



דוח תקופתי

לשנה שהסתיימה ביום 31 לדצמבר 2025

פרודלים השקעות בע"מ

שותפים יקרים,

שנת 2025 והימים הראשונים שאחריה היוו תקופה של התפתחויות משמעותיות מאוד בפרודלים. 38 שנים לאחר היווסדה של פרודלים, הפכנו במהלך חודש פברואר 2026 לחברה ציבורית. אנו רואים בבעלי המניות החדשים, לצד המשקיעים הוותיקים, שותפים למסע הצמיחה הרווחית שלנו, ובכוונתנו להמשיך לפעול בנחישות, במקצועיות ובשקיפות מלאה על מנת להצדיק את האמון שקיבלנו ולהשיא ערך לאורך זמן.

בדומה לשנים האחרונות, גם השנה הגדלנו את הרווחיות שלנו, במיוחד במגזר של SIS (Specialty Ingredients & Solutions), תוך כדי המשך השקעה בבניית התשתית התפעולית והמסחרית וכן בתשתית המו"פ על מנת להאיץ את מגמת הצמיחה.

לצד השיפור בתוצאות, אימצנו השנה תכנית אסטרטגית חדשה על מנת לתמוך ביעדי הצמיחה השאפתניים שלנו וביצענו מספר מהלכים אשר כוללים, בין היתר:

- השלמת רכישתה של חברת הטעמים הצרפתית Rene Laurent, שלא רק מגדילה את מכירותינו בעולם הטעמים, אלא מוסיפה לנו מגוון יכולות חדשות בתחום הטעמים המורכבים והמיצויים הטבעיים, באופן שמחזק את תמהיל המוצרים בפרודלים, בעולם של פתרונות רווחיים בעלי ערך גבוה.

- פתיחת מעבדות חדשות בסלובניה עבור קו הצבעים הטבעיים שלנו, ובימים אלו אנו בונים את הפלטפורמה התפעולית של פעילות הצבעים, אשר נהנית מרוח גבית חזקה לאור המעבר המואץ של השוק האמריקאי לצבעים טבעיים.

- השקעה בבניית שני מפעלים חדשים ל-SOLOS, אשר עתידים להיחנך במהלך הרבעון הראשון של 2026, ויגדילו את יכולות הסרת האלכוהול של פרודלים באירופה ובארה"ב.

- זכיות במספר חוזים רווחיים בפעילות פתרונות הטעם, בה אנו מגדילים את נתח השוק של פרודלים הן באירופה והן בארה"ב.

- המשך השקעת משאבים בפיתוח פעילות הפתרונות למשקאותינו, על מנת לגוון ולחזק את הצעת הערך של פרודלים בעולמות הטעם והפונקציונליות בהם אנו חווים צמיחה מהירה ורווחית.

אחרי שנה מרתקת ומלאת עשייה, אנו פותחים את שנת 2026 עם בטחון רב להמשך המסע ולמיצובה של פרודלים כספק גלובי מועדף של פתרונות טבעיים בעלי ערך גבוה, אותו נוביל בשני ערוצים במקביל: גידול אורגני לצד רכישות איכותיות.

במיוחד בימים אלו, בהם אנחנו מצויים במלחמה, אני מרגיש גאווה על היותנו חברה גלובלית המנוהלת מישראל, כזו שבזכות עובדיה המסורים, מצליחה, גם בעת מלחמה, לשמור על רציפות תפקודית ועל "עסקים כרגיל".

תודה על האמון שלכם. אנחנו אף פעם לא לוקחים אותו כמובן מאלינו!



בברכה
צחי ברק,
יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל

חלק א' - תיאור עסקי התאגיד

1. **מבוא**
- 1.1. **כללי**
- החברה מתכבדת בזאת להגיש את הדוח התקופתי של החברה, לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ("תקופת הדוח") בהתאם להוראות חוק ניירות ערך (כהגדרתו להלן), ותקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.
- תיאור עסקי החברה ופעילותה בפרק זה יובאו לתקופה של שנתיים בלבד, קרי, שנת 2024 ושנת 2025. יש לעיין בחלק זה של הדוח התקופתי העוסק בתיאור עסקי החברה, יחד עם יתר חלקי דוח תקופתי זה, לרבות הביאורים לדוחות הכספיים המצורפים.
- 1.2. **מונחים**
- בפרק זה, למונחים הבאים תהיה המשמעות המופיעה לצידם:
- "הבורסה" - הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.
- "החברה" - פרודלים השקעות בע"מ.
- "הקבוצה" או "קבוצת פרודלים" - החברה והחברות המאוחדות שלה.
- "חוק החברות" - חוק החברות, התשנ"ט-1999.
- "חוק ניירות ערך" - חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.
- "התשקיף" - תשקיף להנפקת החברה אשר פורסם במערכת המגנ"א ביום 24 בפברואר, 2026, וההודעה המשלימה שפורסמה מכוחו ביום 24 בפברואר, 2026, אשר מכוחם נרשמו מניותיה של החברה לראשונה למסחר בישראל.
- "סולוס גרמניה" - Solos Spirits GmbH, חברה בה FlavoLogic מחזיקה ב- 50% מהונה המונפק.
- "פרודלים ארה"ב" - Prodalim USA Inc, חברה בת בבעלותה המלאה של פרודלים משאבים.
- "פרודלים ברזיל" - Prodalim Brasil, Indústria, Comércio, Importação e Exportação Ltda, חברה בת בבעלות מלאה (בעקיפין) של החברה.
- "פרודלים משאבים" - פרודלים משאבים בע"מ, חברה בת בבעלותה המלאה של החברה.
- "FlavoLogic" - FlavoLogic GmbH, חברה בת בבעלות מלאה (בעקיפין) של החברה.

"Rauner" - Prodalim Rauner GmbH, חברה בת בבעלות מלאה (בעקיפין) של החברה.

חלק א' – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

2. פעילות החברה ותיאור ההתפתחות עסקיה

2.1 כללי

החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 15 ביולי 2001 על פי חוק החברות כחברה פרטית מוגבלת במניות, תחת השם אינטס בע"מ. ביום 26 ביולי 2016 שינתה החברה את שמה לפרודלים השקעות בע"מ. ביום 25 בפברואר, 2026 נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה, והחברה הפכה לחברה ציבורית כמשמעות מונח זה בחוק החברות.

2.2 פעילות הקבוצה - כללי

2.2.1 החברה עוסקת, באמצעות חברות בנות באירופה, בארצות הברית, במרכז אמריקה ובדרום אמריקה, בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות טבעיים וייחודיים עבור תעשיות המזון, המשקאות, ותעשיות הטעם והריח. הקבוצה מתמחה בעיבוד חומרי גלם שמקורם בצומח, ובהפקת רכיבים טבעיים מגוונים מחומרי הגלם לרבות, מיצים מרוכזים, שמנים אתריים, תמציות טעם וריח, ארומות, סיבים תזונתיים, צבעי מאכל טבעיים ועוד. מתוך מגוון רכיבים אלו, מרכיבה הקבוצה פורמולציות ופתרונות ייחודיים אותן היא משווקת לחברות מובילות, בעיקר בתחום המזון והמשקאות ברחבי העולם. בין לקוחות הקבוצה נמנים המותגים הגדולים בעולם בתחום המזון והמשקאות לצד מגוון רחב של חברות בינוניות וקטנות. נכון לשנת 2025, כ- 67% מלקוחות הקבוצה הינם תאגידי רב לאומיים, 70% הינם מתחום המשקאות (כאשר היתרה מתחום המזון), כ- 68% לקוחות הפעילים באירופה, כ- 30% בצפון אמריקה והיתרה בשווקים מתפתחים אחרים.

בהתחשב בניסיון הרב שנצבר בקבוצה לאורך השנים בתחומי פעילותה, ובכלל זאת היכרותה המעמיקה והמקיפה עם השוק והשחקנים העיקריים בו, וכן בהתחשב במגוון הרחב של מוצרי הקבוצה (כ-1,000 מוצרים למועד הדוח) ומיומנויות הפיתוח והחדשנות שלה, יש ביכולתה של הקבוצה להציע ללקוחותיה חבילות מוצרים מגוונות, המותאמות באופן מיטבי לצורכיהם. בנוסף, לקבוצה יתרונות המאפשרים לה למקסם את תהליכי שרשרת הערך ושרשרת האספקה הרלוונטיים לתחומי פעילותה, וזאת בין היתר, לאור ניסיונה וקשריה עם מרבית השחקנים בענף וגישה מהירה, באמצעות פריסה גאוגרפית רחבה של אתריה למקורות סחורה וחומרי גלם מגוונים ברחבי העולם, שכוללים ספקים מכ- 50 מדינות, המקנים לה גמישות תפעולית גבוהה, זמינות מתמשכת ואי-תלות בספקים מסוימים או במקורות סחורה בודדים. יכולות אלו מאפשרות לקבוצה לספק למעל מ- 600 לקוחותיה מוצרים באופן רציף, אמין ובמועדים נדרשים, תוך התאמה דינמית לשינויים בדרישות השוק וצרכיהם.

כמו כן, הקבוצה פועלת לניצול מקסימלי של חומרי הגלם שבהם היא עושה שימוש תוך פיתוח שווקים ותחומים סינרגטיים לפעילות הליבה שלה. הפקת ערך זו מעניקה לקבוצה יתרון תחרותי משמעותי בקרב ספקים ויצרנים, מחזקת את מעמדה של הקבוצה בשרשרת האספקה, תורמת לביסוס יחסים ארוכי טווח עם ספקים, ומאפשרת לה להציע ללקוחותיה סל מוצרים מגוון, איכותי וזמין, תוך שימת דגש על עקרונות של כלכלה מחזורית, ניצול מיטבי של חומרי גלם ועמידה בסטנדרטים של קיימות.

תחום אספקת המוצרים הטבעיים נעשה מורכב ומאתגר יותר משנה לשנה, בין היתר בשל שינויים אקלימיים ושינויים גאופוליטיים המשפיעים על צד ההיצע, וכן שינויים רגולטוריים ושינויים בהעדפות הצרכנים המשפיעים על צד הביקוש. הידע הנרחב שנצבר בקבוצה והפתרון הייחודי שפיתחה, הכולל יכולות רכש ואספקה של חומרי גלם מן הצומח, כלים אנליטיים וטכנולוגיים מתקדמים, הפעלת מתקני ערבוב בסמוך לנמלים מרכזיים ברחבי העולם, ידע נרחב בפורמולציה של פתרונות טבעיים ייחודיים מותאמי לקוח, וכן אישורי איכות מלקוחות מהמותגים המובילים בעולם, מאפשרים לקבוצה לבסס את מעמדה כספק מוביל.

בשנים האחרונות ניכרות מגמות גלובליות של מעבר של לקוחות הקצה לצריכת מוצרים טבעיים, בריאים ובעלי ערך מוסף חלף מוצרים עם רכיבים מלאכותיים, זאת לצד דרישה הולכת וגוברת מצד יצרנים וצרכנים לפתרונות חדשניים ומותאמים אישית. מגמות אלו, המתאפיינות בדגש על בריאות, טבעיות, קיימות ומודעות לצריכה, זכו להאצה משמעותית והובילו לעלייה בביקוש למוצרים בעלי "תווית נקייה" (Clean Label), כלומר מוצרים ש-100% מהרכיבים בהם הינם טבעיים. ביטוי נוסף למגמות אלו של מודעות גוברת לאורח חיים בריא הינו ירידה משמעותית בצריכת משקאות אלכוהולים בעולם בשנים האחרונות, ומנגד, צמיחה מואצת של שוק המשקאות ללא אלכוהול או מופחתי אלכוהול (No/Lo Alcohol).

מגמות אלו יוצרות עבור הקבוצה פוטנציאל מהותי לחדשנות, פיתוח מוצרים חדשים ולהרחבת פעילותה לשווקים חדשים, תוך ניצול מיטבי של יכולותיה הגלובליות, הידע והניסיון הרב שצברה בתחומי פעילותה. במסגרת זאת, עוסקת הקבוצה בימים אלה בפיתוח והרחבת פעילותה בתחום הפחתת והסרת אלכוהול, אשר מתבססת על מומחיותה בתחום הארומה, ומציעה פתרונות חדשניים לשימור טעם, ניחוח ואיכות המשקה במהלך תהליך הדה-אלכוהולזציה. בנוסף, עוסקת הקבוצה בפיתוח פתרונות חדשניים להארכת חיי המדף של מוצרי מזון ומשקאות המבוססים על חומרי גלם טבעיים, וכן בבחינת השקעות בתחום חומרי הגלם הטבעיים הפונקציונליים לתחום תוספי התזונה.

נכון למועד דוח זה, פעילות הקבוצה מורכבת מתחומי הפעילות כמפורט להלן:

2.2.2. תחום פעילות פתרונות המיץ (Juice Solutions)

במסגרת תחום פעילות זה, עוסקת הקבוצה בעיבוד פירות, ייצור, שיווק ומכירה של מיצים טבעיים, רכזים, מחיות פרי ומוצרים נלווים. פעילות הקבוצה בתחום זה כוללת רכישת פירות מספקים חיצוניים וסחיטה פנימית של פירות למיצים שונים, וכן רכישת מיצים ישירות מספקים. הקבוצה עושה שימוש במגוון רחב של פירות, לרבות מרבית סוגי הפירות ממשפחת ההדרים, פירות טרופיים, תפוחים, אגסים ופירות אדומים למיניהם (פירות יער, Berries). מפירות אלה, מייצרת הקבוצה מיצים טבעיים בריכוזים משתנים, בהרכבים שונים ובספסיפיקציות שונות, על מנת להתאים את המוצרים באופן מיטבי לדרישות הספציפיות של כל לקוח.

הקבוצה פועלת במודל עסקי מסוג (Business-to-Business) B2B, דהיינו, התקשרויות מסחריות בין עסקים להבדיל ממכירה ישירה לצרכן הסופי) ומספקת את מוצריה לחברות יצרניות בתעשיות המזון והמשקאות ברחבי העולם. מוצרי הקבוצה מפותחים ומותאמים באופן ייעודי לדרישות הלקוחות, תוך יצירת מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחותיה, המבוססות על עקרונות של אמינות, איכות ויכולת אספקה בזמינות גבוהה ועקבית.

לפרטים נוספים אודות תחום פעילות זה, ראו סעיף 7 להלן.

2.2.3 תחום פעילות פתרונות רכיבים ייחודיים (Special Ingredients Solutions - SIS)

במסגרת תחום פעילות זה, עוסקת הקבוצה בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות ורכיבים טבעיים בעלי ערך מוסף לתעשיות המזון, המשקאות, תעשיות הטעם והריח והתוספים הטבעיים. פעילות הקבוצה בתחום זה כוללת, בין היתר, ייצור ושיווק של שמנים אתריים, תמציות טעם וריח, צבעים טבעיים, סיבים תזונתיים וכן פיתוח וייצור פתרונות לתחום המשקאות (Compounds), הכוללים, תערובות משקאות בטעמים, ניחוחות, מרקמים וערכים פונקציונליים שונים, אשר הקבוצה מייצרת ומשווקת כבסיס לייצור משקאות על ידי לקוחותיה. כמו כן, פונה הקבוצה לשוק תוספי התזונה, הכוללים מיצוי טבעי של חומרי גלם ייחודיים בעלי תכונות בריאותיות שונות.

תחום פעילות זה הינו עתיר טכנולוגיה ומחקר והוא מביא לידי ביטוי את הסינרגיה העמוקה בין תחומי הפעילות של הקבוצה, שכן פעילותה בתחום פתרונות המיץ מאפשרת לה להפיק ערך רב מגישה ישירה לחומרי גלם טבעיים וספקיהם, וכן היכרות מעמיקה וקשרים מתמשכים עם שחקנים וחברות מזון ומשקאות מהגדולים בעולם, המהווים לקוחות פוטנציאליים לפעילות הקבוצה גם בתחום זה. לפרטים נוספים אודות תחום פעילות זה, ראו סעיף 8 להלן.

2.2.4 תחום פעילות פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול (Solos - Nolo Alcohol Solutions)

פעילות הקבוצה בתחום זה מבוססת על פטנט של טכנולוגיה ייחודית המאפשרת השבת ארומות וטעמים מקוריים לאחר תהליך הדה-אלכוהולזציה. באמצעות טכנולוגיה זו, מתבצע תהליך הפחתת והסרת אלכוהול מנוזלים, תוך שימור ואיסוף מולקולות הטעם שאובדות בתהליך הסרת או הפחתת האלכוהול מהמשקאות האלכוהולים, כך שהמוצר הסופי שומר על תכונותיו ויתרונותיו המקוריים.

במסגרת פעילות זו, הקבוצה מספקת ללקוחותיה שירותי הפחתה והסרת אלכוהול ממשקאות אלכוהוליים. כמו כן, הקבוצה מעניקה רישיונות שימוש בטכנולוגיה, וכן שירותי דה-אלכוהולזציה סטנדרטיים ללקוחות (אידיוי אלכוהול מהמשקה ללא שחזור הטעם שאובד בתהליך זה).

פעילות זו מצויה בהתפתחות מואצת ומהווה מנוע צמיחה חדשני ומשלים לפעילות הליבה של הקבוצה, תוך שילוב בין טכנולוגיה, קיימות ומענה למגמות גלובליות בתחום הפחתת צריכת האלכוהול בקרב צרכנים. פעילות זו מרוכזת תחת המותג של הקבוצה – Solos אשר הושק בשנת 2024.

במסגרת הרחבת תחום פעילות זה, הקבוצה פועלת להקמת רשת גלובלית של מרכזי שירות (לרבות עם שותפים מקומיים), המצוידים במכונות המבוססות על הטכנולוגיה האמורה. מרכזים אלו מיועדים לשרת חברות המייצרות מוצרים אלכוהוליים, המבקשות להפחית או להסיר את תכולת האלכוהול ממוצריהן, תוך שימור והשבת רכיבי הטעם אשר אובדים במהלך תהליך הפחתת או הסרת האלכוהול. בנוסף, הקבוצה מעניקה רישיונות שימוש בטכנולוגיה ובמכונות שברשותה לצדדים שלישיים בתמורה לדמי שימוש. במסגרת פעילות Solos, הקבוצה מעניקה שירותי הפחתת והסרת אלכוהול למוטגי יין, ליקבים ולחברות לייצור משקאות חריפים.

לפרטים נוספים אודות פעילות Solos, ראו סעיף 9 להלן.

2.3 תיאור התפתחות עסקי החברה

2.3.1 פעילות הקבוצה החלה בשנת 1987 על ידי פרודלים משאבים אשר מרכזת ומחזיקה באמצעותה את כלל הפעילות העסקית והיצרנית של הקבוצה.

- 2.3.2 עד לשנת 2013, התמקדה פעילות הקבוצה בעיקר בסחר בינלאומי של חומרי גלם, ובפרט בתחום הפירות.
- 2.3.3 במרוצת השנים שלאחר מכן התפתחה הקבוצה בהתאם לאסטרטגיית צמיחה שאימצה, המשלבת התרחבות אורגנית לצד ביצוע רכישות ומיזוגים אסטרטגיים.
- 2.3.4 במסגרת אסטרטגיית הצמיחה האורגנית, פועלת הקבוצה לחיזוק מערכי המחקר, הפיתוח והחדשנות, להרחבת סל המוצרים שלה וכניסה לתחומים סינרגטיים לפעילותה, וכן לבניית צוות מכירות הפרוס במדינות רבות ברחבי העולם. בנוסף, משקיעה הקבוצה בשיפור תהליכי שרשרת האספקה ומערכי הייצור, תוך פיתוח יכולות לוגיסטיות מתקדמות ופריסת מרכזים לוגיסטיים סמוכים ללקוחות ברחבי העולם.
- 2.3.5 בנוסף, פועלת הקבוצה לגידול פעילותה באמצעות רכישת חברות משלימות ויכולות ייצור ופיתוח מתקדמות. רכישות אלו מבוצעות גם במטרה להרחיב את הפריסה הגלובלית של הקבוצה, להגדיל את יכולת הייצור, להרחיב את קהל הלקוחות ולנצל סינרגיות תפעוליות ומסחריות הגלומות בחברות הנרכשות.
- 2.3.6 בשנת 2014 הקימה הקבוצה את מפעל הערבוב שלה בוולנסיה, ספרד, אשר משמש אותה לביצוע פעילות של ערבוב מיצים ורכיבי פרי. בשנים האחרונות משמש מפעל זה גם כמרכז מחקר ופיתוח של הקבוצה, וכן כאתר לייצור תמציות טעם וריח. בתקופה האחרונה נחנך במתחם המפעל מתקן נוסף המיועד למתן שירותי דה-אלכוהוליזציה.
- 2.3.7 בשנת 2015 הקימה הקבוצה, בשיתוף פעולה (50%-50%) עם חברה ברזילאית, מפעל בברזיל, במסגרתו הקבוצה מייצרת ומעבדת פירות הדר ופירות טרופים שונים, לצורך ייצור מיצים, שמנים, טעמים ורכיבים נוספים המבוססים על פירות.
- 2.3.8 בשנת 2017 גייסה החברה לראשונה הון ממשקיעים חיצוניים. גיוס הון זה אפשר לקבוצה להיכנס לשוק בארצות הברית. במהלך שנה זו, רכשה הקבוצה את מפעל הייצור במדינת פלורידה, ארצות הברית, כמפורט בסעיף 2.5.1 להלן.
- 2.3.9 החל משנת 2019 הקבוצה חוכרת מפעל בניו ג'רזי, אשר משמש אותה לאספקת תערובות מיצים לחברות מובילות באזור צפון מזרח ודרום-מערב ארצות הברית.
- 2.3.10 בשנת 2019 החלה הקבוצה בתהליך של הרחבת סל מוצריה. כך, נכנסה הקבוצה לתחום פעילות הפתרונות הטבעיים הייחודיים, במסגרת זו הקימה הקבוצה מפעל חדש ברוטרדם, הולנד, אשר משמש את הקבוצה לייצור מוצריה בתחום הפתרונות לתחום המשקאות.
- 2.3.11 בשנת 2021 השלימה הקבוצה את רכישת פעילות Rauner בגרמניה, העוסקת בייצור רכיבי פרי שמקורם בפירות אדומים, הנחשבים לעתירי ערכים תזונתיים, פונקציונאליים וייחודיים. לפרטים נוספים אודות רכישה זו, ראו סעיף 2.5.2 להלן.
- 2.3.12 בשנת 2022 השלימה הקבוצה את רכישת חברת FlavoLogic, המחזיקה בידע נרחב ובמספר פטנטים ייחודיים. רכישה זו היוותה את כניסתה הראשונה של הקבוצה לתחום פתרונות הטעם הייחודיים מבוססי הפרי וכן לתחום הפחתה והסרת אלכוהול. לפרטים נוספים אודות רכישה זו, ראו סעיף 2.5.3 להלן.
- 2.3.13 החל משנת 2022, הקבוצה חוכרת אתר הפצה ברחבי העיר לוס אנג'לס, אשר משמש אותה לצורך מתן שירותים ללקוחותיה באזור מערב ארצות הברית בעיקר בתחום תערובות המיץ.

- 2.3.14 בשנת 2025 הקימה הקבוצה פעילות חדשה בתחום הצבעים הטבעיים, במסגרתה חנכה הקבוצה מעבדה ייעודית בסלובניה, בה מרוכזות פעילות המחקר והפיתוח של תחום זה. בימים אלה בונה הקבוצה קו ייצור חדש של צבעים טבעיים במפעלה ברוטרדם.
- 2.3.15 כמו כן, במהלך שנת 2025 עסקה הקבוצה בהקמת שני מפעלים חדשים להפחתת והסרת אלכוהול ושחזור טעמים, בוולנסיה, ספרד, ובעמק הנאפה, קליפורניה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 9.1.1 להלן.
- 2.3.16 בדצמבר 2025 השלימה הקבוצה את רכישת חברת הטעמים Rene Laurent SAS, הפועלת בלב תעשיית הטעמים והבשמים באזור Grasse בדרום צרפת.
- 2.3.17 להלן מפה המתארת את פריסת אתריה ומפעליה של הקבוצה ברחבי העולם:

Our Global Footprint

● PRODUCTION

- Rotterdam, Netherlands
- Neuhausen, Germany
- Valencia, Spain
- Duartina, Brazil
- New Jersey, USA
- Los Angeles, (CA) USA
- Hopland, (CA) USA
- Wintergarden, (FL) USA
- Le Cannet, FR

● RESEARCH & DEVELOPMENT

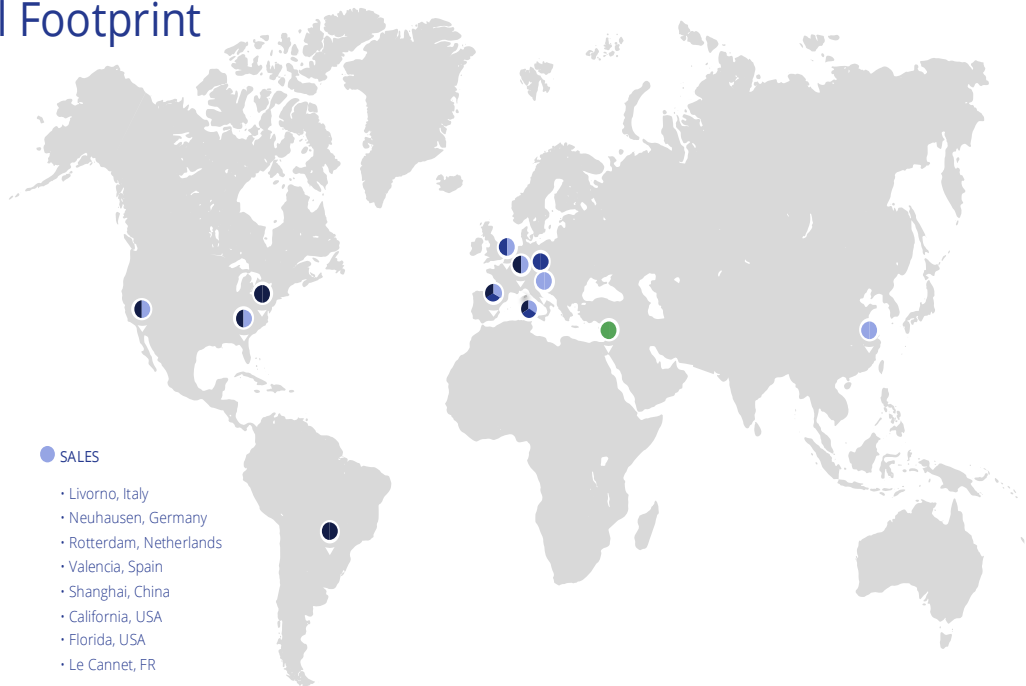
- Rotterdam, Netherlands
- Munich, Germany
- Valencia, Spain
- Florida, USA
- Murska Sobota, Slovenia
- Le Cannet, FR

● HEADQUARTERS

- Tel Aviv, Israel

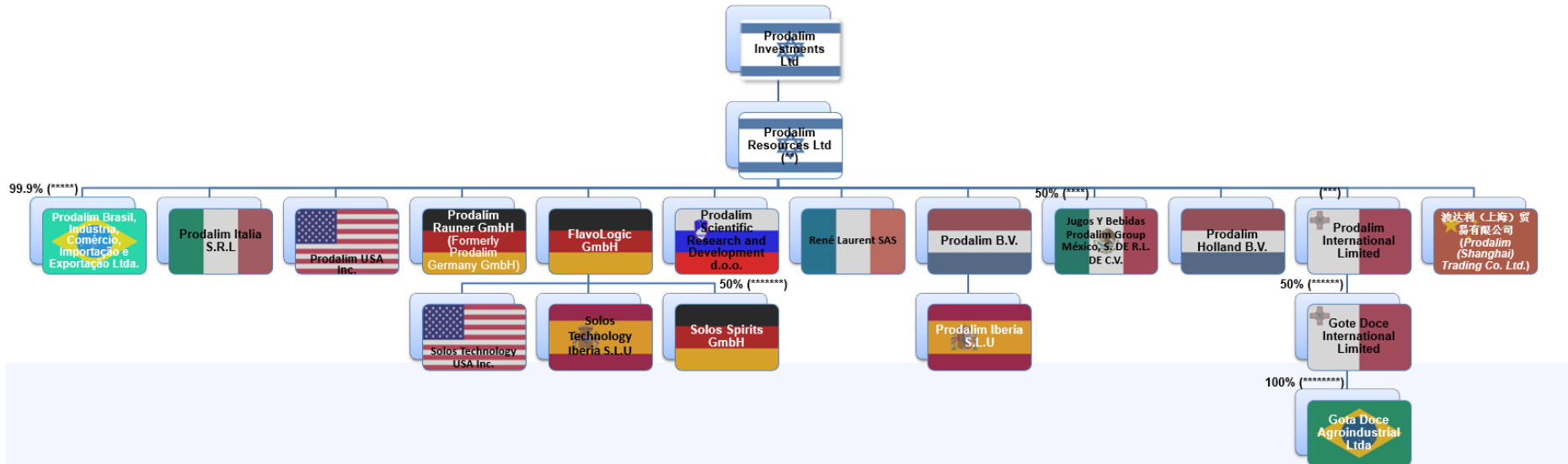
● SALES

- Livorno, Italy
- Neuhausen, Germany
- Rotterdam, Netherlands
- Valencia, Spain
- Shanghai, China
- California, USA
- Florida, USA
- Le Cannet, FR



2.4 תרשים אחזקות של הקבוצה(*)

להלן תרשים מבנה החזקות הקבוצה נכון למועד הדוח:



- (*) אלא אם צוין אחרת בתרשים, ההחזקה הינה של 100%. הקבוצה מחזיקה בעקיפין (דרך פרודלים ארה"ב) בכ-5% מחברה בשם Capsoil Technologies, Inc, תאגיד דלאוורי; החזקה זו אינה משתקפת בתרשים.
- (**) 50% מהון המניות המונפק של החברה מוחזק על ידי פרודלים משאבים עצמה, ולכן מניות אלו הן מניות רדומות.
- (**) החברה נמצאת בתהליך של פירוק מרצון.
- (***) 50% הנותרים מוחזקים על ידי החברה.
- (****) 0.1% הנותרים מוחזקים על ידי החברה.
- (*****) 50% הנותרים מוחזקים על ידי צד שלישי שאינו קשור לקבוצה. חברת Gote Doce International Limited נמצאת בתהליך של פירוק מרצון.
- (*****) 50% הנותרים מוחזקים על ידי צד שלישי שאינו קשור לקבוצה.
- (*****) מתוך הון המניות של החברה בסך 1,200,000 מניות, 1,199,998 מוחזקות על ידי Gote Doce International Limited, מניה אחת מוחזקת על ידי צד שלישי, ומניה אחת נוספת מוחזקת על ידי Prodalim International Limited.

שינויים מבניים, מיזוגים ורכישות מהותיות .2.5

רכישת פעילות עסקית בארה"ב .2.5.1

בחודש אוגוסט 2017 פרודלים ארה"ב התקשרה עם צד שלישי בהסכם לרכישת פעילות עסקית, הכוללת את מפעל הקבוצה במדינת פלורידה, ארה"ב, לרבות מבנים ומתקנים המצויים בתוכו, המשמשים לערבוב ואחסון מוצרי מיץ מרוכז. במסגרת העסקה נרכשו גם ריהוט, ציוד, חלקי חילוף ונכסים אחרים המצויים במפעל. בתמורה לפעילות הנרכשת שילמה פרודלים ארה"ב למוכר 9.1 מיליון דולר ארה"ב.

רכישת Rauner .2.5.2

בחודש מאי 2021 התקשרה חברה בת בבעלות מלאה (בעקיפין) של החברה בהסכם רכישת פעילות עסקית מצד שלישי. במסגרת העסקה, רכשה הקבוצה מהמוכר פעילות עסקית הכוללת את המפעל הממוקם בגרמניה, וכן הנכסים הבלתי מוחשיים, הציוד, המלאי, התקשרויות מול לקוחות וספקים וכן זכות שימוש בלתי מוגבלת בזמן בשם "Rauner". הפעילות הנרכשת כוללת רכישת פירות אדומים מספקים, ביצוע תהליכי סחיטה במפעל, אחסון ומכירה של מיצים, תרכיזים וחומרי טעם מפירות אדומים. בתמורה לפעילות הנרכשת, שילמה החברה למוכר סך כולל של כ-22 מיליון אירו.

הסכם רכישת מניות FlavoLogic .2.5.3

בחודש מאי 2022 התקשרה פרודלים משאבים עם צדדים שלישיים בעסקה לרכישת מלוא הזכויות (100%) במניות FlavoLogic, אשר משמשת כמרכז הידע והפיתוח של הקבוצה בתחומי הארומות והדה-אלכוהוליזציה. במסגרת ההסכם, שולמה למוכרים תמורה מיידית בסך של 700,000 דולר ארה"ב, והם זכאים לתמורה מותנית נוספת בסכום כולל של עד 12 מיליון דולר, לכל המוכרים יחדיו, שתשולם על פני תקופה של עשר (10) שנים (בכפוף להמשך העסקה של כל אחד מהמוכרים לאורך תקופה מסוימת לאחר מועד השלמת הרכישה) ומתוכה, נכון למועד הדוח, המוכרים זכאים לקבל סך של כ- 512 אלפי דולר ארה"ב, והכל בהתאם למנגנון תלוי שיעור ממכירות הקבוצה של מוצרים ושירותים מסוימים כפי שנקבע בהסכם.

בהתאם להוראות ההסכם, התחייבה פרודלים משאבים להעביר ל-FlavoLogic מיד לאחר השלמת העסקה, סכום של 50,000 יורו, לצורך עמידתה של FlavoLogic בהתחייבויותיה השוטפות; להשקיע ב-FlavoLogic סכום שלא יפחת מ-5.6 מיליון דולר במהלך חמש השנים שלאחר מועד השלמת העסקה; וכן להעמיד ל-FlavoLogic הלוואה בסכום שיאפשר לה לפרוע הלוואה שנטלה מתאגיד בנקאי.

מכירת אתר ייצור באיטליה .2.5.4

בחודש אפריל 2024, במסגרת הליך התייעלות בקבוצה, השלימה הקבוצה מכירה של אתר ייצור ונכסים נלווים לו באיטליה בתמורה לסך של כ- 2.6 מיליון אירו.

הסכם רכישת מניות Rene Laurent SAS .2.5.5

ביום 1 בדצמבר 2025 הושלמה עסקה לרכישת מלוא הון המניות של חברת Rene Laurent SAS, תאגיד צרפתי העוסק בפיתוח, ייצור ושיווק תמציות, טעמים ופתרונות טבעיים לתחום המשקאות. לפרטים נוספים אודות רכישה זו, ראו סעיף 22.2 להלן.

הסכם רכישת נכסים של חברה ישראלית .2.5.6

בחודש פברואר 2026 חתמה הקבוצה על הסכם לרכישת נכסי חברה ישראלית, שעוסקת בתחום הפחתת הסוכר מבוסס טכנולוגיה (בסעיף זה "המוכרת"). במסגרת ההסכם נקבע כי במועד השלמת העסקה, הקבוצה תרכוש את נכסיה של המוכרת, לרבות מלאי, זכויות קניין רוחני, הסכמים נבחרים מסוימים ורכוש קבוע. השלמת העסקה כפופה להתקיימותם של תנאים מתלים, לרבות קבלת אישור רשות החדשנות להעברת חלק מנכסי המוכרת לקבוצה. התמורה בגין רכישת הנכסים מהמוכרת הינה בסכום שאינו מהותי לחברה, כאשר מרבית הסכום ישולם במועד השלמת העסקה והיתרה תשולם במספר תשלומים בכפוף לתכנית עבודה מוסכמת. בנוסף, תיתכן תמורה עתידית (Earnout) בשיעור קבוע מההכנסות נטו ממכירות מוצרים מסוימים לתקופה של חמש שנים לאחר מועד ההשלמה. בנוסף, הקבוצה לא תיטול על עצמה התחייבויות של המוכרת למעט התחייבויות הנובעות מההסכמים הנרכשים כאמור ומהתחייבויות כלפי רשות החדשנות וכלפי צד שלישי.

להלן פירוט טבלאי של עסקאות רכישה מהותיות שביצעה הקבוצה עד למועד פרסום הדוח:¹

טיפול חשבונאי	בעלי מניות נוספים בחברת המטרה	שיעור אחזקה	תמורה	צדדים	שנת הרכישה	תחום פעילות	החברה/הפעילות הנרכשת
איחוד	-	-	9.1 מיליון דולר ארה"ב	צד שלישי שלא קשור לחברה ולבעלי השליטה בה	2017	פתרונות המיץ	פעילות עסקית שכוללת בעיקרה מפעל בפלורידה, ארה"ב, מבנים ומתקנים המצויים בו
איחוד	-	-	כ- 22 מיליון אירו	צד שלישי שלא קשור לחברה ולבעלי השליטה בה	2021	פתרונות המיץ	פעילות עסקית בגרמניה ^(*)
איחוד	-	100%	תמורה בהשלמת העסקה – 700 אלפי דולר ארה"ב; תמורה מותנית בביצועי מכירות בסך של עד 12 מיליון דולר, מתוכה, למועד הדוח המוכרים זכאים לתשלום של כ- 512 אלפי דולר ארה"ב. לפרטים נוספים אודות התחייבות לביצוע השקעות ולפירעון הלוואה, ראו סעיף 2.5.3 לעיל.	צדדים שלישיים שלא קשורים לחברה ולבעלי השליטה בה	2022	פתרונות רכיבים ייחודיים הפחתת והסרת אלכוהול	FlavoLogic
איחוד	-	100%	כ-15.5 מיליון אירו (בניכוי/תוספת חוב ומזומן במועד השלמת העסקה)	Frutarom Schweiz AG	2025	פתרונות רכיבים ייחודיים	Rene Laurent SAS

(* לפרטים אודות הפעילות הנרכשת, ראו סעיף 2.5.2 לעיל.)

¹ לא כולל העסקה המתוארת בסעיף 2.5.6 לעיל, אשר טרם הושלמה.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

במהלך תקופת הדוח לא בוצעו השקעות או עסקאות בהון החברה, למעט השקעת החברה לישראל בע"מ ("החברה לישראל") בחודש מרץ 2025, במסגרתה החברה הנפיקה לחברה לישראל מניות שהיוו כ- 10.7% מההון המונפק של החברה בתמורה ששיקפה לחברה שווי של כ- 370 מיליון דולר ארה"ב (לפני הכסף). במקביל, רכשה החברה לישראל מבעלי מניות בחברה כ- 18.30% מהונה המונפק של החברה בתמורה ששיקפה לחברה שווי של כ- 381 מיליון דולר ארה"ב, כך שלאחר השלמת העסקאות כאמור, החברה לישראל החזיקה ב- 29% מהונה המונפק של החברה.

בחודש פברואר 2026 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור במסגרתה גייסה החברה כ- 369 מיליון ₪ (ברוטו) לפי שווי חברה של כ- 2.1 מיליארד ₪ (לפני הכסף).

4. חלוקת דיבידנדים

4.1 בשנתיים שקדמו לתאריך הדוח, החברה לא חילקה דיבידנדים לבעלי מניותיה, למעט חלוקת דיבידנד בסך של 1.5 מיליון דולר ארה"ב שבוצעה בחודש מאי 2025. כמו כן, בחודש פברואר 2024 ביצעה החברה רכישה עצמית של אופציות מידי עובד לשעבר של החברה בתמורה לסך של כ- 180 אלפי דולר ארה"ב.

4.2 נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה יתרת עודפים שלילית בסך של כ- 17,380 אלפי דולר ארה"ב בדוחותיה הכספיים.

4.3 למועד הדוח חלוקת דיבידנדים על ידי החברה, כפופה למגבלות הקבועות בדין ולהתניות פיננסיות הקבועות בהסכמי אשראי של חברות הקבוצה עם מוסדות פיננסיים. לפרטים אודות הסכמי מימון מהותיים שבהם התקשרו חברות הקבוצה, ראו סעיף 18 להלן וביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

חלק ב' – מידע אחר5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

להלן נתונים כספיים, בחלוקה לתחומי פעילות, לתקופות שהסתיימו ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, וזאת על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה (באלפי דולר ארה"ב):

לתקופה שהסתיימה ביום 31.12.2025						
סה"כ	הוצאות/ משותפות לא מוקצות	פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול (Solos - Nolo Alcohol Solutions)	פתרונות רכיבים ייחודיים (Special Ingredients solutions)	פתרונות המיץ (Juice) (Solutions)		
341,026	-	1,199	48,946	290,881	מחיצוניים	הכנסות
-	-	-	-	-	מתחומי פעילות אחרים בקבוצה	
60,025	-	947	11,316	47,762	רווח גולמי	
35,984	(5,750)	(858)	8,030	34,562	EBITDA מותאם ²	
24,516	(7,093)	(1,219)	5,433	27,395	רווח (הפסד) תפעולי	
41,709	7,093	2,281	7,308	25,027	עלויות קבועות	
274,801	-	137	36,205	238,459	עלויות משתנות	

לתקופה שהסתיימה ביום 31.12.2024						
סה"כ	הוצאות/ משותפות לא מוקצות	פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול (Solos - Nolo Alcohol Solutions)	פתרונות רכיבים ייחודיים (Special Ingredients solutions)	פתרונות המיץ (Juice) (Solutions)		
332,590	-	1,022	35,820	295,748	מחיצוניים	הכנסות
-	-	-	-	-	מתחומי פעילות אחרים בקבוצה	
54,391	-	793	6,667	46,931	רווח גולמי	
31,340	(5,080)	(852)	3,494	33,778	EBITDA מותאם	
21,009	(6,330)	(1,055)	2,073	26,321	רווח (הפסד) תפעולי	
36,454	6,330	1,753	5,842	22,529	עלויות קבועות	
275,127	-	324	27,905	246,898	עלויות משתנות	

להסברים בדבר התפתחויות שחלו בנתונים הכספיים שלעיל, ראו הסברי הדירקטוריון בדוח הדירקטוריון בפרק ב' לדוח זה.

6. סביבה כללית וגורמים חיצוניים המשפיעים על כל תחומי הפעילות של הקבוצה

² EBITDA מותאם, משמע – רווחים לפני פחת, מיסים והפחתות ובניכויי תשלום מבוסס מניות והוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי.

להלן תיאור המגמות, האירועים וההתפתחויות העיקריות בסביבה המקרו-כלכלית של הקבוצה, אשר למיטב ידיעת הקבוצה והערכתה, יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות של הקבוצה:

6.1 שינויים במגמות צרכניות

בשנים האחרונות ניכרות מגמות צרכניות משמעותיות בתחום צריכת מזון, המתאפיינות בהעדפה גוברת למזון בריא, טבעי ובעל ערך תזונתי גבוה יותר, תוך העדפה למוצרים בעלי תווית "נקייה" ("Clean Label") המכילים מיעוט רכיבים וחומרים מלאכותיים, וכן למוצרים המועשרים בסיבים וויטמינים ובעיקר מוצרים המכילים פחות סוכר.

מגמות אלו, אשר זכו לתמיכה משמעותית מהממשל האמריקאי הנוכחי³, טומנות בחובן פוטנציאל להזדמנויות עסקיות מהותיות עבור הקבוצה. כך, יכולותיה המגוונות והסינרגיה בין תחומי פעילותה ממקמות את הקבוצה בעמדה מיטבית להתמודד עם מגמות צרכניות אלו ולנצל את ההזדמנויות הנובעות מהן. יכולות אלו מאפשרות לקבוצה לפתח מוצרים חדשניים, להתרחב לתחומי יישום חדשים מעבר למשקאות המסורתיים, לרבות בתחום המזון הבריאותי, ולהציע פתרונות מותאמים לשוק המשתנה.

6.2 תנודתיות במחירי המיצים והפירות

חומר הגלם העיקרי בתעשיית המשקאות המבוססים על פירות הוא הפרי עצמו, אשר מסופק ליצרני המשקאות בצורת מיץ פירות טבעי או בצורת "רכוז" – מיץ אשר עבר תהליך פיזיקלי של אידוי חלק מהמים שבו. הרכוז מהווה את חומר הגלם הנפוץ יותר, וזאת בשל נפחו המופחת, המביא להפחתה בעלויות הטיפול, לרבות עלויות משלוח ואחסון. רכיב המים מוסף לרכוז במדינה בה נמכר המשקה הסופי.

שוק המיצים העולמי מורכב בעיקרו ממיצי תפוזים, תפוחים, פירות טרופיים והדרים שונים. עיקר הפעילות בשוק המיצים העולמי מקורה בדרום ומרכז אמריקה, במדינות אסיה פסיפיק ובמספר מדינות באירופה, מדינות בהן לקבוצה קיימת נוכחות משמעותית כמפורט בפרק זה.

תנאי מזג אוויר ואקלים קיצוניים באזורי גידול הפירות, עלויות ייצור גבוהות והשפעות חקלאיות אחרות (לרבות התפרצות מחלות) עלולים להשפיע באופן מהותי על היקף יבול הפירות, ובהתאם, להוביל לעלייה במחיריהם.

תנודתיות זו במחירי הפירות ורכוזי הפרי עשויה להיות בעלת השפעה על פעילות הקבוצה ועל רווחיותה, בין היתר, נוכח הצורך בהתאמות תפעוליות ושיווקיות מתמידות.

הקבוצה מתמודדת עם אתגרים אלו באמצעות מספר יתרונות אסטרטגיים שלה, ביניהם קשרים ארוכי טווח עם ספקים ולקוחות, פריסה גלובלית של מרכזי סחיטה וערבוב המאפשרים גמישות בבחירת ספקים מכל העולם ללא תלות במקור יחיד, ותכנון מקדים המבוסס על הבנה מעמיקה של השוק וניסיון מתמיד להיערך לאתגרים עתידיים.

6.3 שינויים במחירי הובלה ולוגיסטיקה

³ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/clean-label-ingredients-market-report#:~:text=Historical%20Range:%202017%20%2D%202021,of%20artificial%20or%20chemical%20ingredients>

השנים האחרונות התאפיינו בשינויים חדים במחירים בתחום הלוגיסטיקה (ובכלל זה עלויות הובלה ושילוח ימי ואווירי), וזאת בין היתר על רקע מגפת הקורונה והמצב המלחמתי ברוסיה ואוקראינה. בנוסף, שינויים תכופים ושיבושים בקווי אספקה, בין היתר בשל מחסור במקום על אניות ומחסור במכולות ושבתות בנמלים עלולים לפגוע בשילוח מוצרי הקבוצה ובייבוא חומרי גלם, ובתוך כך להוביל לפגיעה ברווחיותה. עם זאת, עקב פריסתה הגלובאלית הרחבה של הקבוצה, יכולת האחסון והערבוב שלה, קרבתה הגאוגרפית וקשריה ארוכי השנים, למספר גדול של ספקים ולקוחות, לקבוצה יכולת לצמצם את הסיכונים הלוגיסטיים הקיימים כאמור לעיל.

6.4. המצב הביטחוני-כלכלי בישראל

החל מיום 7 באוקטובר 2023 מדינת ישראל ניהלה מלחמה ומבצעים בחזיתות שונות, לרבות ברצועת עזה, בגזרה הצפונית בישראל ובאיראן. עם זאת, למצב הביטחוני בישראל אין השפעה מהותית על פעילותה של הקבוצה, שכן מרבית פעילותה השוטפת מתבצעת מחוץ לגבולות ישראל. בישראל מצויים משרדי המטה בלבד, בהם מועסקים עשרות עובדים, ללא אתרי ייצור, מתקני עיבוד או פעילות תעשייתית. לפיכך, להערכת החברה, ככלל, לאירועים הביטחוניים-הכלכליים בישראל לא צפויה השפעה מהותית על פעילותה העסקית של הקבוצה.

6.5. רגולציות סחר ומכסים

רגולציות סחר ומכסים, כדוגמת העלאה והורדת מכסים ומלחמות סחר בין מדינות, מהוות גורם סיכון המשפיע על פעילות הקבוצה. שינויים במדיניות המכסים עלולים להשפיע על זמינות ומחירי חומרי גלם מרכזיים, ולהביא לעלויות רכש גבוהות יותר. הקבוצה נוקטת צעדים אקטיביים לצמצום סיכונים אלו, הכוללים רכישת מלאים מראש, חיפוש ספקים חלופיים או התאמת שרשרת האספקה. גמישותה התפעולית וניהול הסיכונים היעיל שלה מאפשרים לקבוצה להתמודד עם אתגרים אלו ולשמור על יציבות פעילות הריבית ותנאי מימון

ככלל, הקבוצה מושפעת באופן ניכר מהיקף האשראי הזמין לה על ידי המערכת הפיננסית. בתקופת האטה כלכלית נוהגים התאגידים הפיננסיים להקשיח את התנאים להעמדת אשראי באופן המקשה על השגת מימון, העשוי לגרום לקשיי נזילות. הקבוצה מממנת חלק מפעילותה באמצעות אשראי שקלי לא צמוד לזמן קצר וארוך, וכן מאשראי במט"ח מתאגידים פיננסיים בריבית משתנה בתוספת מרווח מעל ריביות SOFR, Euribor וריבית בנק ישראל (לפי העניין). שינויים בשיעור ריבית בנק ישראל או בריבית של בנקים מרכזיים אחרים בעולם עלולים לגרום לגידול בהוצאות המימון ותזרימי המזומנים של הקבוצה.

6.6. תנודות בשערי מטבע חוץ

מכירות הקבוצה ברחבי העולם מתבצעות במטבעות הפעילות של חברות הקבוצה בהתאם למדינה שבהן הן פועלות, בפרט, מטבעות הדולר והאירו. תנודות בשערי החליפין של מטבעות אלו עשויות להשפיע על הרווח הנקי של החברה, המוצג בדולר ארה"ב, וכן על מצבה הכספי. בנוסף, הקבוצה רוכשת חלק מחומרי הגלם שלה ממדינות שונות בעולם, והיא חשופה לסיכון שער חליפין הנובע מהתנודות בערכם של מטבעות שונים. כמו כן, מרבית הוצאות ההנהלה וכלליות של הקבוצה משולמות בשקלים חדשים (ש"ח). יצוין כי, הקבוצה מבצעת מעת לעת גידור חלקי לסיכונים מטבע חוץ באמצעות עסקאות הגנה, בהתאם לצרכיה המשתנים ולהערכות הסיכונים שמבצעת הנהלת הקבוצה מעת לעת. לפרטים נוספים, ראו באור 12(1) לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

המצב הכלכלי במדינות העיקריות בהן פעילה הקבוצה

.6.7

הקבוצה פועלת בפריסה גלובלית נרחבת במדינות רבות ומגוונות, כאשר פעילותה העסקית מושפעת בהתאם לתנאים הכלכליים ולמגמות המאקרו-כלכליות השוררות בכל אחת מהכלכלות המקומיות בהן היא פועלת. המצב הכלכלי במדינות בהן הקבוצה פועלת, לרבות חוסר יציבות כלכלית אשר עשויה להתבטא בעלייה בשיעור הריבית ו/או בשיעורי האינפלציה ויוקר המחיה, חושפת את הקבוצה לפגיעה בתוצאות העסקיות בשל הגדלת הוצאות המימון, התייקרות הלוואות חדשות במידה ויילקחו, קשיים כלכליים בקרב לקוחות במינוף גבוה ואף שינוי בהרגלי הצריכה ובכוח הקנייה של הצרכן הסופי.

כל ההנחות והנתונים המפורטים בסעיפים 6.1 עד 6.7 לעיל בדבר הגורמים המשפיעים על הסביבה הכללית בה פועלת הקבוצה 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 במצב הכלכלי, ביטחוני ופוליטי במדינות בהן הקבוצה פועלת בתחומי פעילותה, שינויים במגמות צרכניות, מחירי חומרי גלם, שינויי רגולציה, תנודות שערי מטבע וכיו"ב.

חלק ג' – תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

תחום פתרונות המיץ (Juice Solutions) .7

מידע כללי על תחום הפעילות .7.1

מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו .7.1.1

תחום פתרונות המיץ מתמקד בעיבוד פירות, ייצור, שיווק ומכירה של מיצים טבעיים, רכזים, ומוצרים נלווים, בעיקר של פירות הדר, תפוחים, פירות טרופיים ופירות אדומים (Berries). פעילות זו מתבצעת באמצעות חברות בנות הפועלות באירופה, בארצות הברית, ברזיל ומקסיקו, והיא כוללת סחיטה פנימית של פירות לצד רכישת מיצי פרי מספקים חיצוניים. הקבוצה פועלת במודל עסקי מסוג B2B ומספקת את מוצריה לחברות יצרניות בתעשיות המזון והמשקאות ברחבי העולם. מוצרי הקבוצה מותאמים לצורכי הלקוחות, תוך הקפדה על איכות גבוהה, עקביות בסטנדרטים ויכולת אספקה אמינה ומהירה. למועד דוח זה, פעילות זו מהווה את עיקר הכנסות הקבוצה, והיא נשענת על ניסיון רב-שנים, מומחיות תעשייתית, פריסה גאוגרפית רחבה, קשרים ארוכי שנים עם ספקים ולקוחות ויכולות ייצור מגוונות.

תחום פתרונות המיץ מתאפיין בשוק תחרותי ודינמי, בו פועלות חברות בינלאומיות לצד יצרנים אזוריים. הביקוש למוצרים טבעיים ובריאים נמצא במגמת עלייה מתמדת, בין היתר, לאור מגמות עולמיות של מודעות בריאותית, קיימות, שקיפות צרכנית ושאיפה למוצרים בעלי "תווית נקייה" (Clean Label). מגמות אלה תומכות בצמיחת הקבוצה ובמיצוב מוצריה בקרב לקוחות רבים יותר בעולם. הקבוצה פועלת בתחום שבו זמינות חומרי הגלם הטבעיים הולכת ומצטמצמת משנה לשנה, בעוד האוכלוסייה העולמית ממשיכה לגדול, דבר המחריף את סוגיית המחסור בחומרי גלם. שינויי האקלים הגלובליים יוצרים חוסר יציבות באזורי גידול שונים, המחייבים את הקבוצה להימצא בקרבה פיזית למקורות חומרי הגלם ולפעול בזריזות וביעילות נוכח שינויים בלתי צפויים. בנסיבות אלה, פיתחה הקבוצה יכולות ערבוב מיצים, המאפשרות לה לקלוט מיצים מאזורים שונים ומספקים שונים, בעלי מפרטים מגוונים, ולבצע את תהליך ערבוב המיצים בסמיכות ללקוחות הקצה, תוך התאמה מדויקת לדרישות ולמפרט הייחודי של כל לקוח.

תעשיית המיצים העולמית מוערכת בהיקף של כ- 15 מיליארד דולר ארה"ב בשנת 2025⁴, ומאופיינת בקיומם של מפעלי סחיטה קטנים הפזורים במדינות גידול הפירות, לצד מספר מצומצם של מפעלים גדולים המחזיקים גם ביכולות ערבוב מיצים מתקדמות, המאפשרות לספק מיצים מותאמים אישית לצורכי הלקוחות בהתאם למפרטים מדויקים. החברה נמנית עם החברות הבודדות המשלבות את כלל שרשרת הערך בפריסה גלובלית, ומפעילה מתקני ייצור וסחיטת פירות וכן רשת תחנות ערבוב באירופה ובארצות הברית, תוך שמירה על קרבה אסטרטגית ללקוחות ויכולת תגובה גמישה ומהירה לדרישותיהם.

מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות .7.1.2

פעילות הקבוצה בתחום פתרונות המיץ כפופה לחוקים, תקנות, צווים ותקנים החלים על מוצריה, בכל אחת מהמדינות השונות בהן היא פועלת. בנוסף, הקבוצה פועלת תחת כללים שונים בנוגע לדרישות רגולטוריות עולמיות בתחום הבריאות, הבטיחות והגהות בעבודה לרבות כללים הנוגעים להפעלת המעבדות והמפעלים שלה. לפרטים נוספים ראו סעיף 20 להלן.

⁴ <https://www.persistencemarketresearch.com/market-research/juice-concentrates-market.asp>

מוצרי הקבוצה מיוצרים בהתאם לרגולציה הבינלאומית בתחום איכות ובטיחות המזון, לרבות תקנים אירופיים ותקני ה-FDA, תקני ISO 9001, ובתקינה מקומית רלוונטית המשתנה בין מדינה למדינה. מפעלי הקבוצה מחזיקים בהסמכות בטיחות מוכרות בתעשייה, כגון SQF (Safe Quality Food), המבטיחות בקרת תהליכים קפדנית ועמידה מלאה בדרישות המוצר והתהליך.

7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

הקבוצה פועלת כחברה גלובלית המתאימה את מוצריה לדרישות הלקוחות בשווקים השונים בהן היא פועלת. לקבוצה היכולת להגיב במהירות, בגמישות ובזמינות גבוהה לשינויים בביקוש למוצרי הקבוצה בכל אחד מהשווקים בהם היא פועלת תוך התאמתם לרגולציה באותו השוק ודרישות, צרכי וטעמי הלקוחות.

המגמות העיקריות בתחום פתרונות המיץ כוללות, בין היתר, מגמות כדלקמן:

- **חזרה לטבע ו-Wellbeing** – ניכרת דרישה גוברת למוצרים טבעיים ובריאים יותר, המבוססים על רכיבים איכותיים וטבעיים, תוך הימנעות מחומרים משמרים, צבעי מאכל מלאכותיים ותוספים כימיים. דרישה זו מתבטאת, בין היתר, בפרסומים במדיה החברתית ובאינטרנט, אשר משפיעים על צרכנים בתחומי הבריאות, ומעודדים אותם לצריכת מוצרים טבעיים ואורגניים התורמים לאורח חיים בריא.
- **מודעות לקיימות והשפעה סביבתית** – צרכנים ותאגידים פיתחו מודעות בנוגע לקיימות ולהשפעה הסביבתית, לצד דרישה למוצרים המופקים באופן אחראי ובר קיימא, תוך התייחסות למקורות חומרי הגלם ותהליכי ייצור ידידותיים לסביבה.
- **שקיפות צרכנית** – קיימת מודעות צרכנית הולכת וגוברת לשקיפות ביחס למרכיבי המוצרים השונים, מקורם ותהליכי הייצור שלהם. צרכנים דורשים מידע ברור ומפורט על התוויות, ומעדיפים חברות המציגות שקיפות מלאה.

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

נכון למועד הדוח, החברה אינה צופה שינוי מהותי בתחום הטכנולוגי אשר צפוי להשפיע מהותית על תחום הפעילות של הקבוצה, אלא המשך פיתוחם של מוצרים חדשים ומתוחכמים יותר באמצעות אמצעי ייצור מגוונים, חומרי גלם שונים וידע צבור הנותן מענה לצרכי הלקוחות בראייה ארוכת טווח ובהתייחס לפתרון בעולמות הקיימות.

7.1.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

להערכת החברה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- קשרי ספקים – ביסוס והעמקה של קשרים ארוכי טווח, קרובים והדוקים עם חקלאים, מגדלי פרי ומפעלי סחיטה, תוך מתן דגש על שיתופי פעולה אסטרטגיים, באופן המבטיח זמינות גבוהה, גמישות תפעולית ושיפור מתמיד של הפעילות השוטפת.
- ניהול שרשרת אספקה יעילה – ביסוסה של שרשרת אספקה יעילה המבטיחה זמינות רציפה של חומרי גלם, אמצעי ייצור ואמצעי הובלה, תוך שמירה על עלויות ייצור תחרותיות. כמו כן, היכרות קרובה עם ספקים ברחבי העולם וקרבה גיאוגרפית אליהם, מהווה יתרון תחרותי משמעותי.
- פריסה גלובלית – ייצור, ערבוב ואחסון של מוצרי הקבוצה בסמוך ללקוחותיה ושווקים המרכזיים מאפשרים רמת תפעול גבוהה ומבטיחים זמינות מיטבית של מוצר הקבוצה ללקוחותיה ברחבי העולם.

- קשרי לקוחות – קיום מערכת יחסים קרובה וארוכת שנים עם לקוחות איכותיים, המבוססת על שקיפות, עמידה בסטנדרטים גבוהים של איכות ובטיחות, ואספקת פתרונות לוגיסטיים המותאמים במהירות לדרישות הלקוח והרגולציה.
- קבלת מעמד של "ספק מאושר" מטעם חברות המזון והמשקאות המובילות בעולם מהווה סטטוס ייחודי, הניתן למספר מצומצם של ספקים בלבד, ומעניק גישה להשתתף בהתקשרויות עסקיות רחבות היקף תוך שמירה על יציבות עסקית יחסית.
- יצירת שותפויות עסקיות עם לקוחות מובילי שוק.
- חדשנות – השקעת משאבים במחקר ופיתוח פנימי ובצוותי מחקר ופיתוח גלובליים, לצורך פיתוח מוצרים וטכנולוגיות חדשות, תוך התמקדות בניצול יעיל של חומרי גלם ושיפור הפונקציונליות.
- עמידה ברגולציה ובקרת איכות קפדנית – הקפדה על איכות ובטיחות המוצרים ועמידה בתקני בטיחות מזון (FDA, ISO, SQF).
- כוח אדם מקצועי – זמינות של צוות מקצועי מומחה ומיומן, בעל ניסיון רלוונטי, ידע מעמיק וכן כישורים טכנולוגיים, שיווקיים וניהוליים מתקדמים, מהווים נדבך קריטי והכרחי להבטחת הצלחה בתעשייה זו.

7.1.6 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לפרטים, ראו סעיף 6.1 לעיל, וכן סעיף 11 להלן.

7.1.7 חסמי הכניסה והיציאה

חסמי הכניסה –

- 7.1.7.1 **קשרי לקוחות** – בתחום פעילות זה קיימת חשיבות לטיפול ושימור קשרים עם לקוחות מובילים בעלי מותגים חזקים בשוק המזון והמשקאות, כאשר מערכות היחסים נבנות ככלל, לטווח הארוך והן נשענות על אמון הדדי ויציבות עסקית. בנוסף, אמינות הספקים, איכות השירות ואיכות המוצרים מהווים תנאים מהותיים והכרחיים לפועלים בענף זה.
- 7.1.7.2 **יתרון הגודל והפריסה הגלובלית** – פריסה גלובלית אפקטיבית, קרבה ללקוחות וספקים ברחבי העולם ויכולות אחסון וערבוב, מקנה יתרון משמעותי בתמחור מול ספקים, ומאפשרת להציע ללקוחות שירות מהיר ואפקטיבי, החזקת מלאים גלובלית ופישוט מורכבות עולמות הרכש והאספקה עבורם.
- 7.1.7.3 **מחקר ופיתוח** – השוק בתחום זה מאופיין בדינמיות ובתחרותיות גבוהה, וזאת בין היתר בשל העדפותיהם המשתנות תדיר של הצרכנים הסופיים. בהתאם לכך, נדרשים היצרנים להשקיע משאבים ניכרים במחקר ופיתוח, לגלות יכולת תגובה מהירה לצרכים המשתנים, ולהציע מגוון רחב של מוצרים חדשניים.
- 7.1.7.4 **הון עצמי ראשוני ויכולת השקעה** – התבססות בשוק דורשת הון עצמי גבוה לצורך הקמת מפעלים, פיתוח שרשרת אספקה איתנה והון חוזר משמעותי ורכישת חברות נוספות.
- 7.1.7.5 **מומחיות בבלנדינג (ערבוב) ופורמולציה** – מומחיות מתקדמת בבלנדינג ופורמולציה מהווה גורם מכריע בקביעת אופיים וייחודם של הרכיבים והפתרונות המסופקים ללקוחות. הפורמולציות מבוססות על שילוב של רכיבים או מיצים ממקורות שונים, דבר המקשה על חיקוי מדויק של הרכביהן. מאפיין זה תורם להגברת נאמנות הלקוחות ומקטין, ככלל, את הסבירות להחלפת יצרן הרכיבים, ובכך מעניק יתרון תחרותי משמעותי להצלחת המוצר הסופי של הלקוח. בנוסף, יכולת הבלנדינג מעניקה יתרון

מהותי גם ביחסים עם ספקי חומרי הגלם, שכן היא מאפשרת ליצרן לרכוש את כלל מרכיבי הפרי ולקבל עדיפות אצל הספקים.

7.1.7.6 **ביסוס שרשרת אספקה יציבה** – הבטחת זמינות רציפה ואמינה של מוצרים ללקוחות מהווה רכיב מהותי בתחום זה. לשם כך, נדרשות התקשרויות עם ספקי חומרי גלם בפיזור נרחב, יצרנים וספקי שירותי לוגיסטיקה, אשר יבטיחו ייצור ואספקה שוטפים של המוצרים, או לחלופין, להקים מערך ייצור ולוגיסטיקה עצמאי.

חסמי יציאה –

להערכת החברה, אין חסמי יציאה משמעותיים מתחום הפעילות.

7.1.8 תחליפים למוצרי תחום הפעילות

קיימים מספר סוגי משקאות מבוססי פרי, ובכלל זה: (א) מיץ פרי טבעי 100%; (ב) נקטר המכיל לכל הפחות 50% מיץ טבעי; וכן (ג) משקאות המכילים שיעורים משתנים של מיץ, לרבות משקאות שאינם מכילים רכיבי פרי כלל. הקבוצה מייצרת את כל סוגי המשקאות האמורים. יצרניות המשקאות עשויות לעשות שימוש במשקאות ממותקים בטעמי פירות כתחליף למיצים טבעיים. שימוש במשקאות ממותקים כתחליף הינו נפוץ, נכון למועד זה, ואולם הוא לא עולה בקנה אחד עם המגמה ההולכת וגוברת בקרב הצרכנים הסופיים למוצרים טבעיים, כחלק מהרצון לקיים אורח חיים בריא. בנוסף, יודגש כי משקאות ממותקים אלה מכילים לרוב, ריכוזים גבוהים של סוכר ותוספים מלאכותיים, אשר אינם עולים בקנה אחד עם הדרישה ההולכת וגוברת למוצרי "Clean Label" ושקיפות במרכיבי המוצר.

7.2 מוצרים ושירותים

בתחום פעילות זה, הקבוצה מפתחת, מייצרת, משווקת ומוכרת מגוון רחב של פתרונות מיץ, בריכוזים שונים ובהרכבים ייחודיים, המותאמים אישית לספסיפיקציות הספציפיות של כל לקוח. לשם כך פיתחה הקבוצה בעבודה משותפת עם לקוחותיה, אלפי פורמולות שונות במרכזי המחקר והפיתוח שלה. הקבוצה רוכשת ומעבדת מגוון רחב של פירות ממשפחות ההדרים, הפירות הטרופיים, התפוחים והאגסים, וכן פירות אדומים. מפירות אלו, מייצרת הקבוצה מיצים ומבצעת תהליכי ערבוב באתרי הייצור שלה הפרוסים ברחבי העולם, על מנת לעמוד בדרישות הייחודיות של כל לקוח כאמור. מוצרים אלו מסופקים לחברות יצרניות (B2B) בתעשיות המזון והמשקאות ברחבי העולם, כמשקאות מוגמרים בפני עצמם או כבסיס לייצור משקאות על ידי לקוחותיה. הקבוצה מציעה מגוון רחב של מוצרים, החל ממיצים טבעיים 100%, דרך נקטרים המכילים אחוזים גבוהים של מיץ טבעי.

כמו כן, הקבוצה מספקת לצדדים שלישיים שירותי סחיטה וערבוב.

נכון למועד הדוח, הקבוצה משווקת ומוכרת ביותר מ-60 מדינות.

7.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן פירוט הכנסות הקבוצה הנובעת ממכירות מוצרים בתחום פתרונות המיץ (Juice Solutions), שההכנסה מהם מהווה 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה (באלפי דולר ארה"ב)

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025		מוצר
שיעור מההכנסות	סכום	שיעור מההכנסות	סכום	שיעור מההכנסות	סכום	
24%	72,894	38%	126,780	26%	87,436	רכז תפוזים
15%	44,756	11%	35,635	13%	45,371	רכז תפוחים
11%	34,186	9%	31,085	14%	46,893	רכז אננס

שיעורי הרווחיות של קבוצות המוצרים הנ"ל אינם שונים באופן מהותי מרווחיות מגזר פתרונות המיץ. עם זאת, יתכנו הבדלים בהיקפי המכירות ובשיעורי הרווחיות הגולמית בין קבוצות המוצרים הנ"ל משנה לשנה כתלות בתנאי השוק ובמחיר חומרי הגלם בתקופות הרלוונטיות, לרבות בשל תנודתיות במחירי חומרי הגלם (ראו סעיפים 6.2 ו-7.1.1 לעיל).

7.4 מוצרים ושירותים חדשים

במסגרת פעילותה השוטפת בתחום פתרונות המיץ, מפתחת הקבוצה באופן מתמיד פורמולציות חדשות. מוצרים חדשים מפותחים בדרך כלל בשיתוף פעולה עם הלקוח והם מותאמים לצרכים הספציפיים של לקוח בשוק מסוים. אף אחד מהמוצרים החדשים שמפתחת הקבוצה אינו מהותי מבחינת היקף המכירות הצפוי ו/או מבחינת הוצאות הפיתוח.

7.5 לקוחות

הקבוצה מייצרת ומוכרת את מוצריה בשווקים מקומיים וגלובאליים, באמצעות חברות הבת שלה הפרוסות ברחבי העולם. הקבוצה מספקת פתרונות מיץ הכוללים מיץ טבעי בריכוזים שונים ובפורמולציות שונות, למאות לקוחות ברחבי העולם, ובכלל זה למותגים המובילים בענף המזון והמשקאות העולמי, וכן, ללקוחות בינוניים וקטנים.

לפרטים אודות הכנסות הקבוצה לפי מכירות ללקוחות על פי מיקום גיאוגרפי ראו סעיף 26.1 להלן.

ככלל, המכירות של הקבוצה בתחום הפעילות מבוססות על הזמנות ואספקה מהירה של הקבוצה בהתאם להזמנות עיתיות שמגיעות מהלקוח. מכאן נדרשת גמישות רבה וזריזות בהיערכות לאספקת המוצרים ללקוחותיה של הקבוצה וכן גמישות רבה וניהול שרשרת אספקה ובניית ותכנון מלאי. חלק לא מהותי מהתקשרויות הקבוצה עם לקוחות, נעשה באמצעות הסכמי מסגרת ארוכי טווח, בהם מגדירים הצדדים את תנאי ההתקשרות הכלליים ביניהם. הזמנות מחייבות בפועל, מבוצעות באמצעות הזמנות רכש שוטפות.

לקבוצה לקוח אחד בתחום הפעילות הפועל במערב אירופה אשר הכנסות הקבוצה ממנו על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה היוו 16.7% ו-14.3% בשנים 2024 ו-2025 בהתאמה. ההתקשרות של הקבוצה והלקוח, ככלל, נעשית לתקופה של מספר חודשים, כאשר לפי ניסיון העבר של הקבוצה עם הלקוח, לאחר תום התקופה נחתם הסכם חדש לתקופה נוספת. הלקוח האמור פועל בתחום המשקאות, מייצר ומשווק מיצים, נקטרים ומשקאות נוספים על בסיס פרי. תנאי ההתקשרות

הנוכחיים בין הקבוצה ללקוח כוללים את המוצר והמפרט שלו, כמות ומחיר לטון, תנאי וצורת משלוח וכן את תקופת ההספקה.

נכון למועד הדוח, החברה אינה תלויה בלקוח בודד בתחום פעילות זה.

7.6. צבר הזמנות

ככלל, מרבית הלקוחות בתחום פתרונות המיץ נוהגים להתקשר בהסכמים לתקופה הנעה בין מספר חודשים לשנה. יתר ההתקשרויות מבוצעות באמצעות הזמנות רכש שמתקבלות אצל הקבוצה מעת לעת, בהתאם לצרכי הלקוח ולתנאים המסחריים המקובלים. למרבית מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות, מועדי אספקה טיפוסיים הנעים בין מספר ימים בודדים למספר שבועות ממועד קבלת ההזמנה. לקוחות הקבוצה שהינם תאגידיים גדולים נותנים לרוב התחייבויות חוזיות לגבי היקף הצריכה השנתית הצפוי ומעבירים הזמנות עיתיות (שבועיות/חודשיות) לכמות הנדרשת בפועל. הקבוצה נוהגת לספק את מוצריה הסטנדרטיים מן המלאי שברשותה, בעוד מוצרים יותר ייחודיים מסופקים כנגד הזמנה בלבד. צבר ההזמנות נכון ליום 31 בדצמבר 2025 עמד על סך של כ-203 מיליון דולר ארה"ב. צבר ההזמנות בסמוך למועד הדוח עומד על סך של כ-190 מיליון דולר ארה"ב.

יודגש, כי ההכרה בהכנסה של ההזמנות הכלולות בצבר כאמור אינו וודאי, והוא מהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאינו בשליטת הקבוצה. הנתונים בעניין זה מבוססים על הזמנות קיימות אשר התממשותן בפועל כפופה, בין היתר, לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 27 להלן, העלולים להיות מושפעים מזמינות מלאי חומרי גלם, מצב השווקים בהם פועלת הקבוצה וכיו"ב. לפיכך, אין כל ודאות כי ההכרה בהכנסות בגין ההזמנות הכלולות בצבר כאמור תתממש (באופן חלקי או מלא) והתוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי.

7.7. תחרות

מתחריה העיקריים של הקבוצה בתחום פתרונות המיץ הינם יצרני מיצים ורכיבים טבעיים רב-לאומיים גדולים ומקומיים.

ככלל, קיימים שני סוגים של יצרנים: חברות המפעילות מפעלי עיבוד פרי המשווקות רכזים ומיצים וכן יצרנים המפעילים מפעלי ערבוב, הרוכשים את חומרי הגלם לביצוע הערבוב ממקורות שונים בעולם ומספקים מוצרים ספציפיים לפי דרישת הלקוח. בין היצרנים הרב-לאומיים ניתן למנות את Döhler, Citrosuco, ADM Flavors, Cutrale, LDC ועוד. להערכת החברה, בתחום זה פועלים מאות יצרנים מקומיים, בעלי היקפי פעילות משתנים, אשר פועלים במדינה אחת בלבד או במספר מצומצם של מדינות נוספות.

הקבוצה פועלת כיום באזורים גאוגרפיים רבים, כאשר השוק האירופי והשוק האמריקאי מהווים שווקים מרכזיים עבורה. לאור מבנה השוק המבוזר, לקבוצה אין יכולת להעריך את נתח השוק הספציפי שלה. הקבוצה פועלת באופן מתמיד להרחבת פעילותה לשווקים גלובליים חדשים, תוך הגדלת נתח השוק שלה בשווקים הקיימים, באמצעות צירוף לקוחות חדשים והרחבת היקף ההתקשרויות עם לקוחותיה הקיימים.

אסטרטגיית הקבוצה בתחום פתרונות המיץ מתמקדת בשמירה על גמישות ויכולת פיתוח והתאמה מהירה של מוצריה לדרישות הספציפיות של לקוחותיה במדינות השונות, תוך שמירה על אופייה הגלובלי של פעילותה. בנוסף, מקפידה הקבוצה על יעילות שרשרת האספקה שלה, החל מרכישת חומרי הגלם ועד לשילוח המוצרים ללקוח, תוך הבטחת אספקה מהירה (Supply Assurance). אתרי הייצור

וההפצה הגלובליים של הקבוצה מאפשרים לה קרבה ללקוחות והבנה מעמיקה של המאפיינים התרבותיים והטעמים הייחודיים בכל שוק.

עונתיות

.7.8

פעילות הקבוצה בתחום הפעילות מתאפיינת בעונתיות בתחום הרכש בשל מאפייני גידולים חקלאיים עונתיים. קיימת זמינות רבה יותר של גידולים חקלאיים בעונות שבהן גידולם הבשיל, ולהיפך. בשל פריסתה הגיאוגרפית הרחבה של הקבוצה והתקשרויותיה עם רשת ספקים גלובלית, לעונתיות אין השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות היות וקיימים עבורה אפיקים רבים, בטריטוריות שונות בהן מזג האוויר שונה בכל עת, לרכישת חומרי הגלם הנדרשים לפעילותה בתחום הפעילות. כמו כן, יצוין כי בחודש דצמבר קצב המכירות של החברה בתחום הפעילות יורד עקב תקופת החגים.

8. תחום פתרונות רכיבים ייחודיים (Specialty Ingredients Solutions – SIS)

8.1. מיצע כללי על תחום הפעילות

8.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פתרונות רכיבים ייחודיים (SIS) מהווה מנוע צמיחה משמעותי עבור הקבוצה, ומתמקד בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של חומרי גלם ופתרונות ייחודיים לתעשיות המזון, המשקאות, הריחות, הטעמים ותוספי התזונה. פעילות זו מתבצעת באמצעות חברות בנות הפועלות באירופה ובארצות הברית, והיא נשענת על ניסיון רב-שנים, מומחיות תעשייתית ויכולות ייצור מגוונות. מגזר זה הינו עתיר טכנולוגיה ומחקר, והקבוצה מפיקה ערך רב מגישה ישירה לחומרי גלם טבעיים וגישה בלתי אמצעית לחברות המזון, המשקאות והטעמים הגדולות בעולם, מהן היא נהנית בשל פעילותה המבוססת ורבת השנים בתחום פתרונות המיץ.

תחום זה כולל את חומרי הגלם והפתרונות הבאים:

- רכיבי ופתרונות טעם – שמנים טבעיים, מיצויים טבעיים, רכיבי ארומה מבוססי פרי, טעמי פירות ופתרונות טעם שאינם מבוססי פירות.
- פתרונות למשקאות (Beverage Solutions) – ערבוב של חומרי גלם ומיצים או רכיבי פרי שונים על פי נוסחאות ייחודיות.
- חומרי גלם פונקציונליים – צבעים טבעיים, חומרי מרקם טבעיים וחומרים משמרים טבעיים, שהקבוצה עובדת על פיתוחם בימים אלה.
- תוספי תזונה – מיצויים טבעיים של חומרי גלם ייחודיים בעלי תכונות בריאותיות כדוגמת הפחתת משקל, הפגת מתח, נוגדי חמצון ועוד.

שוק הפתרונות הטבעיים הייחודיים, לרבות פתרונות סינתטיים הוערך בכ-142.5 מיליארד דולר בשנת 2023, והוא צפוי להגיע לכ-215.8 מיליארד דולר בשנת 2030, עם שיעור גידול שנתי (CAGR) של כ-5.1%⁵, כאשר מתוך שוק זה, הקבוצה פונה כיום לשוק המוערך על ידה בהיקף של כ-50 מיליארד דולר שכולל בעיקר פתרונות טעם, תזונה ומוצרים פונקציונליים. בנוסף, בשוק הפתרונות הטבעיים הייחודיים, כלול תחום פוטנציאלי נוסף שיכול והחברה תבחן בעתיד, המוערך על ידי הקבוצה בהיקף של כ-35 מיליארד דולר, וכולל פתרונות טיפוח אישי וספקטרום הטעמים המלוח (Savory solutions). כאמור, הביקוש למוצרים טבעיים ובריאים נמצא במגמת עלייה מתמדת, בין היתר, בשל מגמות עולמיות של מודעות בריאותית, קיימות, שקיפות צרכנית ושאיפה למוצרים בעלי "תווית נקייה" (Clean Label). מגמות אלו תומכות בצמיחת הקבוצה ובמיצוב מוצריה בקרב קהלי יעד רחבים יותר ברחבי העולם.

תחום זה מתאפיין בסביבה תחרותית ודינמית, בה פועלות חברות בינלאומיות לצד יצרנים אזוריים. קיימת תחרות הולכת וגוברת בין יצרני הפתרונות הטבעיים, לרבות ביחס לרכיבי המוצרים הטבעיים עצמם. מרבית החברות הפועלות בתחום אינן נהנות מגישה ישירה לחומרי הגלם הטבעיים, ולעיתים קרובות נאלצות להתמודד עם מחסור באותם חומרי גלם, אשר הביקוש להם ברחבי העולם נמצא במגמת עלייה מתמדת. העובדה כי הקבוצה רוכשת ומעבדת את כלל חלקי הפרי, הן לצורך פעילותה בתחום פתרונות המיץ והן לפעילותה המתרחבת בתחום הפתרונות הטבעיים הייחודיים, מקנה לה יתרון תחרותי מובהק מול ספקי ויצרני הרכיבים הטבעיים. בדרך זו, הקבוצה מבטיחה לעצמה זמינות

⁵ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/specialty-ingredients-market>

גבוהה של חומרי גלם טבעיים, מפחיתה תלות בספקים חיצוניים, מצמצמת את היקף הפסולת, וממקסמת את מלוא הפוטנציאל הכלכלי הגלום בכל פרי. כמו כן, גישתה של הקבוצה למנעד רחב של חומרי גלם, מאפשרת לה לפתח, לייצר ולספק ללקוחותיה מגוון רחב ומגוון יותר של פתרונות ומוצרים. לצד הסביבה התחרותית בתחום הפעילות, החברה מזהה כי בשנים האחרונות התחום מתאפיין במגמה מואצת של מיזוגים ורכישות.

החברה רואה פוטנציאל צמיחה משמעותי עבור הקבוצה בתחום הפתרונות הטבעיים הייחודיים, והיא פועלת להרחבת שיתופי פעולה אסטרטגיים גלובליים עם יצרנים וספקים מובילים בענפי המזון, המשקאות, הטעם והריח, במטרה להגדיל את נתח השוק שלה בתחום זה ולהרחיב את קהלי היעד שלה. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח, ובהתבסס על דיווחים של חברות גלובליות מובילות בתחום הפעילות, הרווחיות המקובלת של תחום הפעילות הינה כ-20% (במונחי EBITDA). אסטרטגיית הצמיחה האורגנית של הקבוצה נשענת על כך שהיא בעלת נגישות גבוהה לחומרי גלם טבעיים וכן נהנית ממוניטין ומנגישות ללקוחות גלובליים בענף המזון והמשקאות. שילוב יכולות אלו, יחד עם השקעת משאבים ניכרת בפיתוח, מאפשרים לקבוצה להציע ללקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים, פתרונות טבעיים בעלי ערך מוסף (לרבות פתרונות טעם, פתרונות רכיבים ייחודיים לתחום המשקאות ופתרונות פונקציונליים שונים), המתאפיינים בשולי רווח ובשיעורי צמיחה גבוהים ביחס לפעילותה המסורתית בתחום המיצים. בנוסף, הקבוצה רואה בתחום זה הזדמנויות צמיחה באמצעות רכישת פעילויות סינרגטיות לתחומי הליבה שלה, כמו באמצעות הרחבת פריסתה הגלובלית.

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

לפרטים, ראו סעיף 7.1.2 לעיל, וכן סעיף 20 להלן.

8.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

תחום פתרונות הרכיבים הייחודיים, הכולל צבעי מאכל טבעיים, תוספי תזונה, סיבים תזונתיים ממקורות טבעיים, ארומות ותמציות טעם טבעיות, מתפתח באופן מואץ. התפתחות זו מונעת בעיקר על ידי מגמות עולמיות חזקות של אורח חיים בריא יותר, מודעות גוברת לבריאות הצרכן, והרצון הגובר להימנע מתוספים מלאכותיים או שאינם בריאים במוצרי המזון והמשקאות. ככל שהעולם צועד לכיוון של "חזרה לטבע" ו-Wellbeing, כך גדל הביקוש לפתרונות טבעיים אלו, המספקים מענה לצרכים תזונתיים ובריאותיים מגוונים.

בנוסף, מגמות של שקיפות צרכנית, כחלק מתהליכי הרגולציה הגלובליים בתחום הבריאות, מחייבות יצרנים להכניס למוצריהם רכיבים טבעיים יותר ולהימנע משימוש בחומרים משמרים, צבעי מאכל וטעמים מלאכותיים. דרישה זו נובעת מהבנה הגוברת של ציבור הצרכנים לגבי השפעה הבריאותית של רכיבי המזון על בריאותם, ורצונם לצרוך בעלי עם רשימת רכיבים "נקייה". דוגמה מובהקת לכך היא החלטתו של מנהל המזון והתרופות האמריקאי (FDA) לאסור את השימוש בצבעי מאכל מלאכותיים במוצרי מזון ומשקאות עד לסוף שנת 2027.⁶ החלטה זו מטילה חובה על יצרני המזון והמשקאות להיערך בהתאם, ובכך צפויה להוביל להרחבת את נתח השוק של פתרונות טבעיים וחדשניים.

גורם משמעותי נוסף המניע את התפתחות התחום, הוא הפונקציונליות (Functional Ingredients) – תחום המספק פתרונות טבעיים שונים ליצרני מזון ומשקאות, כגון, ייצוב משקאות, ספיחת נוזלים,

⁶ <https://www.fda.gov/food/color-additives-information-consumers/tracking-food-industry-pledges-remove-petroleum-based-food-dyes>

שיפור מרקם, הארכת חיי מדף ועוד. פתרונות אלו מאפשרים ליצרנים לעמוד בדרישות הצרכנים למוצרים טבעיים יותר, תוך שמירה על איכות, טעם ויעילות. הקבוצה מזהה את התפתחות תחום הפונקציונליות ומחפשת כל העת לפתח פתרונות חדשניים ויצירתיים התואמים את דרישות השוק המשתנות ואת צרכי הלקוחות.

8.1.4 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

נכון למועד הדוח, החברה אינה צופה שינוי מהותי בתחום הטכנולוגי אשר צפויה להיות לו השפעה מהותית בתחום הפעילות, אלא המשך פיתוחם של מוצרים חדשים ומתוחכמים יותר באמצעות אמצעי ייצור מגוונים, חומרי גלם שונים וידע צבור הנותן מענה לצרכי הלקוחות בראייה ארוכת טווח ובהתייחס לפתרון בעולמות הקיימות.

8.1.5 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

להערכת החברה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- חדשנות טכנולוגית ויכולות מו"פ מתקדמות – יכולת לפתח מוצרים ייחודיים לעולם המזון, המשקאות ותוספי התזונה, אשר עונים על צרכים שקיימים בשווקים השונים ויכולת זיהוי מגמות וצרכים בשווקים בהם פועלת הקבוצה.
- מערכות יחסים ארוכות טווח ושותפות עם לקוחות – בניית ושימור קשרים אמינים עם לקוחות, המבוססים על שקיפות, איכות גבוהה, אספקה מהירה ויכולת עבודה משותפת בפיתוח מוצרים.
- עמידה קפדנית ברגולציה ובקרת איכות – יכולת לעמוד בתקני בטיחות מזון וברגולציה גלובלית ומקומית מחמירה, תוך הבטחת איכות ועקביות המוצרים.
- כוח אדם מקצועי ומומחה – זמינות של צוות מקצועי, מיומן ובעל ניסיון רחב בתחומים טכנולוגיים, שיווקיים, מכירתיים וניהוליים.
- ניהול שרשרת אספקה גלובלית ויעילה – יכולת להבטיח נגישות לחומרי גלם טבעיים ומגוונים ממקורות שונים בעולם, ייצור בעלות תחרותית, ואמצעי הפצה והובלה יעילים.
- פריסה גלובלית וקרבה ללקוח – בנייה וטיפוח של רשתות הפצה, שיווק ומכירות גלובליות, המאפשרות קרבה ללקוחות והיכרות טובה עם מאפייני השווקים השונים.

8.1.6 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לפרטים, ראו סעיף 6.1 לעיל, וכן סעיף 11 להלן.

8.1.7 חסמי הכניסה והיציאה

חסמי הכניסה –

8.1.7.1 **מערכות יחסים ארוכות טווח** – השוק מאופיין במערכות יחסים ארוכות טווח בין היצרנים לבין הלקוחות. בתעשיות אלו ישנה חשיבות רבה לאמינות הספקים, לאיכות השירות, איכות המוצרים וליכולת אספקה זמינות ומהירות.

8.1.7.2 **מחקר ופיתוח** – היות והעדפותיהם של הצרכנים הסופיים משתנות באופן מתמיד והשווקים בהם פועלים הלקוחות הינם דינמיים ותחרותיים, השוק מאופיין במספר רב של מוצרים חדשים וחדשניים. בהתאם לכך, נדרשים היצרנים להשקעות במחקר ופיתוח, ליכולת תגובה ומתן תענה מהיר לצרכי הלקוחות המשתנים ולהיצע רחב של מוצרים חדשים.

8.1.7.3. **גודל והפריסה הגלובלית** – השוק דורש יכולת פריסה גלובלית וקרבה ללקוחות ברחבי העולם. יכולת זו מקנה יתרון משמעותי בתמחור מול ספקים, ומאפשרת להציע שירות מהיר ואפקטיבי, החזקת מלאים גלובלית ופישוט מורכבות עולמות הרכש והאספקה עבור לקוחות.

8.1.7.4. **כוח אדם מיומן וידע מצטבר** – הפעילות בתחום זה דורשת צוות מקצועי עם הבנה וניסיון רחבים בתחומים טכנולוגיים ורגולטוריים. כמו כן, נדרשות יכולות וניסיון עתיר שנים בניהול ופיתוח עסקי בינלאומי בתעשייה זו.

8.1.7.5. **ביסוס שרשרת אספקה יציבה ונגישות לחומרי גלם** – בתחום הפתרונות הרכיבים הייחודיים נדרשת נגישות עקבית ואמינה לחומרי גלם איכותיים ממקורות שונים מגוונים, וכן התקשרויות עם ספקים, יצרנים ולוגיסטיקה המאפשרים את ייצור ואספקת המוצרים באופן רציף ובאיכות הנדרשת, או הקמת מערך ייצור ולוגיסטיקה עצמאיים.

8.1.7.6. **נגישות ללקוחות מובילים בעולם** – יכולת ליצור קשרים עסקיים עם חברות מזון ומשקאות גדולות ומובילות בעולם, ולהיות ספק מאושר עבורן, מהווה חסם כניסה משמעותי. נגישות זו נבנית לאורך זמן באמצעות מוניטין, עמידה בתקנים מחמירים וקשרי עבודה ארוכי טווח.

8.1.7.7. **כח מכירות גלובאלי** – בנייה וטיפוח של כוח מכירות מיומן ורשת הפצה גלובלית יעילה, המאפשרים חדירה לשווקים רבים, קרבה ללקוחות והיכרות טובה עם מאפייני השווקים השונים, מהווה חסם כניסה משמעותי.

חסמי יציאה –

להערכת החברה, אין חסמי יציאה משמעותיים מתחום הפעילות.

8.1.8. תחליפים למוצרי תחום הפעילות

בתחום פתרונות הרכיבים הייחודיים, קיימים מגוון תחליפים שאינם טבעיים, כגון חומרי טעם וריח מלאכותיים, שמנים שאינם טבעיים, ארומות סינתטיות וצבעי מאכל מלאכותיים ופתרונות פונקציונאליים מלאכותיים שונים. רכיבים אלו משמשים לעיתים קרובות בתעשיית המזון והמשקאות כחלופה לרכיבים טבעיים. עם זאת, פתרונות מלאכותיים אלו אינם מהווים תחליף עבור צרכנים ויצרנים המחפשים טבעיות ובריאות, הם אינם עונים על הצורך הגובר באורח חיים בריא, ואינם תואמים את הדרישה למוצרי "Clean Label" ושקיפות במרכיבים, שהפכה למגמה עולמית בולטת.

8.2. מוצרים ושירותים

בתחום פעילות זה, הקבוצה מפתחת, מייצרת, משווקת ומוכרת מגוון רחב של פתרונות טבעיים מורכבים בעלי ערך מוסף לחברות יצרניות (B2B) בתעשיות המזון, המשקאות והתוספים. פעילות זו נשענת על גישה אסטרטגית של ניצול מיטבי של שאריות חומרי גלם טבעיים מתהליכי עיבוד הפירות, והפיכתם למוצרים חדשניים ובעלי ערך גבוה. בחלק מאתרי הקבוצה יש מכונות אשר באמצעותן ניתן לחלץ מהפרי את הארומה שלו בסטנדרט אחיד וטבעי, תוך ריכוז החומרים הטבעיים שבפרי לרמות גבוהות ביותר.

מוצריה העיקריים של הקבוצה בתחום הפעילות הינם:

- **פתרונות לתחום המשקאות (Compounds)** – בסיסי משקאות הכוללים, בדרך כלל, מיצים טבעיים בשיעורים משתנים, לרבות שילוב של מספר סוגי מיצים שמקורם בפירות שונים, לצד מגוון פתרונות רכיבים ייחודיים המעניקים להם טעם, ניחוח, מרקם ותכונות פונקציונליות התורמות לקידום אורך חיים בריא. ה-Compounds מפותחים בספציפיקציות מגוונות, בהתאם לדרישות הלקוח, אופי המוצר הסופי והרגולציה הרלוונטית. תהליך פיתוח ה-Compounds הינו תהליך מורכב ומוקפד, אשר עשוי להמשך חודשים ארוכים ואף שנים, עד להשגת התאמה מלאה לטעמו ולדרישותיו הייחודיות של הלקוח. צוותי המחקר והפיתוח של הקבוצה עובדים בשיתוף פעולה הדוק עם הלקוחות לאורך כל שלבי הפיתוח, תוך הקפדה על עמידה בסטנדרטים המקצועיים והרגולטוריים הגבוהים ביותר.
- **שמנים אתריים (Essential Oils)** – שמנים טבעיים המופקים מקליפות פירות, ובפרט מקליפות פירות הדר. שמנים אלה מספקים פרופילים ארומטיים ייחודיים ומובהקים והם משמשים להעצמת טעם וריח במוצרי מזון ומשקאות.
- **ארומות טבעיות (Aromas)** – מיצים רבים עוברים תהליך ריכוז לשם ייעול תהליך השינוע וחיסכון בעלויות. במסגרת תהליך זה, המיץ עובר אידוי, אשר במהלכו משתחררים אדי טעם. אדי טעם אלו נאספים באמצעות טכנולוגיה ייעודית ומתקדמת, והם מהווים את הארומות הטבעיות. מולקולות ריח אלו מעניקות למוצרים פרופילי טעם וריח אותנטיים, מרוכזים וייחודיים, ומאפשרות שחזור מדויק של טעמים טבעיים במוצרים מגוונים.
- **תמציות טעם** – תמציות טעם טבעיות המופקות באופן ישיר מהפרי או ממרכיבים טבעיים אחרים, תוך שמירה על מרכיבי הטעם הנדיפים. תמציות אלו משמשות להענקת טעם ייחודי, מובהק ואותנטי במוצרי מזון ומשקאות, ומאפשרות יצירת תערובות מורכבות.
- **צבעים טבעיים** – מופקים מפירות, ירקות, צמחים ורכיבים טבעיים שונים ומספקים חלופה טבעית ובריאה לצבעי מאכל מלאכותיים.
- **סיבים תזונתיים** – מופקים מקליפות פרי, ומשמשים לשיפור ערכים תזונתיים ופונקציונליות במוצרי מזון ומשקאות, כגון ייצוב, ספיחת נוזלים ושיפור מרקם. המוצרים מפותחים בעבודה משותפת בין הלקוחות לבין אנשי המכירות והפיתוח של הקבוצה בכל מדינה, בשיתוף מרכזי המחקר והפיתוח הגלובליים והמקומיים. לאחר אישור המוצר על ידי מעבדות הקבוצה והכנת המסמכים הרגולטוריים הנדרשים, הוא מועבר לבדיקת הלקוחות. הקבוצה מעמידה ללקוחותיה תמיכה טכנית מלאה באמצעות עובדיה להטמעת הרכיבים במוצריהם כאשר הקניין הרוחני שנובע מהמוצר (אם נובע) הינו, ככלל, בבעלות הלקוח. נכון למועד הדוח, הקבוצה משווקת ומוכרת פתרונות טבעיים ייחודיים בכ- 33 מדינות.

8.3 **פילוח הכנסות מוצרים ושירותים**

למועד הדוח, אין מוצר יחיד או קבוצת מוצרים שהינם מהותיים, דהיינו, שהכנסות החברה מהם עולות על 10% מסך כל הכנסות החברה.

8.4 **מוצרים ושירותים חדשים**

במסגרת תחום הפעילות, מפתחת הקבוצה מוצרים חדשניים וחדשים כחלק מפעילותה השוטפת. מוצר חדש בדרך כלל מפותח בשיתוף פעולה ומותאם לצרכיו של לקוח מסוים או לדרישות שוק. הקבוצה מתמקדת בפיתוח ואספקה של פתרונות טבעיים אשר נהנים מביקוש גובר בשווקי היעד על חשבון פתרונות סינתטיים.

כך, הקבוצה מפתחת בימים אלו חומרים משמרים טבעיים, המופקים ממקורות טבעיים, ואשר נועדו להאריך את חיי המדף של מוצרי מזון ומשקאות מבלי להשתמש בכימיקלים סינתטיים. בכך הם מספקים פתרון חיוני ליצרנים המבקשים לעמוד בדרישות הולכות וגוברות למוצרי "Clean Label" ולמענה למגמות צרכניות של בריאות וטבעיות. פתרונות אלה תורמים למיתוגו של המוצר הסופי ומחזקים את מערכת היחסים ארוכת הטווח והתלות של הלקוחות עם הקבוצה.

כמו כן, יצרני מזון ומשקאות שואפים באופן מתמיד לאתר פתרונות חדשניים ומגוונים, לרבות פתרונות ייצוב למוצריהם. הקבוצה עוסקת בפיתוח ובייצור חומרי מרקם טבעיים, המופקים ממקורות טבעיים שונים, ומשמשים לשיפור מרקם, ספיחת נוזלים ולמגוון יישומים נוספים. חומרים אלה מהווים פתרון טבעי ובריאותי עבור תעשיית המזון והמשקאות.

אף אחד מהמוצרים החדשים שמפתחת הקבוצה אינו מהותי מבחינת היקף המכירות הצפוי ו/או מבחינת הוצאות הפיתוח.

לקוחות

.8.5

הקבוצה עוסקת בייצור ובשיווק מוצריה בשווקים מקומיים ובינלאומיים, וזאת באמצעות חברות בנות הפועלות בפריסה עולמית. הקבוצה מספקת פתרונות טבעיים ייחודיים למגוון רחב של לקוחות מובילים בענפי המזון, המשקאות והתוספים ברחבי העולם, לרבות תאגידים רב-לאומיים וחברות מובילות בתחומי הטעמים. הקבוצה עוסקת באספקת רכיבים המשמשים בתהליכי ייצור של מוצרי צריכה בכל אחד מהסגמנטים האמורים ובכל מדינות פעילותה, כאשר היקף הפעילות בכל סגמנט משתנה ממדינה למדינה.

לפרטים אודות ההכנסות מחיצוניים לפי מכירות ללקוחות סופיים על פי מיקום גיאוגרפי ראו סעיף 26 להלן.

נכון למועד הדוח, הקבוצה אינה תלויה בלקוח בודד בתחום פעילות זה.

צבר הזמנות

.8.6

הלקוחות בתחום פתרונות הרכיבים הייחודיים, אינם נוהגים להתקשר בהסכמים ארוכי טווח מחייבים. למרבית מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות מועדי אספקה טיפוסיים שנעים בין מספר ימים בודדים למספר שבועות מרגע ההזמנה. מקרב לקוחות הקבוצה, החברות הגדולות נותנות תחזיות משוערות בלבד לגבי היקף הצריכה השנתי הצפוי ומעבירות הזמנות עיתיות (שבועיות/חודשיות) לכמות הנדרשת בפועל.

תחרות

.8.7

מתחריה העיקריים של הקבוצה בתחום פתרונות הרכיבים הייחודיים כוללים יצרני פתרונות טבעיים רב-לאומיים, דוגמת Symrise, Döhler ו-Givaudan, וכן יצרנים בינוניים ויצרנים מקומיים קטנים. התחרות בענף זה מתבססת בעיקרה על רמת חדשנות, איכות המוצרים, יכולות מחקר ופיתוח מתקדמות, בניה ושימור של מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחות, היכרות מעמיקה עם שווקי היעד, וכן פיתוח מוצרים מותאמים אישית לצרכי הלקוח ולמגמות השוק העתידיות.

ההתקשרות עם לקוחות בתחום זה מהווה נדבך מהותי ביכולתם של יצרנים לבדל עצמם מיתר השחקנים בשוק. בהתאם לכך, היצרנים שואפים להקים ולתחזק מערכות יחסים הדוקות עם

לקוחותיהם, המבוססות על מתן שירות עקבי, אמין ויעיל, ועל יכולתו של היצרן לספק ערך מוסף ללקוח.

פעילותה של הקבוצה משתרעת על פני ארבעה אזורים גאוגרפיים עיקריים, עם דגש על השווקים האירופי והאמריקאי. בשל אופיו המבוזר של שוק זה, קיים קושי ממשי להעריך באופן מדויק את נתח השוק הספציפי של הקבוצה, אם כי להערכת החברה, נתח השוק של הקבוצה בתחום הפעילות הינו זניח. אסטרטגיית ההתרחבות הגלובלית של הקבוצה מתמקדת בחדירה להרחבת לשווקים חדשים ובהגדלת נתח השוק בשווקים קיימים, וזאת באמצעות גיוס לקוחות חדשים לצד הרחבת הפעילות עם לקוחות קיימים.

על מנת להתמודד באופן אפקטיבי עם תחרות בתחום זה, הקבוצה פועלת לשימור גמישותה התפעולית ויכולת פיתוח והתאמה מהירה של מוצריה לדרישות ולצרכים המשתנים של לקוחותיה במדינות השונות בהן היא פועלת. בנוסף, הקבוצה מבצעת מעקב שוטף אחר מגמות שוק וצרכים בקרב ספקי מזון ולקוחות הקצה, ומפתחת בהתאם רכיבים ופתרונות פונקציונליים רלוונטיים.

יתרונה התחרותי של הקבוצה נובע, בין היתר, מגישה ישירה לחומרי גלם טבעיים ונגישות לחברות המזון, המשקאות והטעמים מהגדולות בעולם, מהן היא נהנית בשל פעילותה המבוססת ורבת השנים בתחום פתרונות המיץ.

הקבוצה פועלת להרחבת יכולות הייצור והפריסה הגיאוגרפית שלה באמצעות רכישת חברות סינרגטיות, במטרה להמשיך לבסס את היתרון התחרותי שלה בשווקים בהם היא פועלת. נוכחותם של מרכזי פיתוח, שיווק, ייצור, מכירה והפצה של הקבוצה בשווקים השונים מאפשרת לה קרבה ללקוחותיה והיכרות מעמיקה וטובה יותר עם המאפיינים התרבותיים והייחודיים בשווקים השונים.

עונתיות .8.8

פעילות הקבוצה בתחום פעילות זה אינה מתאפיינת בעונתיות משמעותית. עם זאת, קיימת השפעה מסוימת של עונתיות ומזג האוויר על זמינות חומרי הגלם הטבעיים, איכותם ופריסת תהליכי העיבוד והמכירה. גורמים אלה משפיעים על הצורך ביצירת מלאים וכן פיזור גיאוגרפי של מקורות חומרי הגלם לטובת אספקה רציפה. כמו כן, יצוין כי בחודש דצמבר קצב המכירות של החברה בתחום הפעילות יורד עקב תקופת החגים.

9. תחום פתרונות הפחתה והסרת אלכוהול (Solos – Nolo Alcohol Solutions)

9.1. מידע כללי על תחום הפעילות

9.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום הפחתה והסרת אלכוהול, מהווה מנוע צמיחה חדשני ומשלים לפעילות הליבה של הקבוצה. תחום זה מתמקד בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של טכנולוגיות ושירותים להפרדת אלכוהול ממשקאות, תוך שמירה על מאפייני הטעם והארומה המקוריים שלהם. הטכנולוגיה הייחודית הינה של FlavoLogic אשר נרכשה על ידי הקבוצה בשנת 2022 (ראו לעניין זה סעיף 2.3.12 לעיל). כיום, התחום כולו מרוכז תחת המותג של הקבוצה – Solos. הייחודיות במוצרי Solos הינה ביצוע תהליך של דה-אלכוהול וליציה ממשקה אלכוהולי מבלי לפגוע בפרופיל הטעם והארומה המקוריים שלו, ומבלי להוסיף למשקה חומרים נוספים. כך, המשקה נשאר 100% טבעי, בריא יותר (עקב הוצאת האלכוהול) ומופחת קלוריות. משקאות דלי אלכוהול ונטולי אלכוהול אינם עוסקים רק בהפחתת תכולת האלכוהול – הם נועדו להציע טעמים מורכבים ומתוחכמים. מגמה זו הובילה להופעתם של משקאות חריפים, לרבות בירות ויינות ללא אלכוהול, אשר מאתגרים את התפיסות המסורתיות לגבי מהו משקה.

תעשיית האלכוהול העולמית, המורכבת משלושה סגמנטים עיקריים – יין, בירה וספיריט, נאמדה בלמעלה מ-1.5 טריליון דולר בשנת 2024.⁷ בין השנים 2023-2024 הצמיחה במכירות המשקאות הלא-אלכוהוליים בעולם עמדה על 5.9%. בשנים האחרונות נרשמה ירידה משמעותית במכירות האלכוהול, המונעת על ידי מודעות גוברת לבריאות, טרנדים של אורח חיים בריא ומגמות דומות בארגוני הבריאות העולמיים, כאשר מנגד שוק המשקאות ללא אלכוהול או מופחתי אלכוהול (No/Lo Alcohol) נמצא בצמיחה מואצת. כך למשל, בארצות הברית, מכירות מחוץ לנקודות הצריכה (off-trade)⁸ של בירה, יין ומשקאות חריפים ללא אלכוהול או דלי אלכוהול (No/Low) גדלו מ-170.7 מיליון דולר בשנת 2019 ל-509.6 מיליון דולר בשנת 2023, וצפויות לעבור את רף מיליארד הדולר עד לסוף 2025.⁹

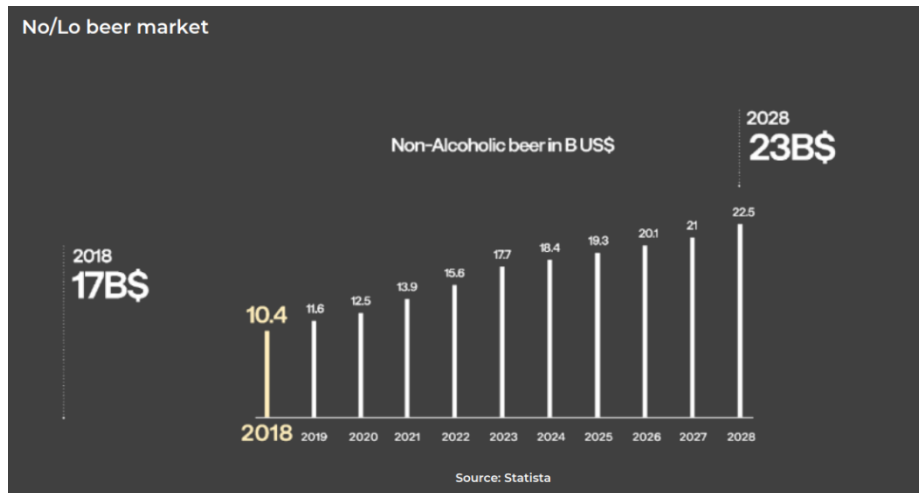
שוק הבירה ללא אלכוהול, הוערך בכ-10.4 מיליארד דולר בשנת 2018, והוא צפוי להגיע לכ-22.5 מיליארד בשנת 2028.¹⁰ הבירה נותרה הסגמנט הגדול ביותר, המהווה כ-75% מנפחי השוק הכוללים של משקאות ללא או דלי אלכוהול (No/Lo). הבירה שימשה כנקודת הכניסה לקטגוריה, וסייעה לנרמל את הבחירה במשקאות No/Lo הן במקומות צריכה (on-trade) והן במכירות מחוץ להם (off-trade), במיוחד בגרמניה, בבריטניה ובארצות הברית.

⁷ <https://www.statista.com/outlook/cmo/alcoholic-drinks/worldwide>

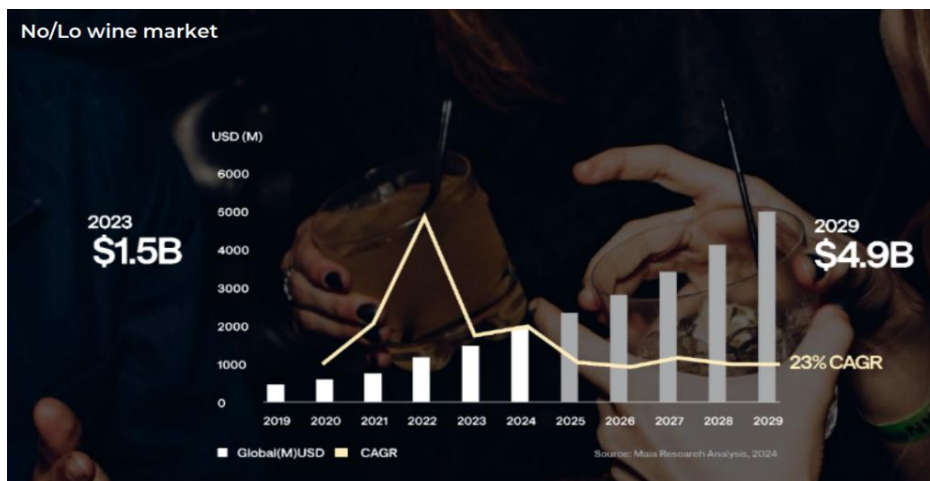
⁸ דהיינו, מחוץ לחנויות שבהן הצריכה של המוצר נעשית לא באופן מיידי. דוגמא לנקודות on trade הינה מסעדה או בר.

⁹ <https://www.nbcdfw.com/news/national-international/us-wine-sales-down-2025/3746660>

¹⁰ BeerTasting.com



מכירות יינות שעברו דה-אלכוהולזיציה עלו ביותר מ-25% במהלך חמש השנים האחרונות.¹¹ שוק היין ללא אלכוהול, הוערך בכ-1.5 מיליארד דולר בשנת 2023, וצפוי להגיע לכ-4.9 מיליארד דולר בשנת 2029, עם שיעור צמיחה שנתי (CAGR) של כ-23% בין 2019 ל-2029.¹²



שוק המשקאות החריפים ללא אלכוהול (Spirits) הוערך בשנת 2024 בשווי של 418.93 מיליון דולר, וההכנסות הגלובליות הכוללות של שוק זה צפויות לצמוח בקצב צמיחה שנתי ממוצע (CAGR) של 8.7% בין השנים 2025 ל-2032, ולהגיע לכמעט 816.54 מיליון דולר עד שנת 2032.¹³

המודעות הגוברת לסיכונים הכרוכים בצריכת אלכוהול מופרזת, יחד עם שינוי דורי לעבר אורח חיים בריא יותר, צפויה להמשיך ולחזק את מכירות המשקאות ללא אלכוהול ואת מגמת הצמיחה במכירות משקאות ללא אלכוהול או מופחתי אלכוהול, כמפורט לעיל. בחודש ינואר 2025 פרסם משרד הבריאות האמריקאי אזהרה המקשרת באופן ישיר בין צריכת אלכוהול לסיכון לסרטן, תוך הדגשה כי אלכוהול

¹¹ <https://www.snipp.com/alcohol-industry-trends>

¹² Vinetur / IWSR (2024) — “Rise of Non-Alcoholic Wine: Market Forecast 2024–2029”

¹³ <https://www.stellarmr.com/report/Non-Alcoholic-Spirits-Market/2699#:~:text=Non%2DAlcoholic%20Spirits%20Market%20Share%2C%20Size%2C%20Analysis%20by%20Type,USD%2016.54%20million%20by%202032>

מהווה את הגורם השלישי המוביל למחלת הסרטן הניתן למניעה בארה"ב, לאחר טבק והשמנת יתר.¹⁴ רשויות בריאות נוספות, כגון ארגון הבריאות העולמי (WHO), משרד הבריאות היפני וגורמי בריאות הציבור בבריטניה, הזהירו כי גם כמויות קטנות של אלכוהול עלולות להעלות את הסיכון לסרטן.¹⁵ כך, בשנת 2023, אירלנד הודיעה כי תדרוש ממוצרי אלכוהול להציג תוויות אזהרה מפני סרטן עד שנת 2026, במטרה לצמצם מחלות הקשורות לאלכוהול¹⁶, ויוזמות דומות נמצאות כעת בדיון בארה"ב, בקנדה ובנורבגיה.¹⁷ יצרני המשקאות מזהים מגמה זו, ורבים מהם מצטרפים למרוץ להשקת מוצרים חדשים במטרה למצות את הפוטנציאל הכלכלי הגלום בה. מותגים גדולים, בהם Heineken, Peroni, Seedlip, Guinness, ו-Tanqueray, השיקו בשנים האחרונות מוצרים דלי אלכוהול או נטולי אלכוהול לחלוטין.

לאור הביקוש הגובר למוצרים ללא או מופחתי אלכוהול, קיימת תחרות גוברת ביחס לטכנולוגיות המאפשרות שימור טעם וארומה מקוריים. החזקתה של הקבוצה בפטנטים ייחודיים ובמומחיות בשימור חלקיקי הטעם המקוריים של המשקה, מקנה לה יתרון תחרותי מובהק מול ספקים אחרים.

הקבוצה פועלת להרחבת פריסתה הגלובלית בתחום זה, ומקימה בימים אלה מרכזי שירות ומפעלים ייעודיים באזורים אסטרטגיים באירופה ובארה"ב, בהם לקוחות הקבוצה יוכלו להביא את משקאותיהם לעיבוד ולקבל משקה בטעמו המקורי, אך ללא האלכוהול כיום, מוצבות מכונות של הקבוצה בשני מרכזי שירות בגרמניה המופעלים על ידי צדדים שלישיים, בתמורה לתשלום תמלוגים. בנוסף, מוצבת מכונה של הקבוצה במפעל סולוס גרמניה (לפרטים אודות פעילות סולוס גרמניה, ראו סעיף 22.1 להלן). הקבוצה מצויה בהליך הקמת מרכזי שירות שיופעלו על ידי הקבוצה בקליפורניה, ארצות הברית, ובוולנסיה, בספרד. כמו כן, יוקם מרכז נוסף בשוויץ אשר יופעל על ידי צד שלישי ואשר בו תוצב מכונה של הקבוצה, במודל שותפות בהכנסות ותמלוגים. מרכזים אלה יספקו שירותי הפרדת אלכוהול ממשקאות, ובמידת הצורך גם שירותי ביקבוק. לחברות גדולות תינתן האפשרות לקבל מכונה למפעליהן במסגרת הסכם רישיון, וזאת בכפוף לקבלת הכשרות מהקבוצה להפעלתן. במקביל, פועלת הקבוצה להרחבת שיתופי הפעולה העסקיים בתחום פעילות זה, לרבות התקשרות בהסכמי רישיונות עם חברות מובילות באירופה, והקמת מיזמים משותפים עם שותפים אסטרטגיים (לפרטים ראו סעיפים 22.1 ו-22.2 להלן).

יודגש, כי התפתחות השווקים ומגמות הצמיחה של תחום הפעילות, תכנונית החברה להרחבת פעילותה בתחום הפעילות, לרבות השלמת הקמת מרכזי השירות באירופה וארה"ב והרחבת שיתופי הפעולה בתחום הינם מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאינו בשליטת הקבוצה. הערכות החברה בעניין זה מבוססות על הנתונים המפורטים בסעיף זה לעיל, על סקרי שוק ומגמות שהחברה מזהה בו, בהתחשב בניסיון העבר והידע שנצבר לה בנושא והתממשותן כפופה לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 27 להלן העלולים להיות מושפעים מגמישות הלקוחות, מצב השווקים בהם פועלת הקבוצה וכיו"ב. לפיכך, אין כל ודאות כי האמור לעיל יתממש באופן חלקי או מלא, כי תחזיות הצמיחה של השוק בו פועלת החברה יתממשו (כולן או חלקן) וכי ההתקשרויות ו/או מועדי הקמת המרכזים בפועל עשויים להיות שונים באופן מהותי.

¹⁴ <https://www.hhs.gov/surgeongeneral/reports-and-publications/alcohol-cancer/index.html>

¹⁵ <https://www.cancer.gov/about-cancer/causes-prevention/risk/alcohol/alcohol-fact-sheet>

¹⁶ <https://movendi.ngo/policy-updates/2025/07/23/alcohol-cancer-warnings-delayed-ireland-prioritises-big-booze-interests-over-peoples-health-and-rights>

¹⁷ <https://www.sustainalytics.com/esg-research/resource/investors-esg-blog/tapping-into-the-rise-of-no--and-low-alcohol-opportunities-and-risks-for-beer--wine--and-spirits-companies>

.9.1.2

מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום טכנולוגיות הדה-אלכוהוליזציה כפופה לחוקים, תקנות, צווים ותקנים החלים על מוצריה, בכל אחת מהמדינות בהן היא פועלת. מתקני הייצור של הקבוצה בתחום זה מחויבים בקבלת רישיון אלכוהול תקני בהתאם לדין החל באותה מדינה.

משקאות אלכוהוליים מסווגים, ברוב המקרים, כמוצרים הנתונים לפיקוח רגולטורי מכוח חקיקה ייעודית החלה בכל תחום שיפוט. ככל שתעשיית המשקאות נטולי האלכוהול (NoLo) מתפתחת, כך מתעדכנת ומתפתחת גם המסגרת הרגולטורית החלה במדינות השונות. לדוגמה, בארצות הברית, יין נטול אלכוהול מסווג כמוצר מזון ואינו נכלל בקטגוריית היין, בעוד שבאיחוד האירופי יין נטול אלכוהול ממשיך להיחשב כ"יין". תחום זה מצוי בהתפתחות מתמדת ונתון לשינויים רגולטוריים תכופים. מאחר שטכנולוגיית Solos שומרת על אותנטיות מלאה של המוצר, לקבוצה יתרון תחרותי משמעותי ככל שהרגולציה בענף תהפוך מחמירה יותר. לפרטים נוספים ראו סעיף 20 להלן.

.9.1.3

שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

כלכלת המשקאות האלכוהוליים כפופה להוראות הדין המקומי בכל מדינה ומדינה. ברוב המדינות, חלק מהותי ממחירו של משקה אלכוהולי נגזר מהטלת מסים שונים, לרבות, מס ערך מוסף (מע"מ) ומס מכירה. קיימים שווקים בהם מוטלים מיסים על משקאות אלכוהוליים בשיעור מדורג בהתאם לרמת חוזקם (אחוז האלכוהול בנפח), ולא דווקא לפי סוג המשקה, וזאת במטרה לעודד הפחתה בצריכת אלכוהול.

שיעורי המס והרגולציה החלים על משקאות אלכוהוליים לעומת משקאות שאינם מכילים אלכוהול, משפיעים באופן ישיר ומהותי על רווחיות תחום הפעילות. מאחר שמיסוי משקאות אלכוהוליים משתנה ממדינה למדינה, במקרים מסוימים עשויים לקוחות הקבוצה ליהנות מיתרון מס מהותי. כך, לדוגמה, בארצות הברית מחויב יקב בתשלום מס פדרלי ל-TTB בגין יין המכיל עד 15% אלכוהול בשיעור של 1.07 דולר לגלון, בעוד שיין נטול אלכוהול פטור לחלוטין ממש זה.¹⁸ בנוסף, מוצרים שאינם מכילים אלכוהול נהנים מגמישות רגולטורית ניכרת, שכן הם אינם כפופים למערכת ה-"Three Tier", המחייבת את מכירת משקאות אלכוהוליים באמצעות שלושה גורמים – יצרן, מפיץ וקמעונאי. האפשרות למכור ישירות לקמעונאי עשויה לאפשר חיסכון של עד כ-30% מעלויות השיווק וההפצה, ובכך לתרום לשיפור הרווחיות הכוללת של תחום המשקאות ללא אלכוהול.

.9.1.4

שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

תעשיית המשקאות האלכוהוליים, הידועה במסורותיה העשירות ובמלאכתה רבת השנים, עוברת שינוי משמעותי עם אפשרויות שילוב הטכנולוגיה ודרישות הצרכנים המשתנות. עם התקדמות הטכנולוגיה, נפתחו בפני יצרני היין, המזקקים והקמעונאים אפשרויות חדשות לשיפור תהליכי הייצור, לשדרוג חוויית הלקוח ולהגברת היעילות, החל משימוש בלמידת מכונה לחיזוי ביקוש ומגמות שוק, דרך טעימות יין במציאות מדומה (VR), ועד שימוש בחיישנים חכמים לטיפול בכרמים.

בתחום הדה-אלכוהוליזציה קיימות שיטות מסורתיות יותר להסרת ולהפחתת אלכוהול. שיטות מסורתיות אלו, השונות בתכלית מאלו שבהן משתמשת הקבוצה, פוגעות בפרופיל הטעם של המשקה.

¹⁸ <https://www.ttb.gov/regulated-commodities/beverage-alcohol/cbma/craft-beverage-modernization-and-tax-reform-cbmtra#:~:text=Adjustment%20of%20Alcohol%20Content%20for,than%2016%25%20alcohol%20by%20volume>

.9.1.5

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

להערכת החברה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- טכנולוגיה – טכנולוגיה מתקדמת ומוגנת בפטנטים המאפשרת הפרדת אלכוהול ממשקאות תוך שמירה על הטעם המקורי של המוצר, ללא צורך בתוספים מלאכותיים. בנוסף, היכולת לאפשר ללקוחות להיכנס לתחומי ייצור מתקדמים וטכנולוגיים, ללא צורך בהשקעות הון משמעותיות או בזמני חדירה ממושכים לשוק, תוך הפחתת סיכונים עסקיים, מהווה גורם הצלחה משמעותי.
- קשרי לקוחות אסטרטגיים – בניית ושימור קשרים אמינים עם לקוחות מובילים ובינלאומיים, המבוססים על שקיפות, איכות גבוהה, אספקה מהירה ויכולת עבודה משותפת בפיתוח מוצרים.
- עמידה קפדנית ברגולציה ובקרת איכות – יכולת לעמוד בתקני בטיחות מזון וברגולציה גלובלית ומקומית מחמירה, במיוחד בכל הנוגע לסימון מוצרים ללא/מופחתי אלכוהול ודרישות שימור טעם, תוך הבטחת איכות ועקביות המוצרים.
- פריסה גלובלית ויכולת הקמת תשתית – יכולת להקים ולנהל רשת עולמית של מרכזי שירות ומפעלים ייעודיים, המאפשרת קרבה ללקוחות והיכרות טובה עם מאפייני השווקים השונים.
- יצירת שותפויות עסקיות ומיזמים משותפים – יכולת ליצור שותפויות אסטרטגיות ומיזמים משותפים עם מובילי שוק עולמיים, לצורך הרחבת הפריסה והיצע השירותים.
- כוח אדם מקצועי ומומחה – זמינות של צוות מקצועי, מיומן ובעל ניסיון רחב בתחומים טכנולוגיים, שיווקיים וניהוליים, הנדרש לפיתוח וניהול עסקי בינלאומי בתעשייה זו.

.9.1.6

חסמי הכניסה והיציאהחסמי הכניסה –

- .9.1.6.1 **מומחיות טכנולוגית בשימור טעם** – נגישות לטכנולוגיות קנייניות ופטנטים ייחודיים ויכולות טכנולוגיות מתקדמות בשימור טעם וארומה מקוריים קובעות את האופי והייחודיות של הפתרונות המסופקים ללקוחות, ובכך הן בעלות חשיבות מכרעת להצלחת המוצר הסופי של הלקוח. למומחיות זו יש משמעות מהותית אצל הלקוח והצרכנים הסופיים.
- .9.1.6.2 **הון עצמי ראשוני ויכולת השקעה** – התבססות בשוק זה דורשת הון עצמי גבוה לצורך פיתוח טכנולוגיה, הקמת מרכזי שירות ומפעלים ייעודיים, פיתוח שרשרת אספקה איתנה, או רכישת חברות המאפשרות הרחבת פעילות וכניסה לשווקים אלה.

חסמי יציאה –

להערכת החברה, במקרים של התקשרות עם לקוחות גדולים, ההתקשרות עשויה להתבסס על הסכמים לתקופות ארוכות, אשר עשויות להוות חסם יציאה.

.9.1.7

תחליפים למוצרי תחום הפעילות

בתחום פעילות זה קיימים מגוון תחליפים שאינם עונים על הצורך בשימור טעם מקורי, כגון שיטות מסורתיות להסרת ולהפחתת אלכוהול הפוגעות בפרופיל הטעם, או משקאות ממותקים המשמשים כחלופה למשקאות ללא אלכוהול. פתרונות אלו משמשים לעיתים קרובות בתעשיית המשקאות כחלופה למוצרים ללא אלכוהול או מופחתי אלכוהול. פתרונות אלו אינם מספקים את היתרון המרכזי של שימור הטעם המקורי של המוצר, או שאינם מהווים תחליף עבור צרכנים ויצרנים המחפשים טבעיות ובריאות.

מוצרים ושירותים

.9.2

הקבוצה מספקת שירותים ופתרונות להפחתת והסרת אלכוהול מתקדמים, בעיקר ליצרני משקאות אלכוהוליים. שירותים אלו מיועדים ליצרני משקאות (B2B) המעוניינים להציע מוצרים ללא אלכוהול או מופחתי אלכוהול, תוך שמירה מלאה על פרופיל הטעם והארומה המקוריים של המשקה. השירותים ניתנים בשני אופנים עיקריים:

- מרכזי שירות – בשני מרכזי שירות בגרמניה המופעלים על ידי צדדים שלישיים מוצבות מכונות של הקבוצה, בהם מתבצע תהליך הפרדת האלכוהול ושחזור הארומות. המודל העסקי מבוסס על תשלום בהתאם לנפח העיבוד (Pay-Per-Liter). בנוסף, יוקם מרכז שירות נוסף בשווייץ אשר יופעל על ידי צד שלישי ואשר בו תוצב מכונה של הקבוצה, במודל תמלוגים ושותפות בהכנסות של אותו צד שלישי. הקבוצה גם מצויה בהליך הקמת מרכזי שירות שיופעלו על ידי הקבוצה בקליפורניה, ארצות הברית, ובוולנסיה, בספרד. כמו כן, מוצבת מכונה של הקבוצה במפעל סולוס גרמניה.
- רישיונות שימוש – לחברות גדולות, יתאפשר לקבל רישיון שימוש בטכנולוגיה של הקבוצה באמצעות מכונות שיותקנו במפעליהן, תוך ליווי והכשרה מקיפה של הקבוצה כולל תמיכה לפי הנדרש.
- בנוסף, ביכולת הקבוצה לספק שירותי הפחתה והסרת אלכוהול סטנדרטיים (קרי, ללא שחזור מאפייני המוצר המקורי).

פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

.9.3

נכון למועד הדוח, אין מוצר או שירות בתחום הפעילות שההכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך ההכנסות המאוחדות של הקבוצה.

מוצרים ושירותים חדשים

.9.4

הקבוצה עוסקת בימים אלה בפיתוח והקמה של תשתית שירותים חדשנית, המבוססת על טכנולוגיית הדה-אלכוהולזציה. פיתוח זה כרוך בהוצאות פיתוח והשקעות מהותיות מצד הקבוצה, ומהווה הרחבה מהותית ומשמעותית של יכולותיה התפעוליות והשירותיות שלה. כאמור, הקבוצה מצויה בשלבים מתקדמים של הקמה והשלמה של מפעלים חדשים שיופעלו על ידה, האחד בנאפה, קליפורניה, ארצות הברית, והשני בוולנסיה, ספרד. בנוסף, יוקם מפעל בשווייץ שיופעל על ידי צד שלישי ואשר בו תוצב מכונה של הקבוצה, במודל תמלוגים ושותפות בהכנסות של אותו צד שלישי בהתאם למנגנון חלוקה שייקבע על בסיס נתוני המכירות בפועל (לפרטים ראו סעיף 22.1.3 להלן). שלושת המפעלים יספקו שירותי הפרדת אלכוהול ממשקאות ושחזור טעמים, ובמידת הצורך גם שירותי ביקבוק. לחברות גדולות תינתן האפשרות לקבל מכונה למפעליהן במסגרת הסכם רישיון, וזאת בכפוף לקבלת הכשרות מהקבוצה להפעלתן.

מפעלים אלה, יחד עם המכונות של הקבוצה המוצבות במרכזי השירות הקיימים כיום בגרמניה, יהוו את עמוד השדרה של רשת השירות הגלובלית של Solos. השלמת הקמת מתקנים אלה צפויה להסתיים עד לרבעון השני של שנת 2026, והם מהווים רכיב מהותי להרחבת פעילותה של הקבוצה בתחום זה ולמתן מענה לביקוש הגובר לשירותיה.

הנתונים בדבר מועד השלמת הקמת המפעלים הינם תחזית 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 במצב כלכליים, גיאופוליטיים והתממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 27 להלן.

לקוחות

.9.5

בתחום פעילות זה לקבוצה למעלה מ-100 לקוחות, אשר הינם בעיקר יצרני יין וספיריט, הפועלים ברחבי אירופה, ארצות הברית ודרום אמריקה. לקוחות הקבוצה העיקריים בתחום הפעילות הם עסקים קטנים ובינוניים, שנהנים מפתרונות מותאמים אישית עם רכיבים ייחודיים בעלי ערך מוסף גבוה תוך עבודה משותפת עם צוותי הפיתוח והשיווק שלהם עם הקבוצה. לצד זאת, הקבוצה שואפת לפעול גם מול יצרני אלכוהול רב-לאומיים, בעיקר באמצעות שיתופי פעולה ובאמצעות הצעת פתרונות חדשניים וייחודיים המותאמים לצורכיהם.

מבנה ההתקשרויות של הקבוצה עם לקוחותיה בתחום הפעילות הינו באמצעות התקשרות בהסכמי מסגרת עם לקוחות, לפיהם הלקוחות יכולים לבצע הזמנה עיתית של שירות דה-אלכוהוליזציה, בהיקף שנקבע בהזמנה ובמחיר שנקבע בהסכם. כמו כן, הקבוצה מעניקה רישיונות שימוש ללקוחות במכונות ובטכנולוגיה שלה בתחום הפעילות, וזאת במסגרת התקשרות בהסכמי רישיון.

נכון למועד הדוח, אין לקבוצה לקוח בתחום פעילות ששיעור המכירות לו עולה על 10% מכלל המכירות של הקבוצה בשנה, ולהערכת הקבוצה, אין לה תלות במי מלקוחותיה בתחום הפעילות.

תחרות

.9.6

שוק הדה-אלכוהוליזציה מהווה שוק חדשני ומתפתח, המצוי בשלבי הראשוניים. נכון למועד פרסום דוח זה, למיטב ידיעת הקבוצה, מרבית השחקנים הקיימים מספקים שירותים שאינם מבוססים על טכנולוגיה ייחודית, כדוגמת אידוי, אשר לרוב כרוך באובדן משמעותי של טעם המשקה המקורי וכן באובדן נפח ניכר, באופן המחייב הוספת חומרי טעם וריח חיצוניים.

תחום הבירה נטולת האלכוהול הינו המתקדם ביותר בהקשר זה, כאשר יצרניות הבירה המובילות מפתחות ברנדים של משקאות בירה נטולי אלכוהול משלהן. התקדמות זו נובעת, בין היתר, מכך שבירה מכילה שיעור אלכוהול נמוך יחסית, זאת בניגוד ליין ולספיריטס, עובדה אשר הופכת את תהליך הדה-אלכוהוליזציה של הבירה לפשוט יותר לביצוע. יחד עם זאת, אף בתחום הבירה, תהליכי דה-אלכוהוליזציה מסורתיים, לרבות באמצעות אידוי, עלולים להוביל לאובדן משמעותי של טעמים. הקבוצה מעריכה כי הטכנולוגיה שבעלותה, אשר מאפשרת שימור מיטבי של טעם המשקה המקורי, צפויה להעניק לה יתרון מובהק בכל הסגמנטים – הן בתחום הבירה והן בתחום היין והספיריט, בהם האתגר הטכנולוגי מורכב יותר. יתרון טכנולוגי זה, אשר מוגן בפטנטים (כמפורט בסעיף 14.1 להלן) ואשר הקבוצה פועלת להעמקת והרחבת ההגנה עליהם לרבות בטריטוריות נוספות, מעניק לקבוצה יתרונות מהותיים הממקמים אותה בעמדה תחרותית איתנה.

כחלק מאסטרטגיית הבידול שלה, הקבוצה ממקדת את פעילותה במתן פתרונות מורכבים ובעלי ערך מוסף גבוה, תוך שמירה על יתרון טכנולוגי מתמשך. כמו כן, הקבוצה מציעה מודל שירות גמיש, המאפשר לה להציע פתרונות ושירותים מגוונים במחירים מותאמים. יתרונות אלה מגובים ביכולת לספק שירותים ברמת איכות וייצור גבוהה, בנגישות נוחה למתקניה, בגמישות בכמויות ובאספקת השירותים, בעמידה מלאה בדרישות הרגולטוריות, ובניסיון ובידע מצטבר בתחום הארומות, המאפשרים הבנה מעמיקה של חשיבות הטעם למוצר הסופי.

עונתיות

.9.7

פעילות הקבוצה בתחום פעילות זה אינה מתאפיינת בעונתיות.

חלק ד' – עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה

10. שיווק והפצה

לקבוצה מערך גלובלי של שיווק, מכירות ותמיכה בלקוחותיה. מערך זה מבוסס על אנשי פיתוח, שיווק ומכירה, שמרביתם עובדים בחברות הקבוצה השונות, בשווקי היעד העיקריים. נכון למועד הדוח, מערך השיווק והמכירות של הקבוצה כולל 61 עובדים. הקשר הישיר של הקבוצה ושל אנשי השיווק והמכירות מטעמה עם לקוחות הקבוצה מאפשר לה לבסס, להעמיק ולחזק את מערכת היחסים עם לקוחותיה, ובכך להגדיל את נתח המכירות מול כל לקוח באופן משמעותי.

מערך השיווק והמכירה הגלובלי של הקבוצה מהווה רכיב מהותי באסטרטגייה העסקית של הקבוצה, ומיועד להבטיח אספקה יעילה של מוצרים ללקוחותיה. הקבוצה שואפת לספק ללקוחותיה מוצרים מותאמים אישים (Tailor Made) לצרכיהם הייחודיים, לצד מוצרים ושירותים ייחודיים כן להעניק תמיכה מקצועית ושירות ברמה גבוהה, הן ללקוחות רב-לאומיים גדולים והן ללקוחות בינוניים ומקומיים. צוותי השיווק והמכירות של הקבוצה מהווים החולייה המקשרת בין לקוחות הקבוצה לבין צוותי המחקר והפיתוח שלה, ופועלים בשיתוף פעולה הדוק עם הלקוחות לשם הבנת צרכיהם המיוחדים והתאמת הפתרונות המוצעים להם.

פעילות השיווק המקומית מבוצעת באמצעות אנשי מכירות הפועלים בטרטוריות השונות בהן פועלת הקבוצה.

למועד הדוח, אין לחברה תלות באיזה מצינורות השיווק שלה, שאובדנם ישפיע מהותית לרעה על תחום פעילות או שתיגרם לחברה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם.

11. חומרי גלם וספקים

11.1 חומרי הגלם העיקריים הנרכשים על ידי הקבוצה הינם מיצים ורכזי פרי, ובכלל זה פירות הדר, פירות אדומים ופירות טרופיים. בנוסף לכך, רוכשת הקבוצה גם פירות טריים המיועדים לסחיטה פנימית. הקבוצה רוכשת את חומרי הגלם ממגוון רחב של ספקים, לרבות חקלאים פרטיים וקואופרטיבים, וספקים נוספים הפועלים בטרטוריות השונות בהן פועלת הקבוצה. במרבית המקרים, הקבוצה מתקשרת עם מספר ספקים נפרדים לצורך רכישת כל חומר גלם, בכל טריטוריה בה מתבצעת הרכישה, וזאת על מנת להבטיח זמינות, גמישות תפעולית והפחתת סיכונים תפעוליים. רכישת חומרי הגלם מתבצעת עבור אתרי הייצור השונים של הקבוצה ברחבי העולם, תוך התחשבות בנוחות העבודה עם הספקים, בעלויות הכוללות (לרבות עלויות שינוע), ובהעדפות הצרכנים בשווקים הרלוונטיים.

11.2 ההתקשרות עם הספקים מתבצעת באמצעות הסכמים עונתיים, וכן באמצעות הזמנות רכש שהקבוצה מבצעת מעת לעת על פי צרכיה ובהתאם לדרישת לקוחותיה. מנהלי שרשרת האספקה, הגלובאליים והמקומיים, וכן מחלקת הרכש של הקבוצה, עוקבים באופן שוטף אחר מגמות מחירי חומרי הגלם בשווקים הבינלאומיים והמקומיים, ופועלים להיערך לאספקת סחורות בהתאם לצורכי הקבוצה, זאת במטרה להבטיח זמינות רציפה של אספקה סחורה ללקוחות ועל מנת לשמור על יציבות מחירים או על מחירים תחרותיים. בנוסף, לעתים ובמידת הצורך, הקבוצה שומרת לעצמה את הגמישות לעדכן את מחירי המכירה של מוצריה, בהתאם לשינויים שחלים במחירי חומרי הגלם.

11.3 נכון למועד הדוח, הקבוצה אינה תלויה באף אחד מספקי חומרי הגלם בתחומי הפעילות שלה, וכן אין לה ספק חומרי גלם מהותי הואיל והקבוצה עובדת עם מספר רב של ספקים, בפיזור גיאוגרפי רחב.

11.4. בתחום פעילות פתרונות המיץ, לקבוצה ספק שירותי אחסון וערוב בהולנד אשר מהווה ספק מהותי של הקבוצה בתחום פעילות זה ואשר הקבוצה עובדת עמו מעל 20 שנים. הספק מספק לקבוצה שירותי אחסון של חלק ניכר מהמלאי של הקבוצה באירופה. בתמורה לשירותי האחסון, הקבוצה משלמת לספק מחיר חודשי קבוע לטון, המתעדכן מעת לעת. בתמורה לשירותי הערוב, הקבוצה משלמת לספק בגין כל טרנזקציה תשלום קבוע המתעדכן מעת לעת. המלאי המאוחסן אצל הספק מבוטח במסגרת פוליסת ביטוח המלאי של הקבוצה. בנוסף, ספק זה מעניק לקבוצה שירותי עמילות מכס ולוגיסטיקה. היקף הרכישות מספק זה בקשר עם השירותים לעיל (בנטרול תשלומים בגין מכס) לשנים 2024 ו-2025 עמד על, כ- 9.6 מיליון דולר ארה"ב וכ- 10.5 מיליון דולר ארה"ב, בהתאמה. להערכת החברה, אין לקבוצה תלות בספק זה.

12. רכוש קבוע, מקרקעין וכושר ייצור

12.1. נכון למועד הדוח, מפעילה הקבוצה 7 אתרי ייצור ברחבי העולם. הטבלה להלן מפרטת את אתרי הייצור העיקריים של הקבוצה ואת הפעילות המתבצעת בכל אחד מהאתרים:

שנת התחלת פעילות ¹⁹	קרקע – שכירות/בעלות/ חכירה	מבנים – שכירות/בעלות	גודל המבנים ושטח הקרקע במ"ר	תחום פעילות	מיקום	מדינה
2019	שכירות	שכירות	קרקע: 13,500 מ"ר מבנים: 2,050 מ"ר	תחום פתרונות המיץ	ניו-ג'רזי	ארה"ב
<u>כושר וייצור ומשמרות</u> – המפעל עובד 5 ימים בשבוע, במשמרת אחת. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-180% במעבר לייצור של 5 ימים בשבוע בשלוש משמרות.						
2017	בעלות	בעלות	קרקע: 110,500 מ"ר מבנים: 42,600 מ"ר	פתרונות המיץ והרכיבים הייחודיים	פלורידה	ארה"ב
<u>כושר ייצור ומשמרות</u> – המפעל עובד 5 ימים בשבוע, במשמרת אחת. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-180% במעבר לייצור של 5 ימים בשבוע בשלוש משמרות.						
2018	חכירה	בעלות	2,500 מ"ר	תחום הפתרונות הרכיבים הייחודיים (ובפרט, compounds)	רוטרדם	הולנד
<u>כושר ייצור ומשמרות</u> – המפעל עובד 5 ימים בשבוע, במשמרת אחת. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-100% במעבר לייצור של 5 ימים בשבוע בשלוש משמרות.						
2014	שכירות ²¹	שכירות ²⁰	קרקע: 39,560 מ"ר מבנה: 13,200 מ"ר	תחום פתרונות המיץ	סאו פאולו	ברזיל

¹⁹ שנת התחלת הפעילות הינה המאוחר מבין מועד רכישת המפעל על ידי הקבוצה או מועד הקמתו.

²⁰ Gote Doce Agroindustrial LTDA, חברה כלולה של החברה הינה הבעלים של רוב השטח והמבנים שבהם מצוי האתר של החברה, ועל יתרת השטחים והמבנים שלא בבעלותה, קיימת לה זכות שימוש. Gote Doce Agroindustrial LTDA משכירה את המפעל לחברה בת של החברה.

²¹ ראו הי"ש 20 לעיל.

שנת התחלת פעילות ¹⁹	קרקע – שכירות/בעלות/ חכירה	מבנים – שכירות/בעלות	גודל המבנים ושטח הקרקע במ"ר	תחום פעילות	מיקום	מדינה
כושר ייצור ומשמרות – המפעל עובד במהלך עונת הקטיף (חודשים מאי עד מרץ) ברצף של כ-6 ימים בשבוע, 2-3 משמרות ביממה. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-15% במעבר לייצור 6 ימים, 3 משמרות באופן קבוע כל תקופת השיא.						
2022	שכירות	שכירות	11,876 מ"ר	תחום פתרונות המיץ (בעיקר פירות אדומים)	נויהאוסן	גרמניה
כושר ייצור ומשמרות – המפעל עובד 5 ימים בשבוע, במשמרת אחת. בקיץ, למשך 8 שבועות המפעל עובד 6 ימים בשבוע עם 3 משמרות. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-50% במעבר לייצור רציף של 6 ימים בשבוע בשלוש משמרות.						
2015	בעלות	בעלות	קרקע – 28,225 מ"ר	תחום פתרונות המיץ	ולנסיה	ספרד
כושר ייצור ומשמרות – המפעל עובד 5 ימים בשבוע, במשמרת אחת. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-70% במעבר לייצור של 5 ימים בשבוע בשלוש משמרות.						
2025	שכירות	שכירות	קרקע : 10,026 מ"ר מבנה : 5,520 מ"ר	תחום פתרונות רכיבים ייחודיים	קאן	צרפת
כושר ייצור ומשמרות – המפעל עובד 5 ימים בשבוע, במשמרת אחת. למפעל כושר ייצור פוטנציאלי נוסף של כ-100% במעבר לייצור של 5 ימים בשבוע ב-2 משמרות.						

* כושר הייצור הפוטנציאלי הנוסף במפעלים משקף את הגידול בהכנסות כתוצאה מהגדלת כמות המוצרים המיוצרת.

12.2. לפרטים בדבר הקמת מפעלים ומרכזי שירות בתחום מתן שירותי הפחתת והסרת אלכוהול בארה"ב ובספרד ראו בסעיף 9.4 לעיל.

12.3. לפרטים נוספים בדבר רכוש קבוע וחכירות ראו ביאורים 7 ו-13 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025

13. מחקר ופיתוח

13.1. הקבוצה רואה במערך המחקר, הפיתוח והחדשנות שלה כאחת מיכולות הליבה המרכזיות שלה, והיא משקיעה משאבים רבים במחקר ופיתוח של מוצרים חדשים וחדשניים, במטרה להעניק ללקוחות הקבוצה פתרונות מקיפים ולספק את צורכיהם הקיימים והעתידיים באופן מיטבי.

13.2. נכון למועד הסמוך למועד פרסום הדוח, מתוך עובדי הקבוצה, כ-33 עובדים עוסקים בתחום המחקר, החדשנות והפיתוח. הקבוצה מפתחת את מוצריה תוך שימוש בידע הרב הצבור הקיים בקבוצה. בנוסף, מנצלת הקבוצה טכנולוגיות ייצור מגוונות על מנת לפתח ולייצר מוצרים חדשים. בחלק מאתרי הקבוצה קיימות מעבדות בהן מתבצעים תהליכי הפיתוח בנוסף לפעולות בקרת איכות. כמו כן ועל פי הצורך, נוהגת הקבוצה להשתמש במכוני מחקר חיצוניים. עובדי המעבדה, הפיתוח והטכנולוגיה עוסקים בפיתוח מוצרים חדשים או בשיפור מוצרים קיימים על פי דרישת הלקוחות או על פי הגדרת המדיניות של הקבוצה. חלק מן הפיתוחים נעשים באמצעות שיתופי פעולה עם לקוחות ו/או ספקים ומובטחים באמצעות הסכמי שיתוף והגנה על הידע.

13.3. הוצאות המחקר והפיתוח של החברה הסתכמו בסך של כ- 2,800 אלפי דולר ארה"ב בשנת 2024 וסך של כ- 3,400 אלפי דולר ארה"ב לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025. לפרטים נוספים, ראו באור 18 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025.

14. נכסים לא מוחשיים

הקניין הרוחני של הקבוצה כולל בעיקר את הנוסחאות (פורמולות) המשמשות ליצירת תרכובות מיץ שונות ופתרונות רכיבים ייחודיים, לרבות Compounds, וכן את תהליכי הפיתוח והייצור של חומרי הגלם. נוסחאות אלה אינן נרשמות כפטנט, ולעתים מהוות סוד מסחרי, המוגבל למספר מצומם של עובדים בקבוצה. שמירת הנוסחאות כסוד מסחרי תוך הימנעות מרישומן כפטנט, מהווה נוהג מקובל בענף, שכן רישום כפטנט חושף את המידע לציבור ומגביל את תקופת ההגנה לזמן תוקף הפטנט בלבד. לשם הגנה על הקניין הרוחני, הקבוצה נוהגת לכלול בהסכמי העבודה האישיים של עובדיה, ובכך בהסכמים עם יועציה, סעיפי סודיות, אי-תחרות והסבת זכויות קניין רוחני וכן מסדירה נושאים אלו גם בהסכמים עם לקוחותיה.

14.1 פטנטים

לקבוצה מספר פטנטים רשומים על הטכנולוגיה הייחודית שלה בתחום הדה-אלכוהוליזציה, בפרט על טכניקת שחזור הארומה (Aroma Recovery) ועל המכונות המפעילות טכנולוגיה זו. להלן רשימת הפטנטים הרשומים על שם FlavoLogic ואשר הינם בבעלותה, וכן בקשות לרישום פטנטים, נכון למועד הדוח:

תאריך פקיעה	סטטוס	מדינות רישום ותחולה	הפטנט
	(PENDING)	בקשה בינלאומית	Methods and Systems for the Recovery of Polar and Non-Polar Aroma Compounds from a Dealcoholized Beverage
7 באוקטובר 2044	(PENDING)	ארגנטינה	
6 באוקטובר 2044	(PENDING)	ארה"ב	
	(PENDING)	בקשה בינלאומית	INTERFACE MODULE FOR AN ADSORPTION SYSTEM
6 בנובמבר 2035	(PENDING)	גרמניה	Method and apparatus for producing a flavor concentrate from an alcoholic food product
6 בנובמבר 2035	(PENDING)	גרמניה	Method and apparatus for producing a flavor concentrate from a flavor-containing feedstock
1 באפריל 2036	(PENDING)	גרמניה	Adsorption system and method for operating an adsorption system
1 באפריל 2036	(PENDING)	גרמניה	Method and adsorption system for producing a flavor concentrate
1 באפריל 2036	(PENDING)	גרמניה	Adsorption and desorption process
4 בנובמבר 2036	(GRANTED)	ברזיל	Adsorption System and Method for Operating an Adsorption System
4 בנובמבר 2036	(GRANTED)	אוסטרליה (משפחה 1)	
4 בנובמבר 2036	(GRANTED)	אוסטרליה (משפחה 2)	
4 בנובמבר 2036	(GRANTED)	ארה"ב	

תאריך פקיעה	סטטוס	מדינות רישום ותחולה	הפטנט
4 בנובמבר 2036	(GRANTED)	ארה"ב	Adsorption System and Method for Operating an Adsorption System
4 בנובמבר 2036	(PENDING)	סין (משפחה 1)	
	(GRANTED)	סין (משפחה 2)	
	(GRANTED)	פולין	
	(GRANTED)	אירלנד	
	(GRANTED)	הממלכה המאוחדת	
	(GRANTED)	ספרד	
	(GRANTED)	שוויץ	
	(GRANTED)	Unitary Patent ²²	
	(VALIDATED)	אירופה	
	(GRANTED)	פולין	
	(GRANTED)	אירלנד	
	(GRANTED)	הממלכה המאוחדת	
	(GRANTED)	ספרד	
	(GRANTED)	שוויץ	
	(GRANTED)	Unitary Patent	
	(GRANTED)	יפן	
	(VALIDATED)	אירופה	
	(PENDING)	אירופה	

14.2. סימני מסחר

בבעלות הקבוצה מספר סימני מסחר רשומים, ובכלל זה סימן המסחר "SOLOS" הרשום במספר מדינות, וכן סימני המסחר "FALVOLOGIC", "GOTA DOCE" וסימני מסחר נוספים.

15. הון אנושי

15.1. תרשים המבנה הארגוני של הקבוצה:



יצוין, כי כל חבר הנהלה של הקבוצה אחראי על תחום עיסוקו בצורה רוחבית, וכי המבנה הארגוני של הקבוצה, ככלל, איננו ברמה הלוקאלית.

15.2. מצבת עובדים:

²² המדינות שרישום פטנט חל לגביהן במקרה של Unitary Patent הינן: אוסטרליה, בלגיה, בולגריה, דנמרק, אסטוניה, פינלנד, צרפת, גרמניה, איטליה, פינלנד, לטביה, ליטא, לוקסמבורג, מלטה, הולנד, פורטוגל, רומניה, סלובניה ושוודיה.

נכון לסמוך לפני מועד הדוח, הועסקו בקבוצה (במאוחד) 445 עובדים, כמפורט להלן (במונחי משרה מלאה):

31.12.2024	31.12.2025	סמוך למועד הדוח	
35	48	47	הנהלה, כספים ומחשוב
205	266	263	ייצור(*)
52	79	74	מהנדסים, פיתוח ואיכות
39	63	61	מכירות, שיווק ומוצר
331	456	445	סה"כ(**)

(*) יצוין, כי עקב העונתיות, כמות העובדים במפעל הקבוצה בברזיל נעה בין כ- 150 ל- 120 עובדים, כאשר, בין החודשים יולי עד אוקטובר מצבת העובדים בברזיל הינה גבוהה ובין החודשים מרץ ליוני הינה נמוכה.

(**) ההבדלים בין כמות העובדים בין השנים 2024 ו-2025, נובעים בעיקר מרכישות שביצעה הקבוצה, ובכלל זה רכישת Rene Laurent SAS, כמפורט בסעיף 22.2 להלן.

להלן התפלגות עובדי הקבוצה בחלוקה לפי מדינות:

31.12.2024	31.12.2025	סמוך למועד הדוח	מדינה
130	135	135	ברזיל
56	61	57	ארה"ב
3	4	2	מקסיקו
38	41	40	גרמניה
25	47	47	ספרד
26	40	42	הולנד
46	50	47	ישראל
7	4	4	איטליה
0	4	4	סלובניה
0	70	67	צרפת
331	456	445	סה"כ

להערכת החברה, לחברה תלות בהמשך פעילותו בקבוצה של מר צחי ברק, יו"ר הדירקטוריון, מנכ"ל החברה ומבעלי השליטה בה. מר ברק בעל הבנה עמוקה בכל תחומי פעילותה של החברה, בטכנולוגיה ובמוצרים שלה, וכן בעל קשרים הדוקים עם מספר רב של לקוחות מרכזיים של הקבוצה.

15.3. הסכמי עבודה ותגמול עובדים

15.3.1. הסכמי עבודה

כל עובדי הקבוצה מועסקים באמצעות הסכמי עבודה אישיים סטנדרטיים, בשינויים המחויבים בהתאם לדינים הנהוגים במדינה הרלוונטית.

הסכמי ההעסקה של העובדים בישראל כוללים הוראות בנושאי שכר (חודשי, גלובלי, שעות, כולל שעות נוספות), שעות עבודה, תנאים סוציאליים (ביטוח מנהלים/קרן פנסיה, קרן השתלמות), חופשה, הבראה, ימי מחלה, נסיעות, רכב/החזר הוצאות רכב (לחלק מהעובדים), טלפון סלולרי (לחלק מהעובדים), תקופת הודעה מוקדמת ושמירה על סודיות, קניין רוחני ואי-תחרות.

העובדים בחברות הבת בחו"ל מועסקים על פי תנאי העבודה הנהוגים במדינה בה הם מועסקים בחוזים אישיים. בחלק מהמדינות שבהן מעסיקה הקבוצה עובדים קיימות הוראות חוקיות מחייבות בעניין תעריפי השכר והפרשות לסוציאליות של עובדי ייצור, אשר יכולים להתעדכן אחת לשנה בהתאם לעלייה במדד מקומי. תנאיהם של הסכמים אלו שונים בעיקרם בתנאי העסקה, שכר, תוכניות פנסיה, תוכניות תגמול אחרות וסיום העסקה, המושפעים, בין היתר, מהוראות הדין המקומי ומתרבות העבודה המקובלת באותה מדינה. יחד עם זאת, הגישה של הקבוצה בתחום משאבי אנוש היא, ככלל, להנהיג מדיניות אחידה, ככל שניתן הדבר, בכל המדינות בהן היא פועלת.

15.3.2 הדרכות והכשרות

הקבוצה עורכת מעת לעת הדרכות לעובדים בנושאים שונים כגון, בטיחות, הכשרות מקצועיות, ריענון נהלים ומניעת הטרדה מינית.

בנוסף, הקבוצה עורכת הדרכות והסמכות שמטרתן להביא להיכרות, ניסיון, שיתוף והבנה של פעילות הקבוצה על כלל מגזריה. הליך הכשרת עובד הינו הליך מדורג ונמשך, אשר תלוי בתפקיד העובד ורמת הניסיון שלו בתחום הרלוונטי. הליך הכשרה ממוצע של עובד חדש אורך כחודשיים.

15.3.3 תכנית תגמול בניירות ערך לנושאי משרה ועובדים

למידע אודות תוכניות האופציות לעובדים, דירקטורים, נושאי משרה ויועצים בחברה ראו פרק 3 לתשקיף, אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

15.3.4 הנהלה ונושאי משרה בכירה

לפרטים אודות נושאי המשרה הבכירה בחברה ועיקרי פרטי ההתקשרות עמם, ראו תקנות 21 ו-26א בפרק ד' לדוח.

לפרטים בדבר פטור, שיפוי וביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, ראו תקנה 29 לחלק ד' לדוח זה.

16. הון חוזר

16.1 ההון החוזר של הקבוצה (במיליוני דולר ארה"ב) הינו כדלקמן:^(*)

31.12.2024	31.12.2025
38	53

^(*) ההון החוזר כפי שמוצג בטבלה שלעיל כולל בעיקר את הסעיפים הבאים בדוחות הכספיים: נכסים שוטפים פחות התחייבויות שוטפות.

16.2 אשראי לקוחות (במיליוני דולר ארה"ב)

31.12.2024	31.12.2025	
36.8	44.8	היקף אשראי ^(*)

(*) נתון זה כולל יתרת חובות לקוחות שהינם בפיגור, קרי, שחרגו מעבר לתנאי התשלום שסוכמו עימם.

ימי האשראי של לקוחות הקבוצה (כולל יתרת חובות לקוחות שבפיגור) נכון ליום 31.12.2024 ו-31.12.2025 עמדו על 40 ימים ו-43 ימים, בהתאמה. הקבוצה פועלת לצמצום סיכון אשראי הלקוחות שלה במסגרת ביטוח אשראי שעורכות חברות הקבוצה (הכולל השתתפות עצמית) ובמקרים מסוימים אף באמצעות קבלת ביטחונות שונים מהלקוחות. עם זאת, הפיזור הרב של לקוחות הקבוצה מקטין סיכון זה. לפרטים נוספים, ראו באור 12(3) לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025.

16.3. אשראי ספקים

לחברה אשראי שוטף מספקים העומד נכון לימים 31.12.2024 ו-31.12.2025 על ממוצע של כ-54 ימי אשראי ו-55 ימי אשראי, בהתאמה.

17. השקעות

17.1. נכון למועד פרסום הדוח, לקבוצה אין השקעות בחברות מוחזקות, שותפויות ומיזמים שאינם חברות מאוחדות, למעט השקעה ב-Gote Doce Agroindustrial LTDA ("החברה הברזילאית"), תאגיד ברזילאי שהחברה מחזיקה (בעקיפין) ב-50% מהונו ומזכויות ההצבעה בו, כאשר ביתרה מחזיק צד ג' שאינו קשור לקבוצה. החברה הברזילאית מחזיקה במפעל בסאו פאולו אשר מושכר לפרודלים ברזיל.

17.2. לפרטים אודות השקעת פרודלים ארה"ב ב-Capsoil Technologies, ראו באור 8(2) לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

18. מימון

18.1. כללי

למועד דוח זה, מממנת הקבוצה את פעילותה באמצעות ההון העצמי של הקבוצה, הלוואות ומסגרות אשראי ממספר מוסדות פיננסיים בישראל ובעולם. לפרטים נוספים אודות מימון הקבוצה, ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025.

18.2. להלן שיעור הריבית הממוצעת (המשוקללת) על הלוואות ממוסדות פיננסיים בהתאם לדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025:

שיעור ריבית אפקטיבית		שיעור ריבית ממוצעת		מקורות פיננסיים
הלוואות לזמן ארוך	הלוואות לזמן קצר ^(*)	הלוואות לזמן ארוך	הלוואות לזמן קצר ^(*)	
10.75%	6.75%	10.25%	6.55%	אשראי שקלי
3.41%	4.03%	3.36%	3.96%	אשראי באירו
-	6.43%	-	6.24%	אשראי בדולר ארה"ב

(*) כולל הלוואות הון חוזר

18.3. הסכמי מימון מהותיים

לפרטים אודות הסכמי מימון מהותיים של החברה, ראו באור 9 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

18.4. ליום 31 בדצמבר 2025, חברות הקבוצה עומדות באמות המידה הפיננסיות אשר חלות עליהן. להלן

פירוט בדבר עמידת החברה למועד האמור :

אמת מידה	פירוט	ליום 31.12.2025
הון עצמי	ההון העצמי של החברה לא יפחת מ- 50 מיליון דולר ארה"ב.	121 מיליון דולר
יחס הון עצמי למאזן	היחס בין ההון העצמי של החברה לבין המאזן שלה לא יפחת מ- 20%.	37%
יחס LTV	היחס בין (א) סך החוב של החברה במאוחד כפי שמשתקף בדוחותיה הכספיים המאוחדים, בניכוי מזומנים ושווי מזומנים לא מוגבלים לשימוש או סכום קבוע שהוגדר בהסכם, לפי הגבוה מביניהם, לבין (ב) השווי ההוגן של הנכסים המשועבדים למלווה, לא יעלה על 60%.	32%
יחס חוב ל-EBITDA	היחס בין החוב נטו של החברה לבין ה-EBITDA ²³ שלה ב-12 החודשים האחרונים לא יעלה על (א) עד ליום 10.7.2026, 9:1; (ב) עד ליום 10.7.2027, 8.5:1; ו-(ג) לאחר יום 10.7.2027, 8:1.	1: 3.8
יחס EBITDA להוצאות ריבית	היחס בין ה-EBITDA לבין הוצאות הריבית של פרודלים BV ²⁴ לא יפחת מ- 1: 2.5.	1: 5.1
יחס הון עצמי מתואם למאזן (פרודלים BV)	היחס בין ההון העצמי המתואם (כהגדרתו בהסכם המימון) של פרודלים BV לבין סך המאזן שלה לא יפחת מ- 25%.	31%
הון עצמי מתואם (פרודלים BV)	ההון העצמי המתואם של פרודלים BV לא יפחת מ- 25 מיליון דולר ארה"ב.	48 מיליון דולר
יחס שוטף (פרודלים BV)	היחס בין הנכסים השוטפים לבין ההתחייבויות השוטפות של פרודלים הולנד לא יפחת מ- 1.2.	1.4
יחס כיסוי הוצאות (פרודלים ארה"ב)	היחס בין (1) ה-EBITDA של פרודלים ארה"ב בניכוי הוצאות הון לא ממומנות לבין (2) הוצאות ריבית; בתוספת (ב) תשלומי קרן בהתאם ללוח סילוקין; בתוספת (ג) התחייבויות למס; בתוספת (ד) סכומים בגין חלוקות, יהיה לפחות 1.1. יחס זה ייבדק רק אם היתרה הבלתי מנוצלת של האשראי תפחת מ-12.75% מסך המסגרת.	1: 1.6

בנוסף, מכוח חלק מהסכמי המימון הנ"ל, חלות על הקבוצה מגבלות על חלוקת דיבידנד, באופן שהחברה לא תוכל לחלק דיבידנד אם אחד או יותר מהתנאים הבאים יתקיים: כל עוד (1) היא או התאגיד הלווה בקבוצה מצוי בהפרת הסכם המימון הרלוונטי; (2) הונה העצמי של החברה הינו מתחת ל-75 מיליון דולר ארה"ב; (3) יחס בין ההון המאוחד לבין המאזן המאוחד של החברה הינו 30% או יותר; (4) אם שיעור ה-LTV עולה על 40%; או (5) היחס בין החוב נטו של החברה לבין ה-EBITDA שלה ב-12 החודשים האחרונים עולה על 1: 4.5.

18.5 שעבודים וערבויות

לפרטים ראו באור 9 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

²³ רווחים, לפני פחת, מיסים והפחתות.

²⁴ חברה בת בבעלות מלאה (בעקיפין) של החברה.

18.6 מסגרת אשראי

נכון ליום 31.12.2025, לקבוצה מסגרות אשראי מאושרות בסך של 201 מיליון דולר ארה"ב בריבית שנתית בשיעור שנע בין 3.24% ל- 8.50%. נכון ליום 31.12.2025 עמד שיעור הניצול של מסגרות האשראי כאמור על כ- 69%.

18.7 אשראי בריבית משתנה

להלן פירוט אודות האשראי בריבית משתנה ליום 31.12.2025 :

שיעור הריבית סמוך למועד פרסום הדוח	סכום האשראי ליום 31.12.2025 (באלפי דולר ארה"ב)	טווח הריבית במהלך שנת 2025	מנגנון השינוי
5.87%	175,000	6.81%-5.66%	ריבית SOFR בתוספת מרווח
3.94%	875	5.09%-3.24%	ריבית Euribor בתוספת מרווח
8.25%	25,121	8.50%-8.25%	ריבית בנק ישראל בתוספת מרווח

תחת הנחת ניצול מלא של מסגרות המימון הקיימות למועד פרסום הדוח, גידול או קיטון של 1% ב-SOFR ובריבית בנק ישראל יגרום לגידול או קיטון, בהתאמה, בהוצאות ריבית שנתיות בסך של כ- 1,750 מיליון דולר ארה"ב וכ-0.25 מיליון דולר ארה"ב, בהתאמה.

19 מיסוי

לפרטים אודות שיעורי מס החברות החלים במדינות העיקריות בהן פועלת הקבוצה (למעט ישראל), ראו באור 22ב' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025. לחברה שומות מס סופיות עד לשנת 2020.

20 מגבלות ופיקוח על תחום הפעילות

על פעילותה של הקבוצה בכל אחד מתחומי הפעילות חלות מגבלות ופיקוח כמפורט להלן :

20.1 על הקבוצה חלות דרישות פיקוח תהליכים ואבטחת איכות בתעשיית המזון. הקבוצה נדרשת לקיומם של תנאי ייצור נאותים ובכללם עמידה בהנחיות שירותי המזון המקומיים.

20.2 להלן פירוט נוסף אודות הרגולציה והתקינה הרלוונטית בשווקים העיקריים בהם פועלת הקבוצה, נכון למועד הדוח :

20.2.1 הקבוצה פועלת במספר מדינות ברחבי העולם, ולפיכך כפופה לדינים, לתקנות ולפיקוח בכל אחת מהמדינות השונות בהן היא פועלת, לרבות, תקנות ה-FDA (Administration U.S. Food and Drug) בנוגע לפעילותה בארצות הברית, והנחיות האיחוד האירופי (EU Directives) בנוגע לפעילותה באירופה. הדינים והתקנות החלים בתחום זה מהווים סטנדרטיים מחייבים לעניין אופן ייצור המזון, סימונו וכן הוראות מחייבות לעניין תכנון, בנייה, הפעלה ותחזוקה של מתקני ייצור וציוד והוראות בנוגע לניהול כח האדם הדרוש לייצור מוצרים המיועדים לצריכה אנושית.

20.2.2 בנוסף, הקבוצה פועלת בהתאם לדינים שונים בתחומי הבריאות והבטיחות, לרבות דינים הנוגעים להפעלת מעבדות ואיכות סביבה הן ברמה המקומית והן ברמה הבינלאומית במדינות בהן היא פועלת.

מתקני הייצור של הקבוצה עומדים בכללי ייצור ובדינים הנוגעים לאיכות הסביבה, שימוש בחומרים מסוכנים, טיפול בפסולת וניקוי זיהומים קיימים. כמו כן, הקבוצה מחזיקה ברישיונות עסק, היתרי פליטה והיתרי רעלים כנדרש על פי דין, ועומדת בתקני איכות ובתקנים רלוונטיים אחרים החלים על פעילותה. למידע נוסף אודות סיכונים סביבתיים בפעילות הקבוצה, ראו בסעיף 21 להלן.

20.2.3. הקבוצה מייבאת ומייצאת חומרי גלם ומוצרים בהתאם לאישורי יבוא ויצוא הנדרשים ותנאי האריזה והשילוח מבוצעים בהתאם להוראות הדין והמלצות היצרנים.

20.3. בטיחות וגהות בעבודה

הקבוצה פועלת בהתאם למדיניות בטיחות וגהות מקיפה, הכוללת נהלי עבודה ייעודיים, מפורטים ומעודכנים, וזאת בהתאם לכל הוראות הדין, התקנות והנחיות הרגולטוריות הרלוונטיות בכל אחת ממדינות פעילותה. בכל אחת מאתרי הקבוצה ממונה אחראי לבטיחות ולגהות, וחברות הקבוצה פועלות באמצעות ממוני ונאמני בטיחות, בהתאם לדרישות הדין. הקבוצה מקיימת הדרכות עובדים סדירות בהתאם לתוכנית שנתית מאושרת, אשר מבוקרת ומעודכנת באופן תקופתי כנדרש על פי דין, וכן מבצעת בדיקות ניטור סביבתי, בקרות תקופתיות על ציוד כיבוי אש, בקרות על ציוד הרמה ובדיקות רעש, הכל בהתאם להוראות הדין והתקנות החלות.

21. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

21.1. הסיכונים הסביבתיים אשר יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על הקבוצה

שפכים - בכל מפעלי הקבוצה קיימים מתקנים תעשייתיים לטיפול בשפכים, אשר מבצעים ניטור של השפכים בהתאם לנהלים פנימיים ולדרישות החקיקה הרלוונטית של רשות המים המקומית. השפכים הניתנים לטיפול פנימי מנותבים לתחנות ייעודיות, בעוד ששפכים שאינם ניתנים לטיפול פנימי מועברים למתקני טיפול מוסדרים, בהתאם לחוקי איכות הסביבה המקומיים. בתקופת הדוח לא נרשמו אירועים חריגים או קנסות באתרי הקבוצה.

זיהום אוויר - כפועל יוצא של תהליכי הייצור במפעלי הקבוצה, נפלטים מזהמים לאוויר, הנובעים ממספר מקורות: שריפת דלקים לצרכי הפקת חום/אנרגיה, וכן בחלק מיחידות הקבוצה, שימוש בנוזלי קירור מסוג פריאונים ואמוניה. אתרי הקבוצה פועלים בהתאם להחלטות מדינתיות ו/או מקומיות המסדירות את גבולות הפליטה המרביים של מזהמים הנפלטים בתהליכי ייצור בתעשייה. כמו כן, אתרי הקבוצה באירופה פועלים בהתאם למספר חוקים מקומיים ודירקטיבות של האיחוד האירופי, המסדירים את נושא טיפול בזיהום אוויר.

משאבי טבע ומים - הקבוצה רואה בשמירה על הסביבה כבעלת חשיבות עליונה ופועלת לצמצום טביעת הרגל הסביבתית שלה. לשם כך, הקבוצה משקיעה משאבים רבים ונוקטת בצעדים חדשניים כדי ליעל את השימוש במשאבי אנרגיה ומים. פעילות זו מתבצעת בכל אתרי הקבוצה בעולם, מתוך הבנה כי שמירה על הסביבה היא אחריות משותפת של כלל הגורמים הפועלים בתעשייה.

21.2. חקיקה סביבתית רלוונטית לפעילות הקבוצה

חברות הקבוצה נתונה לרגולציה סביבתית מקיפה, המתעדכנת ומחמירה באופן תדיר, הן באמצעות חקיקה חדשה והן באופן פרשנות ואכיפת הדינים הקיימים. החמרה זו עלולה להוביל להוצאות והשקעות משמעותיות עבור הקבוצה. בנוסף, אי עמידה מלאה בדרישות אלו עלולה לחשוף את הקבוצה לסנקציות מנהליות, פליליות ואף לתביעות משפטיות.

הקבוצה פועלת בהתאם להיתרים ורישיונות סביבתיים שונים המגדירים את תנאי פעילותה. הפרה של תנאים אלה, או של כל הוראה רגולטורית אחרת, עלולה להוביל לקנסות, סנקציות פליליות או מנהליות, ביטול רישיונות ולהגבלות על פעילות מתקנים, כולל סגירתם. בנוסף, אי-חידוש או שינוי שלילי בתנאי היתרים ורישיונות אלה, עלול להשפיע מהותית על פעילות. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, ההיתרים והרישיונות שברשות הקבוצה בנושאי איכות הסביבה תקפים, ולא ידוע לה על הפרות של חוקים ותקנות החלים עליה בנושאי איכות הסביבה, אשר יש בהן חשיפה מהותית לקבוצה.

ניהול תחום איכות הסביבה מתבצע על ידי מחלקת האיכות של הקבוצה, באמצעות פיקוח שוטף ומעקב הדוק אחר דרישות הדין והרגולציה החלות. הקבוצה נוקטת בגישה פרואקטיבית, במטרה למנוע מראש היווצרותם של אירועים או מצבים העלולים להוביל להפרה של הוראות הדין או ליצירת מחלוקות עם רשויות האכיפה והרגולציה. בנוסף, בהתאם לאופי פעילותה של הקבוצה, היא נדרשת מעת לעת על ידי לקוחותיה להמציא מסמכים רגולטוריים הנוגעים לפעילותה. מחלקת האיכות של הקבוצה מספקת מענה שוטף ומקצועי לדרישות אלו.

21.3 ESG

נושא הקיימות ובכלל זה השמירה על איכות הסביבה תופס חלק משמעותי בניהול השוטף בקבוצה. הקבוצה פועלת על פי תקנים מחמירים של האיחוד האירופי ואף מקפידה על עמידה בדרישות מחמירות מעבר לנדרש במסגרת תקנים אלו. הקבוצה מחזיקה בדירוג "Silver Recognition" מגוף דירוג מוכר באירופה הממקם אותה בעשירייה הפותחת בתעשייה מבחינת ביצועי קיימות. הקבוצה עושה שימוש בפלטפורמת דיווח חיצונית לניטור נתוני סביבה מכלל אתריה. הקבוצה פועלת על פי אסטרטגיית קיימות מוגדרת, בראשות מנהל שאחראי על תחום הקיימות, ומעורבת באופן פעיל בפלטפורמות קיימות של איגוד המזון העולמי, תוך קיום אינטראקציה שוטפת עם לקוחות בנושאי קיימות. בנוסף, הקבוצה בוחנת הטמעת פתרונות אנרגיה סולארית ויוזמות נוספות להפחתת פליטות.

21.4 ניהול הסיכונים הסביבתיים וההשפעות הסביבתיות על פעילות הקבוצה

חברות הקבוצה פועלות בהתאם לנהלים מחמירים, המותאמים לאופי פעילותן ולרמות הסיכון אליהן חשופים מפעליהן ואתרי הייצור שלהן. נהלים אלה נועדו לאפשר מענה ארגוני ותשתיתי לניהול אירועים חריגים, לרבות אירועים בעלי השלכות סביבתיות, בטיחותיות, או כל כשל חמור אחר, וזאת בהתאם להוראות הדין וכללי הרגולציה החלים. הקבוצה מבצעת בדיקות בקרת איכות במפעליה היצרניים תוך שימוש במתקני בדיקה מתקדמים ובטכניקות בדיקה חדשניות, תוך התמקדות בשיפור הציוד ונהלי הבדיקה. כל זאת, על מנת לשמור על רמתם הגבוהה של מוצריה תוך שמירה על הסביבה.

21.5 מדיניות הקבוצה בניהול סיכונים סביבתיים

הקבוצה מנהלת את הסיכונים הסביבתיים באופן מבוזר, כאשר כל מנהל אתר אחראי על הטיפול בסיכונים אלו באתר הספציפי שלו. הקבוצה נוקטת בגישה פרואקטיבית, הסוקרת את האופק הרגולטורי העתידי ומנתחת את דרישות הלקוחות ברחבי העולם כאינדקסיה לדרישות עתידיות. דרישות רגולטוריות אלו משולבות באופן מלא בהליכי הייצור, בבקורות, ובהוראות העבודה, ומיושמות כפרמטרים תפעוליים שוטפים בכל תחומי הפעילות, הכל בהתאם להוראות הדין המחייבות החלות על תחום הפעילות הרלוונטי.

הקבוצה פועלת לשלב באופן שוטף את העקרונות והנהלים המפורטים לעיל במסגרת ניהול ההיבטים הסביבתיים, לרבות נקיטת אמצעים למניעת היווצרותם של מפגעים סביבתיים, טיפול בחריגות, והפעלת הוראות עבודה ונהלי הקבוצה, אמצעי שליטה ובקרה, וכן מנגנוני היערכות למצבי חירום, והכל בהתאם להוראות הדין החל ולהוראות כל רגולציה רלוונטית.

21.6. הליכים משפטיים מהותיים הקשורים בהגנת הסביבה

נכון למועד הדוח, אין אירועים סביבתיים אשר הביאו לנקיטת הליכים משפטיים ו/או צעדים מנהלתיים מהותיים נגד החברות בקבוצה או נושאי המשרה בהן.

21.7. אירועים סביבתיים בעלי השפעה מהותית

נכון למועד הדוח, לא קיימים אירועים סביבתיים בעלי השפעה מהותית על הקבוצה.

21.8. עלויות סביבתיות מהותיות

נכון למועד הדוח, אין עלויות סביבתיות מהותיות ששילמה הקבוצה או שקיימת בגינן התחייבות לשלם.

22. הסכמים מהותיים והסכמי שיתוף פעולה אסטרטגיים

22.1. הסכמי שיתוף פעולה (Joint Venture) בתחום פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול

22.1.1. ביום 13 במרץ 2025 נחתם הסכם שיתוף פעולה בין FlavoLogic לבין חברה גרמנית העוסקת בהפעלת מזקקות וייצור משקאות חריפים (בסעיף זה: "השותף"). בהתאם להסכם, הסכימו הצדדים על הקמת תאגיד משותף בשם סולוס גרמניה, אשר יעסוק במתן שירותי הפחתת והסרת אלכוהול ושחזור ארומה ליצרני משקאות אלכוהוליים, בפיתוח משקאות נטולי אלכוהול, וכן בפיתוח טעמים חדשניים למשקאות חריפים. כל אחד מהצדדים יחזיק ב-50% מהון המניות של סולוס גרמניה.

בהתאם להוראות ההסכם, הצדדים יספקו לסולוס גרמניה שירותים ומוצרים במחיר עלות ישירה בתוספת מרווח בשיעור שנקבע בהסכם. FlavoLogic תהא זכאית לתשלום הנגזר מכמויות הנוזלים והאלכוהול שיועברו במכונה. תוקפו של הסכם זה הינו עד ליום 31 בדצמבר 2034, והוא יתחדש אוטומטית לתקופות נוספות של שנתיים (2) כל אחת, אלא אם אחד הצדדים ימסור הודעה בכתב לצד השני על ביטולו שישה (6) חודשים לפני תום התקופה הראשונית או תקופת חידוש, לפי העניין. נכון למועד הדוח, טרם נבעו הכנסות או הוצאות מהותיות מסולוס גרמניה.

22.1.2. ביום 10 באפריל 2024 נחתם הסכם לשיתוף פעולה לפיתוח בין פרודלים משאבים לבין חברה גרמנית המתמחה בתחום הדה-אלכוהוליזציה של תמיסות מותססות (בסעיף זה: "השותף"). במסגרת ההסכם הסכימו הצדדים לשתף פעולה בפיתוח, ייצור ושילוב של מודול פטנטי לשחזור ארומה של FlavoLogic במתקני דה-אלכוהוליזציה. בהתאם להוראות ההסכם, השותף, יוביל את היבטי התכנון, הייצור, האספקה וההתקנה של מתקני דה-אלכוהוליזציה ומרכזי השירות עבור הקבוצה או לקוחותיה, וכן שילוב מודול שחזור הארומה בתהליך הדה-אלכוהוליזציה, בעוד שהקבוצה תעמיד את טכנולוגיית שחזור הארומה הקניינית לשילוב במערכות אלה.

שיתוף הפעולה יאפשר לשותף לשלב את הטכנולוגיה הקניינית של הקבוצה במערכותיו, ובכך להרחיב את היצע הפתרונות ללקוחות גלובליים בתעשיית המשקאות, בעוד שהקבוצה תיהנה מחשיפה רחבה יותר לטכנולוגיה שלה.

בהתאם להסכם, השותף יציע וישתמש בטכנולוגיית שחזור הארומה של הקבוצה בלבד, וימליץ עליה ללקוחותיו, וכן התחייב שלא לפתח או לשווק טכנולוגיות מתחרות בתחום זה. בתמורה, הקבוצה תעדיף את השותף כספק מועדף לחלק הדה-אלכוהוליזציה בפרויקטים הרלוונטיים, בכפוף לכך שהשותף יספק מתקנים בלוחות זמנים ובתנאי מחיר מועדפים, ובכפוף לכך שיוכל לשמור על רמת יעילות ואיכות תחרותית. הקבוצה התחייבה שלא לבנות או להפיץ מתקני דה-אלכוהוליזציה בקנה מידה תעשייתי המבוססים על טכנולוגיות השותף ללא הסכמתו.

ההסכם קובע כי כל הזכויות בטכנולוגיית שחזור הארומה ובפטנטים הנלווים שייכות לקבוצה, ואילו הזכויות בטכנולוגיית הדה-אלכוהוליזציה שייכות לשותף. הצדדים התחייבו לשמור על סודיות מלאה בנוגע למידע טכנולוגי ועסקי שהועבר ביניהם.

ההסכם נכרת לתקופה בלתי מוגבלת, בכפוף לתקופת מינימום של שישים (60) חודשים, שלאחריה רשאי כל אחד מהצדדים לבטל את ההסכם בהודעה מוקדמת בכתב של שלושה (3) חודשים מראש.

22.1.3 ביום 23 ביולי 2024 נחתם הסכם שיתוף פעולה בין FlavoLogic לבין חברה שווייצרית וחברת הבת שלה, יצרנית יין מובילה משווייץ ("**החברה השווייצרית**"). בהתאם להוראות ההסכם, החברה השווייצרית תקים מרכז שירותי דה-אלכוהוליזציה (DASC) בשווייץ שבו תותקן על ידי FlavoLogic מערכת מתקדמת לשחזור ארומות (ARS), אשר תושכר לחברה השווייצרית ותלווה במתן רישיון מוגבל, בלתי-בלעדי לשימוש בטכנולוגיה של FlavoLogic. המרכז יספק שירותי דה-אלכוהוליזציה, שחזור ארומות, מחקר ופיתוח, ושירותי מילוי לצדדים שלישיים. בתמורה לשימוש בטכנולוגיה ובמערכת, תהא FlavoLogic זכאית לתמלוגים חודשיים המחושבים לפי נפח המשקאות המעובדים, וכן לתשלום נוסף המבוסס על אחוז מההכנסות השנתיות של המרכז בשווייץ.

ההסכם נכרת לתקופה ראשונית של עשר (10) שנים, עם אפשרות לחידוש אוטומטי לתקופות נוספות של עשר (10) שנים כל אחת, אלא אם אחד מהצדדים הודיע בכתב על רצונו לסיים את ההסכם בהתאם להוראותיו. FlavoLogic העניקה לחברה השווייצרית בלעדיות טריטוריאלית בשטח שווייץ לתקופה של שלוש (3) שנים ממועד תחילת ההסכם.

22.2 הסכם אופציית מכר לרכישת מניות Rene Laurent SAS

ביום 13 באוקטובר 2025 נחתם הסכם אופציית מכירה (Put Option Agreement) בין חברת Frutarom Schweiz AG, מקבוצת IFF (בסעיף זה: "**המוכרת**"), לבין פרודלים משאבים. בהתאם להסכם, ניתנה למוכרת אופציה למכור לפרודלים משאבים את מלוא מניות Rene Laurent SAS, תאגיד צרפתי, העוסק בפיתוח, ייצור ושיווק תמציות, טעמים ורכיבים טבעיים ("**אופציית המכירה**"). ביום 19 בנובמבר 2025, שלחה המוכרת לפרודלים משאבים הודעת מימוש של אופציית המכירה בהתאם להסכם אופציית המכירה, ובאותו היום חתמו הצדדים על הסכם רכישת המניות (כפי שתוקן על ידי הצדדים ביום 28 בנובמבר, 2025). העסקה הושלמה ביום 1 בדצמבר, 2025 והתמורה עמדה על סך של כ-15.5 מיליון אירו (בניכוי/תוספת חוב ומזומן במועד השלמת העסקה), אשר כפופה להתאמות שיבדקו לאחר מועד השלמת העסקה. לפרטים אודות תוצאות כספיות של Rene Laurent SAS, ראו באור 26 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

23 הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח, הקבוצה אינה צד להליכים משפטיים מהותיים.

24. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה של הקבוצה כוללת הרחבה משמעותית של פעילותה תוך מתן דגש על צמיחה ברווחיות, באמצעות העמקת פעילות בקרב לקוחות קיימים, גיוס לקוחות חדשים, הרחבת סל מוצרי המעניקים ערך מוסף ללקוח, התמקדות בפיתוח ובמכירה של פתרונות מותאמי לקוח (Tailor Made) והרחבת הפריסה הגיאוגרפית שלה, והכל באמצעות שילוב של צמיחה אורגנית מואצת ובאמצעות מיזוגים ורכישות של פעילויות משיקות וסינרגטיות לפעילותה, והכל כמפורט להלן.

24.1 צמיחה אורגנית – הקבוצה חותרת להשגת צמיחה אורגנית עקבית ומתמשכת בכל אחד מהשווקים בהם היא פועלת, תוך שימת דגש על גידול מואץ בתחומי הפתרונות רכיבים ייחודיים ודה-אלכוהוליציה. לשם כך, משקיעה הקבוצה משאבים ניכרים בחיזוק תחומי הפיתוח, המחקר והחדשנות, בהעמקת הקשר עם לקוחות קיימים ובפיתוח מערכות יחסים חדשות עם לקוחות פוטנציאליים וכן בגיוס כוח אדם מיומן. בנוסף, הקבוצה פועלת למינוף יתרונותיה התחרותיים והייחודיים, תוך שימת דגש על שיפור מתמיד של תהליכי הרכש, הייצור ושרשרת האספקה, להרחבת מערכי השיווק והמכירות ברחבי העולם, ולמתן פתרונות מותאמים, איכותיים וחדשניים לצרכים המשתנים של לקוחותיה.

24.2 מיזוגים ורכישות – הקבוצה פועלת להאיץ את קצב צמיחתה, התרחבותה הגלובלית וחדירתה לשווקים חדשים באמצעות יישום אסטרטגיה יזומה של מיזוגים ורכישות עם חברות הפועלות בתחומי עיסוקה ובתחומים משיקים ו/או סינרגטיים. הקבוצה בוחנת עסקאות כאמור באופן תדיר והיא בעלת ניסיון מוכח באיתור ובבחינת הזדמנויות השקעה, בניהול תהליכי בדיקת נאותות ומשא ומתן, וכן בקליטה והטמעה עסקית של חברות חדשות תוך שמירה על תרבות ארגונית אחידה ויעדים עסקיים משותפים. בהתאם לכך, הקבוצה בוחנת באופן שוטף אפשרויות לשיתופי פעולה אסטרטגיים, מיזוגים ורכישות של חברות רווחיות או חדשניות, אשר מוצריהן או הטכנולוגיות שלהן עשויים להעשיר את סל הפתרונות של הקבוצה, לתמוך בהתרחבותה לשווקים נוספים, וליצור ערך מוסף משמעותי לפעילותה.

24.3 בתחום פעילות פתרונות המיץ – בכוונת הקבוצה להמשיך לבסס ולהרחיב את פעילותה בשווקים בהם היא פועלת על ידי שיפור בשירות ללקוח, המבוסס פתרון לוגיסטי מתאים. כמו כן, בכוונת הקבוצה לשפר בצורה קונסיסטנטית את שרשרת ומקורות האספקה שלה ואת יעילותה התפעולית וכן להתאים את כושר הייצור הכולל שלה באמצעות מהלכים כגון צמצום זמן לא מנוצל והקטנת פחת.

24.4 בתחום פעילות הפתרונות הרכיבים הייחודיים – הקבוצה שואפת להגדיל את נתח השוק שלה באמצעות חדירה לשווקים חדשים, פיתוח יחסיה עם לקוחות קיימים וגיוס לקוחות חדשים תוך הצעת פתרונות ערך מוסף מותאמי לקוח. כמו כן, הקבוצה שואפת להמשיך בפעילות המחקר והפיתוח על מנת להביא ללקוחותיה מוצרים ייחודיים המתכתבים עם צרכיהם העכשוויים והעתידים ובפרט המעניקים למוצריה ערך בריאותי גבוה יותר בהתאם למגמות המתפתחות.

24.5 בתחום פעילות פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול – בכוונת הקבוצה להגדיל את המכירות בצורה משמעותית באמצעות הקמת מרכזי שירות מבוססי טכנולוגיה ייחודית בפריסה גיאוגרפית רחבה, תוך יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם יצרני אלכוהול ועם תאגידי נוספים שיוכלו לתת ערך משלים לטכנולוגיה של Solos.

24.6. ESG – בכוונת הקבוצה להמשיך בתהליכי הטמעת מחויבות לקיימות בכל העשייה של הקבוצה, תוך שיפור מתמיד במדדי הקיימות, האחריות החברתית והתאגידית, לצד שיפור בתהליכים כדי לעמוד ביעדים שהוצבו.

יעדיה והאסטרטגיה העסקית של הקבוצה הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכותיה של הנהלת הקבוצה והבנתה את המצב השוק בישראל ומחוץ לישראל, נכון למועד הדוח. כוונות ויעדים אלה עלולים שלא להתממש, כולם או חלקם או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, כתוצאה מהערכות לא נכונות, משינויים בתכניות העבודה של הקבוצה, משינויים בלתי צפויים בשוק ו/או מהתממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 27להלן.

25. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

להלן צפי התפתחות החברה בשנה הקרובה:

25.1. המשך גידול במכירות הקבוצה, באמצעות צמיחה אורגנית, וכן דרך יישום אסטרטגיית מיזוגים ורכישות, כמפורט לעיל. לעניין זה, בסוף שנת 2025 הקבוצה חתמה על מזכר הבנות (לא מחייב) עם אחת מחברות הטעם והארומות הגדולות בעולם, לשם הסדרת שיתוף פעולה במסגרתו הקבוצה תעניק שירותי מיקור חוץ ללקוח בתחום ה- compound.

25.2. נכון למועד הדוח, הקבוצה מנהלת משאים ומתנים לרכישת חברות, בהתאם לאסטרטגייה שלה, כמפורט לעיל, ובכללם מזכר הבנות לא מחייב שנחתם לרכישת 100% ממניות חברה אשר פועלת בתחום פתרונות הרכיבים המיוחדים ("חברת המטרה"). בהתאם למזכר ההבנות ולהסכמות נוספות בין הצדדים, הרכישה כאמור עתידה להתבצע בשני שלבים: בשלב ראשון תרכוש הקבוצה 80% ממניות חברת המטרה מבעלי המניות הקיימים שלה תמורת תשלום מיידית המבוסס על שווי חברה של כ- 33 מיליון דולר ארה"ב (בתוספת/ניכוי מזומן וחוב במועד השלמת העסקה); בשלב השני, תרכוש הקבוצה את יתרת המניות (20%) באמצעות אופציית רכש (Call Option) הניתנת למימוש בתוך 3 שנים ממועד השלמת השלב הראשון, או באמצעות אופציית מכר (Put Option) שתעמוד לבעלי המניות הנותרים בחברת המטרה לתקופה זהה, כאשר התמורה בשלב השני תיקבע על בסיס הרווחיות התפעולית של חברת המטרה בשנים 2026-2028.

כל ההנחות והנתונים המפורטים בסעיף 25 זה לעיל בדבר צפי להתפתחות של הקבוצה בשנה הקרובה, הינם תחזיות, הערכות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות הקבוצה, בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהעריכה הקבוצה, וזאת בין היתר בשל שינויים טכנולוגיים בתחום הפעילות של הקבוצה, שינויים במגמות השוק בו פועלת הקבוצה, העדפות לקוחותיה, אי השלמת משאים ומתנים ו/או עסקאות במסגרת מדיניות המיזוגים והרכישות של הקבוצה, אי הצלחה בהגנה על זכויות קניין רוחני של הקבוצה ו/או מהתממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 27.

26. מידע כספי לגבי איזורים גיאוגרפיים

הקבוצה מייצרת, משווקת ומוכרת את מוצריה ברחבי העולם. ריבוי האזורים הגיאוגרפיים בהן פועלת הקבוצה גורר חשיפה למגוון סיכונים ובכללם חוסר יציבות (פיסקלית ומוניטרית) של הכלכלות המקומיות בכל מדינת פעילות, רגישות המשטרים לשינויים פוליטיים ומדיניים, פערים בתרבות העסקית, מתחרים בינלאומיים גדולים שנמצאים או עשויים להיכנס לתחרות במדינות אלה, שינויים תכופים ברגולציה וכדומה. יחד עם זאת, פעילותה של הקבוצה במגוון מדינות מהווה גורם ממתן מאחר והיא תורמת לפיזור הסיכון, ומפחיתה את התלות בפעילות הקבוצה במדינה מסוימת.

26.1 להלן התפלגות ההכנסות המאוחדות מחיצוניים לפי מכירות ללקוחות סופיים על פי המיקום הגאוגרפי של הלקוח לשנים 2023-2025 (באלפי דולר ארה"ב):

מסה"כ (%) המכירות ליום 31.12.2025	2023	2024	2025	
39%	110,740	126,025	133,225	אירופה למעט גרמניה
26%	81,751	102,188	88,901	גרמניה
30%	89,948	86,473	102,192	ארה"ב
5%	17,389	17,904	16,708	אחרים

26.2. ניתוח לפי מיקום גיאוגרפי של אתרים יצרניים עיקריים

להלן התפלגות המכירות מאתרים יצרניים עיקריים לשנים 2024-2025 (באלפי דולר ארה"ב):

סה"כ	פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול (Solos - Nolo Alcohol Solutions)	פתרונות רכיבים ייחודיים (Special Ingredients solutions)	פתרונות המיץ (Juice) (Solutions)	
2025				
222,126	1,177	26,928	194,021	אירופה
102,192	10	14,842	87,340	צפון אמריקה
16,708	12	7,176	9,520	אחרים
2024				
228,213	1,012	16,859	210,342	אירופה
86,473	10	14,053	72,410	צפון אמריקה
17,904	-	4,908	12,996	אחרים

27. דיון בגורמי סיכון

להערכת החברה, פעילות הקבוצה חשופה לגורמי הסיכון העיקריים הבאים:

27.1. גורמי סיכון מאקרו- כלכליים

27.1.1. האטה ואי ודאות כלכלית – מוצרי הקבוצה מצויים בשימוש בתעשיות המזון והמשקאות וכן

בתעשיות משיקות. האטה כלכלית, עולמית ו/או מקומית, עלולה לגרום לירידה בביקוש בשיעורים משתנים בתעשיות השונות וכתוצאה מכך לגרום לירידה בביקוש למוצרי הקבוצה, במחיר מוצריה וברווחיה, ובכך להשפיע על היקפי פעילותה ותוצאותיה של הקבוצה. בנוסף, האטה כלכלית או מיתון עשויים לגרום לחשיפת הקבוצה גם לעליית הסיכון הפיננסי של הלקוחות.

התרחשותו של משבר כלכלי עלול להוביל להחמרה בדרישותיהם של נותני האשראי ולהכביד על תאגידיים בגיוס מקורות מימון לצורך השקעות, פיתוח, הון חוזר, מחזור חוב וביטוח אשראי ללקוחות. ככל שהקבוצה תידרש להסתמך על מקורות מימון חיצוניים בנסיבות כאמור, ייתכן כי תיתקל בקשיים משמעותיים בקבלת מימון בנקאי ו/או חוץ-בנקאי בהיקפים מהותיים, וכן עלולה להיווצר הרעה מהותית בתנאי העמדת המימון לקבוצה.

27.1.2. סיכונים בטחוניים – חלק ניכר מפעילות הייצור וההפצה של הקבוצה מרוכז במספר מצומצם של

אתרים ברחבי העולם. התממשות אירועי חירום בשווקים בהם פועלת הקבוצה בכלל וכן באתרי הקבוצה בפרט עלולים להשפיע באופן מהותי על פעילות הקבוצה, עד כדי השבתת תהליכי הייצור והלוגיסטיקה ובמקרי קיצון ולהוביל לאובדן הכנסה ו/או נכסים. הקבוצה מנטרת את הסיכונים האמורים ונערכת למגוון תרחישים בהקשר של פגיעה בהמשכיות עסקית, תוך הערכות למצבי קיצון, לרבות איתור אתרי ייצור, דרכי שינוע, אחסנה, מקורות אנרגיה, תקשורת וכוח אדם חליפיים, ככל שניתן.

27.1.3. חוסר יציבות גיאו-פוליטית וציבורית – פעילות הקבוצה בחלק מהשווקים המתפתחים חשופה

לסיכונים הנובעים מסוג ומבנה המשטרים במדינות אלה. משטרים ריכוזיים או משטרים לא יציבים, שרגישים לשינויים פוליטיים, עלולים לגרום חוסר יציבות של כלל המערכת העסקית במדינה, בין היתר, באמצעות הרחבה או צמצום, פיסקאלי או מוניטרי, של הכלכלות, ביצוע שינויים תכופים בחקיקה כלכלית במדינה (למשל, בענייני מיסוי), הטלת הגבלות על תנועות הון ומט"ח, הגבלות שונות על חברות זרות, שעלולות למנוע או להגביל את יכולת הקבוצה למשוך רווחים מהחברה המקומית ואף הפקעת או הלאמת נכסים. בנוסף, כשחקן בינלאומי, חשופה הקבוצה לסיכונים שנובעים ממשברים פוליטיים אזוריים וגלובליים. משברים אלו עשויים להתפתח לעימותים צבאיים שעלולים לפגוע בשלומם של העובדים ובהמשכיות העסקית, להטלת סנקציות על אזור גאוגרפי מסוים, וכן למלחמות סחר בכלל ולהחרמה של תוצרת או סחורה. כמו כן, הבדלים בתרבות העסקית בחלק ממדינות הפעילות, עלולים לחשוף את הקבוצה לדפוסי פעולה שאינם עולים בקנה אחד עם ערכיה ועם תרבות הממשל התאגידי אותה היא מבקשת לאמץ.

27.1.4. סיכונים פיננסיים – הקבוצה חשופה למגוון סיכונים פיננסיים, לרבות סיכונים מטבע, ריבית, מחיר,

אשראי ונזילות. תנודות בשערי החליפין של מטבעות, ובפרט בין השקל לדולר, בין השקל לאירו ובין הריאל לדולר, עשויות להשפיע באופן מהותי על תוצאות הקבוצה. הכנסות הקבוצה נובעות ממכירות במטבעות שונים, לרבות דולר, אירו ומטבעות נוספים, בעוד שהדוחות הכספיים של החברה נערכים בדולר, דבר היוצר חשיפה לשינויים בשערי החליפין. עם זאת, חשיפה זו מצטמצמת, שכן מרבית

ההוצאות התפעוליות של חברות הקבוצה משולמות במטבע המקומי של כל מדינה, וההכנסות מתקבלות אף הן באותו מטבע. בנוסף, הקבוצה חשופה לשינויים בשער החליפין של השקל מול הדולר, מאחר שחלק ניכר מהתחייבויותיה הכספיות נקוב בשקלים, בעוד שמטבע הדיווח הוא דולר.

בנוסף, לקבוצה הלוואות והתחייבויות כספיות הנקובות בשקלים, בדולרים ובאירו, הנושאות ריביות משתנות בתוספת מרווח בנקאי. עלייה בשיעורי הריבית של הבנקים המרכזיים עלולה להוביל לגידול מהותי בהוצאות המימון של הקבוצה.

27.1.5 **משבר בריאותי עולמי** – משבר בריאותי עולמי מתמשך, כדוגמת מגפת הקורונה, אשר עלול להביא לסגירת עסקים ושירותים ממשלתיים, סגירת גבולות והטלת מגבלות נוספות, עשוי להיות בעל השלכות מהותיות ומשמעותיות על הכלכלות ברחבי העולם, ובכלל זה על השווקים בהם פועלת הקבוצה. השלכות אלו עשויות לפגוע ביכולתה של הקבוצה לרכוש חומרי גלם המיובאים ממדינות שונות בעולם, וכן ביכולתה לייצא את תוצרתה לשווקי היעד שלה. משבר בריאותי כאמור, יחד עם המשבר הכלכלי הנלווה לו, עלול להשפיע לרעה באופן מהותי על מצבה העסקי של הקבוצה ועל יכולתה לפתח את מוצריה, ובשל כך עשויות להיות לכך השלכות שליליות מהותיות על תוצאות פעילותה.

27.2 גורמי סיכון ענפיים

27.2.1 **שינויים במחירי חומרי הגלם** – חומרי הגלם מהווים רכיב מהותי בתשומות הייצור של מוצרי הקבוצה. שינויים במחירי חומרי הגלם עלולים לחשוף את הקבוצה לסיכונים מהותיים. מרבית מחומרי הגלם בהם עושה הקבוצה שימוש הינם מוצרים חקלאיים, אשר איכותם וזמינותם עשויים להיות מושפעים, בין היתר, מתנאי מזג האוויר, שינויים רגולטוריים, תנודות בשוקי הסחורות וגורמים חיצוניים נוספים. לצורך הפחתת לסיכונים הנובעים מתנודות כאמור, הקבוצה מיישמת מדיניות של החזקת מלאי שוטף, המבוססת על תחזיות אספקה, ניתוח מגמות שוק וניסיון מצטבר מהעבר.

בנוסף, ברוב המדינות בהן פועלת הקבוצה קיימים מכסים על ייבוא חומרי גלם חקלאיים. כאשר שיעורי המכסים גבוהים או עולים במדינות כאמור, מתייקרות עלויות הייבוא של הקבוצה, ובכך נפגעת אפשרותה להתחרות ביצרנים מקומיים שאינם כפופים לאותם שיעורי מכסים. בנוסף למכסים, מחירן וזמינותן של סחורות חקלאיות תלויות בגורמי כוח עליון כגון שינויי אקלים, פגעי טבע, התפרצות מחלות בסביבת הגידול ועשויים לגרום לפגיעה בתנובה. בנוסף, חלק ניכר מחומרי הגלם בהם משתמשת הקבוצה חשוף לתנודות מחירים, בהתאם לכוחות השוק והשפעות האקלים (לדוגמה: בצורת או קרה בברזיל). תנודות מחירי חומרי גלם עשויות לשחוק את רווחיות הקבוצה בשל מוגבלותה להתאים את מחירי המכירה בהתאם. הקבוצה מנטרת את הסיכונים האמורים באופן שוטף כולל, בין היתר, תכנון היצע מול ביקוש ומדיניות סגירת חוזי מכירה כנגד מלאי ו/או חוזי רכש מקבילים.

27.2.2 **חוב פיננסי ונזילות** – לקבוצה חוב לגופים פיננסיים שונים המגובה בחלקו בהתחייבות בעמידה בהתניות פיננסיות. לוח הסילוקין בנוי כך שהחוב מוחזר בהדרגה ולאורך שנים. על מנת לשרת את החוב מידי שנה על הקבוצה לייצר תזרים מזומנים פנוי במידה מספקת או למחזר את החוב. יכולת הקבוצה למחזר את החוב עלולה להיות מושפעת מגורמים חיצוניים כגון משבר כלכלי שיוביל למחנק אשראי, עלויות מימון או מגורמים פנימיים כגון פגיעה בעסקים שתביא להפרת יחסים פיננסיים. כתוצאה מכך, עלולה הקבוצה להפנות משאבים שיעדו להשקעות ריאליות לטובת שירות החוב ובכך

עשויה להימנע צמיחה עתידית. לפרטים נוספים, ראו באור 12(4) לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

27.2.3. **שיבושים בשרשרת אספקה** – הקבוצה חשופה לשיבושים בשרשרת האספקה בהיקפים גלובליים, אשר נגרמים בשל מגוון סיבות ביניהן: שינויי אקלים, מלחמות, מחסור בכוח עבודה לרבות עובדי נמל, שינוע וייצור, משבר אנרגיה עולמי, שביתות וסגירת נמלים, שינוי בהרגלי הצריכה הגלובליים וכיו"ב. שיבושים אלה עלולים להוביל לעליה חדה במחירי הובלה, אחסנה וחומרי הגלם, זמינותם וכן עלויות תפעול שונות כדוגמת עלויות הביטוח.

27.2.4. **איכות ובטיחות מוצרים** – אופי הפעילות של הקבוצה חושף את עסקי הקבוצה לפגיעה במקרים של פגם בתהליך הייצור, באיכות חומרי הגלם, לרבות בעיות איכות או פגמים סדרתיים במוצריה הטכנולוגיים או ברכיביהם הנלווים, באיכות המוצרים עצמם או באיכות השירות המסופק באופן ישיר ללקוחות הקבוצה. פגמים אלה, בין אם בשליטת הקבוצה ובין אם לאו, ובין אם נעשו בתום לב או בכוונת זדון, עלולים להעלות חשש למחלות, נזקים בריאותיים שונים ונזקים אחרים ועל כן חושפים את הקבוצה לתביעות מצד לקוחות שנפגעו (אם וככל שיהיו). הקבוצה מנהלת תוכניות בקרת איכות ופועלת לשיפור הפיתוח והייצור, וכן מבוטחת בביטוח אחריות מוצר.

27.2.5. **ציות והתפתחויות רגולטוריות** – פעילות הקבוצה חשופה למגבלות רגולטוריות שונות ושינויים רגולטוריים במדינות הפעילות השונות, כפי שמפורט בפרק זה. שינויי חקיקה או תקינה במדינות הפעילות, הטלת סנקציות וכן החמרת הרגולציה בתחומים הקשורים לפעילות הקבוצה, עלולים לצמצם ו/או להגביל את פעילות הקבוצה וכן להשפיע על תוצאותיה העסקיות. החמרת הרגולציה באזורים בהם פועלת הקבוצה, עלולה להשפיע באופן שלילי הן על היצע המוצרים והביקוש להם והן על העלויות הכרוכות בייצורם.

27.2.6. **סיכוני סייבר** – מרבית גורמי הסיכון והאיומים שעמם מתמודדת הקבוצה בהקשר זה הינם גורמי סיכון כלליים כגון פריצה למאגרי מידע, דליפת מידע, כופר והשבתות. בתחום הסייבר בתעשייה, ההשפעה העיקרית של מימוש סיכונים אלו עלולה להיות פגיעה בפעילות העסקית, לרבות הפסקה או שיבוש פעילות, אבדן או גניבת מידע, הפרת זכויות הפרט, פגיעה במוניטין מול לקוחות/ספקים, פגיעה ברווחיות וכדומה.

הקבוצה מנהלת את תחום ההגנה בסייבר על פי מתודולוגיות ונוהלי עבודה המוכרים בשוק, ומקדמת גם מהלכים של שיפור מערך אבטחת המידע באופן רוחבי בארגון. מערכות המידע בקבוצה מנוהלות ומרוכזות בסביבה מאובטחת בשרתים הפנימיים בכל אחד מאתרי הקבוצה. הגישה למערכות המידע באתרי הקבוצה הינה באמצעות שם משתמש וסיסמא בלבד ולחלק ממערכות המידע אף נקבעו הגבלות גישה נוספות, כאשר הגישה למידע רגיש ניתנת אך ורק לבעלי תפקידים הנדרשים לכך ובהתאם להרשאות פרטניות.

27.2.7. **תחרות** – לפרטים ראו סעיפים 7.7, 8.7 ו-9.6 לעיל.

27.2.8. **הגנה על קניין רוחני** – עסקי הקבוצה, ובייחוד תחום פתרונות הפחתה והסרת אלכוהול שהינו תחום המבוסס על טכנולוגיה חדשנית, מתבססים במידה מסוימת בזכויות הקניין הרוחני המשויכות לטכנולוגיות והמוצרים של הקבוצה. אין ודאות שהקבוצה תצליח להגן על הקניין הרוחני הקיים והעתיד. קיים סיכון כי בקשות לרישום פטנט שהוגשו או שתוגשנה על ידי מי מחברות הקבוצה, כולן או מקצתן, לא תתקבלנה מכל סיבה שהיא, ובכלל זה מסיבות שאינן בשליטת החברה. דחיית בקשה

לרישום פטנט או אי השלמת רישום פטנטים בגין בקשות שהוגשו ו/או בקשות שתוגשנה בעתיד, עלולות לפגוע ביכולת להגן על הקניין הרוחני בפיתוחי המחקר, ולהקשות הן בהיבטי התחרות האפקטיבית והן בהיבטי יכולת המימוש של ההשקעה בטכנולוגיה. בנוסף, גם אילו רישום הפטנט כאמור יושלם, לא מן הנמנע שלאחר השלמת הפיתוח ורישום הפטנט על טכנולוגיה ו/או מוצר על ידי מי מחברות הקבוצה, צדדים שלישיים יצליחו לפתח מוצרים חלופיים אשר יוכנס בהם שינוי טכנולוגי מסוים אשר יאפשר עקיפת הזכויות המוגנות בפטנט ובכך יעלה בידי צדדים שלישיים לקדם תחרות משמעותית למוצר ו/או לטכנולוגיה מבלי להפר את הוראות הדין ואת זכויות הקניין הרוחני הקיימות של הקבוצה. היעדר הגנה של זכויות קניין רוחני אלו, בנסיבות דלעיל עשוי לגרוע מהבלעדיות של הקבוצה בטכנולוגיה ו/או במוצר שפיתחה, וכתוצאה מכך לפגוע בתוצאותיה. כמו כן, במקרים מסוימים עלול פיתוח להקים טענות להפרת זכויות קניין רוחני קיימות של צד שלישי.

27.3. גורמי סיכון ייחודיים לחברה

27.3.1. **תלות באנשי מפתח** – לחברה תלות בהמשך פעילותו בקבוצה של מר צחי ברק, יו"ר הדירקטוריון, מנכ"ל החברה ומבעלי השליטה בה, כמפורט בסעיף 15.2 לעיל.

27.3.2. **אבדן נתח שוק ו/או לקוח מהותי ו/או שינויים במגמות שוק** – אבדן לקוחות ו/או שינויים במגמות שוק (לרבות בקשר עם ביקוש למוצרים מופחתי אלכוהול שהינו תחום פעילות חדש בחברה) עלולים לגרום לירידה במכירות הקבוצה ו/או להשפיע לרעה על היקף הכנסותיה ורווחיותה. הקבוצה עוקבת אחר התקדמות המכירות ומגמות השוק כדי לזהות מבעוד מועד האטה או אבדן ולהיערך בהתאם.

27.3.3. **תלות באתרי הפעילות המרכזיים של הקבוצה** – פגיעה מסוימת במפעלי הייצור כאמור והשבתתו עלולה לגרום לצמצום ואף להפסקת פעילותה של הקבוצה בתחומי הפעילות הנ"ל. עם זאת, לקבוצה גמישות מסוימת להסתת הייצור בין מפעלי חברות הקבוצה הפועלים במדינות השונות ובכך, לאפשר את המשך פעילותה בתחומים אלו גם במקרה של השבתה של חלק ממפעליה.

27.3.4. **צמיחה באמצעות רכישת חברות ופעילויות והטמעתן** – נדבך מרכזי באסטרטגיית הצמיחה של הקבוצה הינו צמיחה באמצעות מיזוגים ורכישות עם חברות בתחומי הפעילות של הקבוצה או בתחומי פעילות משלימים. במסגרת יישום אסטרטגיה זו, ביצעה הקבוצה בשנים האחרונות מספר רכישות אסטרטגיות של חברות ופעילויות. יחד עם זאת, אין כל וודאות כי הקבוצה תצליח לאתר הזדמנויות רכישה התואמות את תחומי עיסוקה, בתנאים משביעי רצון או כי תוכל להשיג את המימון הדרוש לביצוע רכישות כאמור. כשולן באיתור, בבחינה או בביצוע של רכישות עתידיות עשוי להשפיע לרעה על יישום אסטרטגיית הצמיחה של הקבוצה, על יכולתה להמשיך לצמוח ועל תוצאותיה הכספיות.

בנוסף, מיזוגן והטמעתן של החברות והפעילויות הנרכשות כרוכים בסיכונים מהותיים. על מנת להבטיח את מימוש היתרונות הפיננסיים, ניצול הסינרגיות והיתרון לגודל, נדרש ניהול קפדני של תהליך ההטמעה. הסיכונים הכרוכים בתהליך זה כוללים, בין היתר, השפעה שלילית אפשרית על תוצאות פעילות הקבוצה, אובדן לקוחות, השקעת זמן ניהולי ניכר, אובדן אנשי מפתח, לרבות מנהלי הפעילויות הנרכשות, וכן כישלון בניצול הסינרגיות הצפויות. חוסר יכולתה של הקבוצה להסתגל לצמיחה המהירה או עיכוב בהטמעת הפעילויות החדשות בחברות הקבוצה הקיימות, עלולים להשפיע לרעה על תוצאותיה הכספיות של הקבוצה ועל מצבה הפיננסי.

27.4. בטבלה שלהלן מוצגים גורמי הסיכון הקיימים בקבוצה על פי טיבם ועל פי השפעתם, לדעת הנהלת הקבוצה, על עסקי הקבוצה:

מידת השפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכוני מאקרו			
X			האטה ואי וודאות כלכלית
X			סיכונים ביטחוניים
X			חוסר יציבות גיאו-פוליטית וציבורית
	X		סיכונים פיננסיים
		X	משבר בריאותי עולמי
סיכוני ענפיים			
	X		שינויים במחירי חומרי הגלם
	X		חוב פיננסי ונזילות
		X	שיבושים בשרשרת אספקה
X			איכות ובטיחות מוצרים
X			ציות והתפתחויות רגולטוריות
X			סיכוני סייבר
	X		תחרות
	X		הגנה על קניין רוחני
סיכונים ייחודיים לחברה			
	X		תלות באנשי מפתח
	X		אבדן נתח שוק ו/או לקוח מהותי ו/או שינויים במגמות שוק
	X		תלות באתרי הפעילות המרכזיים של הקבוצה
X			צמיחה באמצעות רכישת חברות ופעילויות והטמעתן

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

דירקטוריון החברה מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני פרודלים השקעות בע"מ ("החברה"), לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970. דוח זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' לדוח התקופתי של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, אשר דוח דירקטוריון זה מצורף אליו ("הדוח התקופתי").

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

1. כללי

החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 15 ביולי 2001, תחת השם אינטס בע"מ, וביום 26 ביולי 2016 שינתה את שמה לשמה הנוכחי.

ביום 25 בפברואר 2026 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, מניותיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ, והיא הפכה לחברה ציבורית, כמשמעות מונח זה בחוק החברות.

נכון למועד דוח זה, החברה פועלת באמצעות חברות בנות באירופה, בארצות הברית, במרכז אמריקה ובדרום אמריקה, בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות טבעיים וייחודיים עבור תעשיות המזון, המשקאות, ותעשיות הטעם והריח. הקבוצה מתמחה בעיבוד חומרי גלם שמקורם בצומח, ובהפקת רכיבים טבעיים מגוונים מחומרי הגלם לרבות, מיצים מרוכזים, שמנים אתריים, תמציות טעם וריח, ארומות, סיבים תזונתיים, צבעי מאכל טבעיים ועוד. מתוך מגוון רכיבים אלו, מרכיבה הקבוצה פורמולציות ופתרונות ייחודיים אותן היא משווקת לחברות מובילות, בעיקר בתחום המזון והמשקאות ברחבי העולם. בין לקוחות הקבוצה נמנים המותגים הגדולים בעולם בתחום המזון והמשקאות לצד מגוון רחב של חברות בינוניות וקטנות. נכון לשנת 2025, כ- 67% מלקוחות הקבוצה הינם תאגידיים רב לאומיים, 70% הינם מתחום המשקאות (כאשר היתרה מתחום המזון), כ- 68% לקוחות הפעילים באירופה, כ- 30% בצפון אמריקה והיתרה בשווקים מתפתחים אחרים.

חזון הקבוצה הינו למצבה כשחקנית מובילה לפיתוח ויצירה של פתרונות טבעיים התורמים לעולם בריא יותר, תוך מענה למגמה הקיימת של ביקוש גובר למוצרים טבעיים, אשר יוצרת עבור הקבוצה פוטנציאל מהותי לחדשנות, פיתוח מוצרים חדשים ולהרחבת פעילותה לשווקים חדשים, תוך ניצול מיטבי של יכולותיה הגלובליות, הידע והניסיון הרב שצברה בתחומי פעילותה. במסגרת זאת, עוסקת הקבוצה בימים אלה בפיתוח והרחבת פעילותה בתחום הפחתת והסרת אלכוהול, אשר מתבססת על מומחיותה בתחום הארומה, ומציעה פתרונות חדשניים לשימור טעם, ניחוח ואיכות המשקה במהלך תהליך הדה-אלכוהוליזציה. בנוסף, הקבוצה מפתחת פתרונות חדשניים להארכת חיי המדף של מוצרי מזון ומשקאות המבוססים על חומרי גלם טבעיים, וכן מרחיבה בימים אלה את השקעותיה בתחום חומרי הגלם הטבעיים הפונקציונליים לתחום תוספי התזונה.

החברה עוסקת, במישרין ובאמצעות חברות בת בשליטה, בתחומי הפעילות הבאים:

1.1. תחום פעילות פתרונות המיץ (Juice Solutions) – במסגרת תחום פעילות זה, עוסקת הקבוצה בעיבוד פירות, ייצור, שיווק ומכירה של מיצים טבעיים, רכזים, מחיות פרי ומוצרים נלווים. פעילות הקבוצה בתחום זה כוללת רכישת פירות מספקים חיצוניים וסחיטה פנימית של פירות למיצים שונים, וכן רכישת מיצים ישירות מספקים. הקבוצה עושה שימוש במגוון רחב של פירות, לרבות מרבית סוגי

הפירות ממשפחת ההדרים, פירות טרופיים, תפוחים, אגסים ופירות אדומים למיניהם (פירות יער, Berries). מפירות אלה, מייצרת הקבוצה מיצים טבעיים בריכוזים משתנים, בהרכבים שונים ובספסיפיקציות שונות, על מנת להתאים את המוצרים באופן מיטבי לדרישות הספציפיות של כל לקוח.

הקבוצה פועלת במודל עסקי מסוג B2B (Business-to-Business), דהיינו, התקשרויות מסחריות בין עסקים להבדיל ממכירה ישירה לצרכן הסופי) ומספקת את מוצריה לחברות יצרניות בתעשיות המזון והמשקאות ברחבי העולם. מוצרי הקבוצה מפותחים ומותאמים באופן ייעודי לדרישות הלקוחות, תוך יצירת מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחותיה, המבוססות על עקרונות של אמינות, איכות ויכולת אספקה בזמינות גבוהה ועקבית.

לפרטים נוספים אודות תחום פעילות זה, ראו סעיף 7 בפרק א' לדוח התקופתי.

1.2. תחום פעילות פתרונות רכיבים ייחודיים (Special ingredients solutions) – במסגרת תחום פעילות

זה, עוסקת הקבוצה בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות ורכיבים טבעיים בעלי ערך מוסף לתעשיות המזון, המשקאות, תעשיות הטעם והריח והתוספים הטבעיים. פעילות הקבוצה בתחום זה כוללת, בין היתר, ייצור ושיווק של שמנים אתריים, תמציות טעם וריח, צבעים טבעיים, סיבים תזונתיים וכן פיתוח וייצור פתרונות לתחום המשקאות (Compounds), הכוללים, תערובות משקאות בטעמים, ניחוחות, מרקמים וערכים פונקציונליים שונים, אשר הקבוצה מייצרת ומשווקת כבסיס לייצור משקאות על ידי לקוחותיה. כמו כן, פונה הקבוצה לשוק תוספי התזונה, הכוללים מיצוי טבעי של חומרי גלם ייחודיים בעלי תכונות בריאותיות שונות.

תחום פעילות זה הינו עתיר טכנולוגיה ומחקר והוא מביא לידי ביטוי את הסינרגיה העמוקה בין תחומי הפעילות של הקבוצה, שכן פעילותה בתחום פתרונות המיץ מאפשרת לה להפיק ערך רב מגישה ישירה לחומרי גלם טבעיים וספקיהם, וכן היכרות מעמיקה וקשרים מתמשכים עם שחקנים וחברות מזון ומשקאות מהגדולים בעולם, המהווים לקוחות פוטנציאליים לפעילות הקבוצה גם בתחום זה.

לפרטים נוספים אודות תחום פעילות זה, ראו סעיף 8 בפרק א' לדוח התקופתי.

1.3. תחום הפחתת והסרת אלכוהול – SOLOS – NOLO ALCOHOL SOLUTIONS – פעילות הקבוצה

בתחום זה מבוססת על פטנט ייחודי של טכנולוגית דה-אלכוהוליזציה אשר באמצעותה מתבצע תהליך הפחתה והסרת אלכוהול מנוזלים. טכנולוגיה זו מאפשרת שימור ואיסוף מולקולות הטעם שאובדות בתהליך הסרת או הפחתת האלכוהול מהמשקאות האלכוהולים, כך שהמוצר הסופי שומר על תכונותיו ויתרונותיו המקוריים.

במסגרת פעילות זו, הקבוצה מספקת ללקוחותיה שירותי הפחתה והסרת אלכוהול ממשקאות אלכוהוליים. כמו כן, הקבוצה מעניקה רישיונות שימוש בטכנולוגיה, וכן שירותי דה-אלכוהוליזציה סטנדרטיים ללקוחות (אידיוי אלכוהול מהמשקה ללא שחזור הטעם שאובד בתהליך זה).

פעילות זו מצויה בהתפתחות מואצת ומהווה מנוע צמיחה חדשני ומשלים לפעילות הליבה של הקבוצה, תוך שילוב בין טכנולוגיה, קיימות ומענה למגמות גלובליות בתחום הפחתת צריכת האלכוהול בקרב צרכנים. פעילות זו מרוכזת תחת המותג של הקבוצה – Solos.

במסגרת הרחבת תחום פעילות זה, הקבוצה פועלת להקמת רשת גלובלית של מרכזי שירות, המצוידים במכונות המבוססות על הטכנולוגיה האמורה. מרכזים אלו מיועדים לשרת חברות המייצרות מוצרים

אלכוהוליים, המבקשות להפחית או להסיר את תכולת האלכוהול ממוצריהן, תוך שימור והשבת רכיבי הטעם אשר אובדים במהלך תהליך הפחתת או הסרת האלכוהול. בנוסף, הקבוצה מעניקה רישיונות שימוש בטכנולוגיה ובמכונות שברשותה לצדדים שלישיים בתמורה לדמי שימוש. במסגרת פעילות Solos, הקבוצה מעניקה שירותי הפחתת והסרת אלכוהול למותגי יין, ליקבים ולחברות לייצור משקאות חריפים.

לפרטים נוספים אודות פעילות Solos, ראו סעיף 9 בפרק א' לדוח התקופתי.

החברה רואה פוטנציאל צמיחה משמעותי עבור הקבוצה בתחום הפתרונות הטבעיים הייחודיים, והיא פועלת להרחבת שיתופי פעולה אסטרטגיים גלובליים עם יצרנים וספקים מובילים בענפי המזון, המשקאות, הטעם והריח, במטרה להגדיל את נתח השוק שלה בתחום זה ולהרחיב את קהלי היעד שלה. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח ובהתבסס על דיווחים של חברות גלובליות מובילות בתחום הפעילות, הרווחיות המקובלת של תחום הפעילות הינה כ-20% (במונחי EBITDA) והוא מתאפיין בשנים האחרונות במגמה מואצת של מיזוגים ורכישות.

אסטרטגיית הצמיחה האורגנית של הקבוצה נשענת על כך שהיא בעלת נגישות גבוהה לחומרי גלם טבעיים וכן נהנית ממוניטין ומנגישות ללקוחות גלובליים בענף המזון והמשקאות. שילוב יכולות אלו, יחד עם השקעת משאבים ניכרת בפיתוח, מאפשרים לקבוצה להציע ללקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים, פתרונות טבעיים בעלי ערך מוסף (לרבות פתרונות טעם), פתרונות רכיבים ייחודיים לתחום המשקאות ופתרונות פונקציונליים (שונים), המתאפיינים בשולי רווח ובשיעורי צמיחה גבוהים ביחס לפעילותה המסורתית בתחום המיצים. בנוסף, הקבוצה רואה בתחום זה הזדמנויות צמיחה באמצעות רכישת פעילויות סינרגטיות לתחומי הליבה שלה, כמו באמצעות הרחבת פריסתה הגלובלית. בתחום פתרונות הרכיבים הייחודיים, היקף ההכנסות של החברה צמח מכ-16 מיליון דולר ארה"ב בשנת 2021 לכ-49 מיליון דולר ארה"ב בשנת 2025.

בנוסף, לחברה אסטרטגיית צמיחה ייעודית בתחום הפחתת והסרת האלכוהול, כתגובה לשינויים במגמות בתחומי הבריאות, הפחתת קלוריות ורגולציה, כאשר האתגר המרכזי הוא שמירה על אותנטיות טעם, וזאת באמצעות פתרון טכנולוגי מבוסס פטנט, המתמקד בשחזור/שימור ארומות (aroma recovery) ותוך הקמה של מרכזי שירות דה-אלכוהליזציה למגוון לקוחות.

מבחינת רווחיות וביצועים, החברה מציגה צמיחה עקבית ב-EBITDA של 11 מיליון דולר ארה"ב בשנת 2022, לכ-36 מיליון דולר בשנת 2025, כאשר הכנסות החברה לשנת 2025 עמדו על כ-341 מיליון דולר ארה"ב. לפירוט נוסף אודות התוצאות הכספיות של החברה, ראו בהרחבה בדוח זה להלן.

2. מבנה החזקות של החברה

לפרטים בדבר מבנה החזקות של החברה ראו סעיף 2.4 בפרק א' לדוח התקופתי.

3. הסביבה העסקית

לפירוט בדבר הסביבה הכללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה, ראו סעיף 6 בפרק א' לדוח התקופתי.

4. אירועים מהותיים בתקופת הדו"ח ולאחר תאריך המאזן

כאמור, ביום 25 בפברואר 2026 השלימה החברה הנפקה לראשונה לציבור ומנייתיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ, ובאותו מועד בוצע פיצול הון מניות החברה ביחס של 1:100 וכן בוטל הערך

הנקוב של המניות. במסגרת ההנפקה גייסה החברה סך של כ- 118 מיליון דולר (סך של כ- 114 מיליון דולר לאחר הוצאות הנפקה) בגין הנפקת 46,535,000 מניות רגילות.

5. מצב כספי

להלן הנתונים העיקריים מתוך סעיפי הדוח על המצב הכספי של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי החברה בהשוואה ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2024	2025	
ראו הסבר בסעיף 0 להלן	1,552	2,009	מזומנים ושווי מזומנים
הקיטון נובע מפירעון עסקאות נגזרים המובטחות בפיקדונות מוגבלים	862	52	פיקדונות מוגבלים
	36,774	44,783	לקוחות
הגידול נובע בעיקרו משלומים מראש לפעילות Solos	6,534	11,406	חייבים ויתרות חובה
עיקר הגידול נובע מהאצת הצטיידות בארה"ב עקב שינוי במכסים על סחורות והצטיידות בגין פעילויות חדשות	161,578	181,983	מלאי
	207,300	240,233	סה"כ נכסים שוטפים
עיקר הגידול נובע מהשקעות במרכזי שירות של Solos	46,346	59,166	רכוש קבוע, נטו
הגידול נובע בעיקר בשל חתימה על הסכם שכירות חדש למפעל בברזיל וכן הסכם השכירות של מפעל בצרפת של חברה בת שנרכשה על ידי החברה בשנת 2025	7,072	12,936	נכסי זכות שימוש
עיקר הקיטון נובע מירידת ערך השקעה ב-Capsoil. לפרטים, ראו באור 8 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025	4,802	2,168	השקעות בחברות מוחזקות
עיקר הגידול נובע ממוניטין בתחשיב ארעי של הקצאת עלות הרכישה בצירוף העסקים בצרפת	1,678	13,161	מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים
עיקר הקיטון נובע ממימוש נכס מס נדחה בגין הפסדים מועברים כנגד רווחי הקבוצה	4,194	3,621	מיסים נדחים
	64,092	91,052	סה"כ נכסים לא שוטפים
	271,392	331,285	סה"כ נכסים
הגידול נובע מניצול קווי אשראי שנטלו חברות הקבוצה בעיקר למימון הון חוזר	101,422	131,517	אשראי לזמן קצר וחלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
	2,923	3,469	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
הגידול בספקים בשנת 2024 נובע מהאצת הצטיידות בארה"ב עקב שינוי במכסים על סחורות. בשנת 2025 קצב רכישת המלאי לעומת 2024 ירד וכתוצאה מכך ירדו יתרות הספקים בהתאם.	46,761	36,642	ספקים ונתני שירותים
הקיטון נובע מירידת זכאים בגין מכסים ולוגיסטיקה בגין הצטיידות מלאי בסוף שנת 2024	18,506	15,817	זכאים ויתרות זכות
	169,612	187,445	סה"כ התחייבויות שוטפות
הקיטון נובע בשל פירעון הלוואות בעלים ופירעון מוקדם של הלוואה ממוסד פיננסי בתחילת שנת 2025	22,688	6,243	הלוואות לזמן ארוך
	934	1,021	הטבות לעובדים
	182	188	מיסים נדחים
ראה לעיל נכסי זכות שימוש	10,896	15,541	התחייבויות בגין חכירה
	34,700	22,993	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
עיקר השינוי נובע מסבב השקעה בחברה בסך של כ-42 מיליון דולר בתחילת שנת 2025.	67,080	120,847	סה"כ הון
	271,392	331,285	סה"כ התחייבויות והון

6. תוצאות הפעילות

6.1. להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים, וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר ארה"ב) לתקופות שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2023, 31 בדצמבר, 2024 ו- 31 בדצמבר, 2025:

הסברי החברה לשינויים המהותיים בין השנים 2024 ל-2025	ליום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
עליה של כ- 2.5% בהכנסות החברה, אשר נבעה בעיקר מגידול של 36.6% במכירות תחום פתרונות רכיבים ייחודיים. עליה מתונה זו נבעה, בין היתר, מיישום מדיניות מכירות שהתמקדה בהתקשרויות בעלות רווחיות גבוהה יותר.	299,828	332,590	341,026	הכנסות
	257,026	278,199	281,001	עלות המכירות
השיפור ברווח הגולמי לאורך התקופות המתוארות נובע מהתמקדות בעסקאות ובמוצרים בעלי רווחיות גבוהה יותר ומהרחבת מכירות תחום פתרונות הרכיבים הייחודיים, המאופיין בשיעור רווח גולמי גבוה יותר, לצד המשך אופטימיזציה של תמהיל המוצרים והעסקאות.	42,802 14.3%	54,391 16.4%	60,025 17.6%	רווח גולמי (% ממכירות)
הגידול נרשם בעיקר כתוצאה מעליה בעלויות כוח אדם במכירה ושיווק.	21,274	21,357	22,326	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול נבע בעיקר מעלייה בעלויות כוח אדם במחקר ופיתוח, כחלק מהרחבת פעילות הפיתוח והשקעה בהעמקת יכולות טכנולוגיות.	2,839	2,769	3,415	הוצאות מחקר ופיתוח
	7,471	8,908	8,799	הוצאות הנהלה וכלליות
בשנת 2024 נזקפה הוצאה בגין תמורה מותנית (Earn Out). בשנת 2025 נזקפה הוצאה בגין תמורה מותנית בסך 0.5 מיליון דולר וגם 0.5 מיליון דולר בגין הוצאות בשל עסקת רכישה Rene Laurent.	1,438	348	969	הוצאות אחרות
הגידול נובע בעיקר מהרווח הגולמי, כמפורט לעיל.	9,780 3.3%	21,009 6.3%	24,516 7.2%	רווח מפעולות רגילות (% ממכירות)
	(212)	(282)	251	חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברה כלולה
הירידה נובעת בעיקר מהוזלת עלויות המימון לעומת תקופות מקבילות וכן פירעון מוקדם של הלוואה ממוסד פיננסי והלוואות בעלי מניות	11,953	14,066	11,705	הוצאות מימון, נטו
העלייה נובעת בעיקר בשל גידול ברווח מפעולות רגילות.	2,087	3,585	3,960	מיסים על הכנסה
	(4,472) (1.5%)	3,076 0.9%	9,102 2.7%	רווח (הפסד) נקי לשנה (% ממכירות)
	19,171 6.4%	31,340 9.4%	35,984 10.6%	Adj. EBITDA ¹ (% ממכירות)
	(2,529) (0.8%)	6,008 1.8%	11,909 3.5%	רווח (הפסד) נקי מתואם ² (% ממכירות)

6.2. להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים, וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר ארה"ב) לתקופות של 3 חודשים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2024 ו- 31 בדצמבר, 2025:

הסברי החברה ביחס לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2025	לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2024	2025	
עלייה של כ-6% בהכנסות החברה אשר נבעה בעיקר מגידול של כ-50% במכירות תחום פתרונות רכיבים ייחודיים.	76,434	81,120	הכנסות
	65,754	68,285	עלות המכירות
השיפור ברווח הגולמי נובע מהרחבת מכירות תחום פתרונות הרכיבים הייחודיים, המאופיין בשיעור רווח גולמי גבוה יותר, לצד שיפור ואופטימיזציה של ניהול המלאי.	10,680 14.0%	12,835 15.8%	רווח גולמי (% ממכירות)
הגידול נרשם בעיקר כתוצאה מעליה בעלויות כוח אדם במכירה ושיווק, כחלק מהרחבת פעילות פתרונות רכיבים ייחודיים ותחום הפחתת והסרת אלכוהול.	5,472	6,567	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול נבע בעיקר מעלייה בעלויות כוח אדם במחקר ופיתוח, כחלק מהרחבת פעילות הפיתוח והשקעה בהעמקת יכולות טכנולוגיות.	730	929	הוצאות מחקר ופיתוח
	2,383	2,575	הוצאות הנהלה וכלליות
ברבעון הרביעי של שנת 2025, נזקפה הוצאה חד פעמית בסך 0.5 מיליון דולר בגין הוצאות בשל עסקת רכישת Rene Laurent.	84	600	הוצאות אחרות
	2,011 2.6%	2,164 2.7%	רווח מפעולות רגילות (% ממכירות)
	(102)	(6)	חלק החברה בהפסדי חברה כלולה
הירידה נובעת בעיקר מהוזלת עלויות המימון לעומת תקופות מקבילות וכן פירעון מוקדם של הלוואה ממוסד פיננסי והלוואות בעלי מניות	4,664	3,403	הוצאות מימון, נטו
	572	416	מיסים על הכנסה
	(3,327)	(1,661)	הפסד נקי לתקופה
	6,405 8.4%	6,510 8.0%	Adj. EBITDA ¹ (% ממכירות)
	(1,936) (2.5%)	322 0.4%	רווח (הפסד) נקי מתואם ² (% ממכירות)

6.3. להלן תוצאות הפעילות בחלוקה לפי תחומי פעילות (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי החברה	ליום 31 בדצמבר		תחום הפעילות	
	2024	2025		
Adj. EBITDA עלה בכ-2.3%, בעיקר כתוצאה משיפור ברווח הגולמי של כ-0.8 מיליון דולר.	295,748	290,881	הכנסות	תחום פתרונות המיץ
	26,321 8.9%	27,395 9.4%	רווח תפעולי (%)	
	33,778 11.4%	34,562 11.9%	Adj. EBITDA ¹ (%)	
העלייה נבעה בשל צמיחה מואצת בתחום.	35,820	48,946	הכנסות	תחום פתרונות רכיבים ייחודיים
	2,073 5.8%	5,433 11.1%	רווח תפעולי (%)	
	3,494 9.8%	8,030 16.4%	Adj. EBITDA (%)	
העלייה נבעה מהתחלת פעילות משותפת עם מרכז שירות נוסף בגרמניה וכן גידול במחזור הפעילות הקיים	1,022	1,199	הכנסות	תחום הפחתת והסרת אלכוהול
	(1,055) (103.2%)	(1,219) (101.7%)	הפסד תפעולי (%)	
	(852) (83.4%)	(858) (71.6%)	Adj. EBITDA (%)	
	(6,330)	(7,093)	הפסד תפעולי	הוצאות משותפות לא מוקצות
	(5,080)	(5,750)	Adj. EBITDA	
	332,590	341,026	הכנסות	סה"כ
	21,009 6.3%	24,516 7.2%	רווח תפעולי (%)	
	31,340 9.4%	35,984 10.6%	Adj. EBITDA (%)	

¹ Adjusted EBITDA משמע - רווח לפני ריבית, מיסים, פחת והפחתות בנטרול הוצאות חד פעמיות כמפורט להלן. מדד זה הינו מדד מקובל למדידת היעילות התפעולית של חברות בתחום פעילותה של החברה.

6.4. להלן פירוט ההתאמות בין הרווח התפעולי ל Adjusted EBITDA (באלפי דולר ארה"ב):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		תחום הפעילות	
2024	2025		
26,321	27,395	רווח תפעולי	תחום פתרונות המיץ
4,822	5,633	פחת והפחתות	
-	503	תשלום מבוסס מניות	
2,635	1,031	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי	
33,778	34,562	Adj. EBITDA	
2,073	5,433	רווח תפעולי	תחום פתרונות טבעיים ייחודיים
1,202	1,585	פחת והפחתות	
-	84	תשלום מבוסס מניות	
219	928	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי	
3,494	8,030	Adj. EBITDA	
(1,055)	(1,219)	הפסד תפעולי	תחום הפחתת והסרת אלכוהול
203	361	פחת והפחתות	
(852)	(858)	Adj. EBITDA	
(6,330)	(7,093)	הפסד תפעולי	הוצאות משותפות לא מוקצות
802	832	פחת והפחתות	
448	511	תשלום מבוסס מניות	
(5,080)	(5,750)	Adj. EBITDA	
21,009	24,516	רווח תפעולי	סה"כ
7,029	8,411	פחת והפחתות	
448	1,098	תשלום מבוסס מניות	
2,854	1,959	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי	
31,340	35,984	Adj. EBITDA	

6.5. להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הנקי לרווח הנקי המתואם² (באלפי דולר ארה"ב):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			סעיף	
2023	2024	2025		
(4,472)	3,076	9,102	רווח (הפסד) נקי	סה"כ
505	448	1,098	תשלום מבוסס מניות	
1,438	2,484	1,709	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי, נטו ממסים על הכנסה	
(2,529)	6,008	11,909	רווח (הפסד) נקי מתואם ²	

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		סעיף		סה"כ
2024	2025			
(3,327)	(1,661)	הפסד נקי		סה"כ
70	1,345	תשלום מבוסס מניות		
1,321	638	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי, נטו ממסים על הכנסה		
(1,936)	322	רווח (הפסד) נקי מתואם ²		

7. נזילות

לחברה יתרת מזומנים, נכון ליום 31 בדצמבר 2025, בסך כולל של 2,009 אלפי דולר ארה"ב. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי החברה	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2024	2025	
הקיטון נובע בעיקר כתוצאה מגידול בהון החוזר מול התקופה המקבילה	(3,371)	(5,361)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
הגידול נובע בעיקר מרכישת רכוש קבוע בעיקר לפעילות Solos וכן מתשלום עבור צירוף העסקים בצרפת.	(7,199)	(32,662)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
הגידול נובע בעיקר כתוצאה מתקבולים בגין הנפקת מניות בסך של 41.7 מיליון דולר ומנגד פירעון הלוואות בסך של 17.7 מיליון דולר	10,578	38,368	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
	-	112	הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
	8	457	סה"כ השינוי במזומנים ושווי מזומנים

² רווח נקי מתואם משמע – רווח נקי בנטרול הוצאות חד פעמיות כמפורט לעיל.

8. מקורות מימון

החברה מממנת את פעילותה בעיקר מהונה העצמי, מתזרים מזומנים מפעילותה השוטפת וכן באמצעות הלוואות לזמן ארוך וזמן קצר ממוסדות פיננסיים. לפרטים אודות מקורות המימון העיקריים של החברה ראה סעיף 6.18 לפרק א' בדוח התקופתי ובאור 9 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025.

נתונים ליום 31.12.2024		נתונים ליום 31.12.2025		סעיף
% מסך המאזן	אלפי דולר ארה"ב	% מסך המאזן	אלפי דולר ארה"ב	
24.7%	67,080	36.5%	120,847	הון
8.4%	22,688	1.9%	6,243	הלוואות לזמן ארוך
4.4%	12,012	5.1%	16,750	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
37.4%	101,422	39.7%	131,517	אשראי לזמן קצר וחלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
7.9%	21,429	5.8%	19,286	זכאים אחרים לזמן קצר
17.2%	46,761	11.0%	36,642	אשראי ספקים
100%	271,392	100%	331,285	סה"כ

לפרטים נוספים אודות הלוואות לזמן ארוך והתניות פיננסיות החלות על הקבוצה בקשר עם ההלוואות האמורות, ראו סעיפים 18.3 ו-18.4 בפרק א' לדוח התקופתי.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 ההון החוזר³ של החברה הינו כ-53 מיליוני דולר, לעומת הון חוזר בסך של כ-38 מיליוני דולר לתקופה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2024.

בנוסף למקורות המימון הקיימים, תמורת ההנפקה לציבור אשר הושלמה כאמור ביום 25 בפברואר 2026, תשמש את החברה למימוש האסטרטגיה העסקית שלה ולמימון פעילותה העסקית השוטפת (לפרטים נוספים ראו האמור בסעיף 24 בפרק א' לדוח התקופתי).

³ נכסים שוטפים בניכוי התחייבויות שוטפות.

חלק ב' – היבטי ממשל תאגידי**9. דיווח על דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**

דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הראוי לחברה, בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות, הינו 2 דירקטורים. לפרטים בדבר כישוריהם, השכלתם וניסיונם ראו פרק ד' (פרטים נוספים) בדוח התקופתי.

10. מדיניות התאגיד בנושא מתן תרומות

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

11. דירקטורים חיצוניים

למועד הדוח החברה טרם מינתה דירקטורים חיצוניים. עם השלמת ההנפקה של החברה לציבור, החברה פועלת כמתחייב על פי דין למינוי דירקטורים חיצוניים.

12. דירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים. נכון למועד הדוח, לא מכהנים בחברה דירקטורים בלתי תלויים, כהגדרת מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט-1999.

13. מבקר פנים

למועד הדוח לא מכהן בחברה מבקר פנימי. החברה פועלת למינוי מבקר פנימי בהתאם למועדים הקבועים בדין.

14. רואה החשבון המבקר

רואה החשבון המבקר של החברה הינו BDO – זיו האפט ("רואה החשבון המבקר"). שכר טרחת רואה החשבון המבקר בגין ביקורת, סקירה, שירותים הקשורים לביקורת, לרבות שירותי מס ושירותים אחרים הקשורים לביקורת וההנפקה של החברה לציבור בקשר עם הדוחות הכספיים לשנים 2024-2025 בכלל חברות הקבוצה עמד על סך 338 אלפי דולר ארה"ב וסך של 214 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה. שכר טרחת רואה החשבון המבקר הינו פועל יוצא של מספר שעות הביקורת שערך. הגורם המאשר את שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר הוא דירקטוריון החברה, אשר מסמיך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואה החשבון. הנהלת החברה ערכה משא ומתן עם רואה החשבון המבקר 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.

נח ברזובסקי, דירקטור⁴

צחי ברק, מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון

תאריך: 5 במרץ 2026

⁴ דירקטור שהוסמך על ידי דירקטוריון החברה לחתום על דו"ח הדירקטוריון.

פרודלים השקעות בע"מ
(קבוצת פרודלים)

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר 2025

פרודלים השקעות בע"מ
(קבוצת פרודלים)

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

עמוד

3-4	דוח רואי החשבון המבקרים
5	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
6	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד
7	דוחות מאוחדים על רווח (הפסד) כולל
8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
10-30	ביאורים לדוחות הכספיים

דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים

לבעלי המניות של פרודלים השקעות בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של פרודלים השקעות בע"מ (להלן: "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוח המאוחד על הרווח הכולל, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים בדוח זה. אנו בלתי תלויים בחברה ובחברות המאוחדות שלה בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים המאוחדים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם, התקשור של עניינים אלה להלן, אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעותו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

קיום ודיוק ערכי המלאי

ליום 31 בדצמבר 2025, יתרת המלאי בדוח המאוחד על המצב הכספי של החברה הסתכמה לסך של 181,983 אלפי דולר ומהווה כ-55% מסך הנכסים. המלאי מורכב בעיקר ממלאי חומרי גלם ומבזר גיאוגרפית. עלות המלאי כוללת את הוצאות הרכישה והבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים, ונמדדת בשיטת ממוצע משוקלל. המלאי מוצג לפי הנמוך מבין העלות ושווי המימוש נטו, כאשר שווי מימוש, נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. לאור היקף המלאי, ביזורו הגיאוגרפי, התהליכים והמערכות המשמשים להערכתו, וכן המשאבים הנדרשים מאיתנו בבדיקתו, זיהינו את המלאי כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

- השגנו הבנה לגבי התהליכים והמערכות הקיימים בחברה בהתייחס לסעיף המלאי ובחנו את התכנון והיישום של בקורות רלוונטיות בהתייחס לתהליך קביעת ערך המלאי.
- ביצענו נהלים מבססים ליתרת המלאי אשר כללו:
 - בחנו את מפקדי המלאי במדגם מיקומים לרבות נאותות תהליכי המפקד, וכן בחינה מדגמית של פריטים על ידינו.
 - על בסיס מדגמי, בחנו מחירי מכירה (שווי מימוש נטו), בסמוך לתום תקופת הדיווח, אל מול עלות המלאי.
 - בדיקה מדגמית של עלות פריטי מלאי.
 - בדיקה מדגמית של תקינות חישוב עלות המלאי לפי שיטת "ממוצע משוקלל".

חובות של הדירקטוריון והנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

הדירקטוריון והנהלה אחראים להכנה ולהצגה נאותה של הדוחות הכספיים המאוחדים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010; וכן הם אחראים לבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון והנהלה על מנת לאפשר הכנת דוחות כספיים מאוחדים ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות.

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון והנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, אלא אם הדירקטוריון והנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם אינם כוללים הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על החלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס דוחות כספיים מאוחדים אלו. בביקורת המבוצעת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוחות הכספיים המאוחדים, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים נוהלי ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס את חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקונוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שואא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון והנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון והנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איומים מזהים על אי תלותנו.

מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון והנהלה קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.

שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלויים הוא אבי עוז.

זיו האפט
רואי חשבון

תל אביב, 5 במרץ 2026

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | רחובות | בני ברק | קרית שמונה | עפולה | מודיעין עילית | אילת
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 03-6386788 | 073-7145300 | 04-8983322 | 04-6401555 | 08-9744111 | 08-6339911

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

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

פרודלים השקעות בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי דולר ארה"ב			
1,552	2,009		נכסים שוטפים
862	52	4	מזומנים ושווי מזומנים
36,774	44,783	5	פיקדונות מוגבלים
6,534	11,406	6	לקוחות
161,578	181,983	ג3	חייבים ויתרות חובה
207,300	240,233		מלאי
			סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים שאינם שוטפים
46,346	59,166	7	רכוש קבוע
7,072	12,936	13	נכסי זכות שימוש
4,802	2,168	8	השקעות בחברות מוחזקות
1,678	13,161	26, ג3	נכסים בלתי מוחשיים
4,194	3,621	ג22	מיסים נדחים
64,092	91,052		נכסים בלתי שוטפים
271,392	331,285		סה"כ נכסים
			התחייבויות שוטפות
101,422	131,517	9	אשראי לזמן קצר וחלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
2,923	3,469	9, 13	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
46,761	36,642		ספקים ונותני שירותים
18,506	15,817	10	זכאים ויתרות זכות
169,612	187,445		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות שאינן שוטפות
22,688	6,243	9	הלוואות לזמן ארוך
934	1,021	11	הטבות לעובדים
182	188	ג22	מיסים נדחים
10,896	15,541	9, 13	התחייבויות בגין חכירה
34,700	22,993		סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות
		14	הון
6	7		הון מניות
621	1,247		קרנות הון
91,647	136,973		פרמיה על מניות
(25,194)	(17,380)		יתרת הפסד
67,080	120,847		סך הון
271,392	331,285		סה"כ התחייבויות והון

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

5 במרץ, 2026

אמנון סלהוב סמנכ"ל כספים	נח ברזובסקי דירקטור ¹	צחי ברק יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל	תאריך אישור הדוחות הכספיים
-----------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------	----------------------------

¹ דירקטור שהוסמך על ידי דירקטוריון החברה לחתום על הדו"חות הכספיים.

פרודלים השקעות בע"מ
דוחות מאוחדים על רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2023	2024	2025		
אלפי דולר ארה"ב				
299,828	332,590	341,026	15	הכנסות
257,026	278,199	281,001	16	עלות ההכנסות
42,802	54,391	60,025		רווח גולמי
21,274	21,357	22,326	17	הוצאות מכירה ושיווק
2,839	2,769	3,415	18	הוצאות מחקר ופיתוח
7,471	8,908	8,799	19	הוצאות הנהלה וכלליות
1,438	348	969	20	הוצאות אחרות
9,780	21,009	24,516		רווח מפעולות רגילות
(212)	(282)	251		חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות
12,078	14,066	12,326	21	הוצאות מימון
125	-	621	21	הכנסות מימון
(2,385)	6,661	13,062		רווח (הפסד) לפני ניכוי מיסים על הכנסה
2,087	3,585	3,960	22	מיסים על ההכנסה
(4,472)	3,076	9,102		רווח (הפסד) נקי לשנה
			24	רווח (הפסד) למניה : (*)
(0.021)	0.014	0.037		רווח (הפסד) בסיסי (בדולר)
(0.021)	0.014	0.037		רווח (הפסד) מדולל (בדולר)

(*) בהתחשב בפיצול ההון עם השלמת הרישום למסחר - ראה ביאור 1.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

פרודלים השקעות בע"מ
דוחות מאוחדים על רווח (הפסד) כולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
772	(1,983)	3,200
137	(1,651)	1,539
<u>909</u>	<u>(3,634)</u>	<u>4,739</u>
-	(1,395)	(2,716)
-	(1,395)	(2,716)
<u>909</u>	<u>(5,029)</u>	<u>2,023</u>
<u>(3,563)</u>	<u>(1,953)</u>	<u>11,125</u>

רווח (הפסד) כולל אחר, לאחר מס:
 פריטים שייטכן ויסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:

התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
 הערכה מחדש של עסקאות גידור בשווי הוגן

פריטים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
 הפסד בשווי הוגן על השקעה דרך הפסד כולל אחר

רווח (הפסד) כולל אחר לשנה

רווח (הפסד) כולל לשנה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

פרודלים השקעות בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך הכל הון	יתרת הפסד	קרנות הון אחרות	הפסד כולל אחר בגין השקעה בשווי הוגן	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	פרמיה על מניות	הון מניות רגילות	
אלפי דולר ארה"ב							
60,741	(24,863)	(4,597)	-	8,768	81,427	6	יתרה ליום 1 בינואר 2023
							תנועה בשנת 2023:
(3,563)	(4,472)	909	-	-	-	-	רווח (הפסד) כולל
9,970	-	-	-	-	9,970	(*)	הנפקת מניות
505	-	-	-	505	-	-	תשלום מבוסס מניות
67,653	(29,335)	(3,688)	-	9,273	91,397	6	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
(1,953)	3,076	(3,634)	(1,395)	-	-	-	רווח (הפסד) כולל
1,112	-	1,112	-	-	-	-	תיאום לערך בספרים הראשוני של מלאי שנרכש בעסקאות חזויות שגודרו בגידור תזרים מזומנים
(180)	-	-	-	(430)	250	-	רכישה וביטול של אופציות
448	-	-	-	448	-	-	תשלום מבוסס מניות
-	1,065	-	-	(1,065)	-	-	סיווג מחדש של תשלום מבוסס מניות
67,080	(25,194)	(6,210)	(1,395)	8,226	91,647	6	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
11,125	9,102	4,739	(2,716)	-	-	-	רווח (הפסד) כולל
(1,126)	-	(1,126)	-	-	-	-	תיאום לערך בספרים הראשוני של מלאי שנרכש בעסקאות חזויות שגודרו בגידור תזרים מזומנים
1,098	212	-	-	886	-	-	תשלום מבוסס מניות
41,658	-	-	-	-	41,657	1	הנפקת מניות
512	-	-	-	(1,157)	1,669	(*)	הנפקת מניות בעקבות מימוש אופציות
2,000	-	-	-	-	2,000	(*)	המרת הלוואת בעלים למניות
(1,500)	(1,500)	-	-	-	-	-	דיבידנד
120,847	(17,380)	(2,597)	(4,111)	7,955	136,973	7	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

(*) קטן מ-0.5 אלפי דולר.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

פרודלים השקעות בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
(4,472)	3,076	9,102
7,448	7,029	8,411
-	-	(21)
505	448	1,098
212	282	(251)
11,540	13,238	10,356
19,705	20,997	19,593
2,924	(723)	(5,280)
3,733	(400)	(2,936)
22,909	(49,081)	(15,207)
1,451	3,932	561
(18,486)	12,663	(11,011)
(278)	223	72
331	5,942	(255)
12,584	(27,444)	(34,056)
27,817	(3,371)	(5,361)

תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת

רווח נקי (הפסד) לשנה
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
הוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:
פחת והפחתות
רווח ממכירת רכוש קבוע
תשלום מבוסס מניות
חלק החברה בהפסדי (רווחי) חברות מוחזקות
הוצאות ריבית, נטו

שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:

ירידה (עליה) בלקוחות
ירידה (עליה) בחייבים ויתרות חובה
ירידה (עליה) במלאי
שינוי במיסים נדחים
עליה (ירידה) בספקים ונותני שירותים
עליה (ירידה) בהטבות לעובדים
עליה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות

מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

(1,589)	-	-
-	-	(18,866)
(2,285)	1,504	810
(430)	(576)	(1,357)
(4,818)	(10,210)	(13,280)
552	2,083	55
-	-	(24)
(8,570)	(7,199)	(32,662)

השקעה בחברה מוחזקת
תשלום עבור צירוף עסקים נטו ממזומנים שאוחדו לראשונה (ראה ביאור 26)
פיקדונות מוגבלים
עלויות פיתוח שהוונו
רכישת רכוש קבוע
תקבולים ממכירת רכוש קבוע
אחרים

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

-	(180)	-
2,958	-	41,670
1,392	22,203	32,079
35,802	9,865	859
(46,000)	(5,286)	(17,689)
-	-	(1,500)
-	-	512
(11,725)	(13,044)	(13,777)
(2,425)	(2,980)	(3,786)
(19,998)	10,578	38,368

תשלומים בגין רכישה של אופציות
תקבולים מהנפקת מניות
אשראי והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו
נטילת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים,
ממוסדות פיננסיים ומאחרים
פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים,
ממוסדות פיננסיים ומאחרים
דיבידנד ששולם
תקבולים מממוש אופציות למניות
ריבית ששולמה
פירעון התחייבויות בגין חכירה
מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון

הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

47	-	112
(704)	8	457
2,248	1,544	1,552
1,544	1,552	2,009

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת שנה
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

נספח - מידע נוסף על תזרימי המזומנים

216	455	1,988
-	-	4,815
-	-	2,000

מיסים ששולמו
הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
המרת הלוואות בעלים למניות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים

פרודלים השקעות בע"מ ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 1 - כללי

פרודלים השקעות בע"מ (להלן - "החברה"), הינה חברה שהתאגדה בישראל (החברה), יחד עם חברות הבנות שלה, יקראו יחד להלן - "הקבוצה").

החברה עוסקת, באמצעות חברות בנות באירופה, בארצות הברית, במרכז ובדרום אמריקה, בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות טבעיים וייחודיים עבור תעשיות המזון, והמשקאות, ותעשיות הטעם והריח. הקבוצה מתמחה בעיבוד חומרי גלם שמקורם בצומח, ובהפקת רכיבים טבעיים מגוונים מחומרי הגלם לרבות, מיצים מרוכזים, שמנים אתריים, תמציות טעם וריח, ארומות, סיבים תזונתיים, צבעי מאכל טבעיים ועוד. מתוך מגוון רכיבים אלו, מרכיבה החברה פורמולציות ופתרונות ייחודיים אותן היא משווקת לחברות מובילות, בעיקר בתחום המזון והמשקאות ברחבי העולם. בין לקוחות החברה ניתן למצוא את המותגים הגדולים בעולם לצד מגוון רחב של חברות בינוניות וקטנות.

ביום 5 במרץ 2025, השלימה החברה עסקה עם החברה לישראל בע"מ (להלן - "החברה לישראל"), שבמסגרתה הנפיקה החברה לחברה לישראל 267,741 מניות רגילות בתמורה ל- 42 מיליון דולר. בנוסף, במקביל: I.W.S International (1) מכרה את מלוא מניותיה בחברה לישראל ו- (2) בעלי מניות מסוימים בחברה המירו הלוואות המגיעות להם ל-12,750 מניות של החברה. בעקבות עסקאות אלו החזקות החברה לישראל בחברה ייצגו במועד השלמת העסקה 29% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (27.5% מהון המניות המונפק והנפרע בדילול מלא).

ביום 25 בפברואר 2026, השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ. באותו מועד, החברה ביצעה פיצול של הון המניות של החברה ביחס של 1:100 וביטלה את ערך הנקוב. במסגרת ההנפקה גייסה החברה סך של כ- 369 מיליון ש"ח (118 מיליון דולר) בגין הנפקת 46,535,000 מניות רגילות של החברה. סך הוצאות ההנפקה מוערכות בכ-12 מיליון ש"ח כולל מע"מ (3.9 מיליון דולר).

ביאור 2 - בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים מציינים להוראות תקני הדיווח הכספי בינלאומיים החשבונאיים (Accounting Standards - IFRS). כמו כן, הדוחות הכספיים השנתיים כוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

החברה לא צירפה בדוח התקופתי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 מידע כספי נפרד לפי תקנה 9(ג) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) התש"ל 1970 ("מידע כספי נפרד"), לאור היעדר כל פעילות, נכסים או התחייבויות בחברה עצמה כישות עצמאית נפרדת, פרט להשקעה ושטרי הון בקשר עם השקעתה בחברה הבת פרודלים משאבים.

הדוחות הכספיים אושרו על ידי דירקטוריון החברה ביום 5 במרץ 2026.

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

א. אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים

הכנת הדוחות הכספיים בהתאם ל-IFRS מחייבת את ההנהלה לבצע שיקולים, אומדנים והנחות. שיקולים, אומדנים והנחות אלה משפיעים על הסכומים המדווחים של נכסים והתחייבויות, על הגילוי של נכסים והתחייבויות אפשריים בתאריך הדוחות הכספיים, ועל הסכומים המדווחים של הכנסות והוצאות במהלך תקופת הדיווח. תוצאות בפועל עלולות להיות שונות מהאומדנים הללו. האומדנים וההנחות הבסיסיות נבחנים באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים בתקופה שבה בוצעו ובתקופות עתידיות שהושפעו מהם.

האומדן החשבונאי המהותי שנעשה בו שימוש בדוחות כספיים אלו הינו בקשר למדידת שווי מימוש נטו של מלאי החברה. שווי מימוש נטו הינו מחיר המכירה של המוצרים בניכוי עלויות הנדרשות למכירה. כאשר לא קיימת הזמנת רכש ספציפית למלאי, מחירי המכירה החזויים של המלאי נאמדים על ידי הנהלת החברה בהתבסס על נתוני שוק פומביים וניסיון העבר.

ב. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הקבוצה הוא דולר אמריקאי ("דולר" או "\$"). מטבע הפעילות של החברות העיקריות בקבוצה הינו דולר, בגין החברות האירופאיות בקבוצה מטבע הפעילות הינו האירו ("אירו" או "€").

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ג. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש, נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש, נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. הקבוצה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי, גיולו ועיתוד צריכתו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתחשב במדדים אלו וכן תוך הפעלת שיקול דעת לגבי פריטים חריגים בהתאם לנסיבות.

מכירות החברה כוללות מוצרים בשלבי עיבוד שונים, לרבות עסקאות בהן לא נעשה כל עיבוד, כך שחומר הגלם שנרכש, נמכר גם כמוצר סופי. על כן, הקבוצה לא מנהלת אבחנה בין חומרי גלם, תוצרת בתהליך ותוצרת גמורה.

ד. הכנסות

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברת ללקוח. ההכנסה מוכרת לפי מחיר העסקה שהינו סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה.

ה. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע מוכר לראשונה לפי עלות הרכישה.

בתקופות עוקבות, כל פריטי הרכוש הקבוע מוצגים בעלות היסטורית בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך. שיעורי הפחת השנתי הינם כדלהלן:

%	
2-10	מבנים ומתקני ייצור
7.5-20	מכונות
6-20	ציוד וריהוט משרדי
33	מחשבים וציוד אלקטרוני

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר, של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה.

ו. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים כוללים עלויות פיתוח פנימיות שהונו וקשרי לקוחות ומוניטין שנרכש בצירופי עסקים. נכסים בלתי מוחשיים אשר לא נחשבים לבעלי אורך חיים בלתי מוגבל מופחתים בשיטת הקו הישר לאורך חייהם השימושיים המוערכים, אשר עומדים על תקופה של שלוש שנים.

ההיוון הראשוני של העלויות מבוסס על שיקול דעת ההנהלה שלפיו מתקיימים קריטריונים של היתכנות טכנולוגית וכלכלית. בעת הפעלת שיקול דעת זה, ההנהלה בוחנת את ההתקדמות בכל פרויקט פיתוח ואת התחזיות העדכניות ביותר לגבי כל פרויקט.

ז. רווח למניה

הרווח למניה מחושב על ידי חלוקה של הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוקלל והקיים בפועל במהלך התקופה. מניות רגילות פוטנציאליות (שתנבענה מימוש אופציות למנהלים ועובדים) נכללות בחישוב הרווח המדולל למניה אם השפעתן מדללת את הרווח למניה. מספר המניות ששימש לחישוב הרווח הבסיסי והמדולל למניה הותאם רטרואקטיבית לכל התקופות המדווחות, עקב ביצוע פיצול הון, ראה ביאורים 1 ו-24.

ח. צירוף עסקים

כאשר הקבוצה משיגה לראשונה שליטה בעסק, צירוף העסקים מטופל בשיטת הרכישה. בהתאם לשיטה זו, החברה מזהה את הרכוש, קובעת את מועד הרכישה ומכירה בנכסים הניתנים לזיהוי שנרכשו ובהתחייבויות שניטלו בהתאם לשוויים ההוגן, למעט חריגים. עלות הרכישה נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שהועברה במועד הרכישה. עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח רווח או הפסד. מוניטין נמדד לראשונה לפי העלות, שהינה ההפרש בין תמורת הרכישה והזכויות שאינן מקנות שליטה לבין הסכום נטו של הנכסים המזוהים שנרכשו בניכוי ההתחייבויות שניטלו.

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. תקן חדש בתקופה שלפני יישומו

תקן דיווח כספי בינלאומי 18, הצגה וגילוי בדוחות כספיים (להלן: "IFRS 18" או "התקן החדש") IFRS 18 שפורסם באפריל 2024 נועד לשפר את יכולת ההשוואה והשקיפות של הדיווח על ביצועי החברות.

התקן החדש מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1, הצגת דוחות כספיים ואינו עוסק בנושאי הכרה ומדידה של פריטים בדוחות הכספיים.

להלן סקירה של עיקרי השינויים שיחולו בדוחות הכספיים עם יישום התקן החדש, ביחס להוראות ההצגה והגילוי החלות כיום:

- התקן החדש ישנה את מבנה הדוח על הרווח או הפסד ויכלול שלוש קטגוריות מוגדרות חדשות: הפעלה, השקעה ומימון וכן יוסיף שני סיכומי ביניים חדשים: רווח תפעולי ורווח לפני מימון ומיסים על ההכנסה.
- התקן החדש כולל הנחיות למתן גילוי על מדדי ביצוע המוגדרים על-ידי ההנהלה.
- התקן החדש מספק הנחיות לגבי קיבוץ ופיצול של המידע בדוחות הכספיים, לגבי השאלה האם מידע צריך להיכלל בדוחות הראשיים או בביאורים וכן על גילויים לגבי פריטים שהוגדרו כ"אחרים".
- התקן החדש כולל תיקונים לתקנים אחרים, לרבות תיקונים מוגבלים לתקן חשבונאות בינלאומי 7, דוח על תזרימי מזומנים.

IFRS 18 ייושם למפרע החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחר מכן תוך מתן גילוי ספציפי כפי שנקבע במסגרת הוראות המעבר של התקן החדש.

בהתאם להוראות IFRS 18 יישום מוקדם אפשרי תוך מתן גילוי לכך, יחד עם זאת, בהתאם להחלטה בתחום תאגידי מספר 1-2024 בדבר דחיית יישום מוקדם של תקן דיווח כספי בין-לאומי 18 שפורסמה על ידי סגל רשות ניירות ערך ב-4 באוגוסט 2024, יישום מוקדם ידחה ויתאפשר רק החל מיום 1 בינואר 2025. החברה בוחנת את ההשפעה האפשרית של IFRS 18 על הדוחות הכספיים, אולם בשלב זה אין ביכולתה להעריך השפעה כאמור. השפעת התקן החדש, ככל שתהיה, תשפיע רק על ענייני הצגה וגילוי.

ביאור 4 - פיקדונות מוגבלים

הפקדות המשמשות בעיקר כביטחון לפעילות העסקאות במט"ח. כספים אלו מוגבלים לשימוש במטרה זו בלבד ואינם זמינים לשימוש כללי.

ביאור 5 - לקוחות

נכון ל-31 בדצמבר 2025, פירוט יתרת חובות מלקוחות הוא:

במועד	בפיגור מעל 30 יום	בפיגור מעל 60 יום	בפיגור מעל 120 יום	סה"כ
אלפי דולר ארה"ב				
42,298	1,959	283	243	44,783

31 בדצמבר 2025

נכון ל-31 בדצמבר 2024, פירוט יתרת חובות מלקוחות הוא:

במועד	בפיגור מעל 30 יום	בפיגור מעל 60 יום	בפיגור מעל 120 יום	סה"כ
אלפי דולר ארה"ב				
35,867	837	58	12	36,774

31 בדצמבר 2024

ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב		
3,244	5,706	מוסדות
1,664	4,952	הוצאות מראש
1,161	330	מקדמות על חשבון מלאי
465	418	חייבים אחרים
6,534	11,406	

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 7 - רכוש קבוע

סה"כ	מחשבים וציוד אלקטרוני	ציוד ורהוט משרדי	מכונות	מבנים ומתקני ייצור	קרקע	
אלפי דולר ארה"ב						
71,812	3,430	976	39,546	24,266	3,594	עלות יתרה ליום 1 בינואר 2025
13,280	690	44	9,509	3,037	-	רכישות
1,748	11	36	575	1,126	-	תוספות בגין צירוף עסקים
(36)	-	-	-	(36)	-	גריעות
5,050	27	124	2,090	2,539	270	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
<u>91,854</u>	<u>4,158</u>	<u>1,180</u>	<u>51,720</u>	<u>30,932</u>	<u>3,864</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
(25,466)	(2,837)	(380)	(16,050)	(6,199)	-	פחת שנצבר יתרה ליום 1 בינואר 2025
(5,568)	(469)	(111)	(3,432)	(1,556)	-	תוספות
5	-	-	-	5	-	גריעות
(1,659)	(20)	(44)	(897)	(698)	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
<u>(32,688)</u>	<u>(3,326)</u>	<u>(535)</u>	<u>(20,379)</u>	<u>(8,448)</u>	<u>-</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<u>59,166</u>	<u>832</u>	<u>645</u>	<u>31,341</u>	<u>22,484</u>	<u>3,864</u>	יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 7 - רכוש קבוע (המשך)

סה"כ	מחשבים וציוד אלקטרוני	ציוד ורהוט משרדי	מכונות	מבנים ומתקני ייצור	קרקע	
אלפי דולר ארה"ב						
70,952	3,097	855	34,988	27,303	4,709	יתרה ליום 1 בינואר 2024
10,210	430	345	7,424	2,011	-	רכישות
(6,465)	(93)	(224)	(2,123)	(3,034)	(991)	גריעות
(2,885)	(4)	-	(743)	(2,014)	(124)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
71,812	3,430	976	39,546	24,266	3,594	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<hr/>						
(26,064)	(2,458)	(512)	(15,434)	(7,660)	-	יתרה ליום 1 בינואר 2024
(4,847)	(476)	(51)	(3,031)	(1,289)	-	תוספות
4,382	94	183	2,077	2,028	-	גריעות
1,063	3	-	338	722	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
(25,466)	(2,837)	(380)	(16,050)	(6,199)	-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
46,346	593	596	23,496	18,067	3,594	יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2024

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 8 - השקעה בחברות מוחזקות

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר ארה"ב	
59	487
1,743	1,349
1,802	1,836
3,000	284
-	48
4,802	2,168

השקעה בחברת Gota Doce
יתרה לקבל מחברת Gota Doce
סה"כ חברת Gota Doce (1)
השקעה בחברת Capsoil (2)
אחרות

1. החברה, באמצעות חברת Prodalim International, מחזיקה ב-50% מהמניות של Gota Doce International Limited, חברה רשומה במלטה אשר מחזיקה כמעט בכל המניות של Gota Doce Agroindustrial Ltda ("Gota Doce"), חברה ברזילאית המחזיקה מפעל לעיבוד פירות הדר בברזיל ואשר מושכר ל- Prodalim Brasil המפעילה אותו.

2. במהלך שנת 2024, Prodalim USA רכשה 587,500 מניות רגילות של חברת Capsoil Technologies (כ-5% אחזקה למועד הרכישה כאמור) בסך של כ-4,395 אלפי דולר, בהתאם להסכם מיום 23 במאי 2024. השקעת הקבוצה במניות Capsoil Technologies, שבה אין לה השפעה מהותית, נמדדת בשווי הוגן, וכל רווח או הפסד נרשם במסגרת הרווח (ההפסד) הכולל האחר. ההשקעה מסווגת לרמה 3 בהיררכיית השווי הוגן בהתאם ל-IFRS13, מאחר שהמדידה מבוססת בעיקרה על נתונים שאינם ניתנים לצפייה בשוק.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, שווי ההחזקה של הקבוצה בחברת Capsoil Technologies Inc. הועמד על סך של כ-0.3 מיליון דולר. שווי זה נקבע על בסיס הערכת שווי של מעריך שווי חיצוני, אשר התבסס בעבודתו, בין היתר, על תנאי סבב גיוס הון של מניות בכורה צוברות שהחל במהלך הרבעון השלישי של 2025 וצפוי להסתיים בשנת 2026, בו הקבוצה אינה נוטלת חלק. אי השתתפות הקבוצה בסבב גיוס זה יובילו לדילול חלקה בחברה ולהכרה בירידת ערך ההשקעה לשווי כאמור.

ביאור 9 - אשראי מבנקים ואחרים והתחייבויות בגין חכירה

א. הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר ארה"ב	
96,525	128,612
1,332	-
3,565	2,905
101,422	131,517

אשראי וחלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
מסגרת אשראי מבנקים (ג)
הלוואות מבעלי מניות
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ב)

הלוואות בניכוי חלויות שוטפות
הלוואות מבעלי מניות
הלוואות ממוסדות פיננסיים (ב)

3,103	-
19,585	6,243
22,688	6,243

התחייבויות בגין חכירות

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה, ראה (ב) וכן ביאור 13
התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך, ראה (ב) וכן ביאור 13

2,923	3,469
10,896	15,541
13,819	19,010

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 9 - אשראי מבנקים ואחרים (המשך)

ב. מידע על הלוואות מהותיות והתחייבויות חכירה נכון ל-31 בדצמבר 2025:

מידע נוסף	מועד פירעון	ריבית	יתרת ערך בספרים (אלפי דולר ארה"ב)	מטבע	קרן (אלפי)	סוג הלוואה
1	נובמבר 2028 (תשלומים חודשיים)	בנק ישראל + 6.00%	5,496	ש"ח	20,000	הלוואה ממוסד פיננסי
1	נובמבר 2028 (תשלומים חודשיים)	בנק ישראל + 6.00%	2,404	ש"ח	17,500	מסגרת אשראי ממוסד פיננסי
2	ינואר 2026	בנק ישראל + 2.30%	175	ש"ח	5,000	הלוואה ממוסד פיננסי
3	ינואר 2026	2.29%	115	אירו	4,500	התחייבות בגין חכירה - גרמניה
3	מרץ 2037 (תשלומים חודשיים)	3.00%	5,307	אירו	5,800	התחייבות בגין חכירה - גרמניה

1. פרודלים משאבים בע"מ ("פרודלים משאבים") התקשרה ביום 20 באוקטובר 2022 בהסכם הלוואה עם מוסד פיננסי ישראלי. ההלוואה כאמור הובטחה באמצעות בטוחות ושעבודים שונים, באופן מהותי בדומה לבטוחות המפורטות להלן. ההלוואה כאמור נפרעה במלואה במהלך שנת 2025.

ביום 31 ביולי 2024, התקשרה פרודלים משאבים בהסכם הלוואה נוסף עם אותו מוסד פיננסי ישראלי כאמור לעיל, הכולל הלוואה ארוכת טווח ומסגרת אשראי (ביחד "ההלוואות"). ההלוואות הובטחו, בין היתר, באמצעות: (א) שעבוד צף על כלל נכסי, רכוש וזכויות פרודלים משאבים (למעט נכסים מוחרגים); (ב) שעבוד קבוע על הון המניות ומוניטין של פרודלים משאבים; ו- (ג) שעבוד על כל מניות פרודלים משאבים וזכויות נלוות בחברות בנות מסוימות. ההלוואות כאמור כפופות, בין היתר, לאמות מידה פיננסיות מסוימות, אשר התקיימו נכון ליום 31 בדצמבר 2025, וכן בכל תקופות הדיווח. אמות המידה הפיננסיות כאמור קובעות כי: (א) ההון העצמי של הלווה לא יפחת מ-50 מיליון דולר, (ב) יחס ההלוואה לערך הנכסים (LTV) לא יעלה על 60%, (ג) יחס ההון העצמי של הלווה למאזן לא יפחת מ-20%, ו- (ד) יחס החוב נטו ל-EBITDA (לתקופת בדיקה של ארבעה רבעונים רצופים, כהגדרתה בהסכם) לא יעלה על 1:9 במהלך 12 החודשים הראשונים ממועד הסגירה, 8.5:1 בין 12 ל-24 חודשים ממועד הסגירה, ו-1:8 מ-24 חודשים ממועד הסגירה ואילך.

ביום 10 ביולי 2025, התקשרה פרודלים משאבים בהסכם מסגרת אשראי מובטח נוסף עם אותו מוסד פיננסי ישראלי, בסכום כולל של עד 80 מיליון ש"ח, כאשר הוסכם כי סך החשיפה המקסימלית של החברה כלפי אותו מוסד פיננסי תחת הסכם זה ותחת יתר ההסכמים עם המוסד פיננסי כאמור, לא תעלה בכל עת על 90 מיליון ש"ח.

במהלך חודש נובמבר 2025 התקשרו פרודלים משאבים והמוסד הפיננסי כאמור בהסכם לתיקון וניסוח מחדש של הסכם מסגרת האשראי, כך שמסגרת האשראי הקיימת על-פיו הוסבה למבנה של שתי מסגרות אשראי – מסגרת הלוואות קו אשראי ארוך טווח ומסגרת הלוואות מתחדשות לטווח קצר - במסגרת כוללת מצטברת שלא תעלה בכל עת על 80 מיליון ש"ח. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 לא נוצלה מסגרת האשראי לעיל.

2. ביום 4 ביולי 2024, פרודלים משאבים התקשרה בהסכם הלוואה מובטח עם מוסד פיננסי ישראלי. ההלוואה מובטחת על ידי משכון של נכס פרטי של בעל מניות. ההלוואה כאמור נפרעה במלואה בינואר 2026.

3. בשנת 2022, שני ספקי ליסינג גרמניים סיפקו לחברת הבת Prodalim Rauner חכירה מימונית המובטחת בשעבוד על נכס נדל"ן וציוד של Prodalim Rauner. המימון ניתן במסגרת הסכמי מכירה והשכרה חוזרת, לפיהם: (א) הבעלות החוקית בנכס הנדל"ן הועברה לישות אחרת שבה Prodalim Rauner היא שותפה מוגבלת והמממן הוא שותף כללי; ו- (ב) הבעלות החוקית בציוד הועברה למממן השני. ל-Prodalim Rauner קיימת אופציה לרכוש מחדש את נכס הנדל"ן והציוד בתום תקופת ההחכרה. החכירה בגין הציוד נפרעה במלואה בינואר 2026 וכן מומשה אופציית רכישת הציוד.

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 9 - אשראי מבנקים ואחרים (המשך)

ג. מסגרות אשראי:

סעיף	בנקים אירופיים	בנק אמריקאי
מועד התקשרות במסגרת האשראי	נובמבר 2017 (עודכן/הוחלף בנובמבר 2025) (*)	אוגוסט 2023 (עודכן/הוחלף בנובמבר 2025) (*)
מועד סיום תקופת האשראי	עד להודעה חדשה, בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים	17 בנובמבר 2030
היקף המסגרת	100 מיליון דולר	75 מיליון דולר
לווה	Prodalim BV ו Prodalim Rauner	Prodalim USA
סכום מנוצל נכון ליום 31.12.2025	78 מיליון דולר	50.6 מיליון דולר
מטבע ההלוואות	דולר ואירו	דולר
שיעור ריבית	SOFR + 2%	SOFR + 2.00%-1.5%
אמות מידה פיננסיות	<ol style="list-style-type: none"> היחס בין ה- EBITDA לבין הוצאות הריבית של Prodalim BV לא יפחת מ- 1: 2.5. היחס בין ההון עצמי המתואם לבין סך המאזן ביחס ל Prodalim BV לא יפחת מ- 25%. היחס בין ההון עצמי המתואם לבין סך המאזן ביחס ל Prodalim Rauner לא יפחת מ- 5%. ההון העצמי המתואם של Prodalim BV לא יפחת מ- 25 מיליון דולר. היחס בין הנכסים השוטפים לבין ההתחייבויות השוטפות ביחס ל- Prodalim B.V לא יפחת מ- 1: 1.2. היחס בין הנכסים השוטפים לבין ההתחייבויות השוטפות ביחס ל- Prodalim Rauner לא יפחת מ 1: 1. <p>אמות המידה הפיננסיות התקיימו נכון בדצמבר 2025.</p>	<p>Fixed Charge Coverage Ratio - יחס כיסוי הוצאות: היחס בין EBITDA לבין הוצאות ריבית וקרן וכן תשלומים בגין רכוש קבוע ומס, יעמוד על לפחות 1: 1.10 במהלך תקופת הבדיקה</p> <p>אמות המידה הפיננסיות התקיימו נכון ליום 31 בדצמבר 2025.</p>
בטוחות והגבלות	<p>ניתנה ערבות על ידי החברה, על ידי פרודלים משאבים ועל-ידי הלווים עצמם, וכן ניתנו שעבודים על נכסי הלווים, לרבות:</p> <ul style="list-style-type: none"> חשבונות חייבים מלאי נכס מקרקעין הממוקם בסמוך לאורלנדו, פלורידה (Winter Garden Facility) זכויות ההון של הלווה (מניות/אינטרסים הוניים) <p>נכסים ניידים (כגון ציוד, מלאי וקניין רוחני נייד)</p> <p>זכויות ותביעות מול מבטחי הלווה לפי כל הסכמי הביטוח</p> <p>זכויות, תביעות וחשבונות חייבים כלפי חייבים שהם חברים בקבוצה</p>	<p>ניתנו שעבודים על נכסי הלווה, לרבות:</p> <ul style="list-style-type: none"> חשבונות חייבים מלאי נכס מקרקעין הממוקם בסמוך לאורלנדו, פלורידה (Winter Garden Facility) זכויות ההון של הלווה (מניות/אינטרסים הוניים)

(*) במהלך חודש נובמבר 2025, חתמה Prodalim USA על תיקון להסכם המימון עם הבנק האמריקאי, לפיו סכום מסגרת האשראי המרבי הוגדל מ-60 מיליון דולר ל-75 מיליון דולר, ומועד הפירעון הוארך עד ליום 17.11.2030. בנוסף, במהלך חודש נובמבר 2025, חתמו Prodalim BV ו Prodalim Rauner על הסכם תיקון, החלפה והצטרפות ביחס להסכם המימון של Prodalim BV, כך ש- Prodalim Rauner הצטרפה להסכם כלווה נוסף, סכום מסגרת האשראי המרבי הוגדל מ-60 מיליון דולר ל-100 מיליון דולר, והמרווח עודכן ל- 2%.

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 10 - זכאים אחרים ויתרות זכות

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב		
7,965	5,095	הוצאות לשלם
5,192	3,755	זכאים בגין מכסים ולוגיסטיקה
4,706	4,631	התחייבויות לעובדים בגין שכר ונלוות
-	1,449	מוסדות
643	887	הפרשה לחופשה והבראה
18,506	15,817	

ביאור 11 - הטבות לעובדים

בהתאם לחוקי העבודה ולהסכמי העבודה בישראל ובהתאם לנוהג הקבוצה, חייבות חברות הקבוצה בתשלום פיצויים לעובדים שיפוטר, או יפרשו מעבודתם ובתנאים מסוימים לעובדים שיתפטרו. התחייבויות החברה לתשלום פיצויים לעובדי החברה בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין ורכיב הגמל שהחברה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכניות להפקדה מוגדרת. החברה הכירה בעלות ההטבה כהוצאה, אלא אם היא נכללה בעלות של נכס, לפי הסכום שיש להפקיד במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

העובדים בחברות הבת בחו"ל מועסקים על פי תנאי העבודה הנהוגים במדינה בה הם מועסקים, כולם בחוזים אישיים. בחלק מהמדינות שבהן מעסיקה הקבוצה עובדים קיימות הוראות חוקיות מחייבות בעניין תעריפי השכר והפרשות לסוציאליות של עובדי ייצור, אשר יכולים להתעדכן אחת לשנה בהתאם לעלייה במדד מקומי.

ביאור 12 - מכשירים פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכונים שוק, סיכונים מט"ח, סיכונים אשראי וסיכונים נזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של החברה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי הנהלת החברה.

1. סיכון שער חליפין

הקבוצה פועלת במספר מדינות וחשופה לשינויים בשערי מטבע חוץ, אשר עשויים להשפיע על הרווח הכולל והמצב הפיננסי שלה (ראה ביאור 3). סיכון זה נובע מכך שחברות בנות בקבוצה מבצעות עסקאות במטבעות שאינם המטבע הפונקציונלי שלהן. מדיניות הקבוצה היא, ככל הניתן, להסדיר התחייבויות במטבע הפונקציונלי של כל חברה.

מעט לעת, מבצעת החברה עסקאות גידור מטבע, באמצעות חוזים עתידיים ואופציות, לצורך צמצום התנודתיות בתזרימי המזומנים החזויים בגין רכישת חומרי גלם. עסקאות הגידור מסווגות כעסקאות גידור של תזרימי מזומנים ותקופתן לרוב אינה עולה על 12 חודשים. במהלך השנים 2024 ו-2025 התקשרה החברה בעסקאות גידור בגין חשיפה למטבע הריאל הברזילאי. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, אין לחברה עסקאות גידור פתוחות.

הטבלה שלהלן מציגה סיכום של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים של הקבוצה נכון ליום 31 בדצמבר 2025:

דולר	אירו	פסו		סה"כ		
		מקסיקני	ש"ח			
אלפי דולר ארה"ב						
280	1,365	63	118	183	2,009	נכסים
-	-	-	52	-	52	נכסים שוטפים
38,734	6,026	-	-	23	44,783	מזומנים ושווי מזומנים
						פיקדונות מוגבלים
						לקוחות
						התחייבויות
						התחייבויות שוטפות
120,743	11,208	-	2,837	198	134,986	אשראי לזמן קצר וחלויות שוטפות
30,569	3,594	-	372	2,107	36,642	ספקים ונותני שירותים
7,806	539	-	1,144	1,705	11,194	זכאים ויתרות זכות
						התחייבויות שאינן שוטפות
7,574	8,760	-	5,450	-	21,784	אשראי לזמן ארוך והתחייבות בגין חכירה
(127,678)	(16,710)	63	(9,633)	(3,804)	(157,762)	נכסים פיננסיים (התחייבויות פיננסיות), נטו

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 12 - מכשירים פיננסיים (המשך)

2. **סיכון ריבית**
לקבוצה הלוואות ומסגרות אשראי הנושאות ריבית משתנה, בתוספת מרווח מעל ריביות SOFR, Euribor וריבית בנק ישראל.
3. **סיכון אשראי**
סיכון אשראי נובע מהאפשרות שצד שני לעסקה לא יעמוד בהתחייבויותיו, ויגרם לקבוצה הפסד כספי. חשבוניות לקוחות של הקבוצה מנוהלים במסגרת מדיניות סיכון אשראי אקטיבית, הכוללת הערכת סיכון לפי מדינה, הגדרת מסגרות אשראי, הערכה שוטפת של הלקוחות ונקיטת אמצעי בקרה חשבונאיים. הקבוצה אינה צופה חשיפות מהותיות לסיכון אשראי בגין יתרות הלקוחות.
4. **סיכון נזילות**
סיכון נזילות הוא הסיכון שהחברה לא תוכל לעמוד במחויבויותיה הפיננסיות בהגיע מועד תשלומן. גישת החברה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד. כל אחת מהחברות הבנות אחראית לניהול תזרימי המזומנים שלה, בכפוף למדיניות הקבוצה ולבקרה מצד הנהלת הקבוצה. הקבוצה פועלת על מנת לאפשר קיומן של רמות מספקות של אמצעים נזילים לתשלום הוצאות התפעול הצפויות של הסכומים הדרושים לעמידה בהתחייבויות הפיננסיות. האמור אינו מביא בחשבון את ההשפעה הפוטנציאלית של תרחישים קיצוניים שאין אפשרות סבירה לצפותם.

ביאור 13 - חכירות

מידע לגבי נכסי זכות שימוש:

סה"כ אלפי דולר ארה"ב		
2024	2025	
5,187	4,215	ארצות הברית - סאות' גייט, קליפורניה (1)
1,292	967	ארצות הברית - ניו ג'רזי (2)
-	3,745	ברזיל (3)
-	3,247	צרפת (4)
593	762	אחרים
7,072	12,936	
1,556	2,310	הוצאות פחת

1. ביום 10 בדצמבר 2021, Prodalim USA חתמה על הסכם שכירות לתקופה של עשר שנים וארבעה חודשים בקשר עם מתקן הממוקם בסאות' גייט, קליפורניה. לפי תנאי ההסכם, דמי השכירות החודשיים עולים בהדרגה מדי שנה, בטווח של כ-65 אלפי דולר לחודש ועד כ-88 אלפי דולר לחודש בשנת השכירות האחרונה. במהלך שנת 2025 הסתכמו תשלומי דמי השכירות בסך כולל של 862 אלפי דולר. יתרת ההתחייבות בגין השכירות ליום 31 בדצמבר 2025 עומדת על 5 מיליון דולר.
2. ביום 1 ביוני 2022, Prodalim USA חתמה על הסכם שכירות חדש עם רשות הנמלים של ניו ג'רזי וניו יורק ("Port Authority") בנוגע לנכס לוגיסטי (מבנה ושטחי אחסון) הממוקם בפורט אליזבת, ניו ג'רזי. תקופת השכירות נקבעה עד ליום 31 במאי 2032, בכפוף לסיום מוקדם ביום 31 במאי 2027, ככל שתנאים מפסיקים הקבועים בהסכם לא יתקיימו. לפי תנאי ההסכם, דמי השכירות הבסיסיים צמודים למדד המחירים לצרכן לכלל האוכלוסייה העירונית באזור ומתעדכנים אחת לשנה בהתאם לשינוי במדד, בכפוף לרצפה ותקרה שנתיות (3%-5%). בשנת 2025 דמי השכירות החודשיים עמדו על כ-60 אלף דולר. יתרת ההתחייבות בגין השכירות ליום 31 בדצמבר 2025 מסתכמת בכ-1 מיליון דולר.
3. ביום 31 במרץ 2025 Prodalim Brazil חתמה על הסכם שכירות חדש (כפי שתוקן) עם Gota Doce Agroindustrial LTDA בנוגע למפעל לעיבוד פרי הממוקם במדינת סאו פאולו, ברזיל. תקופת השכירות נקבעה לתקופה של 5 שנים, עד ליום 1 באפריל 2030. דמי השכירות השנתיים הינם בסכום השווה ל-1.1 מיליון דולר לאורך כל תקופת השכירות. במהלך שנת 2025 הסתכמו תשלומי דמי השכירות בסך כולל של 733 אלפי דולר. יתרת ההתחייבות בגין השכירות ליום 31 בדצמבר 2025 עומדת על 3.9 מיליון דולר.
4. ביום 3 באפריל 2017 התקשרה Rene Laurent בנספח להסכם שכירות בנוגע למפעל ושטחי אחסון הממוקם בלה קאנה, צרפת. תקופת השכירות נקבעה עד 31 בדצמבר 2023, אשר חודשה לתקופה נוספת של 9 שנים, ובהמשך חודשה פעם נוספת עד ליום 31 בדצמבר 2032. דמי השכירות השנתיים העדכניים הינם 530 אלפי דולר (454 אלפי דולר לפני מע"מ). במהלך דצמבר 2025 הסתכמו תשלומי דמי השכירות בסך כולל של 44 אלפי דולר (38 אלפי דולר) לחודש. יתרת ההתחייבות בגין השכירות ליום 31 בדצמבר 2025 מסתכמת בכ-3.3 מיליון דולר.

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 14 - הון

הרכב הון המניות:

ליום 31 בדצמבר 2025		
מונפק ונפרע	רשום	
2,501,706	4,533,975	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג כל אחת
ליום 31 בדצמבר 2024		
מונפק ונפרע	רשום	
2,208,465	4,533,975	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג כל אחת

כמפורט בביאור 1, במועד השלמת הנפקת החברה ולאחר תאריך המאזן, בוצע פיצול של הון המניות של החברה ביחס של 1:100 ובוטל ערכן הנקוב. יחד עם זאת, כמות המניות המוצגת בביאור זה לא הותאמה לפיצול ההון כאמור.

תשלום מבוסס מניות:

בשנת 2017 אישרה החברה תוכנית אופציות. הערך הכלכלי של האופציות שהוענקו במועד ההענקה מחושב על ידי שימוש במודל בלק אנד שולס לתמחור אופציות, תוך התאמתו לתמחור אופציות לעובדים ולמאפייני התנהגות הספציפיים של הניצעים.

יצוין כי כמות האופציות המוצגת בביאור זה ומחירי המימוש למניה לא הותאמו לפיצול ההון שבוצע לאחר תאריך המאזן, כאמור בביאור 1 ומעלה.

הטבלה הבאה מסכמת את פעילות האופציות לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר:

2024		2025		
מחיר מימוש ממוצע	מחיר מימוש ממוצע	מחיר מימוש ממוצע	מחיר מימוש ממוצע	
כמות	משוקלל (דולר)	כמות	משוקלל (דולר)	
127,305	88.34	117,650	85.28	יתרה ליום 1 בינואר,
-	-	40,028	156.87	אופציות שהוענקו במהלך השנה
-	-	12,750	40.18	אופציות שמומשו במהלך השנה
-	-	3,017	125.58	אופציות שפקעו במהלך השנה
9,655	125.58	6,638	125.58	אופציות שחולטו במהלך השנה
117,650	85.28	135,273	106.51	יתרה ליום 31 בדצמבר,
110,478	81.46	101,812	89.96	נצברו וניתנות למימוש ליום
				31 בדצמבר

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה קיימות הוצאות תגמול מבוסס מניות שטרם הוכרו בסך של כ-2 מיליון דולר, אשר צפויות להיות מוכרות על פני תקופה ממוצעת משוקללת של כ-3.3 שנים.

בחודש נובמבר 2025, הוקצו לעובדי החברה כ-40 אלף אופציות, במחיר מימוש של כ-157 דולר לאופציה, ואשר מבשילות על פני ארבע שנים. השווי ההוגן של האופציות במועד ההקצאה נאמד על בסיס מודל בלק אנד שולס, בסכום כולל של כ-3.3 מיליון דולר, תוך שימוש במדדים הממוצעים הבאים: ריבית חסרת סיכון בשיעור 4.13%, סטיית תקן 33.78%, שיעור דיבידנד לחלוקה 0% ואורך חיי האופציה 10 שנים.

במהלך חודש מרץ 2026, יוקצו לעובדי החברה כ-16.5 אלף אופציות לרכישת מניות החברה (הכמות כאמור אינה משקפת התאמה לפיצול ההון כמפורט בביאור 1 ומעלה), במחיר מימוש הזהה למחיר המניה שנקבע במסגרת ההנפקה של החברה בבורסה. אופציות אלו יבשילו על פני תקופה של ארבע שנים, והשווי ההוגן שלהן במועד הקצאתן נאמד על בסיס מודל בלק אנד שולס, בסכום כולל של כ-2.5 מיליון דולר.

ביום 6 במאי 2025, אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של כ-1.5 מיליון דולר אשר שולם לבעלי המניות ביום 22 במאי 2025.

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 15 - הכנסות

א. הכנסות לפי מיקום גיאוגרפי

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
110,740	126,025	133,225	אירופה למעט גרמניה
81,751	102,188	88,901	גרמניה
89,948	86,473	102,192	ארה"ב
17,389	17,904	16,708	אחרים
299,828	332,590	341,026	

ב. הכנסות לפי מוצרים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
72,894	126,780	87,436	רכז תפוזים
44,756	35,635	45,371	רכז תפוחים
34,186	31,085	46,893	רכז אננס
147,992	139,090	161,326	אחרים*
299,828	332,590	341,026	

* ההכנסות מאחרים כוללות את ההכנסות מאחרים במגזר פתרונות המיץ וכן את ההכנסות ממגזרים פתרונות רכיבים ייחודיים (SIS) ופתרונות הפחתה והסרת אלכוהול (SOLOS) ראה גם ביאור 25.

ביאור 16 - עלות ההכנסות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
238,425	259,283	259,861	רכישת חומרי גלם
1,843	1,667	2,150	אנרגיה
3,266	3,293	4,771	פחת והפחתות
6,769	5,738	6,817	שכר ונלוות
3,412	2,711	2,697	עלויות ייצור
-	2,506	990	ירידת ערך מלאי
-	-	587	תשלום מבוסס מניות
3,311	3,001	3,128	אחרות
257,026	278,199	281,001	

ביאור 17 - הוצאות מכירה ושיווק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
7,857	8,386	9,335	שכר ונלוות
260	343	139	תשלום מבוסס מניות
4,603	4,156	3,752	עלויות שילוח
2,822	2,461	2,242	פחת והפחתות
2,833	2,913	3,428	עלויות אחסון תוצרת גמורה
2,899	3,098	3,430	אחרות
21,274	21,357	22,326	

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 18 - הוצאות מחקר ופיתוח

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
1,698	1,779	2,318
5	-	-
861	700	748
275	290	349
2,839	2,769	3,415

שכר ונלוות
תשלום מבוסס מניות
פחת והפחתות
אחרות

ביאור 19 - הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
4,295	4,757	4,480
240	105	372
927	1,159	1,645
499	575	650
948	1,077	1,128
562	1,235	524
7,471	8,908	8,799

שכר ונלוות
תשלום מבוסס מניות
משרדיות
פחת והפחתות
משפטיות ושירותים מקצועיים
אחרות

ביאור 20 - הוצאות אחרות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
911	348	481
-	-	488
527	-	-
1,438	348	969

תמורה מותנית בין היתר בהמשך העסקה, בצירוף עסקים
הוצאות בגין צירוף עסקים
הוצאות בגין תביעה

ביאור 21 - הוצאות והכנסות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
10,714	12,007	10,651
718	531	79
646	631	713
-	897	883
12,078	14,066	12,326
123	-	-
2	-	621
125	-	621

הוצאות מימון
ריבית ועמלות בנקים
ריבית בגין הלוואות מבעלי עניין
ריבית בגין חכירות
הפרשי שער

הכנסות מימון
הפרשי שער
רווח בגין מכשירים נגזרים

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 22 - מיסים על ההכנסה

א. הרכב הוצאות המס הינם כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
433	403	3,229	מיסים שוטפים
159	172	117	מיסים שנים קודמות
1,495	3,010	614	מיסים נדחים
2,087	3,585	3,960	

ב. שיעורי המס החלים על החברה

1. החברה, פרודלים משאבים ו-Prodalim BV. כפופות למס החברות בישראל. שיעור מס החברות בישראל בשנת 2023 ואילך הינו 23%.
2. החברות Solos Iberia ו-Prodalim Iberia. כפופות למס החברות בספרד. שיעור מס החברות בספרד בשנת 2023 ואילך הינו 25%.
3. Prodalim Italia כפופה למס החברות באיטליה. שיעור מס החברות באיטליה בשנת 2023 ואילך הינו 24%.
4. החברות Prodalim Rauner ו-Flavologic GMBH. כפופות למס החברות בגרמניה. שיעור מס החברות בגרמניה בשנת 2023 ואילך הינו 30%.
5. החברות הבנות בארה"ב כפופות למס החברות הפדרלי בארה"ב. שיעור מס החברות בארה"ב בשנת 2023 ואילך הינו 21%.
6. החברה הבת בברזיל כפופה למס החברות בברזיל. שיעור מס החברות בברזיל בשנת 2023 ואילך הינו 34%.
7. החברה הבת בצרפת כפופה למס החברות בצרפת. שיעור מס החברות בצרפת בשנת 2025 ואילך הינו 25%.

ג. הרכב ותנועת המיסים הנדחים הינם כדלקמן:

דוחות מאוחדים			דוחות מאוחדים		
על רווח והפסד ורווח כולל אחר			על המצב הכספי		
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			31 בדצמבר		
2023	2024	2025	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			אלפי דולר ארה"ב		
(1,473)	(3,039)	(638)	3,905	3,326	נכסי מיסים נדחים:
3	68	(30)	137	108	הפסדים מועברים
(20)	(39)	35	152	187	הפרשה לחובות מסופקים
(1,490)	(3,010)	(633)	4,194	3,621	הטבות לעובדים
46	54	7	(134)	(152)	התחייבויות מיסים נדחים:
12	12	12	(48)	(36)	רכוש קבוע
58	66	19	(182)	(188)	נכסים בלתי מוחשיים
(1,495)	(2,944)	(614)			הוצאות מיסים נדחים
63	-	-			הטבת מס נדחה שנרשמה ברווח כולל אחר

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 22 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ד. להלן התאמה בין סכום המס התיאורטי לבין סכום המיסים על הכנסה שהוכר ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
(2,385)	6,661	13,062	רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
(549)	1,532	3,004	הוצאות מס מחושבת לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במיסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
2,372	1,474	(5)	מיסים נדחים שלא הוכרו בגין הפסדים לצרכי מס
105	187	904	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס
159	346	117	מסי הכנסה בגין שנים קודמות
-	46	(60)	הבדל בשיעורי מס בין מדינות
2,087	3,585	3,960	הוצאות מס בדוח רווח והפסד

ה. הפסדים מועברים:

נכון ל-31 בדצמבר 2025, ההפסדים הצבורים להעברה של הקבוצה מוערכים כמפורט להלן: החברה – 5.71 מיליון דולר; Prodalim USA - 12.42 מיליון דולר; Prodalim Brazil - 13.44 מיליון דולר; Prodalim Italia - 7.4 מיליון דולר; Prodalim Iberia - 1.1 מיליון דולר; Prodalim Flavologic - 3.51 מיליון דולר. הקבוצה הכירה בנכסי מס נדחים בגין חלק מן ההפסדים לצרכי מס הניתנים להעברה ב-Prodalim USA ו-Prodalim Brazil.

ביאור 23 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין, אנשי מפתח ניהוליים וצדדים קשורים

1. הרכב:

ליום 31 בדצמבר			
2024	2025		
אלפי דולר ארה"ב			
2,198	598		זכאים ויתרות זכות
3,050	-		הלוואות (*)
992	1,141		הטבות לעובדים
6,240	1,739		

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
465	486	549	הוצאות מכירה ושיווק
470	728	889	הוצאות הנהלה וכלליות
563	391	56	הוצאות מימון (*)
1,498	1,605	1,494	

(*) הלוואות בעלי מניות, שניתנו לתמיכה ביוזמות צמיחה שונות של הקבוצה, אשר נשאו ריבית בהתאם לתנאי השוק ומועד פירעוןן הוארך מעת לעת. במהלך חודש אפריל 2025 נפרעו כל ההלוואות כאמור, לרבות הריבית בגינן.

פרודלים השקעות בע"מ

ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 23 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין, אנשי מפתח ניהוליים וצדדים קשורים (המשך)

2. הסכמי ניהול והעסקה

(א) מר צחי ברק, יו"ר דירקטוריון החברה ומנכ"ל החברה

מר צחי ברק ("מר ברק") מועסק בחברה, באמצעות חברת הבת, Prodalim BV משנת 2003 ומכהן בה כמנכ"ל החברה מיום 1 בנובמבר, 2016 והחל מהשלמת רישום המניות למסחר משמש גם כיו"ר דירקטוריון החברה. עד להשלמת רישום המניות למסחר, שימש מר ברק גם כמנהל המכירות הראשי של החברה. במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר ברק לשכר חודשי בסך של 120 אלף ש"ח (ברוטו).

כמו כן זכאי מר ברק לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה.

בנוסף, מר ברק זכאי להחזר הוצאות בגין החזקת רכבו הפרטי בסכום של 5,000 ש"ח לחודש.

בגין כל אחת מהשנים 2024 ו-2025 היה זכאי מר ברק למענק שנתי בסכומים של 1,054 אלפי ש"ח ו-1,134 אלפי ש"ח, בהתאמה, אשר נקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שנקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

תקופת הסכם העסקה אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא לסיומה בהודעה מוקדמת בת 6 חודשים.

בהתאם לתנאי העסקתו התחייב מר ברק לסודיות והמחאת זכויות קניין רוחני כלפי החברה וכן לאי-תחרות כל עוד הוא מועסק בחברה ולתקופה בת 6 חודשים שתתחיל מתום תקופת העסקתו.

תנאי העסקתו של מר ברק עודכנו לתקופה של 5 שנים ממועד רישום מניות החברה למסחר, כאשר אלא אם נאמר אחרת, תנאי העסקה שלעיל יוותרו ללא שינוי: השכר החודשי ברוטו של מר ברק עומד על 120 אלף ש"ח, עם תוספת שנתית של 5% לשכר זה החל משנת 2027. בנוסף, ככל שבשנה קלנדרית מסוימת תתקיים עמידה ב-EBITDA המתואם המינימלי, מר ברק יהיה זכאי למענק שנתי בשיעור של 1.25% מה-EBITDA המתואם בגין אותה שנה, ובלבד שסך המענק השנתי כאמור לא יעלה על 12 משכורות חודשיות (ועד 9 משכורות בלבד למענק בגין שנת 2026). אי עמידה ב-EBITDA המתואם המינימלי משמעותה כי מר ברק לא יהיה זכאי למענק בשנה הקלנדרית הרלוונטית.

בביאור זה: (א) ה-**"EBITDA המתואם המינימלי"** – EBITDA מתואם של החברה (במאחד), המחושבים על פי הדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה בשנה רלוונטית, ואשר לא יפחת מ-33 מיליון דולר ארה"ב, כאשר החל משנת 2027 (כולל) סכום ה-EBITDA המתואם המינימלי יעלה בכל שנה קלנדרית בשיעור השווה ל-10% מהשנה הקודמת, באופן הבא: (1) ה-EBITDA המתואם המינימלי לשנת 2027 יהיה 36.3 מיליון דולר ארה"ב; ו-(2) ה-EBITDA המתואם המינימלי לשנת 2028 יעמוד על 39.93 מיליון דולר ארה"ב; (3) ה-EBITDA המתואם המינימלי לשנת 2029 יעמוד על 43.92 מיליון דולר ארה"ב; ו-(4) ה-EBITDA המתואם המינימלי לשנת 2030 יעמוד על 48.31 מיליון דולר ארה"ב; ו-(ב) **"EBITDA מתואם"** – רווח לפני ריבית, מיסים, פחת והפחתות בנטרול הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות והוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי.

ככל שבמהלך 3 שנים ממועד השלמת ההנפקה יחדל מר ברק מלכהן כמנכ"ל החברה אך ימשיך לכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל במשרה מלאה, ובכפוף לאישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, כי טובת החברה מחייבת הפרדת התפקידים ומינוי מנכ"ל, יהיה מר ברק זכאי למלוא תנאי כהונתו, על פי הסכם העסקה המעודכן, כמותואר לעיל. במקרה כאמור תפקידיו של מר ברק כיו"ר דירקטוריון פעיל יכללו ניהול פעילות הדירקטוריון, גיבוש תכניות אסטרטגיות עסקיות וניהוליות לחברה ופיקוח על יישומן, פיתוח עסקי ובחינת אפשרויות להרחבת פעילויות החברה, לרבות אחריות פיקוחית על רכישות ומיזוגים על ידי החברה, ומתן ייעוץ ניהולי ומקצועי שוטף להנהלת החברה ולמנהליה.

(ב) מר נח ברזובסקי, דירקטור ונשיא החברה

מר נח ברזובסקי ("מר ברזובסקי"), מייסד החברה, מכהן בתפקידים שונים בקבוצה משנת 1991 ובמסגרת התקשרותו הנוכחית מועסק בה באמצעות חברת הבת, Prodalim BV. עד השלמת רישום המניות למסחר, מר ברזובסקי כיהן כיו"ר הדירקטוריון ונשיא החברה. עם השלמת רישום המניות למסחר, מכהן מר ברזובסקי כדירקטור ונשיא החברה. במסגרת תפקידו בחברה, מר ברזובסקי אחראי על מערכי מכירות ורכש בקבוצה, ובכלל זה מצוי בקשר שוטף עם לקוחותיה וספקיה. במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר ברזובסקי לשכר חודשי בסך של 90 אלף ש"ח (ברוטו).

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 23 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין, אנשי מפתח ניהוליים וצדדים קשורים (המשך)

2. הסכמי ניהול והעסקה (המשך)

(ב) מר נח ברזובסקי, יו"ר הדירקטוריון ונשיא החברה

כמו כן זכאי מר ברזובסקי לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה.

בנוסף, מר ברזובסקי זכאי להחזר הוצאות בגין החזקת רכבו הפרטי בסכום של 5,000 ש"ח לחודש.

בגין כל אחת מהשנים 2024 ו-2025 היה זכאי מר ברזובסקי למענק שנתי בסכומים של 490 אלפי ש"ח ו-567 אלפי ש"ח, בהתאמה, אשר נקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שנקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

תקופת הסכם ההעסקה אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא לסיומה בהודעה מוקדמת בת 6 חודשים.

בהתאם לתנאי העסקתו התחייב מר ברזובסקי לסודיות והמחאת זכויות קניין רוחני כלפי החברה וכן לאי-תחרות כל עוד הוא מועסק בחברה ולתקופה בת 6 חודשים שתתחיל מתום תקופת העסקתו

תנאי העסקתו של מר ברזובסקי עודכנו לתקופה של 5 שנים ממועד רישום מניות החברה למסחר כדלקמן, כאשר אלא אם נאמר אחרת, תנאי ההעסקה שלעיל יותרו ללא שינוי:

השכר החודשי ברוטו של מר ברזובסקי עומד על 90 אלפי ש"ח, עם תוספת שנתית של 5% לשכר זה החל משנת 2027. בנוסף, ככל שבשנה קלנדרית מסוימת תתקיים עמידה ב- EBITDA המתואם המינימאלי (כהגדרתה לעיל), מר ברזובסקי יהיה זכאי למענק שנתי בשיעור של 0.95% מה- EBITDA המתואם (כהגדרתה לעיל) בגין אותה שנה, ובלבד שסך המענק השנתי למר ברזובסקי לא יעלה על 9 משכורות חודשיות (למעט ביחס למענק בגין שנת 2026 שלא יעלה על 6 משכורות חודשיות). מובהר, כי אי עמידה ב- EBITDA המתואם המינימאלי משמעותה כי מר ברזובסקי לא יהיה זכאי למענק בשנה הקלנדרית הרלוונטית.

ביאור 24 - רווח למניה

לשנה שהסתיימה
ביום 31 בדצמבר

2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
(4,472)	3,076	9,102
216,700	220,800	242,940
(0.021)	0.014	0.037
-	5,400	5,111
216,700	226,200	248,051
(0.021)	0.014	0.037

רווח המיוחס לבעלים של החברה
הממוצע המשוקלל של מספר המניות (*)
רווח (הפסד) בסיסי (דולר)

בתוספת:

מניות שינבעו מאופציות למניות בשיטת המניות באוצר (*)
הממוצע המשוקלל של מספר המניות (*)
רווח (הפסד) מדולל למניה (דולר)

(*) בהתחשב בפיצול ההון עם השלמת הרישום למסחר - ראה ביאור 1.

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 25 - מגזרי פעילות

א. כללי

הנהלת הקבוצה קבעה את מגזרי הפעילות של הקבוצה בהתבסס על המידע אשר נסקר על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות של הקבוצה (מנכ"ל הקבוצה) למטרת הקצאת המשאבים למגזרים והערכת הביצועים שלהם.

המגזרים המדווחים הינם כדלקמן :

- (1) מגזר פתרונות המיץ (Juice Solutions) – תחום פתרונות המיץ מהווה את תחום הליבה של הקבוצה ומתמקד בעיבוד פירות, ייצור, שיווק ומכירה של מיצים טבעיים, רכזים, ומוצרים נלווים. פעילות זו מתבצעת באמצעות חברות בנות הפועלות באירופה, בארצות הברית, ברזיל, ומקסיקו ובאסיה, והיא כוללת סחיטה פנימית של פירות לצד רכישת רכז מיצי פרי מספקים חיצוניים. הקבוצה פועלת במודל עסקי מסוג B2B ומספקת את מוצריה לחברות יצרניות בתעשיות המזון והמשקאות ברחבי העולם.
- (2) מגזר פתרונות רכיבים ייחודיים (Specialty Ingredients Solution (SIS) – מגזר זה כולל את פעילות הקבוצה בתחום הפיתוח, הייצור והשיווק של רכיבים טבעיים בעלי ערך מוסף, כגון צבעים טבעיים, סביבים תזונתיים, שמנים אתריים, תמציות, ארומות טבעיות וכן פיתוח וייצור קומפאונדים (Compounds) לתערובות משקה. פעילות המגזר נשענת על טכנולוגיות מתקדמות ומחקר ופיתוח, ומהווה הרחבה וסינגריה עם פעילות פתרונות המיץ.
- (3) מגזר פתרונות הפחתה והסרת אלכוהול (Solos) – מגזר זה כולל את פעילות החברה בתחום הדה-אלכוהולזציה, המבוססת על טכנולוגיה ייחודית להסרת אלכוהול ממשקאות תוך שימור מאפייני הטעם והארומה. במסגרת פעילות זו, מספקת הקבוצה שירותי דה-אלכוהולזציה, מעניקה רישיונות שימוש בטכנולוגיה ובמכשור שבבעלותה, ופועלת להקמת מרכזי שירות גלובליים. המגזר מהווה מנוע צמיחה חדשני, המתפתח בהתאם למגמות הפחתת צריכת אלכוהול בעולם.

תוצאות המגזרים מדווחות על בסיס הרווח התפעולי בנטרול פחת והפחתות, הוצאות תשלום מבוסס מניות, הוצאות אחרות וירידת ערך מלאי להלן - EBITDA מותאם.

ב. מידע אודות פעילות המגזרים בני הדיווח

לשנה שהסתיימה
ביום 31 בדצמבר 2025

מאוחד	הוצאות לא מיוחסות	Solos	SIS	Juice Solutions	
אלפי דולר ארה"ב					
341,026	-	1,199	48,946	290,881	הכנסות
60,025	-	947	11,316	47,762	רווח גולמי
35,984	(5,750)	(858)	8,030	34,562	תוצאות המגזר - EBITDA מותאם
8,411	832	361	1,585	5,633	פחת והפחתות
1,098	511	-	84	503	תשלום מבוסס מניות
1,959	-	-	928	1,031	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי
24,516	(7,093)	(1,219)	5,433	27,395	רווח (הפסד) תפעולי
251					חלק החברה ברווחי חברה מוחזקת
(11,705)					הוצאות מימון, נטו
13,062					רווח לפני מס

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 25 - מגזרי פעילות (המשך)

ב. מידע אודות פעילות המגזרים בני הדיווח (המשך)

לשנה שהסתיימה

ביום 31 בדצמבר 2024

מאוחד	הוצאות לא מיוחסות	Solos	SIS	Juice Solutions	
אלפי דולר ארה"ב					
332,590	-	1,022	35,820	295,748	הכנסות
54,391	-	793	6,667	46,931	רווח גולמי
31,340	(5,080)	(852)	3,494	33,778	תוצאות המגזר - EBITDA מותאם
7,029	802	203	1,202	4,822	פחת והפחתות
448	448	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
2,854	-	-	219	2,635	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי
21,009	(6,330)	(1,055)	2,073	26,321	רווח (הפסד) תפעולי
(282)					חלק החברה בהפסדי חברה מוחזקת
(14,066)					הוצאות מימון, נטו
6,661					רווח לפני מס

לשנה שהסתיימה

ביום 31 בדצמבר 2023

מאוחד	הוצאות לא מיוחסות	Solos	SIS	Juice Solutions	
אלפי דולר ארה"ב					
299,828	-	632	36,398	262,798	הכנסות
42,802	-	473	4,580	37,749	רווח גולמי
19,171	(4,916)	(231)	1,751	22,567	תוצאות המגזר - EBITDA מותאם
7,448	838	66	1,187	5,357	פחת והפחתות
505	505	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
1,438	-	-	174	1,264	הוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי
9,780	(6,259)	(297)	390	15,946	רווח (הפסד) תפעולי
(212)					חלק החברה בהפסדי חברה מוחזקת
(11,953)					הוצאות מימון, נטו
(2,385)					הפסד לפני מס

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 26 - צירוף עסקים

א. ב-1 בדצמבר 2025, השלימה חברת הבת פרודלים משאבים עסקה עם FRUTAROM SCHWEIZ AG, חברת בת של קבוצת INTERNATIONAL FLAVORS & FRAGRANCES, לרכישת 100% מהון המניות וזכויות ההצבעה של חברת RENÉ LAURENT, (להלן - "RENE"). חברה צרפתית מסוג SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE (SAS), שמושבה בלה קנה, צרפת, המתמחה בייצור ומכירה של טעמים טבעיים, בעיקר לשוקי המשקאות בצרפת ובאפריקה, בתמורה לסך של כ-16.7 מיליון אירו (19.3 מיליון דולר).

ב. החברה הכירה בשווי ההוגן של הנכסים שנרכשו והתחייבויות שניטלו במסגרת צירוף העסקים על פי מדידה ארעית. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים עבודת הקצאת תמורת הרכישה ("PPA") לנכסים ולהתחייבויות מזוהים טרם החלה, ולפיכך הסכומים שנרשמו, לרבות יתרת המוניטין שנוצרה בגין העסקה, מהווים אומדן ארעי ועשויים להשתנות באופן מהותי עם תחילת עבודת PPA והשלמתה. תמורת הרכישה וכן השווי ההוגן של הנכסים והתחייבויות שנרכשו ניתנים להתאמה סופית עד 12 חודשים ממועד הרכישה.

להלן אומדן ארעי של השווי ההוגן של התמורות התלויות והקצאת עלות הרכישה לנכסים והתחייבויות מזוהים:

אלפי דולר ארה"ב

484	מזומנים ושווי מזומנים
2,439	לקוחות
1,549	חייבים ויתרות חובה
4,557	מלאי
1,748	רכוש קבוע
3,233	נכסי זכות שימוש
<u>14,010</u>	
704	ספקים ונותני שירותים
1,375	זכאים ויתרות זכות
3,233	התחייבויות בגין חכירה
<u>5,312</u>	
8,698	נכסים מזוהים נטו
10,652	מוניטין הנובע מהרכישה
<u>19,350</u>	סך עלות הרכישה
	מזומנים נטו ששימשו לצירוף
<u>18,866</u>	העסקים

ג. מידע על סך ההכנסות ועל הרווח שהוכר מחברת RENE מתחילת צירוף העסקים: סך ההכנסות של חברת RENE כפי שנכללו בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד של החברה לשנת 2025 הסתכמו לסך 532 אלפי דולר. ההפסד של חברת RENE כפי שנכלל בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכם לסך 241 אלפי דולר.

ד. מידע פרופורמה בדבר הכנסות ורווח נקי של הישות המדווחת המאוחדת, בהנחה שצירוף העסקים היה מושלם ביום 1 בינואר 2025, לא בוקר ולא נסקר על-ידי רואי החשבון המבקרים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025		
מאוחד	René Laurent	קבוצת פרודלים
אלפי דולר ארה"ב		
355,086	14,060	341,026
9,786	684	9,102

הכנסות

רווח נקי לשנה

פרודלים השקעות בע"מ
ביאורים לדוחות מאוחדים

ביאור 27 - אירועים לאחר תאריך המאזן

ביום 28 בפברואר 2026 החלה מתקפה צבאית משולבת של מדינת ישראל וארצות הברית על איראן (להלן – "מבצע שאגת הארי").

למצב הביטחוני בישראל אין השפעה מהותית על פעילות הקבוצה, שכן מרבית פעילותה השוטפת מתבצעת מחוץ לגבולות ישראל. בישראל מצויים משרדי המטה בלבד, בהם מועסקים עשרות עובדים, ולחברה אין אתרי ייצור, מתקני עיבוד או פעילות תעשייתית בתחומי המדינה. לפיכך, להערכת החברה, למבצע "שאגת הארי" אין השפעה מהותית על פעילותה העסקית של הקבוצה.

ביאור 28 - ישויות עיקריות בקבוצה

שיעור החזקה בחברות הבנות ובחברות המוחזקות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מיקום עיקרי של פעילות החברה	שם החברה
2024	2025		
100%	100%	ישראל	פרודלים משאבים בע"מ
100%	100%	ארה"ב	Prodalim USA
100%	100%	גרמניה	Prodalim Rauner GmbH
100%	100%	גרמניה	Prodalim Flavologic GmbH
100%	100%	מלטה	Prodalim International
100%	100%	סין	Prodalim China
100%	100%	מקסיקו	Prodalim Mexico
100%	100%	הולנד	Prodalim Holland
50%	50%	מלטה	Gota Doce International Limited
50%	50%	ברזיל	Gota Doce Agroindustrial LTDA
100%	100%	ברזיל	Prodalim Brazil
100%	100%	ספרד	Prodalim Iberia
100%	100%	איטליה	Prodalim Italia
100%	100%	הולנד	Prodalim BV
100%	100%	ארצות הברית	Solos USA
-	100%	ספרד	Solos Iberia
-	50%	גרמניה	Solos Spirits
-	100%	צרפת	Rene Laurent
-	100%	סלובניה	Prodalim Slovenia

חלק רביעי - פרטים נוספים על החברה

שם החברה: פרודלים השקעות בע"מ
מספר החברה: 513130252
כתובת: דרויאנוב 5 תל אביב, 6314305
טלפון: 03-5342637
פקס: 03-535101
דוא"ל: ran.harpaz@prodalim.com
תאריך המאזן: 31 בדצמבר, 2025
תאריך הדוח: 5 במרץ, 2026

תקנה 19: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פרעון

ראו דוח מיידי (ת126) המפורסם על ידי החברה בד בבד עם דוח זה. המידע הנכלל בדוח האמור מובא בזה בדרך של הפנייה.

תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות ערך

בחודש פברואר, 2026 השלימה החברה הצעה ראשונה של מניותיה לציבור על פי תשקיף להשלמה, וכן על פי הודעה משלימה מיום 24 בפברואר, 2026 ("התשקיף").
 התמורה לחברה בגין המניות שהונפקו על פי התשקיף הסתכמה לסך של כ-369,022 אלפי ש"ח.

התמורה שהתקבלה תשמש את החברה למימון פעילותה העסקית השוטפת של החברה ויישום האסטרטגיה העסקית שלה, ובכלל זה לביצוע רכישות אסטרטגיות, להתרחבות בתחומי פעילותה הקיימים, לפיתוח מוצרים חדשים, להשקעה במחקר ופיתוח, להקמת מרכזי שירות נוספים בתחום פתרונות הפחתת והסרת אלכוהול, לחיזוק ההון של החברה וכן לצרכים תאגידיים כלליים, והכל בהתאם להחלטות הדירקטוריון והנהלת החברה אשר יתקבלו מעת לעת. למועד דוח זה, טרם בוצע שימוש בתמורה שהתקבלה.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות

להלן תובא רשימת ההשקעות של החברה בתאריך הדוח על המצב הכספי בכל אחת מחברות הבת והחברות הכלולות המהותיות שלה:

שם החברה	מדינת התאגדות	סוג מניות	הון המניות הרשום	הון מניות מונפק ונפרע	הון מוחזק	שיעור ההחזקה	בדילול מלא
פרודלים משאבים בע"מ ("פרודלים משאבים") ¹	ישראל	רגילות 1 ש"ח ע.ג.	9,800	9,800	4,900	100%	100%
		הנהלה 100 ש"ח ע.ג.	2	2	1		
חברות המוחזקות על ידי פרודלים משאבים							

¹ חמישים אחוז (50%) מהון המניות המונפק של החברה מוחזק על ידי פרודלים משאבים ולפיכך מניות אלו הינן מניות רדומות.

שם החברה	מדינת התאגדות	סוג מניות	הון המניות הרשום	הון מניית מונפק ונפרע	הון מוחזק	שיעור ההחזקה	בדילול מלא
Prodalim Brasil, Industria, Comercio, Importação e Exportação Ltda	ברזיל	יחידת השתתפות; 1 ריאל ברזילאי ע.ג. לכל יחידה	1,000,000	1,000,000	2 999,000	99.9%	99.9%
Prodalim Italia S.R.L	איטליה	Quota; 10,400 אירו ע.ג.	1	1	1	100%	100%
Prodalim USA Inc.	ארה"ב	רגילות 0.01 דולר ארה"ב	1,000	1,000	1,000	100%	100%
Prodalim Rauner GmbH	גרמניה	רגילות 1 אירו ע.ג.	25,000	25,000	25,000	100%	100%
FlavoLogic GmbH ("FlavoLogic")	גרמניה	רגילות 1 אירו ע.ג.	32,000	32,000	32,000	100%	100%
Prodalim B.V. ("פרודלים הולנד")	הולנד	רגילות 0.45 אירו ע.ג.	40,000	40,000	40,000	100%	100%
Jugos Y Bebidas Prodalim Group Mexico, S. DE R.L. DE C.V.	מקסיקו	יחידה; 1,000 פסו מקסיקני ע.ג. לכל יחידה	2	2	4 1	50%	50%
Prodalim International 5Limited	מלטה	רגילות 1 אירו ע.ג.	1,200	1,200	1,200	100%	100%
Prodalim Shanghai Trading Co. 6Ltd	סין	-	-	-	-	100%	100%
Prodalim Scientific Research and Development Ltd	סלובניה	Business Share; 7500 אירו ע.ג.	1	1	1	100%	100%
Rene Laurent SAS	צרפת	רגילות 20 אירו ע.ג.	250,000	250,000	250,000	100%	100%
Prodalim Holland B.V.	הולנד	רגילות 0.01 אירו ע.ג.	10,000	10,000	10,000	100%	100%
חברות המוחזקות על ידי FlavoLogic							
Solos Technology USA Inc.	ארה"ב	רגילות 0.01 דולר ארה"ב	1,000	1,000	1,000	100%	100%
Solos Spirits	גרמניה	רגילות 1	25,000	25,000	12,500	50%	50%

² פרודלים השקעות בע"מ מחזיקה ב-1,000 יחידות השתתפות (כ-0.1%) מסך האחזקות, המהוות את יתרת ההון של התאגיד.

⁴ פרודלים השקעות בע"מ מחזיקה ב-1 יחידת השתתפות (כ-50%) מסך האחזקות, המהוות את יתרת ההון של התאגיד.

⁵ החברה מצויה בתהליך של פירוק מרצון.

⁶ החברה איננה מנהלת פעילות כלשהי.

שם החברה	מדינת התאגדות	סוג מניות	הון המניות הרשום	הון מניות מונפק ונפרע	הון מוחזק	שיעור ההחזקה	בדילול מלא
GmbH		אירו ע.ג.					
Solos Technology Iberia S.L.U	ספרד	רגילות 1 אירו ע.ג.	10,000	10,000	10,000	100%	100%
חברות המוחזקות על ידי פרודלים הולנד							
Prodalim Iberia S.L.U	ספרד	רגילות 1 אירו ע.ג.	11,003,000	11,003,000	11,003,000	100%	100%
Prodalim International Limited על ידי							
Gota Doce International 7 Limited.	מלטה	רגילות 1 אירו ע.ג.	2,400	2,400	1,200	50%	50%
Gota Doce International Limited על ידי							
Gota Doce Agroindustrial Ltda.	ברזיל	יחידת השתתפות; 1 ריאל ברזילאי ע.ג.	1,200,000	1,200,000	1,199,998	99.99%	99.99%

תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות

בתקופת הדוח לא היו שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות קשורות למעט רכישת חברת Rene Laurent SAS כמפורט בסעיף 22.2 לפרק א' לדוח התקופתי.

תקנה 13: הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן

שם החברה	רווח כולל		הכנסות החברה מחברה בת או חברה כלולה שנתקבלו עד תאריך הדוח על המצב הכספי עבור שנת הדוח ועבור תקופה שלאחר מכן			הכנסות החברה מחברה בת או חברה כלולה שנתקבלו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי או שקיימת זכאות לקבלם עבור שנת הדוח ועבור תקופה שלאחר מכן		
	רווח או (הפסד)	רווח כולל אחר	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
באלפי דולר ארה"ב								
פרודלים משאבים	170	170	1,500					
Prodalim Brasil Industria Comercio, Importacao Ltda.	(701)	(565)						
Prodalim Italia S.R.L	174	149						
Prodalim USA Inc.	(1,109)	(3,825)						
Prodalim Rauner GmbH	1,413	3,210						
FlavoLogic	(1,196)	(1,446)						
פרודלים הולנד	9,048	10,788						

⁷ החברה מצויה בתהליך של פירוק מרצון.

הכנסות החברה מחברה בת או חברה כלולה שנתקבלו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי או שקיימת זכאות לקבלם עבור שנת הדוח ועבור תקופה שלאחר מכן			הכנסות החברה מחברה בת או חברה כלולה שנתקבלו עד תאריך הדוח על המצב הכספי עבור שנת הדוח ועבור תקופה שלאחר מכן			רווח כולל		שם החברה
ריבית	דמי ניהול	דיבידנד	ריבית	דמי ניהול	דיבידנד	רווח כולל אחר	רווח או (הפסד)	
באלפי דולר ארה"ב								
								Jugos Y Bebidas Prodalim Group Mexico S. DE R.L. DE C.V.
						190	190	Rene Laurent SAS
						(99)	(241)	Solos Technology Iberia S.L.U
						(479)	(479)	Solos Technology USA Inc.
						(257)	(257)	Solos Spirits GmbH
						-	-	Prodalim Iberia S.L.U
						727	233	Prodalim Holland B.V.
						946	242	

תקנה 20: מסחר בבורסה

בחודש פברואר 2026 השלימה החברה הנפקה ורישום למסחר של מנייתיה בבורסה. המסחר במניות של החברה החל ביום 26.2.2026.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין לנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים ששולמו לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטת החברה, שניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגיד בשליטת החברה בשנת 2025 (באלפי דולר ארה"ב):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים					פרטי מקבל התגמולים					
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק ³	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף המשרה	תפקיד	שם
903	-	-	14	18	-	-	-	-	334	537	22.81%	100%	יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל	צחי ברק
592	-	-	43	18	-	-	-	-	167	364	24.04%	100%	דירקטור ונשיא	נח ברזובסקי
987	-	-	-	26	-	-	-	345	206	410	-	100%	סמנכ"ל כספים ונשיא אזור צפון אמריקה	אמנון סלהוב

³ להשלמת התמונה, בטבלה נכללו סכומי המענקים השנתיים בגין שנת 2025 לנושאי המשרה, כפי שהומלצו על ידי מנכ"ל החברה והוצגו בפני הדירקטוריון, ואשר יובאו לדיון ואישור סופי במוסדות המוסמכים של החברה עם מינוי דח"צים והקמת ועדת תגמול. סך בשיעור של 75% מהסכומים האמורים ישולם לנושאי המשרה בכפוף לאישורם והצהרתם כי ידוע להם שתשלום המענקים השנתיים לשנת 2025 כפוף לאישור המוסדות המוסמכים של החברה כאמור, והתחייבותם להשיב לחברה כל יתרה שתיווצר, ככל שתיווצר, לטובת החברה לאחר קבלת האישורים כאמור.

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק ³	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
													ואמריקה המרכזית (NCA) (President)	
717				3				414	88	212	-	100%	מנהל עסקים ראשי (CBO)	רועי מלצר
932	-	-	-	-	-	-	-	595	82	255	-	100%	סמנכ"ל שרשרת אספקה ומנהל תחום פתרונות המיץ	צור חן

* סכומי התגמול הינם במונחי עלות לחברה.

להלן פירוט התגמולים ששולמו לבעלי עניין נוספים בחברה, שניתנו להם בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטת החברה בשנת 2025 (באלפי ש"ח):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23	-	-	דירקטור	נר ברונשטיין

* סכומי התגמול הינם במונחי עלות לחברה.

1. צחי ברק – יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה

מר צחי ברק ("מר ברק" או "צחי") מועסק בחברה משנת 2003, באמצעות חברת הבת, Prodalim B.V. ("פרודלים הולנד"), ומכהן בה כיו"ר הדירקטוריון, וכן כמנכ"ל החברה מיום 1 בנובמבר, 2016. טרם הנפקת החברה בבורסה, שימש מר ברק גם כמנהל המכירות הראשי של החברה.

במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר ברק לשכר חודשי בסך של 120 אלף ש"ח (ברוטו). כן זכאי מר ברק לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה. בנוסף, מר ברק זכאי להחזר הוצאות בגין החזקת רכבו הפרטי בסכום של 5,000 ש"ח לחודש.

תקופת הסכם ההעסקה אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא לסיומה בהודעה מוקדמת בת 6 חודשים.

בהתאם לתנאי העסקתו התחייב מר ברק לסודיות והמחאת זכויות קניין רוחני כלפי החברה וכן לאי-תחרות כל עוד הוא מועסק בחברה ולתקופה בת 6 חודשים שתתחיל מתום תקופת העסקתו.

בגין שנת 2025, מר ברק זכאי למענק שנתי בסכום השווה ל-1,134 אלפי ש"ח, אשר נקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שנקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

עם השלמת הנפקת החברה כאמור מכהן מר ברק גם כיו"ר דירקטוריון החברה, ותנאי העסקתו עודכנו לתקופה של 5 שנים, החל ממועד רישום מניות החברה למסחר

בבורסה, כדלקמן, כאשר אלא אם נאמר אחרת, תנאי ההעסקה שלעיל נותרו ללא שינוי:

השכר החודשי ברוטו של מר ברק עומד על 120 אלפי ש"ח (ברוטו), עם תוספת שנתית של 5% לשכר זה החל משנת 2027. בנוסף, ככל שבשנה קלנדרית מסוימת תתקיים עמידה ב-EBITDA המתואם המינימאלי⁴, מר ברק יהיה זכאי למענק שנתי בשיעור של 1.25% מה-EBITDA המתואם⁵ בגין אותה שנה, ובלבד שסך המענק השנתי למנכ"ל כאמור לא יעלה על 12 משכורות חודשיות (למעט ביחס למענק בגין שנת 2026 שלא יעלה על 9 משכורות חודשיות). מובהר, כי אי עמידה ב-EBITDA המתואם המינימאלי משמעותה כי מר ברק לא יהיה זכאי למענק בשנה הקלנדרית הרלוונטית. יצוין, כי ככל שבמהלך 3 שנים ממועד השלמת הנפקת החברה יחדל מר ברק מלכהן כמנכ"ל החברה אך ימשיך לכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל במשרה מלאה, ובכפוף לאישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, כי טובת החברה באותה עת מחייבת הפרדת התפקידים ומינוי מנכ"ל, מר ברק יהיה זכאי למלוא תנאי כהונתו, על פי הסכם ההעסקה המעודכן, כמתואר לעיל. במקרה כאמור תפקידו של מר ברק כיו"ר דירקטוריון פעיל יכללו ניהול פעילות הדירקטוריון, גיבוש תכניות אסטרטגיות עסקיות וניהוליות לחברה ופיקוח על יישומן, פיתוח עסקי ובחינת אפשרויות להרחבת פעילויות החברה, לרבות אחריות פיקוחית על רכישות ומיזוגים על ידי החברה, ומתן ייעוץ ניהולי ומקצועי שוטף להנהלת החברה ולמנהליה.

2. נח ברזובסקי – דירקטור ונשיא החברה

מר נח ברזובסקי ("מר ברזובסקי" או "נח"), מייסד החברה, מכהן בתפקידים שונים בקבוצה משנת 1991 ובמסגרת התקשרותו הנוכחית מועסק בה באמצעות פרודלים הולנד. במסגרת תפקידו, מר ברזובסקי אחראי על מערכי מכירות ורכש בקבוצה, ובכלל זה מצוי בקשר שוטף עם לקוחותיה וספקיה. במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר ברזובסקי לשכר חודשי בסך של 90 אלף ש"ח (ברוטו).

כן זכאי מר ברזובסקי לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה. בנוסף, מר ברזובסקי זכאי להחזר הוצאות בגין החזקת רכבו הפרטי בסכום של 5,000 ש"ח לחודש.

תקופת הסכם ההעסקה אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא לסיומה בהודעה מוקדמת בת 6 חודשים.

בהתאם לתנאי העסקתו התחייב מר ברזובסקי לסודיות והמחאת זכויות קניין רוחני כלפי החברה וכן לאי-תחרות כל עוד הוא מועסק בחברה ולתקופה בת 6 חודשים שתתחיל מתום תקופת העסקתו.

⁴ EBITDA מתואם של החברה (במאוחד), המחושבים על פי הדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה בשנה רלוונטית, ואשר לא יפחת מ-33 מיליון דולר ארה"ב, כאשר החל משנת 2027 (כולל) סכום ה-EBITDA המתואם המינימאלי יעלה בכל שנה קלנדרית בשיעור השווה ל-10% מהשנה הקודמת, באופן הבא: (1) ה-EBITDA המתואם המינימאלי לשנת 2027 יהיה 36.3 מיליון דולר ארה"ב; (2) ה-EBITDA המתואם המינימאלי לשנת 2028 יעמוד על 39.93 מיליון דולר ארה"ב; (3) ה-EBITDA המתואם המינימאלי לשנת 2029 יעמוד על 43.92 מיליון דולר ארה"ב; ו- (4) ה-EBITDA המתואם המינימאלי לשנת 2030 יעמוד על 48.31 מיליון דולר ארה"ב.

⁵ רווח לפני ריבית, מיסים, פחת והפחתות בנטרול הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות והוצאות אחרות לרבות ירידת ערך מלאי.

בגין שנת 2025, מר ברזובסקי זכאי למענק שנתי בסכום השווה ל-567 אלפי ש"ח, אשר נקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שנקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה (לעניין זה, ראו ה"ש 3 לעיל).

תנאי העסקתו של מר ברזובסקי עודכנו לתקופה של 5 שנים החל ממועד רישום מניות החברה למסחר בבורסה, כאשר אלא אם נאמר אחרת, תנאי ההעסקה שלעיל נותרו ללא שינוי:

השכר החודשי ברוטו של מר ברזובסקי עומד על סך של 90 אלפי ש"ח (ברוטו), עם תוספת שנתית של 5% לשכר זה החל משנת 2027. בנוסף, ככל שבשנה קלנדרית מסוימת תתקיים עמידה ב- EBITDA המתואם המינימאלי (כהגדרתה לעיל), מר ברזובסקי יהיה זכאי למענק שנתי בשיעור של 0.95% מה- EBITDA המתואם (כהגדרתה לעיל) בגין אותה שנה, ובלבד שסך המענק השנתי למר ברזובסקי לא יעלה על 9 משכורות חודשיות (למעט ביחס למענק בגין שנת 2026 שלא יעלה על 6 משכורות חודשיות). מובהר, כי אי עמידה ב- EBITDA המתואם המינימאלי משמעותה כי מר ברזובסקי לא יהיה זכאי למענק בשנה הקלנדרית הרלוונטית.

3. אמנון סלהוב - סמנכ"ל כספים ונשיא אזור צפון אמריקה ואמריקה המרכזית (NCA)

(President)

מר אמנון סלהוב ("מר סלהוב") מועסק בחברה באמצעות פרודלים הולנד ומכהן כסמנכ"ל הכספים שלה מיום 10 ביולי, 2016. במסגרת תפקידו משמש מר סלהוב גם כנשיא אזור צפון אמריקה ואמריקה המרכזית (NCA President).

במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר סלהוב לשכר חודשי בסך של 90 אלף ש"ח (ברוטו). כן זכאי מר סלהוב לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה. בנוסף, מעמידה החברה לשימוש של מר סלהוב רכב בקבוצת רישוי רכב מספר 5 ונושאת בכל ההוצאות הקשורות באחזקת הרכב (ללא גילום המס).

כמו כן, בהתאם לתנאי העסקתו, מר סלהוב עשוי להיות זכאי למענק שנתי בסכום השווה לעד 6 משכורות חודשיות אשר יקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שיקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

תקופת הסכם ההעסקה אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא לסיומה בהודעה מוקדמת בת 3 חודשים.

בהתאם לתנאי העסקתו התחייב מר סלהוב לסודיות והמחאת זכויות קניין רוחני כלפי החברה וכן לאי-תחרות כל עוד הוא מועסק בחברה ולתקופה בת 12 חודשים שתתחיל מתום תקופת העסקתו.

בגין השלמת הרישום למסחר של מניות החברה ישולם למר סלהוב מענק מיוחד בגין השלמת ההנפקה בסך של 725 אלפי ש"ח.

בחודש פברואר, 2021 החברה העניקה למר סלהוב 965,500 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש ל- 965,500 מניות רגילות של החברה, וזאת במחיר מימוש של 1.25 דולר ארה"ב (בכפוף להתאמות לשינויים טכניים בהון החברה). למועד דוח זה, האופציות הבשילו במלואן. כל האופציות תהיינה ניתנות למימוש בכל עת לאחר מועד סיום ההתקשרות בין מר סלהוב לבין החברה (או חברה בת שלה) ללא מגבלת זמן.

בחודש נובמבר 2025 החברה העניקה למר סלהוב 1,250,900 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש ל- 1,250,900 מניות רגילות של החברה, וזאת במחיר מימוש של 1.56

דולר ארה"ב (אשר כפוף להתאמות לשינויים טכניים בהון החברה). האופציות תבשלנה במשך תקופה של 4 שנים, כאשר $\frac{1}{4}$ מאופציות תבשלנה ביום 3 ביוני, 2026 (בסעיף זה: "מועד ה-Cliff"), ויתרת האופציות תבשלנה במשך תקופה של 3 שנים שתחל במועד ה-Cliff, במנות רבעוניות שוות. האופציות תפקענה ביום 3 בנובמבר, 2035. על אף האמור: (א) אופציות שלא תבשלנה במועד סיום ההתקשרות של החברה (או חברה בת שלה) עם מר סלהוב, תפקענה; ו- (ב) אופציות שתבשלנה ושלא תמומשנה בתוך 3 חודשים ממועד סיום ההתקשרות של החברה (או חברה בת שלה) עם מר סלהוב, תפקענה. כמו כן, בהתאם לתנאי האופציות, במקרה של מיזוג/מכירה (בהתאם ובכפוף לתכנית האופציות) ובכפוף להמשך התקשרותו של מר סלהוב עם החברה או חברה בשליטתה, תואץ ההבשלה של האופציות שטרם הבשילו עד למועד זה, וכל האופציות שהוענקו תהיינה ניתנות למימוש.

4. רועי מלצר - מנהל עסקים ראשי (CBO)

מר רועי מלצר ("מר מלצר") מועסק בחברה באמצעות פרודלים הולנד ומכהן כמנהל עסקים ראשי שלה מיום 3 ביוני 2025. במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר מלצר לשכר חודשי בסך של 85 אלף ש"ח (ברוטו).

כן זכאי מר מלצר לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה. בנוסף, מר מלצר זכאי להחזר הוצאות בגין החזקת רכבו הפרטי בסכום של 1,500 ש"ח לחודש.

כמו כן, בהתאם לתנאי העסקתו, מר מלצר עשוי להיות זכאי למענק שנתי בסכום השווה לעד 500,000 ₪ אשר יקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שיקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

תקופת הסכם ההעסקה אינה מוגבלת בזמן. החברה תהיה רשאית לסיים את הסכם ההעסקה בהודעה מוקדמת של 120 יום ומר מלצר יהיה רשאי לסיימו בהודעה מוקדמת של 60 יום.

בהתאם לתנאי העסקתו התחייב מר מלצר לסודיות והמחאת זכויות קניין רוחני כלפי החברה וכן לאי-תחרות כל עוד הוא מועסק בחברה ולתקופה בת 12 חודשים שתתחיל מתום תקופת העסקתו.

בגין השלמת הרישום למסחר של מניות החברה ישולם למר מלצר מענק מיוחד בגין השלמת ההנפקה בסך של 725 אלפי ש"ח.

בחודש נובמבר 2025 החברה העניקה למר מלצר 1,501,000 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש ל- 1,501,000 מניות רגילות של החברה, וזאת במחיר מימוש של 1.56 דולר ארה"ב (אשר כפוף להתאמות לשינויים טכניים בהון החברה). האופציות תבשלנה במשך תקופה של 4 שנים, כאשר $\frac{1}{4}$ מאופציות תבשלנה ביום 3 ביוני, 2026 (בסעיף זה: "מועד ה-Cliff"), ויתרת האופציות תבשלנה במשך תקופה של 3 שנים שתחל במועד ה-Cliff, במנות רבעוניות שוות. האופציות תפקענה ביום 3 בנובמבר, 2035. על אף האמור: (א) אופציות שלא תבשלנה במועד סיום ההתקשרות של החברה (או חברה בת שלה) עם מר מלצר, תפקענה; ו- (ב) אופציות שתבשלנה ושלא תמומשנה בתוך 3 חודשים ממועד סיום ההתקשרות של החברה (או חברה בת שלה) עם מר מלצר, תפקענה. כמו כן, בהתאם לתנאי האופציות, במקרה של מיזוג/מכירה (בהתאם ובכפוף לתכנית האופציות) ובכפוף להמשך התקשרותו של מר מלצר עם החברה או חברה

בשליטתה, תואץ ההבשלה של האופציות שטרם הבשילו עד למועד זה, וכל האופציות שהוענקו תהיינה ניתנות למימוש.

5. צור חן - סמנכ"ל שרשרת אספקה ומנהל תחום פתרונות המיץ

מר צור חן ("מר חן") מועסק בחברה, באמצעות חברת הבת, פרודלים משאבים בע"מ, משנת 2015 ומכהן כסמנכ"ל שרשרת אספקה מיום 1 בנובמבר, 2024, וכן כמנהל תחום פתרונות המיץ החל מחודש ינואר, 2026.

במסגרת תנאי העסקתו, זכאי מר חן לשכר חודשי בסך של 55 אלף ש"ח (ברוטו). כן זכאי מר חן לימי חופשה, לדמי הבראה, קרן השתלמות ולתנאים סוציאליים נוספים שאינם חורגים מהמקובל לעובדים במעמדו ולהטבות נלוות כמקובל בחברה. כמו כן, בהתאם לתנאי העסקתו, מר חן עשוי להיות זכאי למענק שנתי בסכום השווה לעד 200 אלפי ש"ח אשר יקבע על בסיס יעדים אישיים ויעדי חברה שיקבעו מראש על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

בגין השלמת הרישום למסחר של מניות החברה ישולם למר חן למענק מיוחד בגין השלמת ההנפקה בסך של 150 אלפי ש"ח.

תקופת הסכם ההעסקה אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא לסיומה בהודעה מוקדמת בת חודשיים.

בחודש נובמבר 2025 החברה העניקה למר חן 1,250,900 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש ל- 1,250,900 מניות רגילות של החברה, וזאת במחיר מימוש של 1.56 דולר ארה"ב אשר כפוף להתאמות לשינויים טכניים בהון החברה. האופציות תבשלנה במשך תקופה של 4 שנים, כאשר ¼ מאופציות הובשלו ביום 1 בינואר, 2026 (בסעיף זה: "מועד ה-Cliff"), ויתרת האופציות תבשלנה במשך תקופה של 3 שנים שתחל במועד ה-Cliff, במנות רבעוניות שוות. האופציות תפקענה ביום 3 בנובמבר, 2035. על אף האמור: (א) אופציות שלא תבשלנה במועד סיום ההתקשרות של החברה (או חברה בת שלה) עם מר חן, תפקענה; ו- (ב) אופציות שתבשלנה ושלא תמומשנה בתוך 3 חודשים ממועד סיום ההתקשרות של החברה (או חברה בת שלה) עם מר חן, תפקענה. כמו כן, בהתאם לתנאי האופציות, במקרה של מיזוג/מכירה (בהתאם ובכפוף לתכנית האופציות) ובכפוף להמשך התקשרותו של מר חן עם החברה או חברה בשליטתה, תואץ ההבשלה של האופציות שטרם הבשילו עד למועד זה, וכל האופציות שהוענקו תהיינה ניתנות למימוש.

6. גמול דירקטורים

כל הדירקטורים המכהנים בחברה, או שיכהנו בה מעת לעת, יהיו זכאים לגמול השתתפות בישיבות וגמול שנתי, בהתאם לכללים הקבועים בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"). הגמול יהיה בגובה היסכום הקבוע' כהגדרתו בתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות הגמול. מובהר, כי תשלום הגמול על פי תקנות הגמול לא יחול על (א) מר ברק ועל מר ברזובסקי, אשר ימשיכו לקבל תגמול בהתאם להסכמי העסקתם, כמפורט לעיל, (ב) מר עידן חזקי, שלא יהיה זכאי לגמול מהחברה.

השליטה בתאגיד

תקנה 21א:

למיטב ידיעת החברה, בעלי השליטה בחברה הם מר נח ברזובסקי, וילדיו, מר צחי ברק, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה, והגב' רעות ברזובסקי-גוטמן ("גב' ברזובסקי-גוטמן")

(להלן יחד: "המייסדים"), המחזיקים, נכון למועד דוח זה, ב-24.04%, 22.81% ו-5.78% מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברה, בהתאמה, וזאת על פי הסכמות ביניהם בקשר עם הפעלת זכויות ההצבעה במניות החברה (בין היתר על פי יפוי הכוח כמפורט להלן), וכן בקשר להענקת זכויות סירוב והצטרפות בתנאים מסוימים במקרה של מכירת מניות החברה.

למר ברזובסקי הוענק מגב' ברזובסקי-גוטמן ייפוי כוח בלתי חוזר במסגרתו זכויות ההצבעה בגין המניות שמוחזקות על ידה הועברו למר ברזובסקי, לרבות בקשר עם החלטה על מכירת מניות במקרים מסוימים שהוגדרו בייפוי הכוח, שעיקרם מכירת רוב מניות החברה. בהתאם לתנאי ייפוי הכוח, מר ברזובסקי רשאי להסב את חובותיו וזכויותיו על פי ייפוי הכוח למר ברק, לפי שיקול דעתו הבלעדי.

יצוין, כי עם השלמת רישום מניות החברה בבורסה, נכנס לתוקף הסכם בין המייסדים לבין החברה לישראל (כהגדרתה להלן), על פיו כל עוד החברה לישראל מחזיקה במעל 5% מהונה המונפק של החברה, כל אחד מבין המייסדים יצביע בכל אסיפה כללית של החברה שעל סדר יומה מינוי או הפסקת כהונת דירקטורים (לפי העניין) לדירקטוריון החברה, בכל מניותיו בחברה (כפי שתהיינה מעת לעת), בעד מינויו או סיום כהונתו, לפי דרישת החברה לישראל, של דירקטור אחד שימונה על ידי החברה לישראל, כך שנציג אחד מטעם החברה לישראל יכהן בדירקטוריון החברה, ובלבד שהחברה לא תישא בכל תגמול או תמורה לאותו נציג בגין כהונתו כדירקטור בחברה (למעט ביטוח, פטור ושיפוי, כמקובל בחברה מעת לעת ביחס לכל נושאי המשרה בחברה).

כמו כן, במסגרת ההסכם נקבע כי למייסדים תהיה זכות הצעה ראשונה במקרה בו החברה לישראל תבקש למכור מניות של החברה לצד שלישי ובמסגרת עסקת המכירה כאמור הניצע יבקש כי זכותה של החברה לישראל להציע מועמד מטעמה לכהונה כדירקטור בחברה כאמור לעיל תומחה לו.

עסקאות עם בעל שליטה

תקנה 22:

עסקאות המניות בתקנה 270(4) לחוק החברות

1. לפרטים אודות הסכם בעלי מניות שהיה בתוקף עד לסמוך לפני מועד השלמת הנפקת החברה, מר ברזובסקי, מר ברק, גב' ברזובסקי-גוטמן, הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסיים בע"מ, הראל השקעות משותפות (פרו) 1, שותפות כללית והחברה לישראל בע"מ ("החברה לישראל"), אשר הסדיר את מערכת היחסים בין הצדדים להסכם בקשר עם אחזקותיהם במניות החברה.
2. עם הפיכת החברה לחברה ציבורית נכנס לתוקף הסכם בין החברה, המייסדים והחברה לישראל בהסכם בעלי מניות הכולל את ההוראות העיקריות הבאות:
 - א. הוראות בדבר זכויות החברה לישראל לקבלת מידע מהחברה לצורך עמידתה בהוראות הדין כתאגיד מדווח.
 - ב. אי תחרות – כל אחד ממר ברזובסקי, צחי והחברה לישראל התחייב, כל עוד הוא:
 - (א) בעל מניות בחברה המחזיק, יחד עם נעבריו מכוח ההסכם (במקרה של נח או צחי) או, במקרה של החברה לישראל, יחד עם חברות בנות שבבעלותה המלאה, לפחות 15% מההון המונפק של החברה; או (ב) בהתקיים התנאים הבאים במצטבר: (i) הינו בעל מניות בחברה המחזיק, יחד עם נעבריו מכוח ההסכם

במקרה של נח או צחי) או, במקרה של החברה לישראל, יחד עם חברות בנות בבעלותה המלאה, לפחות 10% מההון המונפק של החברה; ו-(ii) במקרה של נח או צחי - הם או נעבריהם מכוח ההסכם מכהנים כדירקטורים בחברה, או במקרה של החברה לישראל - החברה לישראל או אחת מחברות הבנות שבעלותה המלאה זכאיות למנות (ומינו בפועל) דירקטור לחברה (התקופה שלגבי כל אחד מנח, צחי או החברה לישראל, לפי העניין, בה מתקיים תנאי (א) או (ב) תכונה "תקופת החזקה מהותית", וכן למשך שנתיים (2) נוספות לאחר מכן (או למשך 4 שנים נוספות ביחס לנח ולצחי, אם תקופת ההחזקה המהותית הרלוונטית תסתיים עד ליום 21 בינואר 2029) ("תקופת אי התחרות"), במישרין או בעקיפין (אולם האמור לעיל ולהלן בסעיף זה לא יחול על כל תאגיד שאינו בבעלות מלאה, במישרין או בעקיפין, של החברה לישראל), שלא לשדל עובדים בכירים, דירקטורים, נושאי משרה ויועצים בכירים של החברה והחברות המאוחדות שלה ("הקבוצה") לעזוב את עבודתם עם הקבוצה, לסיים את ההתקשרות עמה, וכן שלא לשדל ספקים, לקוחות או שותפים של הקבוצה לסיים או להפחית את היקף יחסייהם העסקיים עם הקבוצה.

ג. כמו כן, במהלך תקופת אי התחרות, נח, צחי והחברה לישראל יהיו מנועים מלעסוק או להיות מעורבים, או להיות בעלי עניין כלכלי בעסק מתחרה⁶, ובלבד שמניעת העיסוק בעסק מתחרה לא תחול על השקעה מוחרגת של החברה לישראל⁷.

ד. מובהר, כי החברה לישראל אינה מוגבלת מלעסוק בעסק שהוא עסק מתחרה מותר, ואולם אף אדם שמונה כנציג החברה לישראל בדירקטוריון החברה לא יכהן, כל עוד הוא מכהן כדירקטור בחברה מטעם החברה לישראל ולמשך שלושה (3) חודשים לאחר מכן, כדירקטור, משקיף או נושא משרה בכל עסק מתחרה מותר או בחברה שמהווה השקעה מוחרגת של החברה לישראל.

"עסק מתחרה מותר" - עסק, ככל שהוא מתחרה בפועל בעסקי הקבוצה במגזר שלא היה קיים נכון למועד החתך, אך הפך או יהפוך לאחר מועד החתך ובמהלך תקופת ההחזקה המהותית החלה על החברה לישראל, למהותי לעסקי הקבוצה (כמכלול), ואשר מגזר זה אינו מהווה אחד מן הפעילויות המוגדרות⁸.

ה. המגבלות של אי התחרות לעיל לא ימנעו מכל אחד מבין נח, צחי והחברה לישראל להחזיק או להיות בעל עניין בשיעור של עד חמישה אחוזים (5%) מהון המניות המונפק והנפרע של חברה הרשומה למסחר בכל שוק מפקח או בורסה מוכרת

⁶ עסק באחת או יותר מן הפעילויות המוגדרות (כהגדרתן להלן), במידה שהוא מתחרה בפועל בעסקי הקבוצה במסגרת פעילות מוגדרת שהיא מהותית לעסקי הקבוצה (כמכלול).

⁷ עסק שהוא עסק מתחרה ושמתיקים לגביו אחד מאלה: (א) החברה לישראל או צד קשור שלה היו, נכון ליום 21 בינואר 2025 ("מועד החתך"), בעלי עניין כלכלי בו; או (ב) עסק שאינו בבעלות מלאה של החברה לישראל, במישרין או בעקיפין באמצעות תאגידים אחרים שבעלותה המלאה (למעט אם החברה לישראל רכשה עניין כלכלי בעסק כאמור לאחר מועד החתך תוך הפרת סעיף משנה (ג) שלהלן); או (ג) ביחס להשקעות לאחר מועד החתך - עסק אשר במועד שבו החברה לישראל או חברות בנות בבעלותה המלאה נעשות בעלות עניין כלכלי בו, אינו עוסק בעיקרו בעסק מתחרה (ולעניין זה ייחשב עסק כ"עוסק בעיקרו בעסק מתחרה" אם מתקיים אחד מאלה: (i) למעלה מ-50% מהכנסותיו והכנסות צדדים קשורים שלו נובעות מאחד או יותר מעסקים מתחרים; (ii) למעלה מ-50% מהוצאות המו"פ שלו ושל צדדים קשורים שלו קשורות לאחד או יותר מעסקים מתחרים; או (iii) למעלה מ-50% מהערך בספרים או מערך השוק של נכסיו ושל נכסי צדדים קשורים שלו מיוחס לנכסים המוחזקים לצורך או משמשים לקידום אחד או יותר מעסקים מתחרים).

⁸ (א) רכישה, פיתוח, ערבוב, מכירה או אספקה של מיצי פירות, בסיסים, מחיות, תערובות, רכזים, נקטרים, שמנים, תרכובות, או (ב) ביחס לתקופה שלאחר כניסת הסכם 2026 לתוקף - צבעים טבעיים, סיבי הדר, ארומות פרי טבעיות (FTNF), תמציות טבעיות, טעמים, נוגדי חמצון, חומרים משמרים טבעיים ותוצרי לוואי קשורים, בכל מקרה עבור תעשיית המזון והמשקאות, או בפיתוח או מסחור של תהליכי השבת ארומה ו/או דה-אלכוהוליזציה ו/או הפחתת אלכוהול עבור תעשיית המזון והמשקאות.

ואך ורק כמשקיע פיננסי פסיבי.

1. זכויות רישום מקובלות של הצדדים (Registration Rights) - ככל שהחברה תרשום את מניותיה למסחר בבורסות בחו"ל, הצדדים יהיו זכאים לזכויות רישום מקובלות ככל שרלוונטיות, וכן יהיו כפופים לסעיפי אי מכירה (Lock-Up) מקובלים בין החברה לבין יתר הצדדים כאמור בקשר עם רישום מניותיה למסחר בארה"ב.
3. החברה רכשה פוליסה ייעודית (מסוג POSI) לכיסוי חבות החברה, הדירקטורים ונושאי המשרה ביחס להנפקה הראשונה (IPO) על פי התשקיף שהינה על בסיס הגשת תביעה, לתקופה של 7 שנים ממועד פרסום הטיטה הראשונה של התשקיף לציבור, בגבולות אחריות של 15 מיליון דולר לתביעה ולמצטבר לתקופת הביטוח. הפרמיה בגין הפוליסה הינה כ-48 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לתביעה לחברה בכל תביעה תעמוד על 75 אלפי דולר ארה"ב.
4. ביום 10 בפברואר, 2026 אישרה האסיפה הכללית של החברה (לאחר אישור דירקטוריון החברה), רכישת פוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה כפי שיהיו ויכהנו בה מעת לעת, אשר נכנסה לתוקפה במועד השלמת הנפקת מניות החברה בבורסה, ותעמוד בתוקפה למשך שנה החל ממועד זה. תנאי פוליסת הביטוח כאמור הינה בגבולות אחריות של עד 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופה, בתוספת הוצאות משפטיות סבירות מעבר לגבול האחריות של המבטח. ההשתתפות העצמית עומדת על סך של 35 אלפי דולר ארה"ב, למעט תביעות בארה"ב וקנדה אשר ההשתתפות העצמית בגינן תעמוד על סך של 50 אלפי דולר ארה"ב, ותביעות בעניין הפרה של דיני ניירות ערך בישראל אשר ההשתתפות העצמית בגינן תעמוד על סך של 75 אלפי דולר ארה"ב. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה עומדת על סך של כ-24 אלפי דולר ארה"ב.
5. ביום 10 בפברואר, 2026 אישרה האסיפה הכללית של החברה (לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה), הענקת כתב התחייבות לשיפוי חדש, אשר יחליף את כתב השיפוי הישן החל ממועד רישומן למסחר של מניות החברה, לכל מי שמכהן מעת לעת כנושא משרה בחברה (לרבות דירקטורים), לרבות נושא משרה בחברה, המכהן מטעם החברה, בחברה בת של החברה ו/או תאגיד קשור של החברה ו/או תאגיד אחר, באשר הוא, אשר החברה מחזיקה ו/או תחזיק מעת לעת בניירות הערך שלו ו/או בזכויות ההצבעה בו ו/או בזכות למינוי דירקטורים בו. ההתחייבות לשיפוי ניתנה בגין תביעות והוצאות, בהתאם להוראות חוק החברות, וזאת בקשר לסדרת אירועים (עילות שיפוי) המפורטים בכתב השיפוי. סכום השיפוי המרבי שעשויה החברה לשלם לכל נושאי המשרה, כאמור לעיל, במצטבר, על פי כתב ההתחייבות, לא יעלה על הגבוה מבין: (1) 15 מיליון דולר ארה"ב או (2) 25% מההון העצמי של החברה, בהתאם לדוחות הכספיים האחרונים של החברה כפי שיהיו נכון למועד תשלום השיפוי; לכל הדירקטורים ונושאי המשרה יחד. כמו כן, החליטה החברה לפטור מראש את נושאי המשרה 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.
6. לפרטים אודות התקשרות החברה בהסכם השקעה עם החברה לישראל, ראו סעיף 3.2.3 בפרק 3 לתשקיף.

7. לפרטים אודות הלוואות בעלים שהועמדו לחברה על ידי המייסדים ופירעונן, ראו סעיף 8.3.8 בפרק 8 לתשקיף.

עסקאות אחרות

בחודש יולי 2024 התקשרה פרודלים משאבים, עם תאגיד בנקאי ישראלי בהסכם לנטילת הלוואה בסך של 5 מיליון ₪, אשר נפרעה במלואה בחודש ינואר 2026. להבטחת הלוואה הני"ל, מר ברזובסקי העמיד לטובת התאגיד הבנקאי משכנתא מדרגה ראשונה על נכס מקרקעין המצוי בבעלותו.

החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

תקנה 24:

לרשימת בעלי העניין ונושאי המשרה הבכירה, אשר למיטב ידיעת החברה מחזיקים ליום 25 בפברואר, 2026, במניות ובניירות הערך האחרים של החברה, ראה דיווח מידי שפרסמה החברה ביום 1.3.2026 (דוח מתקן) (מספר אסמכתא: 2026-01-018846), אשר המידע הכלול בו מובא כאן על דרך ההפניה.

הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

תקנה 24א:

לפרטים בדבר הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים של החברה ראו דוח מידי שפרסמה החברה ביום 25.2.2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-017708). המידע הנכלל בדוח האמור מובא בזאת על דרך ההפניה.

מרשם בעלי המניות

תקנה 24ב:

לפרטים בדבר הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים של החברה ראו דוח מידי שפרסמה החברה ביום 25.2.2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-017708). המידע הנכלל בדוח האמור מובא בזאת על דרך ההפניה.

מען רשום

תקנה 25א:

לפרטים אודות מען החברה ודרכי יצירת הקשר עימה, ראה בראשית פרק זה.

הדירקטורים של החברה

דירקטוריון החברה מונה ארבעה חברים. להלן פרטים אודותיהם:

שם:	צחי ברק	נח ברזובסקי	ניר ברונשטיין	עידן חזקי
מס' ת"ז:	031878978	009953043	028041085	043402395
תאריך לידה:	27.9.1974	20.11.1940	22.12.1970	02.10.1981
מען להמצאת כתבי בי-דין:	המעפילים 25, רמת השרון	פרישמן 46, תל אביב	הבנים 40, רמת השרון	אליהו חכים 9/6, תל אביב
נתינות:	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדה או בוועדות של הדירקטוריון:	לא	לא	ועדת תגמול וביקורת	לא
דירקטור חיצוני / בלתי תלוי:	לא	לא	לא	לא
האם דירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית:	כן, כשירות מקצועית	כן, כשירות מקצועית	כן, מומחיות חשבונאית ופיננסית	כן, מומחיות חשבונאית ופיננסית
האם עובד של החברה, חברת בת שלה, חברה קשורה שלה או של בעל עניין בה:	יו"ר דירקטוריון החברה; מנכ"ל החברה; דירקטור בחברות בנות של החברה	נשיא החברה; דירקטור בחברות בנות של החברה	לא	לא
תאריך תחילת כהונה:	31.7.2011	15.7.2001	12.7.2017	23.11.2025
השכלה:	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במנהל עסקים, IESE Business School	PhD בהנדסת מזון, הטכניון	בוגר תוכנית מנהלים בכירים, LBS London	תואר ראשון במנהל עסקים (התמחות במימון), אוניברסיטת רייכמן.

שם:	צחי ברק	נח ברזובסקי	ניר ברונשטיין	עידן חזקי
עיסוק בחמש השנים האחרונות:	מנכ"ל החברה; מנהל מכירות ראשי של החברה, דירקטור בחברות בנות של החברה	נשיא קבוצת פרודלים ויו"ר דירקטוריון החברה, דירקטור בחברות בנות של החברה	יועץ אסטרטגי לחברות בארץ ובחו"ל, מניב (ברונשטיין) ייעוץ בע"מ; יו"ר הוועד המנהל של כנפיים של קרמבו; קשרי משקיעים בקבוצה	סמנכ"ל פיתוח עסקי, החברה לישראל; דירקטור בכיר, פיתוח עסקי, החברה לישראל.
תאגידים בהם משמש כדירקטור:	חברות בנות של החברה	חברות בנות של החברה	MRR Limited; טקטונה בע"מ	אין
האם לפי מיטב ידיעת החברה והדירקטור, בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה:	בן של נח ברזובסקי, דירקטור ונשיא החברה; אח של רעות ברזובסקי-גוטמן, בעלת מכוח החזקות	אבא של צחי ברק, מנכ"ל החברה ויו"ר הדירקטוריון, ורעות ברזובסקי-גוטמן, בעלת עניין בחברה מכוח החזקות	לא	לא

נושאי משרה בכירה

תקנה 26א:

להלן יובאו פרטים לגבי כל אחד מנושאי המשרה הבכירה של החברה, שפרטים אודותיו לא הובאו בהתאם לתקנה 26:

שם:	אמנון סלהוב	עידו רוזנטל	רחלי זריבץ'	צור חן	שמואל רועי מלצר	ניב בן יהודה ⁹
מס' ת"ז:	027206259	032126427	036290849	021580501	040218653	801390476
תאריך לידה:	29.03.1974	18.06.1975	01.06.1979	1.9.1985	16.04.1980	29.11.1966
תאריך תחילת כהונה:	יולי 2016	ספטמבר 2014	נובמבר 2020	דצמבר 2024	יוני 2025	ינואר 2021
התפקיד בחברה, בחברת בת שלה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה:	סמנכ"ל כספים; נשיא אזור צפון אמריקה ואמריקה המרכזית (NCA President); דירקטור בחברות בנות של החברה	CTO – מנהל טכנולוגיות ראשי	סמנכ"לית משאבי אנוש	סמנכ"ל שרשרת אספקה ותחום המיץ ומנהל פתרונות	סמנכ"ל עסקים ראשי	מנכ"ל פעילות Solos

⁹ נושא משרה בכירה בתאגיד בשליטת החברה אשר יש לו השפעה מהותית על החברה.

שם:	אמנון סלהוב	עידו רוזנטל	רחלי זריבץ'	צור חן	שמואל רועי מלצר	ניב בן יהודה?
האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא	לא	לא	לא	לא	לא
השכלה:	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המכללה למנהל; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת בר אילן; רואה חשבון מוסמך	תואר ראשון בביוכימיה ומדעי המזון, הפקולטה לחקלאות ברחובות; תואר שני במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית	בוגרת תואר ראשון במנהל חינוך ומדעי החברה, אוניברסיטת תל אביב; בוגרת תואר שני במנהל חינוך, אוניברסיטת תל אביב	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים, המרכז האקדמי המכללה למנהל; רישיון רואה חשבון, המרכז האקדמי המכללה למנהל	תואר ראשון בכלכלה וניהול, האוניברסיטה הפתוחה; תואר ראשון בפילוסופיה והיסטוריה, האוניברסיטה הפתוחה; תואר שני במנהל עסקים ומימון, האוניברסיטה הפתוחה; PhD בפילוסופיה, אוניברסיטת בר אילן	-
עיסוק בחמש השנים האחרונות:	סמנכ"ל כספים בחברה; נשיא אזור צפון אמריקה ואמריקה המרכזית (NCA President)	מנהל טכנולוגיות ראשי בחברה	סמנכ"לית משאבי אנוש בחברה	סמנכ"ל שרשרת אספקה ומנהל תחום פתרונות המיץ בחברה; דירקטור רכש בחברה	שותף/יועץ בכיר בקרנות השקעות שונות; סגן נשיא פיתוח עסקי גלובלי, IFF; סמנכ"ל עסקים ראשי בחברה	מנכ"ל פעילות Solos; נשיא תחום Natural Derivatives בחברה

תקנה 26ב: מורשי חתימה עצמאיים

למועד דוח זה, אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים, למעט מר צחי ברק ומר נח ברזובסקי (מכוח היותם בני משפחה).

תקנה 27: רואה החשבון המבקר של החברה

רואה החשבון המבקר של החברה הינו:

BDO – זיו האפט

מדרך מנחם בגין 48,

תל אביב 6618001

טל': 03-636-6868, פקס': 03-6394320

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנות

ביום 10 בפברואר, 2026 אישרה האסיפה הכללית את החלפת תקנון החברה אשר נכנס לתוקפו עם הפיכתה של החברה לחברה ציבורית.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

החלטות אסיפה כללית מיוחדת

1. לפרטים בדבר החלטות האסיפה הכללית בדבר התקשרות החברה בפוליסות ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, שיפוי וביטוח דירקטורים ונושאי משרה, ראו סעיפים 3 עד 5 לתקנה 22 לעיל.

2. לפרטים בדבר החלטות האסיפה הכללית בדבר התקשרות החברה בהסכם בעלי מניות חדש בינה, לבין המייסדים ולבין החברה לישראל, ראו סעיף 2 לתקנה 22 לעיל.

3. ביום 10 בפברואר, 2026 אישרה האסיפה הכללית של החברה, את (א) מדיניות התגמול לנושאי משרה בכירה בחברה. בהתאם לתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), תשע"ג-2013, תוקף מדיניות התגמול הינו ל-5 שנים ממועד הרישום לראשונה של מניות החברה למסחר בבורסה. מדיניות התגמול מצורפת כנספח ב' לפרק 8 לתשקיף; (ב) עדכון תנאי העסקתם של מר ברק ומר ברזובסקי כמפורט לעיל; (ג) ביצוע פיצול הון ביחס של 1:100 וביטול הערך הנקוב של מניות החברה.

תקנה 29א: החלטות החברה

בחודש מאי, 2025 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בסך של 1.5 מיליון דולר ארה"ב.

פרודלים השקעות בע"מ

שמות החותמים:

תפקידים:

צחי ברק

יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל החברה

נח ברזובסקי

נשיא החברה ודירקטור שהוסמך לחתום על הדו"ח התקופתי

הצהרת מנהלים
הצהרת מנהל כללי

אני, צחי ברק, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של פרודלים השקעות בע"מ ("התאגיד") לשנת 2025 ("הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד ולדירקטוריון של 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.

5 במרץ 2026

צחי ברק, מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9ב(ד)(2):

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אמנון סלהוב, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של פרודלים השקעות בע"מ ("התאגיד") לשנת 2025 ("הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד ולדירקטוריון של 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 ובגילויי ובבקרה עליהם.
אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

5 במרץ 2026

אמנון סלהוב, סמנכ"ל כספים ונשיא אזור
צפון אמריקה ואמריקה המרכזית