויות ליצור לחברה חשיפה חשבונאית וכלכלית ועלולות להשפיע על רווחיותה.
- 31.1.4 **משבר בריאותי עולמי** – למשבר בריאותי עולמי מתמשך, דוגמת התפשטות חזרת של נגיף הקורונה, שיש בו כדי להביא לסגירת עסקים, השבתת שירותים ממשלתיים, סגירת גבולות ומגבלות נוספות עלולות להיות השלכות משמעותיות על הכלכלות בעולם, לרבות בשווקים בהם פועלת החברה ועל יכולתה של החברה לשמר רציפות בתהליך הייצור שחלקו מבוצע מחוץ לישראל. משבר בריאותי כאמור והמשבר כלכלי הנלווה לו עלולים להיות בעלי השפעה שלילית על מצבה של החברה ותוצאותיה, בשל ההשפעה השלילית האפשרית על הביקוש למוצריה או למוצרי לקוחותיה, על רווחיותה של החברה, על יכולת הייצור והפיתוח של מוצריה ועל יכולתה לגייס הון נוסף.
- 31.1.5 **השפעות אינפלציה ועליית ריבית** – בעקבות התפתחויות מאקרו כלכליות ברחבי העולם שהתרחשו במהלך שנת 2022, חלה עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. כחלק מהצעדים שנקטו על מנת לבלום את עליית המחירים, החלו הבנקים המרכזיים בעולם, ובכללם בנק ישראל, להעלות את שיעור הריבית. כמו כן, אינפלציה עלולה להוביל לשחיקת רווחיות של החברה עקב עלייה במחירי חומרי הגלם ובעלויות שרשרת אספקה. לחברה חשיפה מסויימת בגין הלוואות לזמן קצר בריבית משתנה המושפעות באופן ישיר מעליית הריבית, עליית מחירי חומרי הגלם ובעלויות שרשרת אספקה.

31.2. גורמי סיכון ענפיים

- 31.2.1. **רגולציה** – מאחר ומוצרי החברה הינם אריזות חכמות למוצרי משקאות או תוספי מזון ומאחר ובמוצרי החברה מותקנים רכיבים אלקטרוניים, כפופה החברה לסטנדרטים ודרישות תקינה מחמירים החלים בתחום מוצרי המזון והמשקאות, בתחום תוספי התזונה ובתחום מוצרי הצריכה האלקטרוניים. כמו כן, החברה מספקת שירות לקוחותיה שמצריך איסוף מידע ויצירת מסד מידע רחב. לכן כפופה החברה לרגולציות שונות לשמירה על פרטיות צרכנים באזורים השונים בהם היא פועלת, כגון ה-GDPR או חוק הגנת הפרטיות בקליפורניה. העמקת והחמרת הרגולציה, או אי קבלת אישורים מתאימים בטרטוריות חדשות, שינויים ברגולציה, וכן ההבדלים בהוראות הרגולטוריות בין המדינות השונות, עלולים לדרוש ביצוע התאמות במוצרי החברה ולהביא לצמצום פעילותה במדינות שונות, באופן שישפיע לרעה על תוצאות הפעילות של החברה ולהשפיע על קצב הצמיחה של החברה. לפירוט בדבר הרגולציה החלה על החברה במסגרת תחומי פעילותה ראה סעיף 27 בדוח זה. במטרה לצמצם את החשיפה, החברה ביצעה ובכוונתה לבצע מעת לעת בדיקות וסקרים תקופתיים לבחינת עמידת החברה ומערכות אבטחת המידע שלה בדרישות הרגולציה השונות.
- 31.2.2. **סטנדרטים של איכות** – מוצרי החברה מיוצרים על פי דרישות איכות מחמירות. תקלה באחד מתהליכי הייצור עלולה להוביל לפגיעה בתוצאות החברה ובמוניטין שלה. החברה מתמודדת עם גורם סיכון זה באמצעות בקורות על תהליכי הייצור המבוצעים אצל קבלנים (בין אם באמצעות החברה ובין אם באמצעות צדדים שלישיים) וכן באמצעות בחירת קבלנים מוכרים ובעלי הסמכות רלבנטיות לפי תקני האיכות הנדרשים.
- 31.2.3. **תחרות** – התחום בו פועלת החברה נתון לשינויים תכופים והתפתחויות כתוצאה משיפורים בטכנולוגיה הזמינה. ככל שהתחרות במוצרי החברה תחריף ויוצגו לשוק מוצרים בעלי תכונות דומות או עדיפות למוצרי החברה, הדבר עשוי להשפיע לרעה על הביקוש למוצרי החברה ועל רווחיותם. החברה מתמודדת עם סיכון זה באמצעות השקעה מתמדת במחקר ופיתוח על מנת לשמר את יתרונה הטכנולוגי של החברה תוך התאמת מוצריה להתפתחויות טכנולוגיות מצד אחד ולמגמות בהעדפות הצרכנים מצד שני. לפרטים אודות התחרות במוצרי החברה ר' סעיף 15 לדוח זה.
- 31.2.4. **תקיפות סייבר ודליפת מידע** - חלק ניכר משירותי החברה ללקוחותיה מתבצעים באמצעות שימוש בתוכנות החברה בענן. על כן, חשופה החברה לסיכונים סייבר שונים, ובכלל זה לנזקים מאירוע סייבר למערכות החברה; תקיפות סייבר; אובדן או גניבת מידע וכיו"ב. בהתאם להסכמים של החברה מול לקוחותיה, החברה התחייבה כלפי לקוחותיה לעמידה בדרישות אבטחת מידע שעולות בקנה אחד עם ההוראות בדבר שמירה על פרטיות. החברה עושה כל מאמץ על מנת לשמור על מערכת אבטחת מידע מחמירה ועל מערך גיבויים מספק, על מנת למנוע פגיעה ודליפת המידע הנאסף ומועבר ללקוחות החברה. בכלל זה, התקשרה החברה עם חברה חיצונית בעלת מוניטין ומתמחה בתחום זה על מנת שזו תספק לה שירות קבוע בנושא, לרבות ביצוע סקרי סיכונים תקופתיים על ידי מומחים כדי לזהות חולשות וסיכונים על מנת לצמצם את חשיפותיה ולמנוע דליפת מידע כאמור, בדיקות חדירה על ידי מומחים חיצוניים. כמו כן, מונה מנהל אבטחת מידע שתפקידו לפקח באופן שוטף על עמידת החברה בהוראות השונות הקשורות בהגנה על פרטיות ואבטחת מידע ופיקוח על אפקטיביות מערכת הסייבר של החברה. לחברה גם נהלים ובקורות שונים שמטרתם להקטין את החשיפה לשמירה על פרטיות

ואבטחת מידע. בנוסף, רוב הלקוחות הגדולים של החברה עושים גם סקרי אבטחת מידע עצמאיים על מערכות החברה, ועד כה החברה עמדה בכל הסקרים הנ"ל.

עם זאת, כתוצאה מאירוע סייבר על תוכנות החברה, עלולה החברה לסבול מהשלכות שליליות מהותיות, כגון שיבוש הפעילות של החברה או של לקוחות להם החברה מספקת שירותים, שיבוש פעולתן של מערכות המידע או השבתתן, נזק לנתונים ולמידע המועברים אמצעות מערכת החברה או הדלפתו. פגיעה כאמור עלולה להוביל לאובדן אמונם של לקוחות החברה ולפגיעה במוניטין החברה, עלול לחשוף את החברה לתביעות מצד לקוחותיה בשל חשיפת מידע שעלול להיות רגיש בנוגע לצרכניהם, חשיפה לסנקציות מכח הוראות חוקי הגנת פרטיות שונים וכיו"ב, אשר עשויים להשפיע על הביצועים העסקיים של החברה. עד למועד פרסום הדוח לא התרחש אירוע מהותי בחברה מסוג זה. יצוין, כי לחברה אין פוליסת ביטוח מפני נזקים של אירוע סייבר אך במסגרת פוליסת ביטוח חבות מוצר לחברה כיסוי במקרה של פריצה למוצרי תכנה בעקבות גישה לא מוסמכת.

31.2.5. **שינויים והתפתחות טכנולוגית** - התפתחות ושינויים טכנולוגיים בתחום האריזות החכמות, מחייבות התפתחות מתמדת של שירותי החברה ושיפור הטכנולוגיה שלה על מנת להתאימם לחדושים אלה. הצלחת החברה בתחום תלויה, בין היתר, ביכולתה לשפר את מגוון מוצריה ושירותיה על מנת שתוכל לעמוד בקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות, לספק פתרונות טובים ומקיפים במהירות ובעלויות נמוכות, ולהקדים את מתחרותיה.

31.2.6. **תלות בזמינות ותנודתיות שוק הרכיבים האלקטרוניים** – מוצרי החברה כוללים רכיבים אלקטרוניים. מחסור בשוק באחד מהרכיבים האלקטרוניים, עלול להשפיע על פעילות החברה. בשנתיים האחרונות ניכרת מגמה של מחסור בשבבים, אשר התגברה בעקבות משבר הקורונה שבעקבותיו חלו עיכובים בזמני משלוח ובאספקה של מוצרים. שבבים הינם אחד מהרכיבים הבסיסיים במוצרים אלקטרוניים. המחסור הגובר בשבבים משבש את קווי הייצור בתחומים רבים. לפרטים נוספים ר' סעיף 22.2 לדוח זה.

31.3. גורמי סיכון ייחודיים לחברה

31.3.1. **תלות מסוימת בספקים** – מחשוב ענן מבוסס על שירותים אותם החברה מקבלת משני ספקים עיקריים. על אף שלחברה אין תלות בספקים הספציפיים שכן הם ניתנים להחלפה, להערכת החברה, שיבושים בפעילות הספקים או כשלים טכניים בשרתים עלולים להשפיע על יכולת החברה להעביר את המידע ללקוחותיה. החברה צמצמה את חשיפה בהקשר זה, על ידי עבודה כאמור, עם שני ספקי שירותי הענן בשני אזורים גיאוגרפיים שונים, כדי שהחברה תוכל להמשיך לספק שירותיה ללקוחותיה, ככל שאחד מהאזורים ייפגע.

31.3.2. **תלות בטכנולוגיה ייחודית** – החברה מבססת את פעילותה על טכנולוגיה ייחודית שפותחה על ידיה ואשר מוגנת על ידי פטנטים כמפורט בסעיף 20 לדוח. פגיעה בזכויותיה הקנייניות של החברה על ידי מתחרים או גופים אחרים עשויה לפגוע בתחרויות של מוצרי החברה וביתרונה התחרותי בשוק. על מנת להגן על הקניין הרוחני שלה ולשמר את יתרונה התחרותי החברה עשויה להידרש לנקוט הליכים משפטיים מורכבים בטרטוריות שונות, תוך נשיאה בהוצאות משמעותיות בגין כך.

- 31.3.3. **תלות באספקת מוצרים במועד על ידי ספקים** – החברה מייצרת את מוצריה באמצעות ספקים שונים (לפרטים ר' סעיף 22 לדוח זה). ככל שהספקים לא יעמדו במועדי האספקה, החברה חשופה לפיצויים מוסכמים בהתאם לחלק מהתקשרויותיה עם לקוחותיה בגין האיחור במסירה.
- 31.3.4. **הון אנושי בעל ידע ייחודי** – על אף שלהערכת החברה אין לה תלות בעובד מסוים, הרי שנוכח העובדה שהחברה הינה חברת הזנק עם בסיס הון אנושי קטן יחסית ושחלקו בעל מומחיות ייחודית, מעריכה החברה, כי נטישת עובדים הינו גורם סיכון לחברה. החברה פועלת לשימור ידע מערכתי על ידי הקפדה על תיעוד היסטוריית הידע וזאת כדי לתת מענה לתחלופה פתאומית של כח אדם.
- 31.3.5. **פגיעה במוניטין החברה ובהכנסות החברה כתוצאה מפגמים במוצרים או שגיאות בתכנה** – פגמים או שגיאות בתוכנה של החברה או פגמים במוצרי החברה, לרבות שכתוצאה מהם ייגרם נזק, עלולים לפגוע במוניטין שלה, ביכולתה למכור פתרונות בתחום האריזות החכמות ועלולים להשית עליה עלויות משמעותיות. לרוב, הסכמי החברה עם לקוחותיה כוללים הוראות שנועדו להגביל את אחריות החברה בגין נזקים, הפסדים ותביעות שנובעים מהקניין הרוחני או שקשורים אליו או ממתן השירותים ללקוח, כאשר האחריות מוגבלת בסכום כנגזרת מהתמורה ששולמה לחברה במסגרת ההתקשרות, במהלך תקופה של מספר חודשים אחרונים, כקבוע בהסכם. מוצרי החברה נדרשים לעמוד בתקינה וסטנדרטים חמירים, לרבות של ה-FCC (לפרטים נוספים ר' סעיף 27 בדוח זה). כמו כן החברה מחזיקה ביטוח חבות מוצר ואחריות מקצועית.
- 31.3.6. **קשיים נלווים לצמיחת חברת הזנק** – החברה הינה חברת הזנק. אם החברה לא תצליח לנהל את צמיחתה העסקית והמסחרית בצורה יעילה, במעבר מחברה ממוקדת מחקר ופיתוח לחברה מסחרית המשמרת את יכולות המחקר והפיתוח תוך אפשרות של גידול משמעותי בהיקפי הפעילות בטרטוריות שונות בו זמנית, הדבר עשוי להשפיע על יכולתה להתמודד עם אתגרי השווקים, ועל יכולת לתת מענה נאות לדרישות הלקוחות. כמו כן, נכון למועד פרסום הדוח התפתחותה של החברה תלויה גם ביכולתה לגייס הון נוסף על מנת לאפשר לחברה להגיע לרמת מכירות ורווחיות המאפשרת את מימון פעילותה.
- 31.3.7. **יכולת לגייס הון ומקורות מימון** – למועד הדוח, החברה נעזרת במקורות מימון שונים למימון פעילותה, לרבות קרן השיווק ("כסף חכם"), הלוואות קצרות מועד. פעילותה של החברה הינה בעיקרה פעילות מחקר ופיתוח ענפה, הכרוכה בעלויות גבוהות. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לגייס כספים בעתיד על מנת להמשיך ולפתח את פעילותה.
- 31.3.8. **קיימות** – החברה מספקת פתרונות שמאפשרים ללקוחותיה לשפר את איכות שמירת מדיניות הקיימות שלהם (החברה מאפשרת את החלפתם של מוצרים חד פעמים של לקוחותיה במוצרים רב פעמיים שמאפשרים שימוש חוזר על ידי הצרכן הסופי). מנגד, אחד ממוצרי הליבה של החברה כולל סוללה בעלת אורך חיים של שישה חודשים, שלאחר מכן נדרשת החלפתה, ולכן עלולה להיחשב פחות ידידותית לסביבה. ככל שבשל סוללה זו יוגדר המוצר ככזה שאינו תומך במדיניות הקיימות של ספקי מוצרי הצריכה, שהינם לקוחות החברה, עלולה להיות לכך השפעה על רמת המכירות והרווחיות של החברה. עם זאת, החברה פועלת להקטיו סיכון זה על ידי פיתוח מוצרים נטענים כך שיהפכו להיות רב פעמיים.

31.3.9. **תלות בלקוחות מהותיים** – נכון למועד הדוח, לחברה תלות בפפסיקו, אשר סיום ההתקשרות איתה ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות, לרבות, בשל אובדן לקוח אסטרטגי לחברה. לפרטים בדבר ההסכם עם פפסיקו, ר' סעיף 12.7 לדוח זה.

31.4. בטבלה שלהלן מוצגים גורמי הסיכון הקיימים בחברה על פי טיבם ועל פי השפעתם, לדעת הנהלת החברה, על עסקי החברה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכוני מאקרו			
		V	מצב כלכלי גלובלי ומקומי
V			סיכון פוליטי
V			שינויים בשערי חליפין
	V		משבר בריאות עולמי
			השפעות אינפלציה ועליית ריבית
סיכונים ענפיים			
	V		רגולציה
	V		סטנדרטים של איכות
	V		תחרות
		V	תקיפות סייבר ודליפת מידע
V			שינויים והתפתחות טכנולוגית
		V	תלות בזמינות ותנודתיות שוק הרכיבים האלקטרוניים
סיכונים ייחודיים לחברה			
-		V	תלות מסוימת בספקים
	V		תלות בהספקת מוצרים במועד על ידי ספקים
		V	הון אנושי בעל ידע ייחודי
	V		תלות בטכנולוגיה ייחודית
	V		פגיעה במוניטין החברה ובהכנסות החברה כתוצאה מפגמים במוצרים או שגיאות בתכנה
	V		קשיים נלווים לצמיחת חברת הזנק
		V	יכולת לגייס הון ומקורות מימון
V			קיימות

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
		V	תלות בלקוחות מהותיים

אימפקס אי או בע"מ

("החברה")

פרק ב' – דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד

לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

דירקטוריון החברה מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני אימפקס אי או בע"מ ("החברה"), לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, הכל בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד, תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי המזומנים שלו

1. כללי

1.1. החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 14 ביוני 2015. בחודש ספטמבר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה והפכה לחברה ציבורית, כמשמעות מונח זה בחוק החברות.

1.2. נכון למועד הדוח, החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת אריזות חכמות ושירותי תוכנה נלווים במסגרת תחום ה-IoP (אינטרנט של אריזות - Internet of Packaging), ומתמקדת בעיקר בתחום מוצרי צריכה ארוזים (CPG/ FMCG – consumer packaged goods or fast moving consumer goods) וספציפית בפתרונות לתחום המשקאות ולתחום הויטמינים. במסגרת פעילות זו, החברה פתחה והשיקה את בקבוק המים החכם של החברה ונמצאת בשלבי פיתוח של בקבוק הויטמינים החכם של החברה.

1.3. בחודש פברואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי לשנתיים עם תאגיד פפסיקו העולמי לאספקת מאות אלפי יחידות אלקטרוניות אשר ישולבו בבקבוקי משקאות חכמים שישווקו על ידי פפסיקו, כמפורט בסעיף 12.7 לפרק א'. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2022 סיפקה החברה לפפסיקו יחידות אלקטרוניות בסכום כולל של כ- 844 אלפי דולר ובמהלך הרבעון הראשון לשנת 2023 סיפקה החברה לפפסיקו יחידות אלקטרוניות בסכום כולל של כ- 2.4 מיליון דולר, מתוך היחידות האלקטרוניות שסופקו החל מהרבעון הרביעי לשנת 2022 ועד נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים, התקבלו בחברה סך של 642 אלפי דולר.

1.4. החל מחודש ספטמבר 2022 הרחיבה החברה את השיווק והמכירה בישראל של בקבוק המים החכם Water.io המשווק ישירות לצרכנים באמצעות [אתר e-commerce](#) ייעודי. וכן, נכון למועד פרסום הדוח, גם בחנויות הפיזיות ובאתר רשת iDigital ורשת GARMIN בישראל. לפרטים נוספים ר' סעיפים 4.3 ו-4.4 להלן.

1.5. בחודש אוקטובר 2022 השיקה פפסיקו בארה"ב את מוצר בקבוק החכם Smart Gx Bottle, אותו פיתחה עבורה החברה. השקת המוצר היתה תחת המותג משקאות הספורט המוביל בעולם – Gatorade, ולוותה במסע שיווקי נרחב אותו ניהלה פפסיקו. המוצר בשלב ההשקה נמכר לצרכן באתר Gatorade.com כחלק מערכת השקה ייחודית.

1.6. בחוות דעתו של רואה החשבון המבקר על הדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2022 כללה הפניית תשומת לב לביאור 1 ב' לדוחות הכספיים באשר למצבה הפיננסי של החברה, לרבות קיומו של הפסד שוטף והפסד מתמשך מפעילות עסקית ולקיומה של תלות בלקוח עיקרי.

בביאור 1ב' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2022 מפורטים גורמי הסיכון עימם מתמודדת החברה, ביניהם, צורך בהרחבת ערוצי המכירה והשיווק, תחרות, אי וודאות ביחס להמשך פיתוח מוצריה, שינויים טכנולוגיים ותלותה בהכנסות מפפסיקו. לאור צרכי המזומנים של החברה, ובשים לב לגורמי הסיכון האמורים, החליט דירקטוריון החברה על ביצוע תכנית התייעלות לצמצום הוצאות החברה השוטפות והנחה את ההנהלה להציג לו תכנית לצמצום כאמור בהיקף ראשוני של כ-15% עד 20%.

במקביל, פועלת החברה לאיתור מקורות מימון נוספים לפעילותה, לרבות גיוס הון נוסף ו/או לגיוס חוב. ככל ולא יגוייסו מקורות נוספים וכתלות בהיקף ההכנסות ברבעון הראשון והשני של שנת 2023, אישר הדירקטוריון את הרחבת היקף תכנית ההתייעלות במטרה להעמיק את החיסכון בהוצאות. לפרטים אודות מצבה הפיננסי של החברה וגורמי הסיכון עימם היא מתמודדת וכן החלופות הנבחנות על ידי החברה, ר' באור 1ב' לדוחות הכספיים ליום 31.12.2022 המצורפים לדוח זה.

1.7. עיקר אסטרטגיית החברה ויעדיה לשנת 2023:

- להגדיל ולהרחיב את היקף פעילותה תוך שיפור מוצריה, הרחבת מכירות הן במודל B2B והן במודל B2C ויצירת שיתופי פעולה, בין היתר, לצורך הרחבת ערוצי ההפצה והשיווק למוצריה.
 - הרחבת השיווק והמכירה של קו מוצרי Water.io במתווה של B2C בישראל ולמדינות נוספות.
 - השגת יעדי פיתוח ושיפור סל מוצרי הליבה של החברה; בהתאם, בכוונת החברה להמשיך את תהליכי המחקר והפיתוח המפורטים בסעיף 19 לפרק א' לדוח.
- לפרטים נוספים ר' סעיף יעדים ואסטרטגיה עסקית כמפורט בסעיף 30 לפרק א'.

המידע האמור בסעיפים 1.6 ו- 1.7 לעיל, לרבות לגבי ההשפעות התזרימיות הצפויות של תכנית ההתייעלות ויעדי החברה לשנת 2023, מהווים מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. מידע זה מהווה הערכה בלבד, המבוססת על נתונים ואומדנים המצויים בידי החברה נכון למועד זה. ההערכות האמורות, ובכלל זה היקף ההשפעות בפועל של התכנית, עלולות שלא התממש, או להתממש באופן שונה או חלקי מן הצפוי, וזאת בין היתר כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה.

1.8. לפרטים אודות תיאור הסביבה העסקית והשפעתה על פעילות החברה, ר' פרק א' לדוח זה.

2. השלכות התפרצות נגיף הקורונה

נכון למועד פרסום הדוח, בוטלו המגבלות שהושטו בשל התפרצות נגיף הקורונה בישראל ושגרת הפעילות הכלכלית נשמרת. יחד עם זאת, בתקופת הדוח ניכר כי שגרת הפעילות הכלכלית והייצורית לא חזרה לפעילות מלאה במזרח הרחוק, ועדיין קיים חוסר זמינות של חומרי גלם ומוצרים שונים, בין היתר מחסור עולמי בשבבים כמפורט בסעיף 7.4.6 לפרק א' לדוח. כמו כן, קיימים עיכובים בכל שרשראות האספקה והתובלה במיוחד מהמזרח הרחוק (סין והונג קונג).

החברה נערכה להתמודדות עם הבעיות בשרשרת האספקה ע"י הצטיידות במלאי לעמידה בהיקף אספקות של חציון ראשון 2023 במקביל, ממשיכה החברה לפעול למצוא רכיבים חליפיים ולעקוב אחרי ההשפעות האפשריות העתידיות של קשיי האספקה של חומרי הגלם בעולם והשפעתם האפשרית על החברה.

לפרטים נוספים אודות השלכות התפרצות נגיף הקורונה ר' ביאור 1ג בדוחות הכספיים.

3. השפעות אינפלציה ועליית ריבית

למועד הדוח, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי בהסכם להעמדת הלוואות לזמן קצר בהיקף של עד 5.6 מיליון ₪, הנושאת ריבית בשיעור של פריים בתוספת 3.5%. לפרטים נוספים ר' סעיף 25 לפרק א' לדוח זה. כמו כן, לחברה מסגרת אשראי לזמן קצר בהיקף זניח, בריבית משתנה, ולפיכך, מושפעת באופן ישיר מעליית הריבית.

לפיכך, עליית הריבית בישראל צפויה להשפיע על עלויות המימון של החברה באופן ישיר בשל גידול בריבית בהסכם ההלוואה כאמור. המשך עליית הריבית תוך גידול עתידי בהיקף מסגרות האשראי של החברה עשויה לגרור גידול נוסף בעלויות המימון של החברה בשל עלייה בריבית בעת התקשרות בהסכמי הלוואה חדשים (לרבות הנפקות חוב עתידיות) או מימון מחדש ולפיכך, להשפיע לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה.

לפרטים אודות השפעות האינפלציה ועליית הריבית וכן שינויים בשער החליפין על פעילות החברה ר' סעיפים 7.4.4 ו- 7.4.5 לפרק א'.

ההתייחסות המופיעה בסעיפים 2 ו- 3 לעיל, בקשר להערכות החברה על התפתחויות עתידיות בסביבה הכלכלית הגלובלית והמקומית וכן בקשר להשלכות אפשריות של התפתחויות אלה על פעילות הקבוצה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך. התפתחויות והשלכות אלו אינן בשליטתה של החברה, הן אינן וודאיות, מתבססות על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד פרסום דוח זה.

4. אירועים מהותיים בתקופת הדו"ח ולאחר תאריך המאזן

בנוסף לאירועים המפורטים לעיל, להלן פירוט אירועים מהותיים נוספים:

4.1. דיווחים, התקשרויות והסכמים עם תאגיד PepsiCo העולמי ("פפסיקו")

4.1.1. לפרטים בדבר הסכם מסחרי לשנתיים (עד ליום 31 בדצמבר 2023) עם פפסיקו מיום 19 בפברואר 2022 – ר' סעיף 12.7 לפרק א' לדוח זה.

4.1.2. לפרטים אודות הסכם פיתוח להרחבת פיתוח יישומון בקבוקי המשקאות החכמים המשווקים על ידי פפסיקו מיום 7 ביוני 2022 – ר' סעיף 12.7 לפרק א' לדוח זה.

4.1.3. לפרטים אודות הסכם מסחרי עם פפסיקו לתשלום דמי מנוי ושירותי ענן Saas מיום 10 ביוני 2022 – ר' סעיף 12.7.3 לפרק א' לדוח זה.

4.1.4. לפרטים אודות שתי הזמנות מפפסיקו במהלך חודשים יוני וספטמבר 2022 בהיקף של כ- 230 אלפי דולר וכ- 175 אלפי דולר (בהתאמה), אשר כללו פיתוח והספקה לפפסיקו של ייצור ראשון של יחידות אלקטרוניות עבור בקבוק משקאות חכם חדש לצרכי בדיקות ופילוט פנימי – ר' סעיף 12.7.4 לפרק א' לדוח זה.

4.2. ביום 23 בינואר 2022, הודיעה החברה כי כחלק מאסטרטגיית ESG (Environmental, Social and Corporate Governance של החברה לפיתוח מוצרים בני קיימא וחזון החברה לתמיכה בקיימות, התקשרה החברה בהסכם בתחום איכות הסביבה לאיסוף עשר טון של פלסטיק, כחלק מהזמנות פיילוט למערכת ויטמינים דור ב' (כמפורט בסעיף 9.2 לפרק א'), כאשר עבור כל לקוח נאסף 1 טון

פלסטיק מהסביבה. במהלך שנת 2022 הודיעה החברה למזמיני הפיילוט כי השקת המוצר תדחה למהלך החציון הראשון של שנת 2023. נכון למועד פרסום הדוח, השקת המוצר נדחתה וכי אין צפי לקידומה. החברה בוחנת אפשרות לביצוע הפיילוט בהיקף מצומצם במהלך חציון שני של שנת 2023.

4.3. ביום 11 בספטמבר 2022, הודיעה החברה על השקת מכירות בקבוק המים החכם של החברה Water.io בישראל, לאחר השלמת פיילוט רחב במסגרתו שיווקה, מכרה וסיפקה לצרכני הקצה בישראל אלפי בקבוקי מים חכמים רב פעמיים; ביום 24 בינואר 2023 הודיעה החברה על השלמת הפריסה של Water.io בחנויות הפיזיות ובאתר רשת iDigital.

4.4. ביום 12 במרץ 2023, התקשרה החברה בהסכם עם תאגיד בנקאי, לפיו יעמיד התאגיד הבנקאי לחברה קו אשראי בהיקף כולל של עד 5.6 מיליון ש"ח אשר ישמש את החברה למימון הון חוזר. לפרטים נוספים ר' סעיף 25 לפרק א'.

4.5. ביום 20 במרץ 2023 הודיעה החברה על השקה יחד עם זכיין המותג GARMIN בישראל של בקבוק המים Water.io אשר ישווק במיתוג משותף של GARMIN ו-Water.io; בקבוק המים ישווק ביחד עם אפליקציה ייעודית המחברת בינו לבין השעון החכם של GARMIN ויציע למשתמשים תכנית שתיה מותאמת אישית בהתאם לפעילות הגופנית הנמדדת בשעון החכם.

5. מצב כספי

להלן תמצית נתונים עיקריים מהדוחות הכספיים של החברה (אלפי דולר):

ליום 31 בדצמבר			
סעיף	2022	2021	הסברי החברה
נכסים			
מזומנים ושווי מזומנים	1,597	8,501	קיטון במזומנים, בין היתר, עקב גידול בפעילות, הצטיידות במלאים וגידול בכוח אדם.
לקוחות	772	664	יתרת הלקוחות ליום 31 בדצמבר 2022 כוללת בעיקרה חוב ברוטו של 844 אלפי דולר בניכוי הכנסה מראש בסך של 144 אלפי דולר של לקוח פפסיקו. סמוך למועד פרסום הדוח התקבלו סך של 642 אלפי דולר מיתרת החוב ברוטו.
חייבים ויתרות חובה	563	258	עיקר הגידול נובע מתשלום מקדמות לספקים בגין שירותים/מוצרים שטרם התקבלו בסך של כ- 447 אלף דולר.
מלאי	1,936	72	גידול ביתרת המלאים נובע מדחיית מועד אספקה של כ-75% מהזמנה בסך של כ-3.4 מיליון דולר של פפסיקו משנת 2022 לרבעון ראשון 2023.
סה"כ נכסים שוטפים	4,868	9,495	

נכס בגין זכות שימוש	719	25	נובע מיישום תקן IFRS 16 החל משנת 2022 עבור משרדים שהחברה שכרה. הנכס מופחת לאורך חיי השכירות.
פיקדונות משועבדים	98	-	הפקדה בפיקדון עקב הסכם שכירות חדש, לצורך בטחונות.
רכוש קבוע, נטו	257	126	גידול בעיקר מרכישות של מכונות לפיתוח ובשיפורים במושכר עקב מעבר למשרדים חדשים ושיפוצם בחודש מרץ 2022.
סה"כ נכסים לא שוטפים	1,074	151	
סה"כ נכסים	5,942	9,646	
התחייבויות			
הלוואות מתאגידים בנקאיים	-	-	
חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה	187	36	התחייבות שמקורה ביישום IFRS 16. גידול נובע מהסכם שכירות חדש.
ספקים ונותני שירותים	1,140	33	בעיקר נובע מגידול של 877 אלף דולר בגין ספקי מלאי של החברה.
זכאים ויתרות זכות	660	800	בשנת 2021 נכללה הפרשה בסך של 134 אלפי דולר עבור בונוס לבעלי עניין לשנת 2021. בשנת 2022 לא כללה החברה הפרשה לבונוס בגין תוצאות 2022.
סה"כ התחייבויות שוטפות	1,987	869	
התחייבות בגין חכירה	534	-	התחייבות שמקורה ביישום IFRS 16. גידול נובע מהסכם שכירות חדש שנחתם בחודש במרץ 2022.
התחייבויות בגין מענקים	47	35	התחייבות למשרד התעשייה והכלכלה לתשלום תמלוגים בגין הכנסות החברה משיווק מוצריה בארה"ב, אשר התקבלו מענקים בגינה.
סה"כ התחייבויות לא שוטפות	581	35	
סה"כ התחייבויות	2,568	904	
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
הון מניות	-	-	
פרמיה על מניות	16,852	16,783	הגידול בפרמיה על מניות נובע מממוש אופציות של עובדים שעזבו.
תקבולים על חשבון מניות	-	-	
כתבי אופציה	787	787	
קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	1,153	695	הגידול נובע מהענקת כתבי אופציה חדשים לעובדים והבשלה של כתבי אופציה קיימים.
יתרת הפסד	(15,418)	(9,523)	ראו הסבר לתוצאות הפעילות
סה"כ הון	3,374	8,742	
סה"כ התחייבויות והון	5,942	9,646	

6. תוצאות הפעילות

6.1. להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר):

	לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר		
הסברי החברה	2021	2022	סעיף
גידול במכירות כתוצאה מהשקת מוצר Water.io והתחלת אספקת מוצרים לפפסיקו.	1,887	2,101	הכנסות
הגידול בעלות המכירות נובע בעיקר מאספקה של מלאים ללקוחות, וכן מעלויות שנבעו ממתן שירותי פיתוח וייעוץ שהכנסותיהם הוכרו בשנת 2022.	1,311	1,464	עלות המכירות
	576	637	רווח גולמי
הגידול נובע מפיתוח שני קווי מוצר Water.io שעיקר פיתוחם הסתיים בשנת 2022 והם עברו לשלב השיווק והמכירות ולפיכך, צפוי היקף ההשקעה בהמשך שיפורם בשנת 2023 להיות נמוך מסכום ההוצאה בשנת 2022.	1,692	2,794	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
גידול נובע בעיקר מהוצאות פרסום ושיווק בשל גידול בשימוש בפלטפורמות שיווק ופרסום וכן נובע מהתקשרות בהסכם מיתוג עם נותן שירותים בסך של 300 אלפי דולר.	978	1,712	הוצאות שיווק ומכירה, נטו
הגידול נובע בעיקר מהוצאות בגין הענקת והבשלת אופציות לעובדים ויועצים. כמו כן, נובע מגידול בהוצאות שכר ונלוות, ופחת בגין נכס זכות שימוש.	915	1,292	הוצאות הנהלה וכלליות
	3,585	5,798	
	3,009	5,161	הפסד מפעולות רגילות
החברה מחזיקה יתרות שקליות גבוהות לצורך מימון הפעילות השוטפת המתוכננת בישראל. עקב עליית שער הדולר בתקופה, נבעו לחברה הפרשי שער בגין יתרת המזומנים השקלית.	18	734	הוצאות מימון
קטיון בגין הפרשי שער ועליית שער הדולר בתקופה.	239	-	הכנסות מימון
	(221)	734	הוצאות מימון, נטו
	2,788	5,895	הפסד כולל לשנה
	0.42	0.64	הפסד בסיסי ומדולל למניה רגילה אחת ללא ע.נ. (בדולר)
	6,627,459	9,278,976	ממוצע משוקלל של הון המניות

7. נזילות

נכון ליום 31 בדצמבר 2022 לחברה יתרת מזומנים בסך כולל של 1,597 אלפי דולר. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם (באלפי דולר):

הסברי החברה	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
השינוי נובע בעיקר מגידול בהפסד בשנת 2022, בהצטיידות של מלאים ומקדמות לספקי מלאי.	(3,138)	(5,836)	תזרימי מזומנים ששימשו לפעילות שוטפת
הגידול נובע בעיקר מרכישת רכוש קבוע (שיפורים במושכר) עקב מעבר למשרדים חדשים. כמו כן, בעקבות הפקדה לפיקדון עקב חתימה על הסכם שכירות חדש במרץ 2022.	(63)	(302)	תזרימי מזומנים ששימשו לפעילות השקעה
הגידול בשנת 2021 נובע בעיקר ממזומנים שהתקבלו בגין ההנפקה לציבור וכן מהסכם ההשקעה הפרטית שהתמורה ממנו התקבלה בסמוך להנפקה.	10,753	(66)	תזרימי מזומנים שנבעו מפעילות מימון

8. מקורות מימון

החברה מממנת את פעילותה בעיקר באמצעות יתרות מזומנים מהנפקות הון, הלוואות קצרות מועד וכן באמצעות תכנית "כסף חכם" (כמפורט בסעיף 19.8 לפרק א' לדוח זה ובביאור 13א לדוחות הכספיים). לפרטים אודות מקורות המימון העיקריים של החברה ר' סעיף 25 לפרק א' לדוח זה. בנוסף למקורות המימון הקיימים, תמורת ההנפקה לציבור על פי תשקיף החברה (לפרטים ר' תקנה 10ג בפרק ד' לדוח זה), משמשת את החברה למימוש האסטרטגיה העסקית שלה ולמימון פעילותה העסקית השוטפת.

לפרטים אודות הפניית תשומת לב של רואה החשבון המבקר למצבה הפיננסי של החברה וגורמי הסיכון עימם היא מתמודדת, ר' דוח הסקירה של רואה החשבון שצורף לדוחות הכספיים ובאור 1ב' לדוחות הכספיים ליום 31.12.2022.

חלק ב' - היבטי ממשל תאגידי

9. דיווח על דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ביום 25 באוקטובר 2021, דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית בחברה הינו דירקטור אחד. נכון למועד פרסום הדוח, הדירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית הינו מר מוני בורוביץ (דירקטור חיצוני) ומר אליצור כהן (דירקטור בלתי תלוי). לפרטים בדבר כישוריהם, השכלתם וניסיונם ר' תקנה 26 בפרק ד' לדוח.

10. מדיניות התאגיד בנושא מתן תרומות

למועד הדוח החברה לא אימצה מדיניות בנושא מתן תרומות. לא קיימות התחייבויות למתן תרומות בתקופות עתידיות.

11. דירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים. נכון למועד התשקיף, לא מכהנים בחברה דירקטורים בלתי תלויים, כהגדרת מונח זה בחוק החברות. נכון למועד פרסום הדוח, מכהנים בחברה שני דירקטורים חיצוניים, הגב' שני אנקוריון ומר מוני בורוביץ וכן, מר אליצור כהן כדירקטור בלתי תלוי. לפרטים בדבר כישוריהם, השכלתם וניסיונם ר' תקנה 26 בפרק ד' לדוח.

12. מבקר פנים

- ביום 17 בפברואר 2022, אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מבקר הפנים מר דניאל שפירא.
- להלן גילוי בנושא מבקר הפנים של החברה, נכון למועד פרסום הדוח, בהתאם להנחיית רשות ניירות ערך:
- שם המבקר הפנימי בחברה ותאריך תחילת כהונתו: רואה חשבון דניאל שפירא מכהן כמבקר פנימי החל מחודש פברואר 2022.
 - עמידה בהוראות חוק: למיטב ידיעת הנהלת החברה, המבקר הפנימי עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 (ב) לחוק החברות, ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב- 1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
 - החזקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה: נכון למועד פרסום הדוח, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או גוף קשור אליה.
 - קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה: למיטב ידיעת הנהלת החברה, אין למבקר הפנימי קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף הקשור אליה.
 - האם המבקר הפנימי הינו עובד החברה או נותן שירותים חיצוני לחברה: המבקר הפנימי מעניק שירותים חיצוניים לחברה ואינו עובד החברה.
 - אופן מינוי המבקר הפנימי: מר דניאל שפירא מונה לכהן כמבקר הפנימי של החברה על פי המלצת ועדת הביקורת והחלטת דירקטוריון החברה מיום 17 בפברואר 2022. רוי"ח דניאל שפירא הינו בעל

משרד לראיית חשבון, האחראי על ביקורת חיצונית ופנימית של חברות ציבוריות ופרטיות. בעל ניסיון רב בביקורת פנימית ומשמש כמבקר פנים ויועץ למבקרי פנים בחברות. חברי וועדת הביקורת ודירקטוריון החברה נימקו את החלטתם בדבר המינוי בהתבסס על השכלתו, ניסיונו המקצועי והתמחותו בביקורת פנים אשר לטעמם, הופכים אותו למועמד מתאים למשרת מבקר פנים בחברה. רוי"ח דניאל שפירא נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר, בהתחשב בהיקף פעילותה של החברה ומורכבותה.

- זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: יו"ר הדירקטוריון של החברה.
- תכנית העבודה: תכנית הביקורת השנתית והרב שנתית מוגשת על ידי המבקר הפנימי לוועדת הביקורת של החברה. ועדת הביקורת בוחנת את הנושאים תוך התייעצות עם הנהלת החברה ולאחר מכן מחליטה על אישור התוכנית (בשינויים או ללא שינויים), כאשר השיקולים שמנחים את ועדת הביקורת הינם, בין היתר, צרכי הביקורת, חשיבות הנושאים, התדירות שבה הם נבחנו בשנים שחלפו וכן המלצותיו של המבקר הפנימי. מאחר והחברה מדווחת במאוחד, כל הנושאים בתכנית ביקורת הפנים מתייחסים לכל החברות המוחזקות בשליטתה של החברה.
- היקף העסקה: היקף המשרה של המבקר הפנימי וצוות הכפופים לו נקבע מדי שנה על ידי ועדת הביקורת. היקף ואופי תוכנית העבודה של מבקר הפנימי הינם סבירים, להערכת החברה, בנסיבות העניין ויש בהם כדי ליישם את מטרות הביקורת הפנימית, היות והנושאים שנבחרו הינם מהותיים בחברה ונבדקו מאספקטים שונים.
- תכנית העבודה של המבקר הפנימי לשנת 2022 הייתה סקירת סיכונים וכללה בפועל כ-80 שעות.
- עריכת הביקורת: בהתאם למידע שנמסר להנהלת החברה על-ידי המבקר הפנימי, הביקורת תערך על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון מסתמך על דיווחיו של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים המקצועיים לפיהם הוא עורך את הביקורת.
- גישה למבקר הפנימי: למבקר הפנימי נמסרים כל המסמכים המתבקשים על ידו וכן מתאפשרת לו גישה חופשית לכל מערכות המידע של החברה לרבות גישה לנתונים כספיים של החברה לפי סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.
- דין וחשבון על ממצאי המבקר הפנימי: דין וחשבון על ממצאי המבקר מוגשים באופן שוטף ובכתב במהלך השנה ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל, לוועדת הביקורת ולרואי החשבון החיצוניים של החברה. דו"חות על ממצאי המבקר הפנימי הוגשו לוועדת הביקורת בתאריך 30 במרץ 2023. ועדת הביקורת קיימה דיון בממצאי המבקר בדוחות הביקורת שלעיל בתאריך 30 במרץ 2023. נכון למועד פרסום הדוח, טרם גובשה תכנית ביקורת לשנת 2023.
- הערכת הדירקטוריון את המבקר הפנימי: להערכת הדירקטוריון, אופי, רציפות הפעילות ותוכנית העבודה של מבקר הפנים הינם סבירים ויש בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית.
- תגמול: שכר טרחתו של המבקר הפנימי בשנת 2022 עמד על סך של 225 ש"ח לשעת עבודה ובתוספת מע"מ כחוק. לדעת דירקטוריון החברה, התגמול הינו סביר ולא יהיה בו כדי להשפיע על שיקול דעתו

של המבקר הפנימי בבואו לבקר את החברה.

13. רואה החשבון המבקר

רואה החשבון המבקר של החברה הינו PWC Israel מרחוב מנחם בגין 146 בתל אביב. להלן פירוט בקשר עם שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה:

2021	2022	
225,000	170,000	ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס (אלפי ש"ח)

שכר טרחת רואה החשבון המבקר מבוסס על הערכת השעות לביצוע הביקורת. הגורם המאשר את שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר הוא דירקטוריון החברה, אשר מסמך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון. הנהלת החברה ערכה משא ומתן עם רואה החשבון בנוגע לשכר טרחתו. הצעת שכר הטרחה הובאה לאישור דירקטוריון החברה. דירקטוריון החברה סבר כי שכר הטרחה האמור הינו סביר ומקובל בהתאם לאופי החברה והיקפי הפעילות שלה.

חלק ג' – הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

14. הערכות שווי ואומדנים

בתקופת הדוח לא בוצעו הערכות מהותיות או מהותיות מאוד. באשר לאומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים, ר' ביאור 3 לדוחות הכספיים של החברה.

15. פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם

סמנכ"ל הכספים של החברה, הינו אחראי על ניהול הסיכונים בחברה. לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילות החברה ר' סעיף 30 לפרק א' לדוח זה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ר' ביאור 4 לדוחות הכספיים של החברה.

16. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

מצבת ההתחייבויות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2022 תפורסם בד בבד עם דוח זה ותהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

קובי (יעקב) בנטקובסקי, יו"ר
דירקטוריון ומנכ"ל

נמרוד קפלן, דירקטור¹

תאריך: 30 במרץ, 2023

¹ על פי הסמכה של דירקטוריון החברה מיום 30 במרץ 2023 לצורך חתימה על דוח הדירקטוריון, לנוכח העובדה כי מנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.

אימפקס אי או בע"מ

דוח כספי
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואה החשבון המבקר
	הדוחות הכספיים – באלפי דולר של ארה"ב:
3	דוחות על המצב הכספי
4	דוחות על ההפסד הכולל
5	דוחות על השינויים בהון
6-7	דוחות על תזרימי המזומנים
8-34	ביאורים לדוחות הכספיים



דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

אימפקס אי או בע"מ

ביקרנו את הדוחות על המצב הכספי המצורפים של חברת אימפקס אי או בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, ואת הדוחות על ההפסד הכולל, הדוחות על השינויים בהון והדוחות על תזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

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

לדעתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת מהשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, אנו מפנים את תשומת הלב לביאור 1ב' לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 באשר לכך שנכון למועד זה, לחברה יתרת הפסד נצבר בסך של כ-15,418 אלפי דולר והפסד שוטף בסך של 5,895 אלפי דולר לשנה שהסתיימה באותו תאריך ובאשר לכך שלחברה תלות בלקוח עיקרי. כמו כן באשר להערכת הנהלת החברה ובהתאם לתוכניתיה, לחברה משאבים מספקים למימון המשך פעילותה.

קסלמן וקסלמן
רואי חשבון

תל-אביב,
30 במרס 2023

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

אימפקס אי או בע"מ
דוחות על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר			
2021	2022		
אלפי דולר		ביאור	
נכסים			
נכסים שוטפים			
8,501	1,597	5	מזומנים ושווי מזומנים
664	772		לקוחות, נטו
258	563	6	חייבים ויתרות חובה
72	1,936	7	מלאי
9,495	4,868		סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים			
25	719	9	נכס בגין זכויות שימוש
-	98		פיקדונות משועבדים
126	257	8	רכוש קבוע, נטו
151	1,074		סה"כ נכסים לא שוטפים
9,646	5,942		סה"כ נכסים
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
36	187	9	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
33	1,140	10	ספקים ונותני שירותים
800	660	11	זכאים ויתרות זכות
869	1,987		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
-	534	9	התחייבות בגין חכירה
35	47	13	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
35	581		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
904	2,568		סה"כ התחייבויות
		14	הון
-	-		הון מניות
16,783	16,852		פרמיה על מניות
-	-		תקבולים על חשבון מניות
787	787		כתבי אופציות
695	1,153	15	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
(9,523)	(15,418)		יתרת הפסד
8,742	3,374		סה"כ הון
9,646	5,942		סה"כ התחייבויות והון

אלון סיון	נמרוד קפלן	קובי בנטקובסקי	30 במרס 2023
סמנכ"ל כספים	דירקטור	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים
	על פי הסמכת הדירקטוריון מיום 30 במרס 2023*		

*ראו ביאור 25(3)

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

אימפקס אי או בע"מ
דוחות על ההפסד הכולל

לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
אלפי דולר			
1,887	2,101	16	הכנסות
1,311	1,464	17	עלות ההכנסות
576	637		רווח גולמי
1,692	2,794	18	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
978	1,712	19	הוצאות שיווק ומכירה, נטו
915	1,292	20	הוצאות הנהלה וכלליות
3,585	5,798		
3,009	5,161		הפסד מפעולות רגילות
18	734	א'21	הוצאות מימון
239	-	ב'21	הכנסות מימון
(221)	734		הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
2,788	5,895		הפסד לשנה - הפסד כולל לשנה
0.42	0.64	23	הפסד בסיסי ומדולל למניה רגילה אחת ללא ע.נ. (בדולר)
6,627,459	9,278,976		ממוצע משוקלל של הון המניות ששימש בחישוב ההפסד למניה בסיסי ומדולל

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

אימפקס אי או בע"מ
דוחות על השינויים בהון

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	כתבי אופציה	תקבולים על חשבון מניות	פרמיה על מניות	הון מניות רגילות
אלפי דולר						
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022						
8,742	(9,523)	695	787	-	16,783	-
יתרה ליום 1 בינואר 2022						
-	-	(69)	-	-	69	-
527	-	527	-	-	-	-
(5,895)	(5,895)	-	-	-	-	-
3,374	(15,418)	1,153	787	-	16,852	-
סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2022						
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021						
21	(6,735)	1,209	-	4,910	637	-
יתרה ליום 1 בינואר 2021						
795	-	-	-	795	-	-
-	-	-	-	(5,705)	5,705	-
10,184	-	-	787	-	9,397	-
-	-	(1,044)	-	-	1,044	-
530	-	530	-	-	-	-
(2,788)	(2,788)	-	-	-	-	-
8,742	(9,523)	695	787	-	16,783	-
סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2021						

הנפקת מכשירים הוניים ד' בניכוי עלויות הנפקה
המרה של מכשירים הוניים למניות רגילות א', ב', ג' ו-ד'
הנפקת מניות וכתבי אופציה בניכוי עלויות הנפקה – ראה
ביאור 14 (5 ו-ה')
מימוש אופציות עובדים
תשלום מבוסס מניות
הפסד לשנה - הפסד כולל לשנה
סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2021

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

אימפקס אי או בע"מ
דוחות על תזרימי המזומנים

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
(2,788)	(5,895)	תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
(350)	59	הפסד לשנה
(3,138)	(5,836)	התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת (נספח א')
		מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		תזרימי מזומנים מפעילות השקעה
-	(98)	הפקדה לפיקדון
(63)	(204)	רכישות רכוש קבוע
(63)	(302)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
		תזרימי מזומנים מפעילות מימון
		קבלת הלוואות מתאגידים בנקאיים
213	-	פירעון הלוואות מתאגידים בנקאיים
(430)	-	מענקים שהתקבלו
53	15	מענקים ששולמו
(3)	-	תמורה מהנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
10,979	-	פירעון קרן התחייבות בגין חכירה
(59)	(81)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון (ששימשו לפעילות מימון)
10,753	(66)	
7,552	(6,204)	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
310	(700)	השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקים במטבע חוץ
639	8,501	מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
8,501	1,597	מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

אימפקס אי או בע"מ
דוחות על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	

נספח א' - התאמות הדרושות להצגות תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

		הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים
		פחת והפחותות
87	222	הוצאות (הכנסות) מימון אחרות, נטו
(389)	620	תשלום מבוסס מניות
530	527	
<u>228</u>	<u>1,369</u>	
		שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:
		גידול בלקוחות
(599)	(108)	קיטון בנכס בגין עלויות לקיום חוזה עם לקוחות
138	-	גידול בחייבים ויתרות חובה
(112)	(305)	קיטון (גידול) במלאי
124	(1,864)	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
(332)	1,107	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות
192	(143)	גידול בהכנסות נדחות
11	3	
<u>(578)</u>	<u>(1,310)</u>	
<u>(350)</u>	<u>59</u>	
		סך ריבית ששולמה
<u>7</u>	<u>63</u>	
		מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:
<u>-</u>	<u>843</u>	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

אימפקס אי או בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 1 - כללי:

א. התאגדות ופעילות

אימפקס אי או בע"מ (להלן: "החברה") התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית ביום 14 ביוני 2015 תחת השם וטר אי או בע"מ והחלה פעילותה ביום 1 במאי 2016. ביום 1 במרס 2021, שינתה החברה את שמה לשם הנוכחי.

החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת אריזות חכמות ושירותי תוכנה נלווים במסגרת תחום ה-IoP (אינטרנט של אריזות - Internet of Packaging), ומתמקדת בעיקר בתחום מוצרי צריכה ארוזים.

במהלך שנת 2021 הושלמה הנפקה ראשונה לציבור של מניות החברה, אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

נכון למועד הדוח, החלה החברה בשיווק ומכירה של בקבוק המים החכם Water.io במישרין למשתמשי הקצה באמצעות אתר אינטרנט ייעודי וכן באמצעות שיתופי פעולה עם חברות עסקיות שונות המשמשות פלטפורמה להפצת בקבוק המים החכם Water.io. כמו כן, לחברה התקשרות עם לקוח עיקרי (כהגדרתו להלן) לאספקת יחידות אלקטרוניות אשר ישולבו בבקבוקי משקאות חכמים שישווקו על ידו ראה ביאור 2.13.

א. מצב עסקי החברה

החברה פועלת להמשך פיתוח ושיפור מוצריה ולהרחבת ערוצי השיווק והמכירה. במסגרת פעילותה זו, החברה מתמודדת עם מספר גורמי סיכון ואתגרים בפעילותה, העיקרים מביניהם, השפעת שינויים טכנולוגיים על מוצריה והביקוש להם, תחרות, צורך בהרחבת ערוצי שיווק והפצה וגיוונם, חוסר ודאות ביחס להמשך פיתוח ושיווק מוצריה, וכן קיומה של תלות בלקוח עיקרי אחד ("לקוח עיקרי") איתו התקשרה החברה במהלך השנים האחרונות במספר הסכמים (ראה ביאור 2.13 ו-16א'). בנוסף, אחד מגורמי הסיכון בפעילותה של החברה, הינו יכולתה לגייס הון או חוב ממשקיעים קיימים ו/או חדשים, לצורך המשך פעילותה.

מאז הקמת החברה, צברה החברה הפסדים מתמשכים מפעילותה העסקית, והתהוו לה תזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת. עד כה, החברה מימנה את פעילותה בעיקר באמצעות הנפקת מכשירים הוניים, הלוואות מתאגידים בנקאיים ומענקים שהתקבלו מהרשות לחדשנות. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה יתרת מזומנים של 1,597 אלפי דולר, הפסד שוטף בסך של 5,895 אלפי דולר וכן הפסד נצבר של כ- 15,418 אלפי דולר.

החברה פועלת במספר מישורים על מנת להבטיח את המשך פעילותה השוטפת, הכוללים פעולות לאיתור מקורות מימון נוספים מגורמים חיצוניים, לרבות מענקים, המשך גיוסי הון מבעלי מניותיה וממשקיעים חדשים וכן גיוס חוב מגורמי מימון שונים. יחד עם זאת, למועד הדוח, אין כל וודאות שהחברה תצליח במימוש תוכניות אלו, כולן או חלקן. כמו כן, החברה עתידה ליישם תוכנית התייעלות להאטת קצב שריפת המזומנים שלה ופועלת להגדלת נפח ההתקשרות עם הלקוח העיקרי. במידה והחברה לא תפיק הכנסות משמעותיות מפעילותה עם הלקוח העיקרי או בכלל וכן לא תצליח לגייס הון או חוב חיצוני נוסף, תפעל החברה ליישום תוכניות ותהליכי התייעלות נוספים להתאמת הוצאותיה, בהתאם לתוכנית התייעלות שאושרה בדירקטוריון החברה.

להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על תוכניותיה לעיל, לחברה משאבים מספקים למימון המשך פעילותה לפחות לתקופה של 12 חודשים ממועד אישור הדוחות הכספיים.

ב. השפעת התפשטות נגיף הקורונה

נכון למועד פרסום הדוח, בוטלו המגבלות שהושטו בשל התפרצות נגיף הקורונה בישראל ושגרת הפעילות הכלכלית נשמרת. יחד עם זאת, בתקופת הדוח ניכר כי שגרת הפעילות הכלכלית והייצורית לא חזרה עילות מלאה במזרח הרחוק, ועדיין קיים חוסר זמינות של חומרי גלם ומוצרים שונים, בין היתר מחסור עולמי בשבבים. כמו כן קיימים עיכובים בכל שרשראות האספקה והתובלה במיוחד מהמזרח הרחוק (סין והונג קונג).

היות שמדובר באירוע אשר אינו בשליטת החברה וגורמים, כגון המשך התפשטות הנגיף או עצירתו עלולים להשפיע על הערכות החברה, החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר השינויים בשווקים בארץ ובעולם ובוחנת את ההשלכות על תוצאותיה העסקיות של החברה בטווח הבינוני והארוך.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

ג. הגדרות

בדוחות כספיים אלה :

- | | | |
|------------------------|---|---|
| אימפקס אי או בע"מ | - | החברה |
| בעלי עניין ובעלי שליטה | - | כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים) התש"ע - 2010. |
| צדדים קשורים | - | כהגדרתם בתקן חשבונאות בינלאומי 24 - "גילויים בהקשר לצד קשור (להלן IAS24). |

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

א. בסיס הצגה של הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ולכל אחת מהשנתיים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, מצייתים לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (International Financial Reporting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) (להלן - תקני ה-IFRS) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

דוחות כספיים אלה נערכו בהתאם למוסכמת העלות ההיסטורית.

עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של החברה. בביאור 3 ניתן גילוי לתחומים בהם מעורבת מידה רבה של שיקול דעת או מורכבות, או תחומים בהם יש להנחות ולאומדנים השפעה מהותית על הדוחות הכספיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת החברה.

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.

ב. תרגום יתרות ועסקות במטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של החברה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת החברה (להלן - מטבע הפעילות). הדוחות הכספיים של החברה מוצגים בדולרים של ארה"ב שהוא מטבע הפעילות של החברה.

2. עסקות ויתרות

עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן - מטבע חוץ) מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום השנה, נזקפים לרווח או הפסד בסעיף המימון.

ג. מלאי

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל, בתהליך ייצור לצרכי מכירה או חומרים שייצרו בתהליך הייצור או במהלך הספקת השירותים.

מלאי מוצג לפי הנמוך מבין עלותו לבין שווי המימוש נטו שלו. עלות המלאי כוללת את כל עלויות הרכישה ועלויות שהתהוו בהבאת המלאי למיקומו ומצבו הנוכחיים.

שווי מימוש נטו מייצג את אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן העלויות להשלמה ואומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

עלות חומרי גלם, רכיבים וחומרי אריזה נקבעת בהתבסס על תמחיר תקן.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ד. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה. כאשר מוחלף פריט רכוש קבוע, ערכו נגרע מהספרים. עלויות התיקונים ועבודות האחזקה של הרכוש הקבוע נזקפות לדוח רווח או הפסד במהלך תקופת הדיווח בה נבעו.

הרכוש הקבוע מוצג בעלות ההיסטורית בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו.

הפחת על נכסים אחרים מחושב לפי שיטת הקו הישר, כדי להפחית את עלותם או את ערכם המשוערך לערך השיר שלם על פני אומדן אורך החיים השימושיים שלהם, כדלהלן:

%	
25-33	מכונות וציוד מעבדה
7-15	ריהוט וציוד משרדי
33	מחשבים ותוכנות

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת חוזה השכירות או אורך החיים המשוער של השיפורים, לפי הקצר מביניהם.

ערכי השייר של הנכסים, אורך החיים השימושיים שלהם ושיטת הפחת נסקרים, ומעודכנים בהתאם לצורך, לפחות אחת לשנה.

ירידה בערך בספרים של נכס לסכום בר השבה שלו מוכרת מיידית, במידה שערכו בספרים של הנכס גדול מאומדן הסכום בר ההשבה שלו. ירידות ערך בגין הרכוש הקבוע המוצג בעלות נזקפות לרווח או הפסד.

רווחים או הפסדים בגין מימוש רכוש קבוע נקבעים על ידי השוואת התמורה נטו שהתקבלה לערך בספרים, ומוכרים ברווח או הפסד.

ה. מחקר ופיתוח

הוצאה בגין מחקר מוכרת כהוצאה בעת התהוותה. עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (מתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים) מוכרות כנכסים בלתי-מוחשיים כאשר מתקיימים התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית להשלמת הנכס הבלתי מוחשי, כך שהוא יהיה זמין לשימוש;
- בכוונת ההנהלה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למכרו;
- ניתן להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למכור אותו;
- ניתן להמחיש את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי יפיק הטבות כלכליות עתידיות צפויות;
- משאבים מתאימים- טכניים, כספיים ואחרים- זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; ו-
- ניתן למדוד באופן מהימן את הציאה שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי במהלך פיתוחו.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות הפיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן.

עד ליום 31 בדצמבר 2022, לא נתקיימו התנאים האמורים בעת ביצוע פעולות הפיתוח על ידי החברה, לפיכך לא הונו עלויות פיתוח.

אימפקס אי או בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

1. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים בשווים ההוגן, כאשר קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) כי המענק יתקבל, וכי החברה תציית לכל התנאים הנלווים אליו. מענקים ממשלתיים המתייחסים לעלויות, מוכרים ברווח או הפסד על בסיס שיטתי על פני התקופות שבהן החברה מכירה בעלויות המתייחסות (שבגין המענקים מיועדים לתת פיצוי) כהוצאות.

מענקים המתקבלים מהרשות לחדשנות במשרד התעשייה והכלכלה (לשעבר לשכת המדען הראשי) כהשתתפות במחקר ופיתוח שמבוצע על ידי החברה (להלן - מענקי מדען) נכנסים לגדר "הלוואות הניתנות למחילה" כאמור בתקן חשבונאות בינלאומי 20 "הטיפול החשבונאי במענקים ממשלתיים וגילוי לגבי סיוע ממשלתי" (להלן - IAS 20).

התחייבויות בגין מענקי מדען מוכרות ונמדדות בהתאם ל-IFRS 9. אם במועד התגבשות הזכאות לקבלת מענק מדען (להלן - מועד הזכאות) מגיעה הנהלת החברה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) שמענק המדען שהתגבשה הזכאות לקבלתו (להלן - המענק שהתקבל) לא יוחזר, מכירה החברה באותו מועד בהתחייבות פיננסית המטופלת בהתאם להוראות המפורטות ב-IFRS 9 לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת. הפער בין מענק המדען שהתקבל לבין שווה ההוגן של ההתחייבות הפיננסית האמורה במועד ההכרה בה לראשונה מטופל כמענק ממשלתי, אשר נזקף לרווח או הפסד כהקטנה של הוצאות מחקר ופיתוח.

במקרה בו במועד הזכאות מגיעה הנהלת החברה למסקנה שקיים ביטחון סביר שמענק המדען שהתקבל לא יוחזר, נזקף המענק, באותו מועד, לרווח או הפסד כהקטנה של הוצאות מחקר ופיתוח והוצאות שיווק. ככל שבתקופה עוקבת מגיעה הנהלת החברה לראשונה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר שמענק המדען שהתקבל לא יוחזר, מכירה החברה באותו מועד בהתחייבות פיננסית כנגד רווח או הפסד. ההתחייבות הפיננסית האמורה מטופלת בהתאם להוראות המפורטות ב-IFRS 9 לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת.

2. נכסים פיננסיים

(1) סיווג נכסים פיננסיים

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של החברה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן
- התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

בהתאם לכך, מציגה החברה יתרות לקוחות, חייבים, מזומנים ופיקדונות בבנקים בעלות מופחתת.

(2) הכרה ומדידה

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים נרשמות בספרי החברה במועד סליקת העסקה, שהינו המועד בו הנכס נמסר לחברה או נמסר על ידי החברה.

ההשקעות מוכרות לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, למעט לקוחות. נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, והחברה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה. נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נמדדים בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

(3) ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה מכירה בהפרשה להפסד בגין נכסים פיננסיים שהינם מכשירי חוב הנמדדים בעלות מופחתת. החברה בוחנת בכל תאריך דוח על המצב הכספי האם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי של הנכס הפיננסי ממועד ההכרה בו לראשונה, על בסיס אינדיקטורים או על בסיס קבוצתי. לשם כך, החברה משווה את הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד הדיווח עם הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד ההכרה לראשונה, תוך הבאה בחשבון של כל מידע סביר וניתן לביסוס, כולל מידע צופה פני עתיד.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. נכסים פיננסיים (המשך)

על אף האמור לעיל, החברה מודדת תמיד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר עבור לקוחות
עבור מכשירים פיננסיים בעלי סיכון אשראי נמוך, החברה מניחה כי סיכון האשראי לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה בהם לראשונה.

ח. לקוחות

יתרת הלקוחות מתייחסת לסכומים לקבל מלקוחותיה של החברה עבור סחורות שנמכרו או שירותים שהוענקו במהלך העסקים הרגיל. כאשר גביית סכומים אלה צפויה להתרחש תוך שנה אחת או פחות, הם מסווגים כנכסים שוטפים, אחרת, הם מסווגים במסגרת הנכסים שאינם שוטפים.

לקוחות מוכרים לראשונה לפי מחיר העסקה שלהם, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 (להלן - IFRS 15), אם הלקוחות אינם כוללים מרכיב מימון משמעותי, ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה לירידת ערך.

ט. מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מיידי, פיקדונות הניתנים למשיכה מיידי וכן פיקדונות לזמן קצוב אשר אין מגבלה בשימוש בהם ואשר מועד פירעונם, במועד ההשקעה בהם, אינו עולה על שלושה חודשים.

י. הון המניות

מניות רגילות של החברה מסווגות כהון מניות.

מכשירים הוניים שהונפקו על ידי החברה, שאינם מכשירים פיננסיים נגזרים, המקנים למשקיע זכות לקבל מספר קבוע של מניות רגילות של החברה, אשר עשויים להיות מיושבים באמצעות תשלום מזומן או הנפקת מספר משתנה של מניות כתוצאה מאירועים שבשליטת החברה בלבד, מסווגים כתקבולים על חשבון מניות במסגרת ההון.

יא. ספקים

יתרות הספקים כוללות התחייבויות של החברה לשלם עבור טובין או שירותים שנרכשו מספקים במהלך העסקים הרגיל. יתרות הספקים מסווגות כהתחייבויות שוטפות כאשר התשלום אמור להתבצע תוך שנה אחת או פחות, אחרת הן מסווגות כהתחייבויות שאינן שוטפות.

יב. הטבות עובד

(1) התחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד

בהתאם לחוקי העבודה ולהסכמי העבודה בישראל ובהתאם לנוהג של החברה, חייבת החברה בתשלום פיצויי פרישה לעובדים שיפוטרו, ובתנאים מסוימים לעובדים שיתפטרו או יפרשו מעבודתם ביוזמתם.

התחייבות זו מכוסה במסגרת תוכנית הפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, לפיה מחויבות החברה הינה לבצע הפקדות קבועות לישות נפרדת ובלתי תלויה ("הקרן"), 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. ההפקדות האמורות מוכרות כהוצאה עם מתן שירותי העבודה על ידי העובדים.

(2) הטבות לעובדים לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות לביטוח לאומי המשולמות תוך שנה מתום התקופה בה העובד מספק את השירות המתייחס. הטבות כאמור מוכרות כהוצאה עם מתן שירותי העבודה על ידי העובדים.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יג. תשלום מבוסס מניות

החברה מפעילה תוכניות לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולקות במכשירים הוניים של החברה, שבהן החברה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות). שווים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה ברווח או הפסד. סך הסכום הנזקף כהוצאה נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של האופציות המוענקות.

סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה של הסדר התשלום מבוסס מניות, בהתאם לאומדן מספר האופציות הצפויות להבשיל.

בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת החברה את אומדניה בנוגע למספר האופציות הצפויות להבשיל ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, ברווח או הפסד, ובהתאמה מקבילה בהון.

בעת מימוש האופציות, החברה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (ערך נקוב) ולפרמיה על מניות.

יד. הכרה בהכנסה

(1) זיהוי מחויבויות ביצוע

החברה מזהה סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח כנפרדים כאשר הלקוח יכול להפיק תועלת מהסחורה או השירות בעצמו או ביחד עם משאבים אחרים הניתנים להשגה בנקל ללקוח וכן ההבטחה של החברה להעביר את הסחורה או השירות ללקוח ניתנת לזיהוי בנפרד מהבטחות אחרות בחוזה.

(2) מדידת ההכנסות

הכנסות החברה נמדדות לפי סכום התמורה לו החברה מצפה להיות זכאית בתמורה לשירותים שהובטחו ללקוח, למעט סכומים שנגבו עבור צדדים שלישיים, כגון מיסי מכירה מסוימים. ההכנסות מוצגות נטו ממע"מ.

(3) מועד ההכרה בהכנסה

החברה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור כל מחויבות ביצוע, החברה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן.

מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן, אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים: (א) הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה; (ב) ביצועי החברה יוצרים או משפרים נכס אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו; או (ג) ביצועי החברה אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לחברה, ולחברה יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד.

ככל שמחויבות ביצוע אינה מקוימת לאורך זמן, היא מקוימת בנקודת זמן.

(4) סוגי ההכנסות של החברה:

(א) הכנסות ממכירת מוצרים

החברה מספקת ללקוחותיה פקקים חכמים, בקבוקים חכמים וסנסורים, כולל מוצרים מותאמים, המשולבים באריזות חכמות שמטרתם לאסוף מידע בנוגע להרגלי הצריכה של צרכניהם, ליצור קישור בלתי אמצעי חיובי עם הצרכנים ולהגדיל את המכירות של מוצרי המותג שלהם.

הכנסות ממכירת המוצרים מוכרות בנקודת זמן במועד משלוח המוצרים ללקוחות.

(ב) הכנסות משירותי פיתוח והתאמות מוצר

החברה מפתחת לעיתים יישומון המיועד לטלפון החכם של הצרכן הקולט את הנתונים שנאספים על ידי מערכות החישה ומשדר אותם לשרתי החברה ב"ענן". הפלטפורמה של החברה מסייעת הן ללקוחות החברה, מותגי ויצרני מוצרי הצריכה, והן לצרכני הקצה כך

אימפקס אי או בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יד. הכרה בהכנסה (המשך)

שחווית הצרכן בשימוש במוצר היא חוויה אישית ואינטראקטיבית, המותאמת לצרכיו ולהעדפותיו באמצעות ההגדרות ביישומון ומן הצד של ספק המוצרים היא מאפשרת לו לתקשר עם הצרכן ישירות לטלפון החכם שלו, באופן בלתי אמצעי, באמצעות היישומון של ספק המוצרים שמוחקן אצלו. הכנסות אלו מהוות מחויבות ביצוע נפרדת מאחר והפיתוח מוסיפים פיצ'רים לנוחות הלקוח ולקוח הקצה וצדדים שלישיים יכולים לבצע את הפיתוח במקום החברה.

(ג) הכנסות ממתן שירותי ענן ומסך עבודה

בנוסף למכירת מוצרי החברה ללקוחות מספקת להם החברה שירותי תוכנה, המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה אודות השימוש בפועל של הצרכנים במוצרי הלקוחות. שירותים אלו ניתנים על ידי החברה במודל של SaaS (Software as a Service) במסגרת הסכמי שירות המניבים לחברה הכנסה שוטפת מעבר להכנסה ממכירת המוצרים. שירותי התכנה כוללים הצגה וניתוח הנתונים שנאספו במערכת החישה ושודרו לשרתי החברה המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה וכן מאפשרים יצירת תקשורת ישירה עם לקוחות הקצה בהתאם לצרכיהם.

הכנסות ממתן שירותי ענן ומסך עבודה מוכרות על פני תקופת מתן השירותים מכיוון שהלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה.

(ד) הכנסות ממתן שירותי ייעוץ

החברה מספקת ללקוחות שירותי ייעוץ וגישה לנתונים הנאספים מאותם פקקים חכמים של החברה ומנותחים על ידי שירות הענן של החברה.

(5) נכסים והתחייבויות בגין חוזים עם לקוחות

כאשר כל אחד מהצדדים לחוזה ביצע את מחויבויותיו, החברה מציגה את החוזה בדוח על המצב הכספי כנכס בגין חוזה עם לקוח או כהתחייבות בגין חוזה עם לקוח, בהתאם ליחסים בין הביצועים של החברה לבין התשלום של הלקוח. נכס בגין חוזה עם לקוח הוא זכות החברה לתמורה עבור סחורות או שירותים שהחברה העבירה ללקוח. התחייבות בגין חוזה עם לקוח היא מחויבות של החברה להעביר סחורות או שירותים ללקוח שבגינם החברה קיבלה תמורה (או סכום של תמורה שחל מועד פירעונה) מהלקוח. החברה מציגה בנפרד את כל הזכויות הבלתי מותנות לקבלת תמורה במסגרת יתרת "לקוחות" בדוח על המצב הכספי.

(6) נכס בגין עלויות לקיום חוזה עם לקוח

החברה מכירה בנכס בגין עלויות לקיום חוזה עם לקוח. החברה מהווה נכס עלויות פיתוח פלטפורמות IT מסוימות, אשר מתייחסות במישרין לחוזה עם לקוח וניתנות לזיהוי ספציפי, משפרות את המשאבים של החברה שישמשו לקיום החוזה, וכן חזוי שהעלויות יושבו. העלויות נזקפות לדוח רווח או הפסד על בסיס שיטתי שהוא עקבי עם ההעברה ללקוח של הסחורות או השירותים אליהם מתייחס הנכס.

אימפקס אי או בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

טו. חכירות

החברה חוכרת משרדים לשם קיום פעילותה. החברה מעריכה, בעת ההתקשרות בחוזה, האם החוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה. חוזה הוא חכירה או כולל חכירה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן עבור תמורה. החברה מעריכה מחדש אם חוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה רק אם התנאים של החוזה השתנו.

במועד ההכרה לראשונה, מכירה החברה בהתחייבות בגין חכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, אשר כוללים, בין היתר, את מחיר המימוש של אופציות הארכה אשר וודאי באופן סביר שתמומשנה.

במקביל, מכירה החברה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפני בניכוי תמריצי חכירה כלשהם שהתקבלו, ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לחברה.

מכיוון ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו החברה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

תקופת החכירה הינה התקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, לרבות תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה זו, וכן תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה לא תממש אופציה זו.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת החברה את נכס זכות השימוש בעלות, בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוכר או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנוותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

טז. רווח למניה

חישוב הרווח הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה. מניות רגילות שיונקו כתוצאה מהמרה של מכשיר שיש חובה להמירו, נכללות בחישוב הרווח הבסיסי למניה מהמועד שבו החוזה להנפקת המכשיר נכרת. בחישוב הרווח המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או ההפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור בגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדללות.

המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה).

יז. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים

תיקונים לתקנים קיימים אשר עדיין אינם בתוקף ואשר החברה לא בחרה ביישומם המוקדם:

א) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (להלן - התיקון ל-IAS 1)

התיקון ל-IAS 1 מבהיר את ההנחיות בנוגע לסיווג התחייבויות כשוטפות או לא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התיקון מבהיר, בין היתר כי:

(1) התחייבות תסווג כהתחייבות לא שוטפת אם לישות יש זכות מהותית (substantive right) לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח. כמו כן, התיקון מבהיר כי כוונת הישות בנוגע למימוש הזכות אינה רלוונטית לצורך סיווג ההתחייבות, ומבטל את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית.

(2) זכות מהותית כאמור קיימת רק במידה והישות עומדת בתנאים הרלוונטיים בתאריך המאזן.

אימפקס אי או בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יז. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים (המשך)

(3) "סילוק" ההתחייבות כולל סילוק בדרך של תשלום מזומן, משאבים כלכליים אחרים או מכשירים הוניים של הישות. עם זאת, זכות המרה בגין מכשיר המיר אשר סווגה להון אינה משפיעה על סיווגה של ההתחייבות בגין המכשיר.

התיקון ל-1 IAS ייושם באופן רטרוספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. ליישום לראשונה של התיקון ל-1 IAS לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

(ב) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים, "גילוי למדיניות חשבונאית" (להלן בסעיף זה - התיקון ל-1 IAS)

התיקון ל-1 IAS דורש מחברות לגלות את המדיניות החשבונאית המהותית שלהן, חלק המדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. בהתאם לתיקון, מידע על המדיניות החשבונאית הוא מהותי אם, כאשר הוא נלקח בחשבון ביחד עם מידע אחר הניתן בדוחות הכספיים, ניתן לצפות באופן סביר כי הוא ישפיע על החלטות שהמשתמשים העיקריים בדוחות הכספיים מקבלים על בסיס דוחות כספיים אלה.

התיקון ל-1 IAS אף מבהיר שמידע על המדיניות החשבונאית צפוי להיות מהותי אם, בלעדיו, תימנע ממשתמשי הדוחות הכספיים האפשרות להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים. בנוסף, התיקון מבהיר כי אין צורך בגילוי מידע על מדיניות חשבונאית לא מהותית. עם זאת, ככל שמידע כאמור ניתן, ראוי כי אין הוא יסיח את הדעת ממידע מהותי על מדיניות חשבונאית.

התיקון ל-1 IAS ייושם לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. החברה בוחנת את ההשפעה של יישום התיקון ל-1 IAS על המידע שניתן לגבי המדיניות החשבונאית שלה במסגרת הדוחות הכספיים.

(ג) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן: התיקון ל-8 IAS)

התיקון ל-8 IAS מבהיר כיצד ישויות צריכות להבחין בין שינויים במדיניות חשבונאית לבין שינויים באומדנים חשבונאיים. הבחנה זאת מהותית, מאחר ששינויים באומדנים חשבונאיים מיושמים באופן פרוספקטיבי, עבור עסקות ואירועים אחרים בעתיד, בעוד ששינויים במדיניות חשבונאית, ככלל, מיושמים באופן רטרוספקטיבי לעסקות ואירועים אחרים בעבר, כמו גם לאירועים ועסקות בתקופה הנוכחית.

התיקון ל-8 IAS ייושם באופן פרוספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. ליישום לראשונה של התיקון ל-8 IAS לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים

אומדנים ושיקולי דעת, נבחנים באופן מתמיד, ומבוססים על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, לרבות ציפיות ביחס לאירועים עתידיים, שנחשבות לסבירות, לאור הנסיבות הקיימות.

בעריכת הדוחות הכספיים, נדרשת הנהלת החברה להשתמש בשיקול דעת, בהערכות, באומדנים ובהנחות אשר משפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים והתחייבויות, הכנסות והוצאות. מובהר שהתוצאות בפועל עלולות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים ושיקולי הדעת בעלי ההשפעה המהותית ביותר על הדוחות הכספיים של החברה הינם:

א. התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים

בהתאם לטיפול החשבונאי המפורט בביאור 2, על הנהלת החברה לבחון האם קיים ביטחון סביר שהמענק שהתקבל מהמדינה לא יוחזר.

הערך הנוכחי של התחייבויות בגין המענקים (ראה ביאור 13א') תלוי בתחזיות ובהנחות של הנהלת החברה לגבי סכומי התמלוגים שישולמו בהתבסס על הכנסותיה העתידיות של החברה ושיעור הריבית להיוון.

נכללה התחייבות בגין המענקים שיוחזרו בהתבסס על תחזית המכירות המצרפיות של החברה בשנים הקרובות. תחזיות ההנהלה לגבי המכירות המצרפיות עד לתום החזר המענקים לעיל מבוססות על תוכניות החברה למכירת

אימפקס אי או בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)**

ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים (המשך):

א. התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים (המשך)

מוצרי החברה בשנים הקרובות.
שיעור ההיוון בגין מענקים שהתקבלו בשנים 2022 ו-2021 הינו 18.2%.

ב. תשלום מבוסס מניות

השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות נקבע באמצעות שימוש בשווי הוגן של מניות רגילות של החברה בעת הענקת האופציות, שווי הוגן זה נאמד על ידי שימוש בטכניקות הערכה אשר מבוססות על מחיר שנקבע בין קונה מרצון למוכר מרצון, בעת גיוס הון שבוצע על ידי החברה במועד קרוב למועד ההענקה ועל ידי שימוש בטכניקות הערכה לאמידת השווי ההוגן של האופציות המוענקות.

ג. הכרה בהכנסות - זיהוי מחויבויות ביצוע

החברה מזהה סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח כנפרדים כאשר הלקוח יכול להפיק תועלת מהסחורה או השירות בעצמם או ביחד עם משאבים אחרים הניתנים להשגה בנקל ללקוח וכן ההבטחה של החברה להעביר את הסחורה או השירות ללקוח ניתנת לזיהוי בנפרד מהבטחות אחרות בחוזה, ראו פרטים נוספים בביאור 2' לעיל.

ד. הכרה בהכנסות - הכרה בהכנסות מביצוע פרויקטים לאורך זמן או בנקודת זמן

החברה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור כל מחויבות ביצוע, החברה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן.

החברה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות אחד הקריטריונים המצביעים על כך שמחויבות הביצוע מקוימת לאורך זמן, כמפורט בביאור 2' (4)(ג). במסגרת זו, הגיעה החברה למסקנה כי הכנסות ממכירת מוצרים מוכרות בנקודת זמן בה הושלמו התנאים לקיום החוזה והועברו האחריות והסיכונים ללקוח. כמו כן הכנסות משירותי פיתוח יישומון מוכרות לאורך זמן הפיתוח עד ההשלמה וכן מחויבויות הביצוע בגין מתן שירותי ענן ומסך עבודה בהם היא קשורה מקוימת לאורך זמן, שכן שירותי תכנה אלו כוללים הצגה וניתוח הנתונים שנאגרו בשירותי החברה ומאפשרים יצירת תקשורת ישירה עם לקוחות הקצה בהתאם לצרכיהם.

ה. קביעת תקופת חכירה

החברה מיישמת את תקן IFRS 16 לצורך הטיפול החשבונאי בחכירות. במסגרת זו, שוקלת ההנהלה עובדות ונסיבות אשר יוצרות תמריץ כלכלי למימוש אופציות הארכה או ביטול של תקופות החכירה. אופציות הארכה או ביטול, נכללות בתקופת החכירה רק במידה שוודאי באופן סביר שאופציית הארכה תמומש, או שאופציית הביטול לא תמומש.

ו. קביעת שיעור ההיוון להתחייבות בגין חכירה

במועד ההכרה לראשונה, מחושב הערך הנוכחי של התחייבות בגין חכירה תוך שימוש בשיעור הריבית התוספת של החברה שחוכרת את הנכס למועד זה. שיעור ריבית זה הינו השיעור שהחוכרת הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה. שינוי בשיעורי ההיוון בהשוואה לאומדני ההנהלה ישפיע על יתרת ההתחייבות בגין החכירה ויתרת נכס זכות השימוש, וכן על הוצאות הריבית בגין ההתחייבות והוצאות הפחת בגין נכס זכות השימוש המוכרות במסגרת דוח רווח או הפסד.

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים

ניהול סיכונים פיננסיים:

א. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכוני שוק סיכוני אשראי וסיכון נזילות. תוכניתה הכוללת של החברה לניהול סיכונים מתמקדת בכך כי לא ניתן לצפות את התנהגות השווקים הפיננסיים ושואפת למזער השפעות שליליות אפשריות על ביצועיה הכספיים של החברה.

אימפקס אי או בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

א. גורמי סיכון פיננסיים (המשך)

ניהול הסיכונים הפיננסיים מתבצע על ידי מנכ"ל החברה בהתאם למדיניות המאושרת על-ידי הנהלת החברה והדירקטוריון. מנכ"ל החברה מזהה, מעריך ומגדר את הסיכונים הפיננסיים תוך שיתוף פעולה צמוד עם יחידותיה התפעוליות של החברה. הנהלת החברה מספקת עקרונות לניהולם הכולל של הסיכונים, כמו גם מדיניות המטפלת בתחומים ספציפיים, כגון סיכונים אשראי והשקעת עודפי הכספים.

(1) סיכונים שוק:

סיכון שוק הוא הסיכון ששינויים במחירי שוק, כגון שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן ושערי הריבית, ישפיעו על הכנסות החברה, התחייבויות החברה או על ערך החזקותיה במכשירים פיננסיים. מטרת ניהול סיכונים השוק הינה לנהל ולפקח על החשיפה לסיכונים שוק במסגרת פרמטרים מקובלים.

סיכון השוק העיקרי אליו חשופה החברה הינו סיכון מטבע חוץ. הכנסות החברה עשויות להתקבל מפעילותה במדינות שונות ובמטבעות שונים, בעוד שחלק מהוצאותיה לרבות עלות העסקת העובדים

והמשרדים בישראל הינן בש"ח וכן עלויות הפעלת קבלני משנה לייצור מוצריה בסין חשופות באופן חלקי לתנודות בשער היואן ולעלויות שעת עבודה של כוח אדם בסין, ולכן שינויים בשערי חליפין בין המטבעות השונים לבין הדולר עשויים להשפיע על רווחיות החברה.

(2) סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שצד אחד למכשיר פיננסי יגרום להפסד פיננסי אצל הצד האחר על ידי אי עמידה במחויבות. סיכון האשראי של החברה נובע בעיקר מהסיכון שבאי עמידת לקוחותיה בהתחייבויותיהם לפירעון חובותיהם כלפי החברה. הסכום המייצג באופן הטוב ביותר את החשיפה המרבית לסיכון אשראי של החברה, מבלי להתחשב בבטוחה כלשהי המוחזקת, הינה הערך בספרים של הנכסים הפיננסיים.

סיכון אשראי נובע גם ממזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות בבנקים. החברה מתקשרת עם תאגידים בנקאיים הגדולים והמוכרים בישראל.

סיכון האשראי מטופל ברמת החברה. הנהלת החברה אחראית לניהול וניתוח סיכון האשראי בגין כל לקוח חדש בטרם היא מציעה לו תנאי תשלום. במסגרת ההחלטה באם להתקשר עם לקוחות, הנהלת החברה סוקרת את איכות האשראי של הלקוח, תוך התחשבות במצבו הפיננסי, בניסיון העבר עמו ובגורמים נוספים. החברה פועלת להקטנת סיכון האשראי על ידי פיזור העסקאות, קבלת מקדמות בסכום גבוה טרום כל עסקה וקבלת המחאות דחיות למעט בהתקשרויות עם גופים בבעלות המדינה (רשויות, חברות ממשלתיות וכיו"ב).

החברה סוקרת את איכות האשראי של כל לקוח, תוך התחשבות במצבו הפיננסי, בניסיון העבר עמו ובגורמים נוספים. במהלך התקופה המדווחת לא נרשמו חריגות ממגבלות האשראי. כמו כן, הנהלת החברה אינה צופה הפסדים כתוצאה מאי תשלום מצד גורמים אלו.

(3) סיכון נזילות

סיכון נזילות הינו סיכון שהחברה תתקשה לקיים מחויבויות הקשורות להתחייבויות פיננסיות שסילוקן יהיה על ידי מזומן או בנכס פיננסי אחר.

תחזית תזרימי המזומנים מבוצעת על ידי מנכ"ל החברה. מנכ"ל החברה, בוחן תחזיות שוטפות של דרישות נזילות בחברה כדי לוודא שקיימים די מזומנים לצרכים התפעוליים, תוך הקפדה שבכל עת יהיו מספיק מסגרות אשראי לא מנוצלות, כך שהחברה לא תחרוג ממסגרות האשראי שלה. תחזיות אלה מביאות בחשבון מספר גורמים כגון: תוכניות החברה להשתמש בחוב לצורך מימון פעילותה, עמידה במטרות של יחסי נזילות מסוימים, וכן עמידה בדרישות חיצוניות כמו חוקים או תקנות רגולציה היכן שרלוונטי (לדוגמה הגבלות מטבע).

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

א. גורמי סיכון פיננסיים (המשך)

(3) סיכון נזילות (המשך)

הטבלה שלהלן מציגה ניתוח של התחייבויות הפיננסיות של החברה, כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנותרת למועד פירעון החוץ נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. הסכומים המוצגים בטבלה הנם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים.

מחזור	בין שנה ל-2 שנים אלפי דולר	פחות משנה
-	47	-
243	389	194
-	-	1,800
243	436	1,994

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022:

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
התחייבות בגין חכירה
ספקים ויתרות זכות אחרות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021:

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
התחייבות בגין חכירה
ספקים ויתרות זכות אחרות

-	35	-
-	-	36
-	-	833
-	35	869

(4) שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

סך הכל	התחייבות בגין חכירות	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים	הלוואות מתאגידים בנקאיים
אלפי דולר של ארה"ב			
375	99	58	218
266	-	53	213
(498)	(65)	(3)	(430)
(72)	2	(73)	(1)
71	36	35	-
15	-	15	-
843	843	-	-
(140)	(140)	-	-
(21)	(18)	(3)	-
768	721	47	-

**יתרה ליום 1 בינואר 2021
שינויים במהלך שנת 2021:**

תזרימי מזומנים שהתקבלו
תזרימי מזומנים ששולמו
סכומים שנוקפו לרווח או הפסד

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
שינויים במהלך שנת 2022:**

תזרימי מזומנים שהתקבלו
התחייבויות שנוספו בגין חכירות
חדשות

תזרימי מזומנים ששולמו
סכומים שנוקפו לרווח או הפסד

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

ב. ניהול הון

יעדי ניהול ההון של החברה הינם לשמר את יכולתה של החברה להמשיך ולפעול ולצמוח כעסק חי במטרה להעניק תשואה לבעלי המניות ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון.

החברה עשויה לנקוט בצעדים שונים במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה, לרבות גיוסי הון מבעלי המניות הקיימים וחדשים, והנפקת מניות חדשות.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
207	9
8,289	1,584
5	4
<u>8,501</u>	<u>1,597</u>

בדולר
בש"ח
ביואן

ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
47	97
178	447
11	8
22	11
<u>258</u>	<u>563</u>

מוסדות
מקדמות לספקים
הוצאות מראש
אחרים

ביאור 7 - מלאי

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
56	1,470
7	261
9	205
<u>72</u>	<u>1,936</u>

מלאי חומרי גלם
מלאי בתהליך
תוצרת גמורה

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע

שנת 2022 :

סח"כ	מכונות וציוד מעבדה	שיפורים במושכר אלפי דולר	מחשבים ותוכנות	ריהוט וציוד משרדי
205	120	-	45	40
204	57	80	55	12
409	177	80	100	52
עלות:				
				יתרה ליום 1 בינואר 2022
				תוספות במשך השנה
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
פחת שנצבר :				
79	33	-	28	18
73	43	8	20	2
152	76	8	48	20
עלות מופחתת				
257	101	72	52	32
ליום 31 בדצמבר 2022				

שנת 2021 :

סח"כ	מכונות וציוד מעבדה	מחשבים ותוכנות	ריהוט וציוד משרדי
		אלפי דולר	
142	74	35	33
63	46	10	7
205	120	45	40
עלות:			
			יתרה ליום 1 בינואר 2021
			תוספות במשך השנה
			יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
פחת שנצבר :			
47	12	23	12
32	21	5	6
79	33	28	18
עלות מופחתת			
126	87	17	22
ליום 31 בדצמבר 2021			

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 9 - חכירות

בחודש מרס 2022 חתמה החברה על חוזה שכירות לחכירת משרדים וחניות בפארק המדע ברחובות. תקופת השכירות הינה לחמש שנים וזאת בתמורה לתשלום חודשי של 16 אלפי דולר צמוד למדד המחירים לצרכן. כמו כן ניתנה לחברה אופציה לסיים את ההסכם לאחר 33 חודשים ממועד מסירת החזקה לפי התנאים המפורטים בחוזה. בנוסף, במסגרת תנאי החכירה נדרשה החברה להפקיד בפקדון מוגבל במשיכה סכום של 98 אלפי דולר בכדי להבטיח את עמידתה בתנאי ההתקשרות.

כתוצאה מיישום תקן דיווח כספי בינלאומי 16, חכירות (IFRS 16) הכירה החברה בנכס זכות שימוש בסך של כ- 803 אלפי דולר שנמדד בערכו בספרים בסכום השווה לסכום התחייבות החכירה. ההתחייבות בגין חכירה נמדדה בערך נוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, המהווים בהתבסס על אומדן שיעור הריבית התוספתי אותו נדרשת הייתה החברה לשלם על מנת ללוות סכום דומה לתקופה דומה להשגת נכס דומה במועד ההכרה לראשונה בחכירה (שיעור של 10%).

החברה מעריכה כי ודאי באופן סביר שתממש את אופציית ההארכה.

א. נכסי זכות שימוש

משרדים
אלפי דולר
163
-
<u>163</u>
83
55
<u>138</u>
<u>25</u>

עלות
ליום 1 בינואר 2021
תוספות ושינויים אחרים
ליום 31 בדצמבר 2021
פחת נצבר
ליום 1 בינואר 2021
הוצאות פחת
ליום 31 בדצמבר 2021
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021

משרדים
אלפי דולר
163
(163)
843
<u>843</u>
138
(163)
149
<u>124</u>
<u>719</u>

עלות
ליום 1 בינואר 2022
גריעות
תוספות ושינויים אחרים
ליום 31 בדצמבר 2022
פחת נצבר
ליום 1 בינואר 2022
גריעות
הוצאות פחת
ליום 31 בדצמבר 2022
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ב. התחייבות בגין חכירה

משרדים	
אלפי דולר	
99	ליום 1 בינואר 2021
6	הוצאות ריבית
(4)	הפרשי שער
(65)	תשלומים בגין חכירה
<u>36</u>	ליום 31 בדצמבר 2021
36	ליום 1 בינואר 2022
843	תוספות ושינויים אחרים
59	הוצאות ריבית
(77)	הפרשי שער
(140)	תשלומים בגין חכירה
<u>721</u>	ליום 31 בדצמבר 2022
<u>187</u>	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
2021	2022	
אלפי דולר		
55	149	הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש
6	59	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
<u>61</u>	<u>208</u>	

ביאור 10 - ספקים ונותני שירותים

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
32	1,140	חשבונות פתוחים
1	-	המחאות לפירעון
<u>33</u>	<u>1,140</u>	

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 11 - זכאים ויתרות זכות

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
343	331
84	33
351	266
22	30
800	660

שכר ועובדים *
מוסדות בגין עובדים
הוצאות לשלם *
זכאים אחרים

* כולל יתרות מול בעלי עניין וצדדים קשורים בסך של 70, ו-206 אלפי דולר לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, בהתאמה.

ביאור 12 - מיסים על הכנסה

א. מיסוי החברה בישראל

(1) מדידת התוצאות לצורכי מס

התוצאות לצורכי מס של החברה בישראל, נמדדות בערכים שקליים נומינליים.

(2) שיעורי המס

הכנסות החברה בישראל חייבות במס חברות בשיעור רגיל.

שיעור מס החברות שחל על החברה בישראל הינו 23%.

ב. הפסדים הניתנים להעברה

לחברה נצברו הפסדים לצורכי מס נכון ליום 31 בדצמבר 2022, בסכום של כ- 6.5 מיליון דולר העשויים להיות ברי קיזוז מול הכנסה חייבת בעתיד לתקופה בלתי מוגבלת.

ג. מיסים נדחים

המס נדחה משקף את השפעות המס נטו של ההפרשים זמניים בין היתרות בספרים של נכסים והתחייבויות לצורכי דיווח כספי לבין הסכומים המשמשים לצורכי מס הכנסה. כאמור לעיל, לחברה נצברו הפסדים להעברה במהלך השנים האחרונות אך מאחר והחברה אינה צופה הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא הוכרו בספרים נכסי מיסים נדחים.

ד. שומות מס

על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעה ל-4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה. לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת המס 2017.

ה. מס ערך מוסף

החברה רשומה לצורכי מס ערך מוסף כעוסק מורשה.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 13 - התקשרויות

א. מענקים ממשלתיים

1. מענקים ממשד הכלכלה והתעשיה "כסף חכם"

במסגרת תוכנית כסף חכם, החברה זכאית לקבלת סיוע של כ-126 אלפי דולר בקשר עם פעילות החברה בארה"ב. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 24 חודשים שתחילתה מיום קבלת האישור (24 בספטמבר 2020) ואשר ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים. בהתאם לתנאי התכנית במידה והיקף היצוא של החברה בארה"ב גדל בשיעור של 50% או 1 מליון ש"ח (הנמוך מביניהם) ביחס לשנת 2020, תהא חייבת בתשלום תמלוגים לתכנית עד להחזר מלוא המימון שהתקבל ויתפרס לתקופה של עד 5 שנים. תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להן. התוכנית הסתיימה ביום 30 בספטמבר 2022.

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, קיבלה החברה מענקים במסגרת "תכנית כסף חכם" בסך של 67 אלפי דולר.

2. מענקים מרשות החדשנות

בשנת 2017 אושרו לחברה מענקים מרשות החדשנות בתמורה למענקים התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% ממכירות המוצרים לפי המחקר והפיתוח של טכנולוגיה אולטרסוניית המשמשת למדידת מים במיכלים, עד לתקרת המענקים שנתקבלה על ידי החברה, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה ריבית ה-LIBOR (London Interbank Offered Rate). נכון ליום 31 בדצמבר 2022 סך המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות הסתכמו בכ- 618 אלפי דולר. סכום של 523 אלפי דולר מתוכם התקבלו בגין הטכנולוגיה האולטרסוניית אשר אין בגינה תחזית מכירות בעתיד הנראה לעין כך שהחברה לא תוכל להחזיר את הסכום המענקים בשנים הקרובות.

להלן התנועה בהתחייבות בגין המענקים הממשלתיים:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
58	35	יתרה לתחילת השנה
53	15	שינויים במהלך השנה:
(58)	-	קבלת מענק
(18)	(3)	עדכון הפרשה
		הוצאות מימון
35	47	יתרה לסוף השנה

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 13 - התקשרויות (המשך)

ב. התקשרויות

1. הסכם עם לקוח א'

החל מחודש מאי 2021, החל לקוח א' להעלות טענות כנגד החברה בגין אי עמידת המוצרים שסופקו במפרטים הטכניים שנקבעו בהסכם. לאחר חלופה של מספר מכתבים, ביום 2 באוגוסט, 2021 הודיע הלקוח לחברה כי לאור אי עמידת המוצרים בספציפיקציות הטכניות הוא יהיה רשאי לבטל את ההסכם החל מתום 30 ימים ממועד המכתב ככל שאי ההתאמות לכאורה במוצר לא תתוקנה על ידי החברה (זאת בהתאם להוראת ההסכם הדורשת שבטרם ביטול ההסכם בגין הפרה יסודית תינתן התראה של 30 ימים מראש). החברה הגיבה לטענות הלקוח במספר מכתבים בהם שללה את כל טענות הלקוח והדגישה כי המוצרים עומדים בכל המפרטים שנקבעו בהסכם וכי אין ללקוח כל בסיס לטענותיו וכי אלו הועלו באיחור לאחר תקופת בדיקות הקבלה, וכי הלקוח העלה טענות שונות בדיעבד ובחוסר תום לב. ביום 21 בספטמבר, 2021 שלח הלקוח לחברה הודעה על ביטול ההסכם. החברה שכרה את שירותיו של עורך דין מקומי לייצג אותה אל מול הלקוח.

במהלך שנת 2021, שילם הלקוח לחברה סכום מצטבר של 307 אלפי דולר, חלקו עבור עלויות פיתוח המוצר וחלקו עבור הספקת מוצרים. הכנסות בסכום של 372 אלפי דולר הוכרו בשנת 2020 אשר מתוכן סכום של כ- 65 אלפי דולר אשר בשנת 2021 הוכרו בגין חובות מסופקים.

2. הסכם עם לקוח ב'

בחודש נובמבר 2020 נחתם עם לקוח ב' הסכם שירותים (הסכם ייעוץ ופיתוח), במסגרתו החברה תפתח ותספק ללקוח יחידות אלקטרוניות עבור פקקים חכמים נטענים שיותאמו לבקבוקים רב פעמיים המיועדים לקהל הרחב ולספורטאים, וכן ערכת פיתוח תוכנה SDK (Development Software Kit) (שתהיה חלק אינטגרלי מיישומון של הלקוח שיוריד המשתמש לטלפון הנייד החכם או לשעון החכם. כמו כן, החברה תספק ללקוח שירותי ייעוץ וגישה לנתונים הנאספים מאותם פקקים חכמים של החברה ומנותחים על ידי שירות הענן של החברה.

שירותי הייעוץ והפיתוח הושלמו במהלך שנת 2021, ובהתאם, הוכרה הכנסה בסך של 1,821 אלפי דולר.

ביום 19 לפברואר 2022 התקשרה החברה בהסכם מסחרי עם לקוח ב' לאספקת מאות אלפי יחידות אלקטרוניות עבור בקבוקי המשקאות החכמים אשר ישווקו על ידי הלקוח. על פי ההסכם התחייב הלקוח להזמין באופן מיידי מאות אלפי יחידות מוצר, שתסופקנה לו במהלך המחצית השנייה של שנת 2022 בהיקף כספי כולל של כ- 2.7 מיליון דולר. במסגרת ההסכם התחייבה החברה, כי עד חודש יוני 2022 לא תמכור לצד ג' מוצרים המתחרים במוצר שנמכר ללקוח בקטגוריות בקבוקים חכמים למשקאות ספורט, בארה"ב בלבד.

ביום 28 במרץ, 2022 התקבלה הזמנה בהיקף כספי של 2.7 מיליון דולר.

ביום 6 באוקטובר, 2022 החברה ולקוח ב' הגיעו להסכמה על עדכון והרחבת ההיקף הכספי הכולל ב- 765 אלף דולר לכדי 3.45 מיליון דולר.

במהלך חציון שני 2022 סופקו יח' מוצר בהיקף כספי של 844 אלף דולר.

כמו כן במהלך הרבעון הראשון לשנת 2023 ונכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים, סופקו יח' מוצר בהיקף כספי נוסף של 2.4 מיליון דולר. מתוך היחידות שסופקו החל מהרבעון הרביעי לשנת 2022 ועד נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים התקבלו סך של 642 אלפי דולר.

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 14 - הון מניות

א. הון רשום מונפק ונפרע:

1. הרכב:

הון מונפק ונפרע		הון רשום		מניות רגילות ללא ערך נקוב
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	2021	2022	
9,110,233	9,130,573	50,000,000	50,000,000	

ב. הזכויות הנלוות למניות רגילות

כל מניה מקנה זכות להשתתף ולהצביע באסיפת בעלי המניות הכללית. לבעל מניה יהיה קול אחד עבור כל מניה שבבעלותו שנפרעה במלואה. לכל המניות זכויות שוות ביניהן ביחס לסכומי ההון ששולמו או שזוכו כמשולמים על ערך הנקוב, בכל הקשור לדיבידנד, חלוקת מניות הטבה וכל חלוקה אחרת, החזר ההון והשתתפות בחלוקת עודף נכסי החברה בפירוק.

ג. תקבולים על חשבון מניות

1. ביום 24 בפברואר 2021, הומרו המכשירים ההוניים ההמירים בסך של 550 אלפי דולר שנחתמו באפריל 2017. ההמרה בוצעה ל- 6,398 מניות רגילות א'. במהלך אוגוסט 2021 כלל מניות רגילות א' פוצלו ביחס 1:30 מניות רגילות, ראה ביאור 13 ד' להלן.

2. ביום 24 בפברואר 2021, הומרו המכשירים ההוניים ההמירים בסך של 750 אלפי דולר שנחתמו בשנת 2018. ההמרה בוצעה ל- 9,808 מניות רגילות ב'. במהלך אוגוסט 2021 כלל מניות רגילות ב' הומרו למניות רגילות ופצלו ביחס 1:30 מניות רגילות, ראה ביאור 13 ד' להלן.

3. ביום 24 בפברואר 2021, הומרו המכשירים ההוניים ההמירים בסך של 2,687 אלפי דולר שנחתמו בשנת 2019. ההמרה בוצעה ל- 34,311 מניות רגילות ג'. במהלך אוגוסט 2021 כלל מניות רגילות ג' הומרו למניות רגילות ופצלו ביחס 1:30 מניות רגילות, ראה ביאור 13 ד' להלן.

4. בשנת 2020 נחתמו עם מספר משקיעים חדשים (להלן: "משקיעי 2020") סדרת הסכמי השקעה במסגרתם גייסה החברה עד לחודש נובמבר 2020 סך של 1,976 אלפי דולר, מתוכם 850 אלפי דולר התקבלו במהלך החציון הראשון 2021. ההסכם מעניק למשקיעים זכות לקבל 17,678 מניות רגילות כמו כן, המכשיר עשוי להיות מסולק באמצעות תשלום מזומן או הנפקת מספר משתנה של מניות כתוצאה מאירועים שבשליטת החברה בלבד. במהלך אוגוסט 2021, הומרו המכשירים ההוניים שנחתמו בשנת 2020 ל- 17,678 מניות רגילות וכלל מניות רגילות פצלו ביחס 1:30 מניות רגילות, ראה ביאור 13 ד' להלן.

5. בחודש אוגוסט 2021, הושלם הסכם ההשקעה הפרטית שנחתם בחודש מרץ 2021, מועד בו הועבר לחברה על ידי המשקיעים סכום כולל של כ-4,307 אלפי דולר (כ-14 מיליון ש"ח) בתמורה ל- 1,267,833 מניות רגילות של החברה, במחיר

אימפקס אי או בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 14 - הון מניות (המשך)

של 11.04 ש"ח למניה. בנוסף, בהתאם לתנאי הסכם ההשקעה הפרטית, כנגד ההשקעה, הוקצו למשקיעים הפרטיים וכן לבעלי המניות הקיימים בחברה, כמות של 1,386,955 כתבי אופציה (לא סחירים) של החברה, הניתנים למימוש ל-1,386,955 מניות רגילות של החברה (בחלוקה לא שווה בין המשקיעים הפרטיים לבין בעלי המניות הקיימים), במחיר מימוש של 4.10 דולר למניה (המשקף את מחיר המניה בהנפקה על בסיס תשקיף זה בתוספת 20%). כתבי האופציה ניתנים למימוש במהלך תקופה של 48 חודשים ממועד הרישום למסחר של מניות החברה. כמו כן, במסגרת הסכם ההשקעה הפרטית, הוקצו למתווכים (Finders) כמות של 7,643 כתבי אופציה (לא סחירים) של החברה, הניתנים למימוש ל-7,643 מניות רגילות של החברה.

בנוסף, החברה התחייבה לשלם עמלת תיווך בסך של 250 אלפי דולר בגין מתן שירותים לאיתור משקיעים בקשר להסכם ההשקעה הפרטית, אשר ישולם למתווך שהינו צד שלישי, כמפורט להלן: (1) סך של 150 אלפי דולר אשר ישולם במועד השלמת ההנפקה (ועם השלמת הסכם ההשקעה הפרטית) ("מועד ההנפקה"); (2) סך של 100 אלפי דולר אשר ישולם לפי המועד המוקדם מבין: (א) בחלוף שנה ממועד ההנפקה, או (ב) במועד השקעה נוספת בחברה לאחר מועד ההנפקה. למועד הדוח טרם שולם הסכום. במהלך אוגוסט 2021 כלל מניות רגילות פוצלו ביחס 1:30 מניות רגילות, ראה ביאור 13 ד' להלן.

ד. ביום 25 באוגוסט 2021, התקבלה החלטה על ידי האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, בין היתר, בדבר: (1) השטחת ההון כך שכל מניות רגילות א', מניות רגילות ב' ומניות רגילות ג' הומרו למניות רגילות ללא ערך נקוב; (2) פיצול הון מניות החברה, כך שכל 1 מניה רגילה ללא ערך נקוב, הקיימת בהון המניות הרישום והמונפק של החברה תפוצל ל-30 מניות רגילות ללא ערך נקוב ("פיצול ההון"); (3) הגדלת ההון הרישום של החברה מסך של 10,000,000 מניות רגילות (לאחר פיצול המניות כאמור בס"ק 2 לעיל) לסך של 50,000,000 מניות רגילות.

ה. בחודש ספטמבר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור בבורסה לניירות ערך בת"א, במסגרתה הנפיקה החברה 1,857,900 מניות רגילות במחיר של 11.04 ש"ח למניה, בתמורה לסך כולל של כ- 6.1 מיליון דולר, נטו (6.4 מיליון דולר, ברוטו).

ביאור 15 - תשלום מבוסס מניות

א. תוכנית הקצאת כתבי אופציה לעובדים ויועצים בחברה

1. בחודש אוגוסט 2016, אימצה החברה תכנית תגמול הונית על פיה מוקצים מעת לעת לעובדים, לדירקטורים, לנושאי משרה, ליועצים, לנותני שירותים ללא תמורה, כפי שיקבע על-ידי דירקטוריון החברה, (1) אופציות לא רשומות לרכישה של מניות רגילות ללא ערך נקוב כל אחת של החברה; (2) מניות חסומות.

תוקפה של התוכנית הוא ל-10 שנים ממועד אימוצה על ידי הדירקטוריון, דהיינו עד לחודש אוגוסט 2026. נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים, הוקצו על פי תכנית האופציות בלבד.

2. על אופציות שאינן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה, תחולנה הוראות סעיפים 102 (ג) או 3(ט) לפקודה.

ביום 17 בפברואר 2022, אישר דירקטוריון החברה הענקת 104,000 כתבי אופציה לעובדי החברה (שאינם נושאי משרה), הניתנים למימוש למניות רגילות ללא ערך נקוב של החברה, כתבי האופציה כאמור יוקצו במסלול הונית (עם נאמן) לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה בהתאם לתכנית התגמול ההונית של החברה, מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 5 ש"ח. תקופת הבשלת כתבי האופציה תהיה במשך ארבע שנים, ב-13 מנות, כדלקמן: המנה הראשונה, בשיעור של 25% מסך כתבי האופציה תבשיל בחלוף שנה ממועד תחילת תקופת ההבשלה. יתר כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות בשיעור של 6.25% כל אחת, בתום כל רבעון על פני שלוש השנים. בהתאם להחלטת הדירקטוריון הקצאתה החברה ביום 31

אימפקס אי או בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

במרס 2022 כמות של 104,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש לעד 104,000 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב.

ביאור 15 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

א. תוכנית הקצאת כתבי אופציה לעובדים ויועצים בחברה (המשך)

שלאחר תום שנת ההבשלה הראשונה. תקופת ההבשלה תחל ביום 26.1.2022 (מועד בו חלפו 30 ימים להגשת תכנית האופציות של החברה לרשות המיסים). תקופת המימוש הינה 5 שנים ממועד תחילת תקופת ההבשלה. בתום תקופת המימוש יפקעו כל כתבי האופציה שלא פקעו או מומשו קודם לכן.

סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקות על פי מודל בלק אנד שולס הינו כ- 279 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: סטיית תקן בשיעור של 49.9%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.5% ואורך חיים חזוי של 3.55 שנים.

3. ביום 9 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 293,625 אופציות לא סחירות ו- 30,050 יחידות מנייה חסומות לא סחירות (RSUs) לנושאי משרה ולעובדים הניתנות למימוש לעד 323,675 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב. תוספת המימוש לאופציה הינה 5 - 9.25 ש"ח. כמו כן, במועד כאמור אישר דירקטוריון החברה כי במסגרת מתאר שתפרסם החברה תתאפשר בעתיד הענקה של 160,000 כתבי אופציה נוספים לעובדים ונושאי משרה בכפוף לקבלת אישורים רלוונטים מהאורגנים המוסמכים של החברה וכן אישור הבורסה לניירות ערך בתל אביב לגבי הענקות עתידיות.

בהתאם להחלטת הדירקטוריון הקצאתה החברה ביום 11 בנובמבר 2022 כמות של 293,625 אופציות לא סחירות ו- 30,050 יחידות מנייה חסומות לא סחירות (RSUs) לנושאי משרה ולעובדים הניתנות למימוש לעד 323,675 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב. 14,625 אופציות לא סחירות מתוכן בוטלו.

4.

בגין האופציות, סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקות על פי מודל בלק אנד שולס הינו כ- 310 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: סטיית תקן בשיעור של בין 46.3% ל- 47.2%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של בין 2.17% ל- 2.31% ואורך חיים חזוי של בין 2.36 ל- 3.61 שנים.

בגין ה- יחידות מנייה החסומות (RSUs), סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקה הינו כ- 72 אלפי דולר בהתאם לשווי המניה במועד ההענקה.

ביום 11 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 14,800 כתבי אופציות לא סחירים בשווי 50 אלפי דולר לנותן שירותים בגין מתן שירותים במסגרת הסכם ההתקשרות עמו. כל אחד מכתבי האופציות יהיה ניתן למימוש למניה רגילה ללא ערך נקוב של החברה, תמורת תוספת מימוש של 3.4 דולר. נכון למועד הדוח, טרם הוקצו כתבי האופציות בפועל.

ב. פרטים לגבי השפעה של עסקאות תשלום מבוסס מניות על הרווח או ההפסד של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
7	23
202	165
241	215
80	124
530	527

הוצאות עלות המכר
הוצאות מחקר ופיתוח
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנחלה וכלליות

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 15 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ג. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו:

ליום 31 בדצמבר 2021		ליום 31 בדצמבר 2022		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
\$		\$		
0.0004	478,620	0.451	538,440	כתבי אופציה שהוענקו אשר:
1.8	517,950	1.9	413,050	קיימים במחזור לתחילת התקופה
0.0003	(411,510)	0.0001	(20,340)	הוענקו
0.0001	(46,620)	0.4497	(58,460)	מומשו
0.451	538,440	0.701	872,690	פקעו או חולטו
				קיימות במחזור לתום התקופה

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

ליום 31 בדצמבר 2021			ליום 31 בדצמבר 2022		
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	תחום מחירי המימוש	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי
\$		\$			
6.1-7.9	-	268,440	6.9-5.1	-	238,190
6.1-6.7	3.55-2.217	270,000	4.1-4.6	1.42-1.98	264,500
		538,440	4.5-5.7	3.55-2.62	370,000
					872,690

ביאור 16 - הכנסות

א. הכנסות מלקוחות עיקריים האחראים, כל אחד, ל-10% ומעלה מסך ההכנסות המדווחות בדוחות הכספיים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
1,821	1,911

לקוח ב'

ב. להלן פירוט הכנסותיה של החברה בחלוקה לפי מחויבויות ביצוע:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
66	1,252
1,523	727
-	122
298	-
1,887	2,101

הכנסות ממכירת מוצרים
הכנסות משירותי פיתוח והתאמות מוצר
הכנסות ממתן שירותי ענן ומסך עבודה
הכנסות ממתן שירותי ייעוץ

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 16 - הכנסות (המשך)

ג. להלן פירוט הכנסותיה של החברה לפי עיתוי ההכרה בהן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
303	122	הכנסות המוכרות לאורך זמן
1,584	1,979	הכנסות המוכרות בנקודת זמן
1,887	2,101	

**ביאור 17 - עלות ההכנסות
ההרכב:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
913	499	משכורות ונלוות
299	843	קניות וייצור
45	32	עלויות ייבוא
20	21	פחת והפחתות
34	69	אחרות
1,311	1,464	

**ביאור 18 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
ההרכב:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
1,077	1,508	משכורות ונלוות
359	873	קבלני משנה
89	73	חומרים
125	44	פטנטים וסימני מסחר
9	40	פחת והפחתות
109	256	אחרות
(76)	-	השתתפות בהוצאות מענקים ממשלתיים
1,692	2,794	

**ביאור 19 - הוצאות שיווק ומכירה, נטו
ההרכב:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
806	770	משכורות ונלוות
103	395	הוצאות פרסום וקידום מכירות
36	327	יעוץ מקצועי
15	56	שילוח
2	4	פחת והפחתות
33	167	אחרות
(17)	(7)	השתתפות בהוצאות מענקים ממשלתיים
978	1,712	

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 20 - הוצאות הנהלה וכלליות
ההרכב:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2021
אלפי דולר	
413	189
563	444
-	155
6	66
157	55
153	6
<u>1,292</u>	<u>915</u>

משכורות ונלוות
שירותים מקצועיים
הוצאות רישום למסחר
הוצאות בגין הפרשה לחובות מסופקים
פחת והפחתות
אחרות

ביאור 21 - הוצאות והכנסות מימון

א. הוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2021
אלפי דולר	
13	8
-	-
59	6
4	4
658	-
<u>734</u>	<u>18</u>

עמלות בנקאיות
ריבית בגין הלוואות מתאגידים בנקאיים
ריבית בגין התחייבות בגין חכירה
אחרות
הפרשי שער

ב. הכנסות מימון:

-	239
-	<u>239</u>

הפרשי שער

ביאור 22 - הטבות לאחר סיום העסקה

דיני העבודה בישראל וחוק "פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963" (להלן: החוק) מחייבים את החברה לשלם פיצויי פיטורין לעובדים בעת פיטוריהם או פרישתם (לרבות עובדים העוזבים את מקום העבודה תחת נסיבות ספציפיות אחרות). חישוב ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד אשר לדעת ההנהלה, יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים לחברה אישור ממוסד העבודה והרווחה בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדונית השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרת אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל.

החברה מפקידה 8.33% מהשכר החודשי של עובדיה. לחברה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לא יהיו מספיק לה נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתחייבות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמו.

הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תוכניות להפקדה מוגדרת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 הינו סך של 171 אלפי דולר (שנת 2021 - 110 אלפי דולר).

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 23 - הפסד למניה

להלן חישוב ההפסד המיוחס לבעלי מניה רגילה ללא ערך נקוב של החברה, והתאמות שנערכו לצורך חישוב ההפסד למניה בחישוב בסיסי ובחישוב מדולל.

א. הפסד בסיסי ומדולל למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
0.42	0.64

הפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה (בדולר)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
6,627,459	9,278,976

הממוצע המשוקלל של מניות רגילות ששימש לצורך חישוב הפסד למניה

ב. מכשירים שיכולים פוטנציאלית לדלל בעתיד את הרווח הבסיסי למניה, אך לא נכללו בחישוב ההפסד המדולל למניה מאחר והשפעתם הייתה אנטי מדללת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
1,856,372	2,051,059
1,856,372	2,051,059

כתבי אופציה
סה"כ

ביאור 24 - עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
206	70

התחייבות לבעלי עניין המועסקים בחברה

ב. תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
239	332
972	883
-	28
1,211	1,243

תשלום מבוסס מניות
שכר ונלוות
שכר דירקטורים

אימפקס אי או בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 25 - אירועים מהותיים לאחר תקופת הדיווח

1. ביום 12 במרץ 2023, התקשרה החברה בהסכם עם תאגיד בנקאי, לפיו יעמיד התאגיד הבנקאי לחברה קו אשראי בהיקף כולל של עד 5.6 מיליון ש"ח אשר ישמש את החברה למימון הון חוזר. ההסכם בתוקף עד ליום 30 ביוני 2023.
להבטחת מסגרת האשראי התחייבה החברה להעמיד את הבטוחות הבאות : א. שעבוד שוטף על נכסיה של החברה. ב. שעבוד קבוע על נכסי הקניין הרוחני של החברה.
החברה התחייבה לעמוד ביחסים הפיננסיים הבאים וככל ולא תעמוד בהם, לתאגיד הבנקאי תהא הזכות לפרוע באופן מיידי את סכומי האשראי שנוצלו : (1) שמירת יתרות מזומן בחשבון בשיעור של 30% מסך יתרת מסגרת האשראי המנוצלת אשר נכון לסמוך למועד פרסום הדוח עומדות בשיעור של 234% מסך יתרת מסגרת האשראי המנוצלת ו- (2) סך האשראי המנוצל לא יעלה בכל עת על 70% מהחוב של לקוח החברה בגין חשבונית לקוח אשר נכון לסמוך למועד פרסום הדוח עומדות בשיעור של 28% מהחוב. נכון למועד פרסום הדוח, החברה עומדת בכל היחסים הפיננסיים כאמור.
2. ביום 23 במרס 2023 הוגש כנגד החברה ומנכ"ל החברה כתב אישום בבית הדין האזורי לעבודה בקשר לעבירה לכאורה של התקשרות עם קבלת שירותי ניקיון ללא רישיון. בהתבסס על יועציה המשפטית של החברה, היקף הקנס הכספי המקסימאלי בגין עבירה זו הינו בהיקף לא מהותי לחברה.
3. ביום 30 במרס 2023 הסמיך דירקטוריון החברה את מר נמרוד קפלן, דירקטור בחברה, לחתום על הדוחות הכספיים לתקופה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, מכיוון שמנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.

פרק ד' – פרטים נוספים על החברה

שם החברה: אימפקס אי או בע"מ
 מספר החברה ברשם החברות: 515272789
 כתובת: אהרון בוקסר 24, נס ציונה
 טלפון: 08-3730370
 דואר אלקטרוני: info@impacx.io
 תאריך המאזן: 31 בדצמבר 2022
 תאריך הדוח: 30 במרץ 2023

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח והפסד חציוניים (באלפי דולר)

ל-12 חודשים שהסתיימו ביום		ל-6 חודשים שהסתיימו ביום		
31/12/2021	31/12/2022	31/12/2022	30/6/2022	
2,101	1,887	2,101	748	הכנסות
1,464	1,311	1,464	529	עלות המכירות
637	576	637	219	רווח גולמי
2,794	1,692	2,794	992	הוצאות מחקר ופיתוח
1,712	978	1,712	943	הוצאות שיווק ומכירה
1,292	915	1,292	500	הוצאות הנהלה וכלליות
5,161	3,009	5,161	2,216	הפסד מפעולות רגילות
734	18	734	605	הוצאות מימון
-	239	-	-	הכנסות מימון
-	-	-	-	עלויות והוצאות
734	(221)	734	605	הוצאות מימון, נטו
5,895	2,788	5,895	2,821	הפסד כולל לשנה
0.64	0.42	0.64	0.31	הפסד בסיסי ומדולל למניה רגילה אחת ללא ע.נ. (בדולר)
9,278,976	6,627,459	9,278,976	9,238,802	ממוצע משוקלל של הון המניות

תקנה 10 ג: שימוש בתמורת ניירות הערך

בחודש ספטמבר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור, בתמורה כוללת, ברוטו, של כ- 6.4 מיליון דולר (כ- 20.5 מיליון ₪). נכון למועד פרסום הדוח יתרת תמורת ההנפקה משמשת את החברה לשם מימון פעילותה העסקית, על פי החלטות דירקטוריון החברה מעת לעת, ולפי שיקול דעתם המלא של דירקטוריון והנהלת החברה, וזאת תוך שימת דגש על להגדיל ולהרחיב את היקף פעילותה תוך הרחבת מכירות ויצירת שיתופי פעולה, בשים לב לאסטרטגיה העסקית של החברה כמפורט בסעיף 30 לפרק א' לדוח זה. דירקטוריון החברה יהיה רשאי מעת לעת, על שיקול דעתו הבלעדי, לשנות את ייעוד תמורת ההנפקה.

לפרטים אודות הפניית תשומת לב של רואה החשבון המבקר למצבה הפיננסי של החברה וגורמי הסיכון עימם היא מתמודדת וכן החלופות הנבחנות על ידי החברה, ר' דוח הסקירה של רואה החשבון שצורף לדוחות הכספיים ובאור 1ב' לדוחות הכספיים ליום 31.12.2022. לפרטים נוספים ר' סעיף 8 לדוח הדירקטוריון.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בנות וחברות קשורות ליום 31 לדצמבר 2022

נכון למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בכל תאגיד אחר.

תקנה 12: שינויים בהשקעה בחברות בנות ובחברות קשורות בתקופת הדוח

נכון למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בכל תאגיד אחר.

תקנה 13: הכנסות של חברות בנות וקשורות והכנסות החברה מהן באלפי ש"ח בתקופת הדוח

נכון למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בכל תאגיד אחר.

תקנה 20: מסחר בבורסה - ניירות ערך שנרשמו למסחר

בחודש מרץ 2022, הוקצו בהתאם למתאר שפרסמה החברה, 104,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לעובדים של החברה אשר ניתנים למימוש ל- 104,000 מניות רגילות של החברה.

בחודש נובמבר 2022, הוקצו בהתאם למתאר שפרסמה החברה, 293,625 כתבי אופציה (לא סחירים) לעובדים ונושאי משרה של החברה אשר ניתנים למימוש ל- 293,625 מניות רגילות של החברה וכן הוקצו 30,050 מניות חסומות (RSU) לנושא משרה של החברה.

לפרטים נוספים ר' ביאור 14א לדוחות הכספיים.

במהלך שנת הדיווח לא היו ניירות ערך של החברה שהמסחר בהם הופסק.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים שהעניקה החברה בשנת 2022 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, שניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה ולבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שהעניקו לחברה, כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה (באלפי דולר) (במונחי עלות לחברה):

תגמולים אחרים				תגמולים בעבור שירותים ¹ לתקופה שנסתיימה ביום 31.12.2022						פרטי מקבל התגמולים				
סה"כ ³	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות ⁴	מענק	שכר ²	שיעור החזקה בהון	היקף משרה	תפקיד	שם
277	-	-	-	-	-	-	-	32	-	245	16.43%	100%	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	קובי בנטקובסקי
276	-	-	-	-	-	-	-	32	-	244	16.43%	100%	סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי ודירקטור	נמרוד קפלן
414	-	-	-	-	-	-	-	169	-	245	4.36%	100%	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר ; דירקטור	יואב חושן
166	-	-	-	-	-	-	-	58	-	108	-	60%	סמנכ"ל כספים	אלון סיון
60	-	-	-	-	-	36	-	24	-	-	-	-	דירקטור ונותן שירותים	ירון קופל
165	-	-	-	-	-	-	-	16	-	149	-	100%	סמנכ"ל שיווק לשעבר ⁴	יפתח אקרום
28	-	-	-	-	-	28	-	-	-	-	-	-	-	גמול דירקטורים (ראו סעיף ו' להלן)

פרטים נוספים אודות התנאים להם זכאים מקבלי התגמול המפורטים לעיל :

א. מר קובי בנטקובסקי, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה :

מר בנטקובסקי מכהן כיו"ר הדירקטוריון וכמנכ"ל החברה החל מחודש אפריל 2016. הסכם ההעסקה עם מר בנטקובסקי, אשר נחתם בחודש מאי 2016 (כפי שעודכן מעת לעת), הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

תנאי העסקה של מר בנטקובסקי כללו שכר חודשי לשנת 2022 של כ-15.8 אלפי דולר (53 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים ובכללם הפרשות לקרן פנסיה, קרן השתלמות, החזר הוצאות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו אשר אושרו מראש על ידי החברה).

החברה תהא רשאית להעמיד למר בנטקובסקי ציוד המשמש אותו לביצוע תפקידו, כדוגמת טלפון סלולרי ומחשב, ותישא בעלויותיו, ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-24 ימי חופשה בשנה.

כמו כן, מר בנטקובסקי זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

¹ סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה והינם על בסיס שנתי.

² סכומי השכר הומרו משקל לדולר לפי שע"ח הממוצע לשנת 2022.

³ סכום תשלום מבוסס מניות מורכב ממרכיב ההטבה בהענקת כתבי אופציה של החברה.

⁴ סיים את העסקתו בחברה ביום 24 בינואר 2023.

ביום 25 באוגוסט 2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את עדכון תנאי ההעסקה של מר בנטקובסקי, שנכנס לתוקף בסמוך לפני מועד התשקיף.

בהתאם להסכם ההעסקה המעודכן, שכרו החודשי ברוטו של מר בנטקובסקי יגדל באופן אוטומטי ב-5% בכל שנה קלנדרית בין השנים 2022-2024 (כולל), כך שנת 2023 השכר החודשי יהיה בסך של כ-17.4 אלפי דולר (כ-58.43 אלפי ש"ח), בשנת 2024 ועד תום תקופת ההסכם, השכר החודשי יהיה בסך של כ-18.3 אלפי דולר (כ-61.36 אלפי ש"ח).

מר בנטקובסקי הודיע לחברה על דחיית הגדלת שכרו ב-5% לשנת 2023 עד ליום 30 ביוני 2023 כך שנוכח למועד הדוח שכרו החודשי ברוטו בשנת 2023 יהיה בסך של כ-15.8 אלפי דולר (53 אלפי ₪).

מר בנטקובסקי יהיה זכאי למענק שנתי כמפורט להלן :

- מענק בסך של כ-28.3 אלפי דולר (95 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021 בגין שנת 2022 ובגין שנת 2023, ככל שיחול גידול של 100%, 60% ו-25%, בהתאמה, בהכנסות החברה ביחס לשנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-43.2 אלפי דולר (145 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 200%, 60% ו-50%, בהתאמה, בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-55.1 אלפי דולר (185 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 300%, 80% ו-75% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.

בגין שנת 2022 מר בנטקובסקי לא זכאי למענק עמידה ביעדים.

בחודש אוגוסט 2021, הוקצו למר בנטקובסקי 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש גם במנגנון מימוש נטו (Net Exercise).

כתבי האופציה יבשילו בשלוש מנות שוות, בכפוף להעסקתו המתמשכת של מר בנטקובסקי ובתנאי שיתקיימו התנאים המצטברים כדלקמן : (א) כל מנה תבשיל רק בחלוף שנה, שנתיים ושלוש ממועד ההענקה וכן (ב) כל מנה תבשיל רק לאחר שיחול גידול של לפחות 25% בסך הכנסות החברה בשנה הקלנדרית הרלוונטית, לעומת השנה הקלנדרית הקודמת. כל מנה שלא מומשה תפקע במלואה בתום 3 שנים ממועד הבשלתה. כתבי אופציה שלא ימומשו בתוך 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות של החברה עם מר בנטקובסקי, יפקעו.

במקרה של שינוי שליטה (כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול ההוני של החברה), מר בנטקובסקי יהיה זכאי להאצה של מלוא התגמול ההוני, אשר הוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

בהתאם לעדכון להסכם ההעסקה, כל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים (למעט בנסיבות בהן זכאית החברה לסיים את ההסכם ללא זכות לפיצויי פיטורין). במקרה של סיום העסקה של מר בנטקובסקי שלא בגין עילה, יהיה מר בנטקובסקי זכאי במהלך תקופת ההודעה המוקדמת למלוא שכרו וכן לתנאים נלווים, לחלק יחסי מהמענק השנתי בגין השנה הקלנדרית שבה הסתיימה העסקתו, כאמור במדיניות התגמול של החברה וכן ובמקרה בו העסקתו הסתיימה על ידי החברה, להאצה של התגמול ההוני שהוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

ב. נמרוד קפלן, סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי ודירקטור:

מר קפלן מכהן כסמנכ"ל טכנולוגיות ראשי בחברה החל מחודש אפריל 2016 בהתאם להסכם ייעוץ בין חברה בשליטתו המלאה של מר קפלן לבין החברה. הסכם הייעוץ מחודש אפריל 2016 (כפי שעודכן מעת לעת), הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

מר קפלן זכאי לדמי ייעוץ חודשיים בעלות חודשית לשנת 2022 של כ-19.7 אלפי דולר (כ-66.2 אלפי ש"ח), בתוספת מע"מ. כמו כן זכאי מר קפלן להחזר הוצאות עסקיות.

כמו כן, מר קפלן זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 25 באוגוסט 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את עדכון הסכם הייעוץ עם מר קפלן, שנכנס לתוקף בסמוך לפני מועד התשקיף.

בהתאם להסכם הייעוץ המעודכן, דמי הייעוץ של מר קפלן יגדלו באופן אוטומטי ב-5% בכל שנה קלנדרית בין השנים 2022-2024 (כולל), כך שבשנת 2023 דמי הייעוץ החודשיים יהיו בסך של כ-21.7 אלפי דולר (כ-72.95 אלפי ש"ח), בשנת 2024 ועד לתום תקופת ההסכם, דמי הייעוץ החודשיים יהיו בסך של כ-22.8 אלפי דולר (כ-76.6 אלפי ש"ח).

מר קפלן הודיע לחברה על דחיית הגדלת דמי הייעוץ ב-5% לשנת 2023 עד ליום 30 ביוני 2023, כך שנכון למועד הדוח, דמי הייעוץ החודשיים בשנת 2023 יהיו בסך של כ-19.7 אלפי דולר (כ-66.2 אלפי ש"ח).

מר קפלן יהיה זכאי למענק שנתי כמפורט להלן:

- מענק בסך של כ-28.3 אלפי דולר (95 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 100%, 60% ו-25% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-43.2 אלפי דולר (145 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 200%, 60% ו-50% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.

- מענק בסך של כ-55.1 אלפי דולר (185 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 300%, 80%-75% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.

בגין שנת 2022 מר קפלן לא זכאי למענק עמידה ביעדים.

בחודש אוגוסט 2021, הוקצו למר קפלן 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש גם במנגנון מימוש נטו (Net Exercise).

כתבי האופציה יבשילו בשלוש מנות שוות, ובכפוף להמשך ההתקשרות בהסכם הייעוץ עם מר קפלן, ובתנאי שיתקיימו התנאים המצטברים כדלקמן: (א) כל מנה תבשיל רק בחלוף שנה, שנתיים ושלוש ממועד ההענקה וכן (ב) כל מנה תבשיל רק לאחר שיחול גידול של לפחות 25% בסך הכנסות החברה בשנה הקלנדרית הרלוונטית, לעומת השנה הקלנדרית הקודמת. כל מנה שלא מומשה תפקע במלואה בתום 3 שנים ממועד הבשלתה. כתבי אופציה שלא ימומשו בתוך 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות של החברה עם מר קפלן, יפקעו.

במקרה של שינוי שליטה (כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול של החברה), מר קפלן יהיה זכאי להאצה של מלוא התגמול ההוני, אשר הוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

בהתאם לעדכון להסכם הייעוץ, כל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים (למעט בנסיבות בהן הייתה זכאית החברה לסיים את ההסכם ללא זכות לפיצויי פיטורין, לו היה מר קפלן מועסק על פי הסכם ההעסקה). במקרה הסכם השירותים של מר קפלן שלא בגין עילה, יהיה מר קפלן זכאי לתשלום בגין תקופת ההודעה המוקדמת למלוא דמי הייעוץ, לחלק יחסי מהמענק השנתי בגין השנה הקלנדרית שבה הסתיימה ההתקשרות עימו, כאמור במדיניות התגמול של החברה ובמקרה בו העסקתו הסתיימה על ידי החברה, להאצה של התגמול ההוני שהוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

ג. מר יואב חושן, סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר ודירקטור:

מר חושן, מכהן כסמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר החל מחודש אפריל 2016. הסכם ההעסקה עם מר חושן, אשר נחתם בחודש אפריל 2016 (כפי שעודכן מעת לעת), הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

תנאי העסקה של מר חושן כללו שכר חודשי לשנת 2022 של כ-15.8 אלפי דולר (53 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים, ובכללם הפרשות לקרן פנסיה, קרן השתלמות, החזר הוצאות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו אשר אושרו מראש על ידי החברה). החברה תהא רשאית להעמיד למר חושן ציוד המשמש אותו לביצוע תפקידו, כדוגמת טלפון סלולרי ומחשב, ותישא בעלויותיו, ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-24 ימי חופשה בשנה).

מר חושן זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 25 באוגוסט 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את עדכון תנאי ההעסקה של מר חושן, שנכנס לתוקף בסמוך לפני מועד התשקיף.

בהתאם להסכם ההעסקה המעודכן, שכרו החודשי ברוטו של מר חושן יגדל באופן אוטומטי ב-5% בכל שנה קלנדרית בין השנים 2022-2024 (כולל), כך שבשנת 2023 השכר החודשי יהיה בסך של כ-17.4 אלפי דולר (כ-58.43 אלפי ש"ח), בשנת 2024 ועד לתום תקופת ההסכם, השכר החודשי יהיה בסך של כ-18.3 אלפי דולר (כ-61.36 אלפי ש"ח).

מר חושן הודיע לחברה על דחיית הגדלת שכרו ב-5% לשנת 2023 עד ליום 30 ביוני 2023, כך שנכון למועד הדוח, שכרו החודשי ברוטו בשנת 2023 יהיה בסך של כ-15.8 אלפי דולר (53 אלפי ₪).

מר חושן יהיה זכאי למענק שנתי כמפורט להלן:

- מענק בסך של כ-28.3 דולר (95 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 100%, 60% ו-25% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-43.2 אלפי דולר (145 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023 ככל שיחול גידול של 200%, 60% ו-50% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-55.1 אלפי דולר (185 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023 ככל שיחול גידול של 300%, 80% ו-75% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.

בגין שנת 2022 מר חושן לא זכאי למענק עמידה ביעדים.

ב-1 בפברואר 2021, אישרה האסיפה הכללית, לאחר אישור הדירקטוריון, הקצאה של 96,000 כתבי אופציה לא רשומים, הניתנים למימוש ל-96,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש הינו 1 ₪. כתבי האופציה יבשילו בשתי מנות. 15% מתוך הסך האמור (14,400 כתבי אופציה) יבשילו בחלוף תקופה של 16 חודשים ממועד ההקצאה. יתרת הכמות (81,600 כתבי אופציה) יבשילו בחלוף 28 חודשים ממועד ההקצאה. כתבי האופציה יפקעו במלואם בחלוף 10 שנים ממועד הענקתם. במקרה של סיום יחסי עובד-מעביד שלא בשל עילה, יהיה מר חושן זכאי לממש את כתבי האופציה שהבשילו עד לאותו מועד עד ולא יאוחר מתום 4 שנים ממועד הענקתם או במקרה של עסקת מיזוג/מכירה של החברה, כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול ההוני ארוך הטווח של החברה.

בחודש אוגוסט 2021, הוקצו למר חושן 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש גם במנגנון מימוש נטו (Net Exercise).

כתבי האופציה יבשילו בשלוש מנות שוות, בכפוף להעסקתו המתמשכת של מר חושן בחברה ובתנאי שיתקיימו התנאים המצטברים כדלקמן: (א) כל מנה תבשיל רק בחלוף שנה, שנתיים ושלוש ממועד ההענקה וכן (ב) רק לאחר שיחול גידול של לפחות 25% בסך הכנסות החברה בשנה הקלנדרית הרלוונטית, לעומת השנה הקלנדרית הקודמת. כל מנה תפקע בחלוף 3 שנים ממועד הבשלתה. כתבי אופציה שלא ימומשו בתוך 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות של החברה עם מר חושן, יפקעו.

במקרה של שינוי שליטה (כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול ההוני של החברה), מר חושן יהיה זכאי להאצה של מלוא התגמול ההוני, אשר הוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

בהתאם לעדכון להסכם ההעסקה, כל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים (למעט בנסיבות בהן זכאית החברה לסיים את ההסכם ללא זכות לפיצויי פיטורין). במקרה של סיום העסקה של מר חושן שלא בגין עילה, יהיה מר חושן זכאי במהלך תקופת ההודעה המוקדמת למלוא שכרו וכן לתנאים נלווים, לחלק יחסי מהמענק השנתי בגין השנה הקלנדרית שבה הסתיימה העסקתו, כאמור במדיניות התגמול של החברה ובמקרה בו העסקתו הסתיימה על ידי החברה להאצה של התגמול ההוני שהוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

ד. אלון סיון, סמנכ"ל כספים

ביום 1 במרץ 2021 התקשרה החברה עם חברת טוטאל פינאנס בע"מ ("טוטאל פינאנס") בהסכם שירותים, לפיו טוטאל פינאנס תעניק לחברה שירותי סמנכ"ל כספים בהיקף משרה של 50%, אשר יינתנו באמצעות מר אלון סיון, ועל ידו בלבד ("השירותים").

בתמורה לשירותים, שילמה החברה לטוטאל פינאנס סך חודשי של כ-9,231 דולר (30,000 ש"ח), בתוספת מע"מ כדין.

חלף התקשרות באמצעות טוטאל פינאנס, התקשרה החברה עם מר אלון סיון בהסכם העסקה והחל מיום 1 בינואר 2022 מר אלון סיון מועסק בחברה באופן ישיר כסמנכ"ל כספים ב-60% משרה. הסכם ההעסקה עם מר אלון סיון הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן, כאשר מר סיון זכאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של (2) חודשיים.

תנאי העסקה של מר סיון כוללים שכר חודשי של כ-7 אלפי דולר (כ-23.5 אלפי ₪) ברוטו, ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים, ובכללם הפרשות לקרן פנסיה וקרן השתלמות וכן ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-11 ימי חופשה בשנה.

בחודש נובמבר 2022, הוקצו למר סיון 40,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-40,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 9.25 ₪ וכן 30,500 מניות חסומות (RSU) הניתנות למימוש לעד 30,050 מניות רגילות של החברה, בהתאם למתאר שפרסמה החברה. לפרטים

אודות תנאי כתבי האופציה ר' מתאר החברה מיום 31 באוקטובר 2022 (מס' אסמכתא : 2022-106596-01). נכון למועד הדוח 7,512 מניות חסומות השתחררו מחסימה.

מר סיון זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

ה. מר ירון קופל, דירקטור

מר ירון קופל מונה כדירקטור בחברה בסמוך לאחר השלמת ההנפקה על פי התשקיף. בתמורה לכהונתו כדירקטור, בחודש אוגוסט 2021 הוקצו למר קופל 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות, בתמורה למחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות של 8.33% כל מנה, בתום תקופות של 3 חודשים, החל מיום 6 ביוני 2021. כתבי האופציה יפקעו במלואם לאחר 4 שנים ממועד הענקתם. ככל שמר קופל יחדל לכהן כדירקטור בחברה, כתבי אופציה שהבשילו יהיו ניתנים למימוש בתוך תקופה של 90 ימים ממועד סיום כהונתו. כתבי אופציה שלא הבשילו, יפקעו.

כמו כן, מר קופל מעניק לחברה שירותי ייעוץ בנושא פיתוח, עיצוב ושיווק מוצרי B2C בקשר עם קו מוצר ה-Water.io ("השירותים") בהתאם להסכם ייעוץ בין מר קופל לבין החברה מיום 6 ביוני 2021 לתקופה של 12 חודשים. לכל צד יש אפשרות ביטול מכל סיבה שהיא, בכפוף להודעה מוקדמת בכתב של 30 ימים. כמו כן, החברה תהיה רשאית להביא הסכם זה לידי סיום לאלתר, ללא מתן הודעה מוקדמת, בגין עילה. בתמורה לשירותים, ישולם למר קופל גמול חודשי בסך של 10 אלפי ₪. ביום 30 במרץ 2023 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול) הארכת הסכם השירותים רטרואקטיבית החל מחודש יוני 2022 ועד לחודש דצמבר 2023, בתנאים זהים. החברה פועלת לזימון אסיפת בעלי מניות החברה בהקדם לצורך אישור הארכת הסכם השירותים כאמור.

ו. מר יפתח אקרים, סמנכ"ל שיווק לשעבר

מר אקרים החל כהונתו בחברה ביום 2 בינואר 2022 כסמנכ"ל שיווק לשעבר וסיים כהונתו בחודש ינואר 2024.

תנאי העסקה של מר אקרים כללו שכר חודשי ברוטו של כ-9.8 אלפי דולר (33 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים, ובכללם הפרשות לקרן פנסיה, קרן השתלמות וכן ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-18 ימי חופשה בשנה.

מר אקרים היה זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

בחודש נובמבר 2022, הוקצו למר אקרים 60,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-60,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 9.25 ₪. לפרטים אודות תנאי כתבי האופציה ר' מתאר

החברה מיום 31 באוקטובר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-106596). נכון למועד הדוח כל כתבי האופציות כאמור פקעו.

ז. גמול דירקטורים

ביום 25 באוגוסט 2021 אישרה האסיפה הכללית (לאחר קבלת אישור הדירקטוריון) כי החל ממועד רישום ניירות הערך של החברה למסחר, כל הדירקטורים המכהנים בחברה, או שיכהנו בה מעת לעת, למעט דירקטורים המקבלים גמול בשל כהונתם גם כנושאי משרה בחברה, יהיו זכאים לגמול השתתפות בשיבות וגמול שנתי, בהתאם לכללים הקבועים בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000. סכום הגמול יעמוד על היסכום הקבוע הנקוב בתוספת השנייה והשלישית לתקנות הגמול, כפי שיהיה מעת לעת, בהתאם לדרגתה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת.

בנוסף לאמור, הוענק למר אלכסנדר אייל, דירקטור אשר סיים כהונתו בחברה 11 באפריל 2022, תגמול הוני כמפורט להלן.

בחודש פברואר 2021 הוענקו למר אלכסנדר אייל, דירקטור בחברה, 18,000 כתבי אופציה (לא סחירים), הניתנים למימוש ל-18,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 2.216 דולר למניה. יתרת כתבי האופציות יבשילו ב-3 מנות שוות של 9.375% כל אחת, בתום תקופות של שלושה חודשים, החל מיום 23 באפריל 2021. כתבי האופציה יפקעו במלואם לאחר 10 שנים ממועד הענקתם. ביום 11 באפריל 2022 אישרה האסיפה הכללית של החברה, בין היתר, תיקון תנאי כתבי האופציה של מר אלכסנדר אייל כך שמועד ההבשלה של 1,695 כתבי אופציה יוקדם כך שהכמות כאמור הבשילה ביום 23 באפריל 2022 והיו ניתנים למימוש בתוך תקופה של 90 ימים ממועד סיום כהונתו.

תקנה 21א: השליטה בחברה

נכון למועד פרסום הדוח, אין בחברה בעל שליטה.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפירוט החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה נכון ליום 31 בדצמבר 2022, ר' דיווח החברה מיום 5 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-003514)

תקנה 24א: הון רשום, מונפק וניירות ערך המימים

לפרטים אודות הון המניות הרשום, ההון המונפק והנפרע וניירות הערך ההמימים של החברה, ראה ביאור 13 לדוחות הכספיים, הנכללים בדוח זה.

תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות

לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה, למיטב ידיעת החברה, ר' דיווח מיידי מיום 29

בינואר 2023 (אסמכתא : 2023-01-010708).

תקנה 26: הדירקטורים של החברה

שם:	קובי (יעקב) בנטקובסקי, יו"ר הדירקטוריון	נמרוד קפלן	יואב חושן	אליצור כהן	ירון קופל	שני אנקוריון	מוני בורוביץ
מספר זהות:	029488178	013005665	023860430	022787774	028029361	027478981	027858356
תאריך לידה:	2.7.1972	25.9.1972	7.1.1969	24.11.1967	8.11.1970	20.3.1975	14.9.1970
מען להמצאות כתבי בית- דין:	פלדמן יוסף, 10, נס-ציונה	אהרון בוקסר 24 נס ציונה	לאה גולדברג, 3, תל אביב	גמזו 7, גמזו	יגאל מוסינזון 49, תל אביב	שדי דוד, המלך 47, דירה 1, תל אביב	חיים שורר 16 א, תל אביב
נתינות:	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בועדות דירקטורי ון:	לא	לא	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, ועדת תגמול
האם דירקטור בלתי תלוי או חיצוני:	לא	לא	לא	כן – דירקטור בלתי תלוי	לא	כן – דירקטורית חיצונית	כן – דירקטור חיצוני
תפקיד שממלא בחברה, בת, בחברה קשורה או בחברה מוחזקת של החברה או של בעל עניין בה:	מנכ"ל החברה	סמנכ"ל טכנולוגיות בכיר	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר	-	יועץ לחברה בנושא פיתוח, עיצוב ושיווק מוצרי B2C.	-	-
תחילת כהונה:	14.6.2015	14.6.2015	23.5.2016	11.4.2022	5.9.2021	30.12.2021	30.12.2021
השכלה:	בוגר בהנדסת חשמל (BSc) – אוניברסיטת תל אביב. מוסמך במנהל עסקים (MBA), מוסמך בהנדסת חשמל (MSc) – אוניברסיטת בן גוריון.	בוגר במדעי המחשב וסטטיסטיק, ה, אוניברסיטת בר אילן.	בוגר הנדסת חומרים, טכניון; בוגר פיזיקה (BA), טכניון; מוסמך מנהל עסקים, טכניון	בוגר (BA) בכלכלה וניהול מהמכללה האקדמית, תל אביב יפו.	בוגר (BA) מוסמך במנהל עסקים, המרכז הבינתחומי; בוגר (B.Sc) בהנדסה תעשייה וניהול, מכללת שנקר; קורס דירקטורים להב	בוגר (MBA) מוסמך במנהל עסקים, אוניברסיטת בן גוריון.	בוגר (B.Sc) במדעי המחשב, אוניברסיטת תל אביב; בוגר (B.A) בראיית חשבון, אוניברסיטת תל אביב; (M.B.A) מוסמך במנהל עסקים אוניברסיטת בן גוריון.

שם :	קובי (יעקב) בנטקובסקי, יו"ר הדירקטוריון	נמרוד קפלן	יואב חושן	אליצור כהן	ירון קופל	שני אנקוריון	מוני בורוביץ
						אוניברסיטת תל אביב.	
עיסוק בחמש השנים האחרונות :	מנכ"ל החברה, מנהל חטיבה עסקית של פימא מערכות אלקטרוניות בע"מ (עד לשנת 2014).	מנהל טכנולוגי ראשי בחברה	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר בחברה. מייסד ומנכ"ל משותף ודירקטור בסופרב ריאליטי בע"מ (עד לשנת 2019). שותף, דירקטור וסמנכ"ל פיתוח עסקי ביונד וורבל קומיוניקיישן בע"מ (עד לשנת 2018).	מנכ"ל משותף טבע ספורט קסטל בע"מ (כ-13 שנה); מנהל פרויקטים בא.י.נבו בנתניה חברה קבלנית לבנין בע"מ (כ-7.5 שנים)	מייסד ומנכ"ל של מיט אין פלייס בע"מ.	מנכ"ל, XacTech Ltd (2019- היום); חברה בהנהלה בכירה, וואן טכנולוגיות תוכנה בע"מ (2012- היום); מנכ"ל, Xact Soft Ltd (2009-2019).	סמנכ"ל כספים ומנכ"ל, קבוצת MTI Wireless (Edge LTD (כ-20 שנה).
תאגידים בהם מכהן כדירקטור :	-	יו"ר דירקטוריון קסובוקסו בע"מ.	יו"ר דירקטוריון רומיגא ביזנס אינוביישן בע"מ	טבע ספורט קסטל בע"מ; עלמא די עלמא די אימפורט בע"מ; טבע קסטל 2008 בע"מ; 101 טעמים בע"מ; טי.אס.סי תוספי תזונה בע"מ; טבע קסטל מרקט בע"מ; אייפוד אינטרנשיונל די.אן.אי. בע"מ.	דירקטור במיט אין פלייס בע"מ; UVI INDOOR LTD Meet ; LTD in Place ; Inc יו"ר דירקטוריון ק.י. ליאם ייעוץ ושות' בע"מ.	טסקום סינגפור, טסקום אוסטרליה	בית הזהב בע"מ, MTI Wireless Edge LTD (הקבוצה כוללת 14 חברות בהן משמש כדירקטור), מוקירי אייה בע"מ.
קירבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה :	אין	אין	אין	אין	אין	אין	אין
בעל מומחיות חשובות ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי	לא	לא	לא	כן	לא	לא	כן

באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 11 באוגוסט, 2021 בה אומץ תקנון החברה, מינתה

האסיפה הכללית את הדירקטורים המנויים לעיל וסיווגה אותם לקבוצות כדלקמן: קבוצה א': אלכסנדר אייל; קבוצה ב': קובי בנטקובסקי וירון קופל; קבוצה ג': נמרוד קפלן ויואב חשן.

באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 11 באפריל, 2022 מינתה האסיפה הכללית את מר אליצור כהן בקבוצה א' (במועד כאמור סיים מר אלכסנדר אייל לכהן כדירקטור בחברה) כך שהדירקטורים מסווגים לקבוצות כדלקמן: קבוצה א': אליצור כהן; קבוצה ב': קובי בנטקובסקי וירון קופל; קבוצה ג': נמרוד קפלן ויואב חשן.

סיום כהונה בתקופת הדוח:

לפרטים אודות מר אלכסנדר אייל אשר סיים כהונתו בחברה ביום 11 באפריל 2022, ר' פרק ד' לדוח השנתי של החברה לשנת 2021.

תקנה 26א': נושאי משרה בכירה של החברה

שם:	אלון סיון, סמנכ"ל כספים	הדסה וולפרט יהב, סמנכ"לית שיווק
מספר זהות:	066236118	026617563
תאריך לידה:	8.11.1982	21.1.1980
מועד תחילת כהונה:	1.3.2021	1.2.2023
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בחברה מוחזקת של החברה או של בעל עניין בה:	סמנכ"ל כספים בחברה	סמנכ"ל שיווק בחברה
השכלה:	רו"ח, תואר ראשון (BA) במנהל עסקים התמחות בחשבונאות, המכללה למנהל	BA בתקשורת וניהול, המכללה למנהל
עיסוק בחמש השנים האחרונות:	דירקטור ב- Deloitte, חטיבת הביקורת, מגזר ההייטק (עד פברואר 2020) טוטאל פינאנס בע"מ, דירקטור	סמנכ"ל שיווק, עזריאלי (כשנתיים) מנהלת דיגיטלית, חברת איב רושה (כשנתיים) סמנכ"ל שיווק, חברת Cash Back (כשנה)
קירבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה:	לא	לא

סיום כהונה בתקופת הדוח:

לפרטים אודות מר יפתח אקרים אשר סיים העסקתו בחברה ביום 24 בינואר 2023, ראו פרק ד' לדוח השנתי של החברה לשנת 2021.

תקנה 26ב': מורשי החתימה העצמאיים

לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27: רואה החשבון של החברה

קסלמן וקסלמן רואי חשבון PwC Israel מרחוב מנחם בגין 146 ת"א.

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון

במהלך תקופת הדוח לא נעשו שינויים במסמכי ההתאגדות של החברה.

תקנה 29 המלצות והחלטות הדירקטורים

א. החלטות דירקטוריון החברה כמפורט בתקנה 29(א)

אין.

ב. החלטות אסיפה כללית של החברה (תקנה 29(ב))

אין.

ג. החלטות אסיפה כללית מיוחדת של החברה (תקנה 29(ג)):

ביום 11 באפריל 2022, התקיימה אסיפה כללית שנתית ומיוחדת של בעלי מניות החברה, אשר אושרו בה ההחלטות כדלקמן: (1) מינוי מחדש של רואה חשבון מבקר לחברה; (2) תיקון תנאי כתבי אופציה של מר אלכסנדר אייל; (3) מינוי מר אליצור כהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה. לפרטים ר' דיווחים מיום 23 בפברואר 2022, 29 במרץ 2022 ומיום 11 באפריל 2022 (מס' אסמכתאות: 2022-01-018891, 2022-01-037852 ו- 2022-01-038877, בהתאמה), אשר האמור בהם נכלל בדוח זה על דרך הפניה.

תקנה 29א: החלטות החברה

א. עסקאות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות, ובלבד שמדובר בעסקה חריגה כהגדרתה בחוק החברות (תקנה 29א(3))

אין.

ב. פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה כהגדרתו בחוק החברות, שבתוקף בתאריך הדוח (תקנה 29א(4))

ביטוח:

בחודש דצמבר 2022, אישרה ואישרה ועדת התגמול של החברה, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, חידוש פוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה והכל כפי שיהיו ויכהנו בהן מעת לעת, החל מחודש ספטמבר 2022 ולמשך שנה החל מהמועד כאמור (קרי, עד חודש ספטמבר 2023). תנאי פוליסת הביטוח כאמור הינם בגבולות אחריות של 5 מיליון דולר למקרה ולתקופה, בתוספת הוצאות משפטיות סבירות מעבר לגבול האחריות של המבטח. ההשתתפות העצמית עומדת על סך של 10 אלפי דולר, למעט תביעות בארה"ב וקנדה אשר ההשתתפות העצמית בגין תעמוד על סך של 50 אלפי דולר, ותביעות ניירות ערך בישראל אשר ההשתתפות העצמית בגין תעמוד על סך של 75 אלפי דולר. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה עומדת על סך של כ-20 אלפי דולר.

התחייבות לשיפוי ופטור:

בהתאם לתקנון החברה ובהתאם להחלטת האסיפה הכללית מיום 25 באוגוסט 2021 (לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה) החברה התחייבה להעניק שיפוי מראש לכל מי שמכהן כנושא משרה בחברה (לרבות דירקטורים), לרבות נושא משרה בחברה, המכהן מטעם החברה או על פי בקשתה כנושא משרה בחברה אחרת וכן לבעלי תפקידים נוספים בחברה או בחברה אחרת של החברה.

ההתחייבות לשיפוי ניתנה בגין חבויות והוצאות, בהתאם להוראות חוק החברות, וזאת בקשר לסדרת אירועים (עילות שיפוי) המפורטים בכתב השיפוי (לרבות בגין אירועים שאירעו עובר למועד הענקת כתב ההתחייבות לשיפוי), וכן שיפוי בגבולות המותר על פי חוק ייעול הליכי אכיפה ברשות ניירות ערך (תיקוני חקיקה), התשע"א – 2011.

סכום השיפוי המרבי שעשויה החברה לשלם לכל נושאי המשרה, כאמור לעיל, במצטבר, על פי כתב ההתחייבות, לא יעלה על שיעור של: (1) 25% מההון העצמי של החברה לפי הדוחות הכספיים האחרונים של החברה שיפורסמו לפני תשלום השיפוי בפועל או (2) סך של 20 מיליון ש"ח, לפי הגבוה מביניהם.

כמו כן, החליטה החברה לפטור מראש את נושאי משרה כאמור (לרבות דירקטורים) מאחריות בשל נזק שנגרם ו/או יגרם לחברה על יד נושא המשרה עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה, למעט במקרה של הפרת חובת הזהירות בחלוקה, כהגדרתה בחוק החברות.

תאריך: 30 במרץ, 2023

אלון סיון, סמנכ"ל כספים

קובי (יעקב) בנטקובסקי,
יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל

נמרוד קפלן, דירקטור⁵

⁵ על פי הסמכה של דירקטוריון החברה מיום 30 במרץ 2023 לצורך חתימה על הדוחות, לנוכח העובדה כי מנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי

לפי תקנה 9ב(ד1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

אני, קובי בנטקובסקי, מנכ"ל החברה, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של חברת אימפקס אי או בע"מ (להלן – התאגיד) של שנת 2022 (להלן – הדוחות);
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות ש אליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ 2023

תאריך

קובי בנטקובסקי, מנכ"ל

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

לפי תקנה 9(ב)(ד)(2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

- אני, אלון סיון, סמנכ"ל הכספים של החברה ונושא המשרה הבכיר ביותר מתחום הכספים, מצהיר כי:
1. בחנתי את הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות של אימפקס אי או בע"מ (להלן – **התאגיד**) של שנת 2022 (להלן – **הדוחות**);
 2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
 3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
 4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ 2023

תאריך

אלון סיון, סמנכ"ל כספים