



טופ גרופ

דוח תקופתי לשנת 2025



טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2025

שם החברה: טופ גרופ תוכנה בע"מ ("החברה")

מספר חברה ברשם החברות: 520044231

כתובת: ראול ולנברג 24 תל אביב-יפו, 6113101

טלפון: 03-7667777

פקסימיליה: 03-7667770

כתובת הדואר האלקטרוני: Ziv_h@top-Group.co.il

תאריך הדוח על המצב הכספי: 31.12.2025

תאריך הדוח: 23.3.2026

החברה הינה תאגיד קטן כהגדרת מונח זה בסעיף 5ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) התש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדיווחים"). ניתן בזאת הגילוי שלהלן: בישיבתנו מיום 27.3.2014 החליט דירקטוריון החברה לאשר את כלל ההקלות המפורטות בתקנות, ככל שהן (או שתהיינה) רלוונטיות לחברה (קרי: ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל- 20%; העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל- 40%; פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם "דוח גלאי").

ביום 29.5.2016, החליט דירקטוריון החברה על ביטולה של הוועדה לבחינת דוחות כספיים של החברה, בהתאם להוראות תקנה 3ב לתקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים), התש"ע-2010 וזאת החל ממועד אישור הדוחות הכספיים ליום 31.3.2016. ביום 21.5.2017, החליט דירקטוריון החברה כי על אף עמידת התאגיד בהגדרת תאגיד קטן פטור, התאגיד בחר שלא לאמץ את ההקלה לראשונה, ולהמשיך לדווח לפי מתכונת רבעונית.

כללי

בחלק זה של הדוח התקופתי בנושא תיאור עסקי החברה תהיה לקיצורים הבאים המשמעות הרשומה לצידם להלן:

טופ גרופ תוכנה בע"מ;	"החברה" או "טופ"
החברה וחברות מאוחדות שלה;	"קבוצת החברה" או "הקבוצה"
אקסיומה פתרונות תוכנה בע"מ;	"אקסיומה"
זיו מערכות לניהול בניה (מסד-דרום) 1992 בע"מ;	"זיו מערכות"
טופ אקס אר טכנולוגיות מתקדמות בע"מ;	"טופ אקס אר"
טופ ניפנדו בע"מ;	"טופ ניפנדו"
טופ סופטוור סקיוגיט בע"מ;	"טופ סופטוור"
טופ סולושינס (ל.ה.ב.) בע"מ;	"טופסולושינס"
טכנסופט בע"מ;	"טכנסופט"
סופיסטיק אמ.אי בע"מ ¹ ;	"סופיסטיק"
סמרט-איקס שירותי מומחה בע"מ;	"סמרטאיקס"
פנורמה תוכנה (ישראל 2002) בע"מ;	"פנורמה"
קומפוזדוק בע"מ;	"קומפוזדוק"
קונסטרו בע"מ;	"קונסטרו"
קיי.סי.אס. ניהול ידע בע"מ;	"קיי.סי.אס."
קליגל-טק בע"מ;	"קליגל"
שביל קיואם 7 בע"מ;	"שביל"
אקסיומה, זיו מערכות, טופ אקס אר, טופ ניפנדו, טופ סופטוור, טופסולושינס, טכנסופט, סופיסטיק, סמרטאיקס, פנורמה, קונסטרו, קיי.סי.אס, קליגל, שביל, כולן או חלקן;	"חברות הבת"
חוק החברות, התשנ"ט-1999;	"חוק החברות"
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;	"חוק ניירות ערך"

¹ נרכשה ביום 1.1.2026

חלק זה של הדוח התקופתי בנושא תיאור עסקי החברה, יש לקרוא יחד עם החלקים האחרים של דוח זה, לרבות הביאורים לדוחות הכספיים.

דוח זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים של החברה, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה וודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד בדוח זה יזוהה בדרך כלל באמירות כמו "החברה צופה", "החברה מצפה", "החברה מעריכה", "החברה מאמינה", "בכוונת החברה", וביטויים דומים.

מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על נקודת ראותה של הנהלת החברה, המתבססת על ניתוח מידע כללי, הידוע להנהלת החברה במועד עריכת דוח זה. מידע צופה פני עתיד מטבעו כפוף לסיכוני אי-התממשות משמעותיים, ומידע כאמור הינו בלתי וודאי, בלתי ניתן להערכה מראש ולעיתים אף אינו מצוי בשליטת החברה.

מידע צופה פני עתיד המובא בדוח זה, יכול שישתמך על פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר נאמר בהם, כי הם נסמכים על מקורות הנחשבים מהימנים אולם כותביהם או עורכיהם אינם מתחייבים לנכונותו או לשלמותו של המידע הכלול בהם. בעוד שהחברה מאמינה כי פרסומים אלו מהימנים, נכונות המידע בהם לא נבחנה על ידי הנהלת החברה באופן עצמאי.

בנוסף, התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה, כמפורט בדוח זה להלן וכן מההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר הינם בלתי ניתנים להערכה מראש ובאופיים אינם מצויים בשליטת החברה.

לפיכך, על אף שהנהלת החברה מאמינה כי ציפיותיה, כפי שמופיעות באותו מידע צופה פני עתיד, הינן הגיוניות, קוראי הדוח, ובכלל זה משקיעים ובעלי מניות מוזהרים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא בדוח זה.

מידע צופה פני עתיד המופיע בדוח זה מתייחס אך ורק למועד בו הוא נכתב, והחברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות מידע זה ככל שמידע נוסף בקשר למידע כאמור יתקבל אצלה, למעט כמתחייב על פי דין.

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של החברה

- 1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה**
- 1.1 החברה התאגדה ביום 21.10.1990 לפי פקודת החברות בשם: "חברת רמדור מערכות ומחשבים (1990) בע"מ", כחברה פרטית. ביום 2.8.1999 הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בפקודת החברות.
- 1.2 ביום 28.5.2025, שונה שמה של החברה, לאחר קבלת אישור רשם החברות הישראלי ואסיפת בעלי המניות של החברה, ל- טופ גרופ תוכנה בע"מ. בהתאם, החל מיום 4.6.2025, החברה נסחרת תחת שם זה (וכן שמה הקצר - טופ גרופ) במערכות הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ. לפרטים נוספים ראו הדוח המידי של החברה מיום 28.5.2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-038808).
- 1.3 החברה מפתחת, משווקת ומוכרת מוצרי תוכנה ושירותים בתחום של ניהול תהליכים, סקרים, משימות, משאבים עסקיים, ניהול חיי מוצר, מערכות ERP, פרויקטים ותחזוקה וניהול. מוצרים אלו עוסקים בתחומי ניהול ובקרה של תהליכי עבודה, סקרים, תקציבים, מכרזים, התחייבויות, חוזים ותשלומים ופיתוח מחירון לתחום הבינוי. במסגרת זו, מעניקה החברה גם שירותי ייעוץ טכנולוגי, יישום, הטמעה והדרכה של מוצרים המפותחים והמשווקים על ידה.
- 1.3.1 חברת הבת **אקסיומה** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח כ- 77% מההון המונפק), עוסקת בפיתוח, יישום והטמעת מערכות מידע ניהוליות בתחומי ניהול תוכן ארגוני (ECM), ניהול פרויקטים (PPM).
- 1.3.2 חברת הבת **טופ אקס אר** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), עוסקת בשיווק ופיתוח תוכנה בסביבת SAP Business One, מערכת ERP ומוצרי תוכנה משלימים המיועדים לארגונים וחברות בינוניות בגודלן, בעיקר בתחום השיווק וההפצה ותעשיית הרכב.
- 1.3.3 חברת הבת **זיו מערכות** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, במישרין 99% על בסיס דילול מלא), עוסקת בפיתוח ויישום מערכות ERP (Enterprise Resource Planning) לניהול נדל"ן ופרויקטים בבנייה. החברה הינה גם מפיצה של פלטפורמת SAP Business One.
- 1.3.4 חברת הבת **טופ ניפנדו** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), מפתחת מוצרי תוכנה, המספקים למשתמשים פתרון כולל לתהליכי רכש מקוונים של רוכשי המוצר ואישור תשלומים לספקים שלהם.
- 1.3.5 חברת הבת **טופ סופטוור** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), הינה חברה אשר תחום עיסוקה הינו בפיתוח והטמעה של מערכות תוכנה, מתן שירותי ייעוץ טכנולוגי, כוח אדם טכנולוגי במיקור חוץ ופרויקטי פיתוח תוכנה.
- 1.3.6 חברת הבת **טופסולושינס** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), הינה חברה אשר

- תחום עיסוקה הינו שיווק ומכירת מוצרי נמל"ה Attentive (תוכנה לניהול משובים וסקרים אירגוניים וחוץ אירגוניים), מוצרי ActionBase (תוכנה לניהול מעקב ובקרה של ביצוע תהליכים ארגוניים מורכבים וניהול סיכונים), מוצרי QM7 לניהול משימות, דיונים וקבלת החלטות, ג'נריקה לתחום ה-GRC, מוצר "טופמצ' בישראל (תוכנה לניהול גיוס עובדים לארגונים) מוצר תובנות (שמשתמשת לשיתוף הציבור ותוכניות עבודה) וכן מוצרי "קומפוזדוק" (תוכנה להפקת מסמכים בכל הערוצים ולניהול תהליכים דיגיטליים משולבים בטפסים דיגיטליים)
- 1.3.7 חברת ה**בת טכנוסופט** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), מפתחת ומשווקת מוצרי תוכנה ומעניקה שירותי תוכנה לניהול ואחזקה של בניינים מסחריים.
- 1.3.8 חברת ה**בת סופיסטיק** (בה מחזיקה החברה 50.4% מההון המונפק, אשר רכישתה הושלמה ב-1 בינואר 2026), עוסקת בהפצת מוצרי תוכנה לתכנון פרויקטי בנייה ותשתיות.
- 1.3.9 חברת ה**בת סמרטאיקס** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), עוסקת בהפצת מוצרים ושירותי תכנון, אינטגרציה, שדרוג ותחזוקת פתרונות בתחומי וירטואליזציה, ניהול תפעול ושליטה בתשתיות זו, גישה מאובטחת, ובפטרונות נהול זהויות משתמשים בארגון ומחוצה לו.
- 1.3.10 חברת ה**בת פנורמה** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), עוסקת בפיתוח ושיווק תוכנה בתחום האנליטיקה וה-BI (Business Intelligence).
- 1.3.11 חברת ה**בת קונסטרו** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 100% מההון המונפק), עוסקת בפיתוח פלטפורמת בינה מלאכותית מבוססת על צילומי reality capture מאתר הבנייה עבור תהליכי בניה.
- 1.3.12 חברת ה**בת קיי.סי.אס** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, 90% מההון המונפק) פועלת בתחום ה-GRC: מממשל תאגידי, ניהול סיכונים, ביקורת וציות.
- 1.3.13 חברת ה**בת קליגל** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, בעקיפין באמצעות אקסיומה, 100% מההון המונפק) עוסקת בפיתוח ומכירה של תוכנת עזר לעורכי דין, שמסייעת להכנת מסמכים משפטיים.
- 1.3.14 חברת ה**בת שביל** (בה מחזיקה החברה, נכון לתאריך הדוח, בעקיפין, באמצעות טופסולושינס, ב-100% מההון המונפק), עוסקת בפיתוח ומכירה של תוכנת QM7, אשר הינה תוכנה לניהול ומעקב אחרי יישום וביצוע החלטות ומשימות.

1.4 להלן תרשים מבנה האחזקות של החברה וחברות בנות:



שירותי כוח אדם טכנולוגיים ●

תוכנות בבעלות ●

שיווק והפצה ●

תחומי הפעילות של החברה

לקבוצה שלושה תחומי פעילות המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

1.1 פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה

בתחום פעילות זה לקבוצה 16 קווי מוצרים: (1) תוכנה לניהול פרויקטים ומידע בסביבת האינטרנט ומספקת גם פתרון ארגוני לניהול ובקרה תקציבית של פרויקטים, ניהול איכות הבנייה, רכש ומכרזים בחברות וארגונים; (2) מוצר תוכנה הכולל מאגר מחירים ומידע לעבודות בניה, שיפוץ, אחזקה, תפעול ושירותים; (3) מערכת לניהול לוחות זמנים בפרויקטים; (4) תוכנת מחשב המאפשרת צילום בטכנולוגיית 3D בפרויקטים ובאתרים בשלב הבניה; (5) QM7 לניהול משימות ומעקב אחרי יישום וביצוע החלטות; (6) תוכנת הגיוס טופמטצ' (TopMatch) טופמאצ' מספקת פתרון כולל לתהליך גיוס עובדים; (7) תוכנת תחזוקנית - תוכנה לניהול, אחזקת שבר ואחזקה מונעת של בניינים מסחריים, שירותי תוכנה; ומוצרים משלימים בפיתוח עצמי; (8) נמל"ה Attentive - מערכת לניהול משובים וסקרים בארגונים כגון: הערכת עובדים, סקר שביעות רצון וסקרי הדרכה (להלן: "נמל"ה"); (9) ActionBase לניהול משימות ומעקב מטלות ותהליכים בארגונים; (10) קומפוזדוק פיתוח מוצרי תוכנה להפקת מסמכים בכל הערוצים ולניהול תהליכים דיגיטליים משולבים בטפסים דיגיטליים. (11) Assets One - מודול לניהול נדל"ן ופרוייקטים אשר כוללת מודולים לניהול פרויקטים, לניהול דיירים (מערכת "משכנת"), ניהול נכסים וניהול אחזקה המלווים את "מחזור החיים" של הנכס; (12) תוכנת NECTO בתחום ה- BI; (13) תוכנה בתחום ה-GRC לטיפול בהוראות ממשל תאגידי, ניהול סיכונים וציות; (14) קליגל תוכנת עזר לעורכי דין, שמסייעת להכנת מסמכים משפטיים; (15) תוכנה המהווה פתרון כולל להליכי רכש מקוונים ואישור תשלומים לספקים; (16) פלטפורמת בינה מלאכותית עבור תהליכי בנייה;

1.2 שיווק והפצה - נציגויות מוצרי תוכנה

בתחום פעילות זה לחברה 11 קווי פעילות: (1) AGILE PLM, ARAS Innovator PLM, Cloud PLM - I: מערכות לניהול מחזור חיי מוצר (Product Lifecycle Management) (2) מערכת NetSuite ERP מערכת ERP בענן מבית ORACLE (להלן: "AGILE"); (3) קו מוצרי SAP Business One: מערכת ERP ארגונית, על בסיסה פותחו מודולים ארגוניים שונים, ביניהם: (א) מודול לניהול דיווחי שעות; (ב) מודול לאיחוד דוחות כספיים; (ג) מודול לניהול הפצה ומחסנים ועוד; (4) יישום והטמעת מערכות מידע ניהוליות בתחומי ניהול מסמכים מיילים ותוכן בארגון ECM (5) יישום והטמעת מערכות לניהול פרויקטים ולניתוח תהליכים בארגון; (6) תוכנת לניהול בינה עסקית פיננסית (EPM); (7) יישום והטמעת מוצרים ושירותי תכנון ואינטגרציה בתחום וירטואליזציה וענן; (8) מוצרי תכנון שרשרת אספקה (Supply Chain Planning) של חברת Kinaxis (9) מערכת Oracle HCM לניהול כ"א ארגוני (Human Capital Management); (10) אבטחת ענן ופתרונות ניהול זהויות, בין היתר כאינטגרטור ו/או Reseller של מוצרי חברת Okta/או מוצרי חברות בינלאומיות אחרות ללקוחות המוכרת, לרבות אבטחת מכשירי קצה, ניהול הרשאות,

ניהול גישה מאובטח, ניהול עדכוני אבטחת סייבר וניטור תשתית מרובת עננים; (11) הפצת מוצרי תוכנה לתכנון פרויקטי בנייה ותשתיות לתכנון קונסטרוקציות מורכבות כגון גשרים ומנהרות ומוצרי אוטודסק;

1.3. מיקור חוץ ייעוץ טכנולוגי

החברה מספקת שירותי מיקור חוץ של כח אדם טכנולוגי בתחום התוכנה והמחשוב אצל לקוחותיה במשרדי הממשלה וחברות ממשלתיות. כמו כן מספקת החברה כוח אדם טכנולוגי באמצעות חברת הבת טופ סופטוור במגוון לקוחות כגון: בנקים, ביטוח ותעשייה.

2. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

להלן פרטי ההשקעות בהון החברה שבוצעו בשנתיים האחרונות וכן כל עסקה מהותית אחרת שנעשתה על ידי בעל ענין בחברה במניות החברה מחוץ לבורסה:

שם בעל העניין	תאריך	רכישה/ מכירה	כמות ניירות הערך	שער העסקה	עסקה במהלך המסחר/ מחוץ לבורסה
גלעד הר עוז	1.4.2024	רכישה	6,016	743.62 אג'	בבורסה
שמואל מילנר	5.6.2024	רכישה	3,358	819.59 אג'	בבורסה
שמואל מילנר	4.7.2024	רכישה	2,773	777 אג'	בבורסה
מור גמל ופנסיה בע"מ	25.2.2025	מכירה	473,275	1,294.03 אג'	בבורסה

3. דיבידנדים

3.1. להלן פירוט בקשר עם חלוקת דיבידנדים:

מועד החלוקה	הסכום שחולק (בש"ח)	אישור בית משפט
8.5.2023	5,000,000	לא
5.5.2024	6,000,000	לא
12.5.2025	7,500,000	לא

3.2. בהתאם לדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31.12.2025, לחברה יתרת עודפים (בסך של כ- 53,150 אלפי ש"ח) וסך הרווחים שנצברו בשנתיים האחרונות הינו חיובי (סך של 18,131 אלפי ש"ח), ומכאן כי זו רשאית, לתאריך הדוח, בכפוף לקיום מבחן יכולת הפירעון כהגדרתו בסעיף 302 לחוק החברות, לבצע חלוקת דיבידנד.

3.3. למעט כאמור בסעיף 5 לדוח הדירקטוריון, בקשר עם ההתניות הפיננסיות להן התחייבה החברה, לחברה אין מגבלות חיצוניות אשר השפיעו על יכולת החברה לחלק דיבידנד במהלך השנתיים האחרונות, וכן מגבלות העשויות להשפיע על יכולת החברה לחלק דיבידנד בעתיד, למעט המגבלות הקבועות בדין.

3.4. בשים לב לאמור לעיל, ביום 23.3.3026 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד לבעלי המניות בסך של

8,000 אלפי ש"ח המהווה 0.377579 אגורות למנייה. המועד הקובע ומועד התשלום נקבעו לימים 20.4.2026 ו- 4.5.2026 בהתאמה.

חלק שני - מידע אחר

פרק זה כולל, בין היתר, מידע ונתונים הלקוחים ממקורות שונים, כפי שנמצא לנכון לפרט וכמפורט בגוף הפרק, לפי הענין. המקורות כאמור היוו גורם זמין לאיסוף המידע והנתונים הנכללים בתיאורים הרלוונטיים. הגם שלא בוצעו בדיקות עצמאיות לאימות הנתונים, נראה כי המקורות כאמור מהווים מקורות סבירים לאיסוף המידע הרלוונטי.

4. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

להלן מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה (ראו גם ביאור 23 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025). להסבר לגבי התפתחויות שחלו במהלך השנה בנתוני המידע הכספי - ראו פרק "תוצאות הפעילות העסקית" בדוח הדירקטוריון ליום 31.12.2025 להלן (אלפי ש"ח):

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025				מאוחד
סה"כ	מיקור חוץ ייעוץ טכנולוגי	שיווק והפצה - נציגויות מוצרי תוכנה	פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה	
292,321	78,336	97,688	116,297	סה"כ הכנסות
29,321	1,656	9,112	18,553	סה"כ תוצאות המגזר
851				הוצאות לא מוקצות
28,470				רווח תפעולי
264,011	18,523	106,612	138,876	סך נכסים מוקצים
66,642				סך נכסים לא מוקצים
330,653				סך הנכסים
139,262	23,438	71,372	44,452	סך התחייבויות מוקצות
98,006				סך התחייבויות לא מוקצות
237,268				סך ההתחייבויות

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024				מאוחד
סה"כ	<u>מיקור חוץ ייעוץ</u> <u>טכנולוגי</u>	<u>שיווק והפצה -</u> <u>נציגויות מוצרי תוכנה</u>	<u>פיתוח, שיווק והפצה</u> <u>של מוצרים בבעלות</u> <u>החברה</u>	
268,540	76,051	93,554	98,935	סה"כ הכנסות
25,066	1,412	8,990	14,664	סה"כ תוצאות המגזר
(710)				הוצאות לא מוקצות
24,356				רווח תפעולי
275,734	18,618	122,812	134,304	סך נכסים מוקצים
62,888				סך נכסים לא מוקצים
338,622				סך הנכסים
142,972	23,478	73,706	45,788	סך התחייבויות מוקצות
111,843				סך התחייבויות לא מוקצות
254,815				סך ההתחייבויות

סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

החברה פועלת בעיקר בשוק בישראל. מכירות החברה בישראל מושפעות בעיקר ממצב השוק והתקציבים (לרבות הממשלתיים) המופנים להשקעות בפרויקטים של בניה ותשתיות. בתקופות שפל ומיתון חברות וארגונים מצמצמים הוצאותיהם בתחומי התוכנה והשירותים הנלווים, ובתקופת צמיחה יש נכונות להגדיל ההוצאות בתחומים אלו.

החברה אינה יכולה להצביע על הבדלים מהותיים בהתנהגות השוק לגבי המגזרים השונים בכל הנוגע לפעילות הפיתוח, השיווק וההפצה של מוצרים בבעלות החברה ו/או בפעילות השיווק וההפצה - נציגויות מוצרי תוכנה (ביחד, להלן: "פעילויות התוכנה") ו/או פעילות מיקור החוץ והייעוץ הטכנולוגי, הואיל והכנסות החברה

מושפעות בעיקר ממצב השוק כאמור לעיל.

בשוק קיימים תהליכים כלליים של מעבר לסביבת עבודה ממוחשבת ו/או אינטרנטית, לרבות בחברות וארגונים הנדרשים למוצרי החברה. ראוי לציין כי על אף שבשוק ה-IT (Information Technology), תחום העוסק במערכות מידע ממוחשבות, כולל תשתיות) קיימת נטייה לרכישות ומיזוגים, תחומי הפעילות של החברה מהווים ברובם פעילות "נישה", לה לא צפויה השפעה שלילית לעובדת היוצרות גופי ענק המספקים שירותי IT כלליים.

חלק ממכירותיה של החברה מושפעים גם משינויים בשער הדולר. לחברה ישנם מספר לקוחות בינלאומיים וחברות היי-טק מעטות בהם מחושבים הרישיונות והתחזוקות השנתיות, לפי שער הדולר/ יורו.

מכירותיה של החברה בפעילויות התוכנה (בדגש על שירותי התחזוקה) מושפעים גם משינויים במדד המחירים לצרכן.

עלויות החברה מושפעות משינויים בעלויות שכר עבודה בשוק העבודה הישראלי בכלל, ומשינויים בשוק העבודה למקצועות המחשוב בפרט.

מכירות מוצרי חברת הבת זיו מערכות מושפעות בעיקר מתקציבי חברות הבניה במשק והגידול בהיקף ענף הבניה בישראל.

מכירות חברות הבנות המשווקות תוכנות בינלאומיות: זיו מערכות, טופ אקס אר, ופעילות Oracle (תחומי PLM, HCM EPM, NetSuite) מושפעות ממדיניות פיתוח המוצרים של חברות התוכנה SAP ואורקל ואסטרטגיות המכירות שלהן. חברת סמרטאיקס מושפעת ממדיניות פיתוח המוצרים ואסטרטגית המכירות בעיקר של חברת Citrix וחברות נוספות אותן היא מייצגת Ivanti, ControlUp, Semperis Island.

המגמות החיצוניות במהלך שנת 2025

במהלך שנת 2025 נמשכה אי הוודאות בסביבה העסקית בישראל. כאשר לקראת סוף השנה חל שינוי במדיניות המוניטארית. ביום 24.11.2025, ולראשונה מזה כשנתיים, הודיע בנק ישראל על הפחתת הריבית בשיעור של 0.25% וביום 5.1.2026 על הפחתה נוספת בשיעור של 0.25%, כך שהיא עומדת על 4% (וריבית הפריים הנגזרת ממנה עומדת על 5.5%). מהלך זה בוצע לאחר תקופה ממושכת בה נותרה הריבית יציבה, והוא נועד להקל על נטל האשראי של הציבור והמגזר העסקי ולתמוך בצמיחת המשק על רקע האטה בפעילות הכלכלית, אשר באה לידי ביטוי, בעיקר בענף הנדל"ן. לצד זאת, מדד המחירים לצרכן עלה בשנת 2025 בשיעור של כ-2.6%, בין היתר לאור מגבלות היצע ועלויות הייבוא. בנוסף, דירוג האשראי של ישראל, נכון לדצמבר 2025, נותר ברמה של A אצל S&P עם תחזית משופרת ל"יציבה" (התפתחות חיובית), בעוד ש-Moody's השאירה את דירוגה ברמה של Baa1 עם תחזית "שלילית", וזאת בעיקר בשל החולשה הפיסקלית והסיכונים הגיאופוליטיים.

אמנם האשראים אשר הועמדו לחברה מושפעים מהשינויים בשיעור ריבית בנק ישראל, אך מנגד, חלק גדול מהמוצרים והשירותים המסופקים על ידי החברה צמודים למדד המחירים לצרכן, כך שהגידול בהכנסות בשל כך ממתן את השפעת הגידול בשיעור הריבית על קבוצת החברה ביחס למועד לקיחת ההלוואה. בנוסף, הואיל וחלק מהמוצרים נרכשים על ידי החברה בתמורה למטבע הדולר ארה"ב, גם השינויים במטבע השקל אמנם משפיעים על החברה, אולם, חלק ממכירותיה של החברה ללקוחותיה השונים צמודים גם הם לשער הדולר/אירו או משולמים במטבעות אלה, כך שגם כאן ניתן לראות השפעות מקוזות. לאור זאת, לא ניתן להעריך, בשלב זה, את השפעת המגמה המסתמנת בשיעור הריבית ומדד המחירים לצרכן ואת הפיחות במטבע השקל על פעילות החברה (ככל שאלה יחזרו).

במרבית שנת 2025 התנהלה הפעילות הכלכלית בישראל בצל מלחמת חרבות ברזל. עם זאת, ברבעון האחרון לשנת 2025 חל שינוי מהותי במציאות הביטחונית עם כניסתה של הפסקת האש בין ישראל לחמאס מכוחה של תוכנית 21 הנקודות של הנשיא טראמפ. תוכנית זו, אשר נועדה להבטיח יציבות ביטחונית ארוכת טווח, הביאה לרגיעה יחסית בזירות הלחימה השונות ולירידה מסוימת ברמת אי-הודאות במשק. להתפתחויות אלו השלכות ישירות על הסביבה בה פועלת החברה. ראשית, יישום ההסכם צפוי להוביל לשחרור הדרגתי של משרתי מילואים ולחזרתם לשוק העבודה, תהליך שעשוי להקל על המחסור בכוח האדם ממנו סובל המשק. נוסף על כך, מעבר מלחימה להסדרה ולשיקום, צפוי להביא להסטת מקורות תקציביים ומשאבים לאומיים לטובת שיקום וצמיחה. יחד עם זאת, בשלב זה טרם התבהרו מלוא המשמעויות הכלכליות של יישום התוכנית, וקצב התאוששות המשק תלוי במידה רבה ביציבות הפוליטית בשמירה על השקט הבטחוני לאורך זמן.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, לא הייתה למלחמה השפעה מהותית על מצבה הכספי של החברה ועל תוצאות פעילותה. יחד עם זאת, אין בידי החברה להעריך את מידת ההשפעה של השלכות תוצאות מלחמת חרבות ברזל והמשך יישום תוכנית 21 הנקודות על תוצאותיהן העסקיות של חברות הקבוצה לטווח הבינוני והארוך.

לאחר תום תקופת הדיווח, בתאריך 28 בפברואר 2026, יצאו מדינת ישראל וארה"ב במבצע משותף נגד המשטר האיראני תחת השם "שאגת הארי". איראן השיבה בירי טילים בליסטיים וכטב"מים אל ריכוזי אוכלוסייה ותשתיות בישראל ומדינות נוספות במזרח התיכון שגבו נפגעים בגוף ובנפש וכן פגיעות ברכוש. בעקבות המבצע הורחב גיוס המילואים וכן הוכרז על מצב מיוחד בעורף שהוארך מעת לעת. כמו כן, הופעל פרק ד' לחוק שירות העבודה והוגדרה מדיניות התגוננות שכללה הגבלות על התקלות ושירותים, הפעלת מקומות עבודה וקיום פעילויות חינוכיות. נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים המבצע עדיין מתנהל.

הנהלת החברה סבורה בשלב זה שלא צפויה השפעה של המבצע על פעילות החברה.

חלק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

6. מידע כללי על תחום הפעילות

להלן מובא מידע כללי על תחומי הפעילות של החברה:

6.1 כללי

בתחום פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה, לחברה 16 קווי מוצרים:

ששת קווי המוצרים הראשונים הינם בעיקר לתחום הפרויקטים הנדסיים (בעיקר נדל"ן ותשתיות):

- רמדור נט - מערכת כוללת לניהול הפרויקט הכוללת את המודולים העיקריים הבאים: מודול לניהול התקציב, מכרזים, חוזים וחשבונות, מודול לניהול יומני עבודה, מודול לניהול בטיחות, מודול לניהול הבטחת ובקרת האיכות, מודול לניהול מסמכי הפרויקט כמו כן פותח במערכת מודל DM (Document Management) המהווה את הגירסה החדשה למוצר הקודם @View.
 - המאגר המשולב הנו קטלוג של סעיפים, מחירים ונתונים הנדסיים לענף הבנייה והשיפוצים;
 - JM (JUST MANAGE) - מערכת לניהול לוחות זמנים בפרויקטים.
 - תוכנת מחשב המאפשרת צילום בטכנולוגיית 3D בפרויקטים ובאתרים בשלב הבניה
 - פלטפורמת בינה מלאכותית עבור תהליכי בנייה
- לפירוט קווי המוצרים ראו סעיף 10.1 להלן.

המוצרים המפורטים לעיל שלובים זה בזה ומציגים פתרון כולל אינטגרטיבי עבור הלקוח, באופן שניתן להפעיל מוצר אחד באמצעות האחר, ניתן להעביר מידע באופן "שקוף" ממערכת אחת לשניה וניתן להפיק מידע משולב ממספר מערכות. לדוגמא, קטלוג המאגר המשולב מופץ על גבי מוצר רמדור נט תחת השם "רמדור נט מודול המאגר המשולב". דוגמא נוספת היא ה- "דש בורד" רב פרויקטלי המנוהל ברמדור נט ומציג נתונים מכל המערכות.

הקו השישי:

- טכנוסופט מפתחת ומשווקת מוצרי תוכנה ומעניקה שירותי תוכנה לניהול, אחזקת שבר ואחזקה מונעת של בניינים מסחריים.

הקו השביעי:

- חברת זיו מערכות מפתחת ומשווקת מודול Assets One לענף הבניה. מודול זה כולל מודול הנדסי לניהול פרויקטים, מודול דיירים לניהול משתכנים, מודול נכסים לניהול נכסים מניבים ומודול לניהול אחזקת מבנים.

מוצרי זיו מערכות, נמכרים על דרך של מתן רישיון שימוש שאינו מוגבל בזמן (Perpetual License). המכירה ו/או הרישיון אינם כוללים שירותי תחזוקה ו/או התקנה ו/או עדכונים, אותם הלקוח רשאי לרכוש באופן נפרד. כמו כן זכאי הלקוח, במסגרת רכישת הרישיון, לתקופת אחריות בת שנה. לחברת זיו פיתחה מודול יסיקי נוסף למכירת רישיונות שימוש בתשלום לפי דמי שימוש שנתיים. במודול זה הלקוח משלם סכום שנתי קבוע הכולל את רישיון השימוש ותחזוקת המוצר.

הקו השמיני הינו מוצרי תוכנה לארגונים, הכוללים:

- מערכת הגיוס טופמטצ' (TopMatch) המספקת פתרון כולל לתהליך גיוס עובדים. המערכת מלווה את משימת גיוס העובדים החל משלב אפיון המשרה, דרך אישור התקנים, פרסום המשרה בתוך ומחוץ לארגון, מעקב אחר התהליך עד לשלב איוש המשרה. המערכת תומכת ומתעדת תקשורת רציפה עם המועמד, מראיינים וחברות השמה. בנוסף, מספקת דוחות לבדיקת יעילות הגיוס ושיפורו. מוצר טופמטצ' נמכר במסגרת עסקאות Software as a service (להלן: "SaaS") - מנוי שנתי הכוללות תחזוקה, במסגרת זו החברה מעדכנת את גרסאות המוצר באופן שוטף וללא דרישה מפורשת מצד הלקוח. כל עת שהלקוח מנוי לשירות, רשאי לגישה ולשימוש במוצר המעודכן.

הקו התשיעי:

- QM7 הינה מערכת לניהול משימות ומעקב אחר יישום ביצוע החלטות ומשימות בארגונים. על בסיס מערכת זו פותחו סט של פתרונות (מודולים) ארגוניים ייעודיים לניהול תהליכי: בקרת איכות, ניהול ישיבות הנהלה ודירקטוריון, ניהול בקורות שטח ועוד. מוצר QM7 בדרך כלל נמכר כשירות והכנסותיו נפרסות על פני התקופה. לעיתים המוצר נמכר כרישיון לא מוגבל בזמן, אשר כולל אחריות למשך שנה ראשונה. הלקוח רשאי לרכוש באופן נפרד שירותי התחזוקה, החל מהשנה השנייה.

הקו העשירי:

- Actionbase הינה מערכת לניהול משימות ומעקב אחר יישום ביצוע תהליכים, החלטות ומשימות בארגונים. על בסיס מערכות אלו פותחו סט של פתרונות ארגוניים ייעודיים לניהול תהליכי: QMS, בקרת איכות במזון, ניהול תכניות עבודה מקושרות תקציב, ניהול משימות דירקטוריון, ניהול חוזים ועוד. מוצר Actionbase נמכר על דרך של מתן רישיון שאינו מוגבל בזמן. תנאי המכירה ו/או הרישיון אינם כוללים שירותי תחזוקה ו/או התקנה ו/או עדכונים, אותם הלקוח רשאי לרכוש באופן נפרד. כמו כן זכאי הלקוח, במסגרת רכישת הרישיון, לתקופת אחריות בת שנה.

הקו האחד - עשר:

- מערכות נמל"ה ונמל"ה+ לניהול משוברים, סקרים ותהליכי הערכה ארגוניים. בין הפתרונות שמספקות

המערכות ניתן למנות: הערכת עובדים, משובי אפקטיביות הדרכה, סקרי הערכת הוראה באקדמיה, משובים רציפים לניטור חווית הלקוח, טפסים דיגיטליים ועוד.

מוצר נמל"ה, נמכר על דרך של מתן רישיון שאינו מוגבל בזמן. תנאי המכירה ו/או הרישיון אינם כוללים שירותי תחזוקה ו/או התקנה ו/או עדכונים, אותם הלקוח רשאי לרכוש באופן נפרד. כמו כן זכאי הלקוח, במסגרת רכישת הרישיון, לתקופת אחריות בת שנה.

מוצר נמל"ה+, נמכר במסגרת עסקאות "תוכנת כשירות - SaaS". במסגרת זו החברה מעדכנת את המוצר. כל עוד הלקוח מחזיק בזכות גישה למוצר, הלקוח נהנה משימוש במוצר מעודכן. כמו כן זכאי הלקוח, במסגרת רכישת הרישיון, לתקופת אחריות בת שנה;

הקו השניים-עשר:

- מערכת קומפוזיטור מערכת זו עוסקת בפיתוח מוצרי תוכנה לניהול תהליכים עסקיים בעזרת טפסים דיגיטליים והנגשה דיגיטלית של מסמכים לבעלי מוגבלויות, מכירת רישיונות שימוש, שירותי תמיכה ומתן שירותי תחזוקה.

הקו השלושה-עשר:

- פנורמה עוסקת בפיתוח ושיווק תוכנה בתחום האנליטיקה וה- BI (Business Intelligence). המאפשר לארגונים להפיק תובנות עסקיות מניתוח המידע שברשותם.

הקו הארבעה-עשר:

- קיי.סי.אס פועלת בתחום ה- GRC לטיפול בהוראות ממשל תאגידי, ניהול סיכונים, ביקורת פנים, SOX וציות.

הקו החמשה-עשר:

- קליגל עוסקת בפיתוח תוכנת עזר לעורכי דין, שמסייעת להכנת מסמכים משפטיים.

הקו השישה-עשר:

- טופ ניפנדו עוסקת בפיתוח ושיווק של מוצר תוכנה מבוסס SaaS, המהווה פתרון כולל להליכי רכש מקוונים של רוכשי המוצר ואישור תשלומים לספקים שלהם.

בתחום שיווק והפצה - נציגויות מוצרי תוכנה, לחברה 11 קווי מוצרים:

- קו PLM, בקו זה משמשת החברה כנציגת מכירות, היישום והתחזוקה של מוצר ORACLE AGILE PLM וכן ORACLE AGILE PLM Oracle Cloud PLM -I Aras Innovator מערכות לניהול בקרת תצורה לגופים יצרניים. המוצר, ORACLE AGILE PLM נמכר על דרך של מתן רישיון שימוש שאינו מוגבל בזמן (Perpetual License) כאשר מוצר Oracle Cloud

PLM נמכר כשירות שנתי או רב שנתי. המכירה ו/או הרישיון אינם כוללים שירותי תחזוקה ו/או התקנה ו/או עדכונים, אותם הלקוח רשאי לרכוש באופן נפרד. החברה מוכרת בנוסף תוספים/מודולים המשלימים יכולות במערכות Oracle.

- הקו השני הינו שיווק והטמעת מוצר NetSuite ERP מערכת ניהול משאבים ארגונית בענן כנציגת חברת Oracle. המוצר נמכר ישירות ע"י Oracle במודל רישוי שנתי או רב שנתי כאשר החברה זכאית לעמלות מכירה בגין רישוי זה. החברה מוכרת ללקוחות שירותי הטמעה וכן מודולים משלימים כגון לוקליזציה ישראלית ותוספים לוגיסטיים.

- הקו השלישי הינו פעילותן של חברות הבת זיו מערכות וטופ אקס אר. זיו מערכות הנה שותף עסקי של חברת SAP ישראל ומטמעה פתרון מקצועי מלא לחברות.

טופ אקס אר משווקת את מוצר SAP Business One, עליו היא מפתחת מודולים שונים, וביניהם מודול לניהול דיווחי שעות; מודול לאיחוד דוחות כספיים; מודול לניהול מחסנים (Warehouse Management) ומודול לניהול הפצה (Dispatch). מוצרי טופ אקס אר נמכרים על דרך של מתן רישיון שימוש שאינו מוגבל בזמן (Perpetual License) או רישוי מוגבל בזמן Term License. המכירה ו/או הרישיון אינם כוללים שירותי תחזוקה ו/או התקנה ו/או עדכונים, אותם הלקוח רשאי לרכוש באופן נפרד. כמו כן זכאי הלקוח, במסגרת רכישת המודולים לתקופת אחריות בת שנה.

- הקו הרביעי הינו פעילותה של חברת הבת אקסיומה, המוכרת פתרון לניהול מסמכים מיילים ותוכן בארגונים. החברה הנה משווקת של מוצרי iManage שהינו פתרון שיתוף מהיר, קל ומאובטח לקבצים ומסמכים. המערכת מאפשרת מעקב מדויק אחר מי ניגש לקבצים ומתי.

- הקו החמישי הינו פעילותה של חברת הבת אקסיומה, החברה מוכרת תוכנה לניהול פרויקטים ולניתוח תהליכים בארגון. החברה הינה משווקת של מוצרי חברת Sciforma, מוצר זה הינו מוצר מדף, המאפשר הטמעה מהירה תוך מספר ימים למערכת המקלה על ביצוע משימות ארוכות וחוסכת בזמנם של העובדים בביצוע משימות אלו. המוצרים כוללים בתוכם את כל המודולים הקשורים בניהול פרויקטים ופורטפוליו תוך מתן שקיפות מלאה. המערכת מתאימה לכלל בעלי העניין ותומכת בכלל תהליכי ניהול הפרויקט החל מהדרישה ועד לתהליך סיום הפרויקט והפקת הלקחים.

- הקו השישי הינו שיווק והטמעה של מוצרי חברת Oracle בתחומי הבינה העיסקית הפיננסית (EPM). החברה עוסקת בליווי לקוחות ויישום פתרונות עם התמחות ביישום של כלים פיננסיים כגון ניהול תקציב, בקרה תקציבית, ויסות תקציב, תחזיות, איחוד דוחות כספיים

- הקו השביעי הינו שיווק תוכנה יישום והטמעת מוצרים ושירותי תכנון ואינטגרציה בתחום וירטואליזציה וענן בעיקר של חברת Citrix וכן מוצרי אבטחת מידע של חברות ControlUp | Semperis, Ivanti, Island

- הקו השמיני הינו שיווק והטמעת מוצרי קינאקסיס (Kinaxis) לתכנון שרשרת אספקה בחברות עתירות ייצור וחומרי גלם. החברה עוסקת בליווי לקוחות ויישום פתרונות מורכבים לתכנון ביקוש והיצע מוצרים ואספקת חומרי גלם תוך עדכון אילוצים ותקלות בזמן אמת.
 - הקו התשיעי עוסק בתחום ניהול כח אדם (HCM) בתחום זה, החברה עוסקת בליווי לקוחות ויישום פתרונות לניהול כח אדם ארגוני: תיקי עובד ממוחשבים, הערכת ביצועים, ניהול כשרונות וכו.
 - הקו העשירי עוסק באבטחת ענן ופתרונות ניהול זהויות, בין היתר כאינטגרטור ו/או Reseller של מוצרי חברת Iokta/או מוצרי חברות בינלאומיות אחרות ללקוחות המוכרת, לרבות אבטחת מכשירי קצה, ניהול הרשאות, ניהול גישה מאובטח, ניהול עדכוני אבטחת סייבר וניטור תשתית מרובת עננים.
 - הקו האחד-עשר עוסק בהפצת מוצרי תוכנה לתכנון פרויקטי בנייה ותשתיות באמצעות מוצרים של חברות Aoutodesk וסופיסטיק.
- יובהר, מוצרי הקבוצה נמכרים על פי אחד מהמודלים המפורטים להלן: (1) מכירה על דרך של מתן רישיון שימוש במוצר - רוב מוצרי קבוצת רמדור נמנים על קבוצה זו, הרישיון מוגבל למשך תקופת ביצוע הפרויקט עבורו נרכש המוצר, על פי רוב לתקופות של עד שנה כאשר לחברה אין מחוייבות נוספת מלבד אספקת הרישיון; (2) עסקאות זכות שימוש ברישוי - זכות בשימוש ניתנת מיידית וללא הגבלת זמן; ו- (3) עסקאות SAAS - עסקאות בהן מתאפשרת יציאה, בדרך כלל, מידי חודש או מידי רבעון קלנדארי בחלקן נקודת היציאה היא אחת לשנה.
- מנגנון התמורה משתנה בהתאם לסוגי המוצרים. התשלום בגין רישיונות מוגבלים בזמן/שאינם מוגבלים בזמן, מבוצע בעבור רישיון/משתמש/מודול, עם אספקתו ללקוח. התשלום עבור עסקאות SAAS הינו חודשי או רבעוני, כאשר גם בעסקאות SAAS התשלום מבוצע בעבור משתמש/מודול.
- כמו כן, מכירת הרישיון אינה כוללת שירותי תחזוקה ו/או התקנה בחצרות הלקוח ו/או התחייבות לעדכוני תוכנה במהלך התקופה. מבלי לגרוע מהאמור לעיל, החברה מספקת שירותי תמיכה ותחזוקה באופן שוטף או על בסיס דרישה, בעבור תשלום נוסף המשולם, ככלל, מראש לתקופת שירותים בת שנה.
- למידע בקשר עם תחום מיקור החוץ, ראה סעיף 2.3.

6.2 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחומי פעילויות התוכנה עוסקת קבוצת החברה בעיקר בפיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה וכן שיווק והפצה של תוכנות אותן קבוצת החברה משווקת ומפיצה מכוחו רישיונות וזיכיונות. תחומים מאופיינים בחדשנות, בקשר עם פיתוח התוכנות, אך מדובר בשינויים אשר אורכים זמן, הן בקשר עם פיתוח והן בקשר עם הטמעתם בארגונים. למיטב ידיעת החברה, לא חלו שינויים מהותיים בתחומי פעילויות אלה.

החברה פועלת תוך בחינת הטכנולוגיות החדשות ביותר לרבות שימוש במערכות בינה מלאכותית "AI".

השינויים ביכולות ה-AI ובעיקר ה-Gen AI מחייבים הכנסת דיציפלינות חדשות לפיתוח מוצרים, לשיווק ולהטמעה. השימוש במערכות AI מספק הזדמנות וכן אתגר שקבוצת החברה נערכת לו במגוון קווי המוצרים שלה: הכנסת כלי פיתוח מתקדמים, דגש ומדידה על שיפור תפוקות מחלקות הפיתוח והגדרה מחודשת של תפקידי המפתח בחברה. שיפור של יכולות השיווק ויצירת התוכן וכן תמיכה לאחר הטמעה. במקביל, במגוון קווי המוצרים של החברה נכנסו מוצרים ומודולים חדשים המשתמשים במערכות AI לטובת יכולות ניתוח נתונים והמלצות על מנת לשפר את הפונקציונליות המוצעת ללקוחותינו במגוון פתרונות החברה.

אנו ממשיכים לנטר את השינויים וההתפתחויות הטכנולוגיות והשימוש במערכות AI באופן רציף על מנת לבצע התאמות בתהליכי הפיתוח והשיווק וכן בהיצע הכלים ללקוחותינו.

השפעות מקרו כלכליות אשר יכולות להשפיע על מוצרים מסוג המוצרים המפותחים ו/או המשווקים על ידי קבוצת החברה, הינם משבר כבד בענף הבניה ו/ או משבר כלכלי כבד בתקציב המדינה (לאור חלקם של הלקוחות הציבוריים מכלל הלקוחות למוצרים כאמור, והשפעת היקפי הבניה במגזר הציבורי). קשה לכמת את ההשפעות הללו על עסקי קבוצת החברה אולם יש לציין כי קו מוצרים זה נמכר לאלפי משתמשים ואין לקוח גדול בודד או מגזר ספציפי היכול לגרום לירידה דרמטית בהיקפי הפעילות.

יצוין, כי כחלק מפעילויות התוכנה, מספקת החברה ללקוחותיה שירותים משלימים למוצרי החברה (יישום, הטמעה, הדרכה, עיבוד נתונים וכיו"ב). תחום זה אינו מתאפיין בשינויים, אך יחד עם זאת, נסמך, כאמור, על היקפי הפעילות במסגרת פעילויות התוכנה. לכן, השינויים בתחום זה מושפעים באופן ישיר מהשינויים בפעילויות התוכנה.

עוד יצוין, בנוגע לפעילות השיווק וההפצה – בתחום נציגויות מוצרי תוכנה, קבוצת החברה הינה משווק רשמי של המוצרים השונים בישראל מטעם חברת Oracle. לפיכך, בקו מוצרים זה החברה הינה בעלת תלות בקיומו והמשך התממשותו של הסכם המכירה והשירותים שנחתם בין החברה לבין חברת Oracle אשר מתחדש מידי שנתיים.

לעניין מוצרי SAP Business One, של חברת SAP, זיו מערכות הינה שותפה של חברת SAP ומפיצה ומיישמת את המערכת מתוקף הסכם זה. ההסכם אינו מוגבל בזמן ולמיטב ידיעת החברה לא צפויים שינויים בנושא זה. כמו כן, טופ אקס אר הינה שותפה של חברת SAP ומפיצה ומיישמת את המערכת מתוקף הסכם זה. ההסכם אינו מוגבל בזמן ולמיטב ידיעת החברה לא צפויים שינויים בנושא זה.

לעניין מוצרי iManage חברת הבת אקסיומה הינה מפיצה של המוצרים בישראל מזה שנים רבות וההסכם הינו הסכם מתחדש אוטומטית בכל שנה.

לעניין מוצרי Sciforma, גם כאן חברת הבת אקסיומה הינה המפיצה של המוצרים בישראל מזה שנים רבות. לחברת הבת הסכם הפצה עם Sciforma למשך חמש שנים, אשר נחתם בסמוך למועד רכישת חברת הבת

אקסיומה (1.7.2021). ההסכם צפוי להתארך גם בתום תקופה זו.

לעניין מוצרי Kinaxis חברת הבת פנורמה הינה מפיצה של המוצרים בישראל מזה שנה וההסכם הינו הסכם מתחדש אוטומטית בכל שנה.

לעניין מוצרי חברת סמרטאיקס, חברת הבת הינה המפיצה מוצרי CITRIX מזה שנים רבות. לחברת הבת הסכם הפצה עם CITRIX, חברה זרה המפתחת את מוצר CITRIX. במהלך שנת 2024, הסבה CITRIX את הסכם ההפצה אל חברת אינוקום מקבוצת אמון, המשמשת נציגה של CITRIX בישראל. למהלך זה אין השפעה במישור העסקי על החברה, בשים לב לכך שאינוקום היוותה את זרוע ההפצה של CITRIX ללקוחותיה, ובכלל אלה סמרטאיקס.

כמו כן סמרטאיקס מייצגת את חברת CONTROL UP בישראל (למעלה מ-15 שנים), ואת חברת OKTA אשר מובילה את תחום ניהול הזהויות בעולם הן בפתרונות תוך ארגונים והן בפתרונות של לקוחות הארגון מול הארגון. חברת סמרטאיקס מספקת שירותי תיכנון, יעוץ ביצוע ותחזוקה של פתרון אבטחת מידע מהותי ומרכזי זה ללקוחות הגדולים והמורכבים ביותר בישראל כאשר לסמרטאיקס יש את דרגת ההסמכה הגבוהה ביותר מטעם היצרן וצוות טכני רחב ומקצועי.

בתחום שרותי מיקור חוץ החברה עוסקת בעיקר במתן שרותי ייעוץ ומיקור חוץ לחברות וארגונים גדולים ובינוניים. להערכת החברה, הלקוחות האופייניים לסוג מוצרים זה מפוזרים בצורה יחסית הומוגנית בכל השווקים ולכן משבר בענף ספציפי לא יפגע בתוצאות מי מהשחקנים בתחום זה של מוצרים, למעט משבר כלכלי כבד בתקציב המדינה שעלול להפחית משרות מיקור חוץ במשרדי הממשלה.

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

לפירוט בדבר מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על כל תחומי הפעילות של החברה ראו סעיף 26 להלן.

6.4. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

למיטב ידיעת החברה, לא חלו שינויים משמעותיים בקשר עם היקף הפעילות ורווחיותה, זאת בשים לב לכך כי חלק משמעותי מהלקוחות בתחומי פעילותה של החברה הינם גופים מוסדיים, אשר רוכשים את התוכנות ו/או השירותים בצורה סדירה וחלקם האחר, לרוב, נמנים עם הגופים המובילים במשק הישראלי. כמו כן, קצב ההתפתחות הטכנולוגית, מאפשר גם הוא ליהנות מיציבות וגידול בתחום הפעילות כאמור, התחום אינו מאופיין בהחלפה תדירה של ספקים או אפליקציות.

6.5. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני לקוחות של תחום הפעילות

לא חלו שינויים מהותיים במאפייני הלקוחות בתחום הפעילות.

לעניין מוצרי רמדור נט ו- "המאגר המשולב", המתחרים פיתחו מוצרים בטכנולוגיית ענן המחקים את פתרונות החברה. אולם, החברה פיתחה את המוצר רמדור נט שהוא פתרון כולל לניהול פרויקטי בנייה המבוסס על טכנולוגיית ענן ובנוסף, פיתחה החברה מסכי ניהול (דש בורדים), מודול תהליכים ארגוניים, אנליטיקות, אפליקציות משלימות למכשירים ניידים המאפשרים עבודה שוטפת בתהליכי העבודה גם מהשטח. כמו כן רכשה החברה פעילות לניהול בטיחות, פעילות לניהול לוחות זמנים, פעילות בתחום של צילום 3D באתר וחברה העושה שימוש ביכולות AI לניהול הבנייה. הפתרונות משולבים בפתרון הכולל המוענק ללקוחות מוצרי רמדור נט. בנוסף, החברה שוקדת על הטמעת כלי AI במוצרים כגון שימוש בסוכנים המפענחים צילומים מהשטח ומספקים תובנות לגבי סטטוס תהליך הבנייה וסוכנים המבצעים אנליטיקות על נתוני המערכת.

לעניין מוצר Action Base, החברה מזהה את המגמות העיקריות להלן:

- בתחום של מובילות טכנולוגית יש מגמה של שדרוג ממשקי המערכת (UX/UI) על מנת לוודא מודרניזציה ויעילות תפעולית
 - בתחום ה-AI – מגמה של שילוב יכולות בינה מלאכותית במידע שיהיה זמין למשתמשים וביכולת לייצר סיכומי דיון ויצירה של משימות באמצעות כלי ניתוח טקסט
 - בתחום ניהול המשימות והפרויקטים יש מגמה למעבר לפתרונות המכוונים כולל יכולות עבודה מטלפונים ניידים עם אפליקציה יעודית אשר ניתנים במתכונת אירוח SAAS ולא בהתקנה On premise. כמו כן יש מגמה לחיבור הפתרונות בתחום לפתרונות ענן משלימים כגון Office 365. בנוסף ישנה מגמה של שימוש ב-AI כדי לייעל תהליכי עבודה בדגש על משימות שחוזרות על עצמן, זיהוי מגמות בפרויקטים, זיהוי סיכונים ועוד.
 - מגמה של מעבר ממערכות כלליות לניהול ומעקב אחר משימות והחלטות למערכות המספקות פתרונות ייעודיים ומקצועיים בתחומים רבים, כגון פתרונות בתחום ה-QMS, GRC, איכות ובטיחות במזון, סיכוני סייבר, מערכות ביקורת, מערכות מעקב - מזכירות חברה, ניהול פרויקטים ותוכניות עבודה מקושרות תקציב, כולל ממשקים מובנים למערכות ליבה ארגוניות.
- לעניין מוצר נמל"ה, המשך הובלת השוק תחומי הליבה של המערכת בפתרונות ניהול הערכות עובדים, סקרים רציפים וסקרי עמדות. יצירת סל של מוצרי ופתרונות AI בתחומי ניתוח הנתונים באופן שיאפשר דיאלוג מתקדם ולא מובנה עם המידע שנאסף מבוסס כלי AI מתקדמים, כולל ניתוח טקסט פתוח.
- שיפור הנראות והשימושיות במתכונת "הנעה לפעולה" באופן שיגדיל את אחוזי והיקפי המענה. שיפור ניתוח הנתונים והצגת התובנות. הוספת ערוצי הפצה משלימים, כגון CATI (סקרים טלפוניים ע"י מראיין) וסקרי

הרחבת היצע פתרונות הנמל"ה פלוס בענן AWS (נימבוס) לטובת משרדי הממשלה ולקוחות רגישים אחרים. מעבר מלא לקוברנטיס (Kubernetes) שיכלול יעילות תפעולית (יישום ועלויות). הרחבת היצע הפתרונות לתחומים נוספים (כגון: מבחנים ובקורות).

לעניין מוצר טופמטצ', יישום המגמות:

- שדרוג ממשקי המערכת (UX/UI) על מנת לוודא מודרניזציה ויעילות תפעולית
- שילוב יכולות בינה מלאכותית (AI) ככלי עזר למגייסים באמצעות סיוע מתקדם ביצירה והגדרה של משרות ובתחום המתאם (Match) ע"י שדרוג תהליך ניתוח קורות החיים ויצירת ההתאמות
- הוספת ערוצי גיוס וערוצי סיוע בתהליכי גיוס, מבחנים ממוחשבים וכד'
- שדרוג תשתיות הניתוח באמצעות פיתוח מחולל דוחות גמיש

יצוין, כי בכלל המוצרים מזהה מגמה חזקה של מעבר לעבודה דיגיטלית מבוזרת ומחוץ למשרד ("עבודה מרוחק"). לכן הושם דגש בכלל המוצרים על פיתוח ערוצי התחברות ואיסוף מידע התומכים בכלל הערוצים הדיגיטליים המותאמים לטרנספורמציה הדיגיטלית בארגונים.

חברת Oracle נמצאת במהלך אסטרטגי מתמשך של פיתוח תשתית ותוכנות ארגוניות התומכות ומשתמשות בסביבת הענן הייעודית של חברת אורקל העולמית. לפתרונות ה- HCM, ה- PLM וה- EPM של אורקל כחלק מהמהלך הכולל מבוצעים פיתוחים של מוצרים חדשים ותחליפיים בתחום זאת במקביל להמשך פיתוח המוצרים הקיימים. החברה ממשיכה בפעילות המסחרית והאופרטיבית של שיווק לימוד ופיתוח יכולות בסביבה הטכנולוגית בענן של חברת Oracle ובמוצרים בעולם ה- HCM, ה- PLM וה- EPM וממשיכה למכור וליישם אותה ללקוחותיה. מוצרי NetSuite נמצאים גם הם בענן של חברת Oracle, החברה מפתחת פתרונות משלימים ללקוחות הישראליים ב NetSuite.

לעניין מוצרי SAP Business One - ניכרת מגמה של התחזקות המגמה של טרנספורמציה דיגיטלית, קרי מעבר ארגונים קטנים ובינוניים (SMB – Small Medium Business) לפתרון כולל של מערכות ERP, הכוללות פתרונות פיננסיים, פתרונות לוגיסטיים ופתרונות ייעודיים לתחומי הפעילות (הפצה ואוטומוטיב).

לעניין מוצרי CITRIX – חברת CITRIX נמצאת לקראת השלמת מעבר של הסבת כל מוצריה לענן, ושינוי שיטת מכירת הרישוי ללקוחות חברת CITRIX ממודל רישוי חד פעמי למודל של מנויים בתשלום חודשי או שנתי.

לעניין מוצרי OKTA - פתרונות החברה נמכרים כשירות שנתי, כאשר מדי שנה החברה מגדילה את רוחב הפתרונות והמודולים הנמכרים. OKTA מוכרת בנוסף פתרונות B2C על בסיס AUTH0 אשר נרכשה על ידי OKTA ומשלימה את מניפת הפתרונות של היצרן.

6.7. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות להערכת החברה

בתחומי פעילויות התוכנה, הגורמים הקריטיים להצלחה הנם חדשנות וייחודיות מקצועית בתחומי הטכנולוגיה ויישום האפליקציה.

בתחום מיקור חוץ גורם הצלחה מהותי הינו יכולת השיווק בתחום זה ועלויות זמינות כ"א בשוק התוכנה.

6.8. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

ראו סעיף 21 להלן.

6.9. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות והשינויים החלים בהם

מחסומי הכניסה העיקריים לתחום הפיתוח, השיווק וההפצה של מוצרים בבעלות החברה הנם בעיקר עלות הפיתוח והידע הנדרש לצורך פיתוח פתרונות מתחרים וידע להטמיע אותם כהלכה אצל הלקוחות.

מחסומי הכניסה בתחום השיווק וההפצה – נציגויות מוצרי תוכנה, הינם היכולת להתקשר בהסכמי נציגויות של מוצרי תוכנה ומעבר מבחני הסמכות מאת הגופים אותן היא מייצגת וכן הקמת מערך ההפצה וידע להטמיע אותם כהלכה אצל הלקוחות.

מחסומי הכניסה העיקריים לתחום שירותי מיקור חוץ ייעוץ טכנולוגי הינם יכולת כניסה למאגר חברות המורשות לתת שרותי חוץ בארגונים הגדולים ושיפור יכולות הגיוס של כ"א טכנולוגי בשוק העבודה.

להערכת החברה, לא קיימים באיזה מהתחומים מחסומי יציאה, למעט בשל התחייבויות חוזיות של החברה מול קהל לקוחותיה.

6.10. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת החברה, לא קיימות טכנולוגיות תחליפיות למוצרים המשווקים על ידי קבוצת החברה תחת פעילות הפיתוח, השיווק וההפצה של מוצרים בבעלות החברה.

יחד עם זאת, למוצרים המשווקים תחת פעילות השיווק וההפצה - נציגויות מוצרי תוכנה ישנם מוצרים מתחרים אשר יכולים להוות להם תחליפים, כמפורט בסעיף 15.1 להלן ובנוגע לרובם ישנם שותפים נוספים בישראל המשווקים את קווי המוצרים הללו (בעיקר של SAP | Oracle). למוצרי OKTA, Citrix AUTODESK ישנם שותפים נוספים המשווקים את פתרונות החברה בישראל.

בתחום מיקור חוץ ייעוץ טכנולוגי, להערכת החברה, ישנן חברות נוספות המציעות שירותים דומים, כמפורט בסעיף 15.1 להלן.

לא חלו שינויים בתחומי הפעילות של החברה.

7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

ראו סעיף 14 להלן.

8. מוצרים ושירותים

8.1 תחום פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה

8.1.1 רמדור נט

מערכת רמדור נט הינה הדור החדש של מוצרי רמדור, זוהי מערכת "ענן" המופעלת דרך דפדפן האינטרנט ובאמצעות מכשירים ניידים המאפשרת לנהל באופן מלא את תהליכי העבודה העיקריים בארגון בתחום ניהול הפרויקטים והרכש הנדסיים תוך שיתוף גורמים פנימיים וחיצוניים לארגון בתהליכי העבודה שלו.

המערכת תומכת בתהליכי העבודה המרכזיים בתחום הפרויקטים והרכש הנדסי - הכנת התקציב, אומדנים, מכרזים ובקשות להצעות מחיר, תיחור דינמי (מכרזים מקוונים) ומכרזים בהגשה לתיבת מכרזים אלקטרונית, השוואת הצעות, ניהול חוזים וחשבונות, שיתוף מידע, ניהול יומני עבודה, ניהול בקרת והבטחת איכות, ניהול תהליך הבדק והאחזקה, ניהול מסירות, ניהול תהליכים ארגוניים כגון אישור פרויקט ואישור היתרים, ניהול בטיחות ועוד.

בתקופה האחרונה, שולב בפתרון מודול לניהול לוחות זמנים ומערכת לניהול צילום 3D באתר המאפשרים להציע ללקוחות מערכת הכוללת את כל הבטי הניהול הנדרשים.

כמו כן, בתקופה האחרונה, שולב בפתרון פלטפורמה העושה שימוש ביכולות AI כדי לשפר את יכולת דיווח ההתקדמות בפרויקט ואת איתור הליקויים והבעיות באתר.

בנוסף, לאחרונה, הפתרון המוצע ללקוחות כולל גם יכולות בתחום ניהול התכנון באמצעות מוצרי סופיסטיק ו Autodesk ובכך מאפשר לרמדור להציע פתרון מקצה לקצה הכולל את כל בעלי העניין בפרויקט הבנייה.

המערכת מספקת תמונת מצב עדכנית של מצב הפרויקטים והפעילות המנוהלת, משפרת את היכולת של השליטה והבקרה של המנהלים על הפעילות וכן מובילה לשיפור ביעילות העבודה.

בפרויקטים ובתהליכי רכש הנדסיים מרבית העבודה מבוצעת על ידי גורמים שאינם חלק אורגני מאירגון היזם - יועצים, מתכננים, קבלנים, מפקחים ומנהלי פרויקטים. למערכות רמדור נט (ראו להלן) יתרון משמעותי בכך שהן מערכות "ענן" אינטרנטיות המהוות בסיס נתונים משותף ומאפשר שילוב מלא של הגורמים העובדים בפרויקט למרות שהם אינם שייכים פורמלית לאותו אירגון.

יתרונות תפעוליים בולטים של המערכת:

- בנייה פשוטה של עץ תקציב לפי פרויקטים/אזורים/תחומים/פעילויות/סוגי הוצאות וכו'. היזם ומנהל הפרויקט

יכולים לבנות תקציב פרויקטים לפי רמות חולוציה שונות בעץ התקציב ולעדכן נתונים בכל רמה.

- גמישות בבניית עמודות של נתונים ושמירת מסכים לפי צרכי הלקוח - לדוגמה עמודות של תקציב/ תקציב מעודכן/ חוזים נומינליים/ חוזים צמודים/ חשבונות מוגשים/ חשבונות מאושרים ועוד.
- מתן הרשאות שונות למשתמשים שונים בכל חלק של עץ התקציב.
- חסכון רב בזמן העבודה ובדיקות של נתונים המגיעים מגורמים שונים ומניעת טעויות - היועץ בונה את העבודה על בסיס המחירון שהוגדר לו. הקבלן יכול להזין רק כמויות בחשבון על בסיס העבודה שהוגדרה (אין צורך לשלוח קבצים, לגבות, לשחזר, לייצא ולייבא).
- גמשות בבניית תהליכים אירגוניים כגון תהליך אישור תכנית עבודה, אישור יציאה למכרז.
- אפשרות לשתף בקלות גורמים מחוץ לארגון.
- גורמים שונים (ממקומות שונים) יכולים להתייעץ ולדון בו זמנית על אותה עבודה.
- מערכת ידידותית ופשוטה ביותר להפעלה.
- אפשרות לנהל את מסמכי המכרז, המציעים, החוזה, והחשבונות באותה הפלטפורמה.
- אפשרות לנהל השוואה על סמך שילוב של ציוני איכות וציוני מחיר.
- מערכת אינטרנטית - אין צורך בהתקנת תוכנה כלשהי במחשב האישי.
- אפשרות לניהול תיחור דינאמי - תהליך בו בפרק זמן מוגדר מראש כל מציע מתבקש לשפר את הצעתו בעוד הוא רואה את מיקומו בין ההצעות של המציעים.

בקרה משופרת:

- בסיס נתונים אחד בו ניתן לנהל ולבקר את כל תהליכי העבודה תוך שיתוף מידע ושקיפות.
- שמירה על היסטוריה - ניתן לראות מה ביקש הקבלן, מה אישר המפקח ומה אישר מנהל הפרויקט.
- מערכת מאובטחת עם אפשרות לתמיכה מלאה בחוק המכרזים החדש.
- בקרה המבוססת על צילומים מהשטח משולבת עם תובנות AI.

מודול ניהול לו"ז – Just Manage

מודול ניהול הלו"ז הינו מודול אינטרנטי המאפשר ללקוח לבנות לוחות זמנים המבוססים על תבניות מוכנות מראש בהתאמה לסוג הפרויקט. המערכת מציגה את הנתבי הקריטי, תרשים גאנט וטבלת משימות לביצוע. בשלב ביצוע הפרויקט המשתמש יכול לעדכן באמצעות אפליקציה או במערכת על ביצוע המשימות ומשתמש

מורשה יכול לבצע בקרה יעילה על הביצוע לעומת התכנון. המערכת כוללת יכולות ניתוח המאפשרות לזהות חריגות והשפעתן על מועד סיום הפרויקט.

8.1.2 טכנוסופט (פעילות רמדור פתרונות תוכנה)

חברת הבת טכנוסופט, במסגרת פעילות רמדור פתרונות תוכנה, המייצרת ומפתחת מוצרי תוכנה המספקים כלים וסביבות עבודה לארגונים וחברות המאפשרים אינטגרציה של מידע ממקורות שונים, תקשורת וביצוע תהליכים עסקיים ותהליכי תכנון ובקרה בפרויקטים בסביבת האינטרנט/אינטראנט.

פעילות רמדור פתרונות תוכנה מציעה מערכת מקוונת, לתחום ניהול הפרויקטים בשם רמדור נט. רמדור נט מהווה פלטפורמה לניהול פרויקטים המאפשרת ניהול הפצת מידע בין כל הגורמים המשתתפים בפרוייקט וכלים לניהול הפרוייקט כגון מעקב החלטות, ניהול יומני עבודה ועוד. בכך מייעלת המערכת משמעותית את הפרוייקט או היחידה העסקית, ואת תהליכי הביצוע השונים שלו. רמדור נט כוללת מגוון של טכנולוגיות בתחומים של ניהול וצפייה במידע ותהליכים, וביניהן טכנולוגיות ייחודיות המובילות בתחומן בעולם. רמדור נט נועדה לענות על הדרישה ליכולות גבוהות של שיתוף במידע, ונגישות למידע מדויק ועדכני בזמן אמת. המערכת מספקת רמה גבוהה של תיאום ושיתוף פעולה בין מנהלי הפרוייקט לבין חברי הצוות, ובינם לבין גורמי חוץ רבים - צורך הכרחי לאור התחזקות מגמת ה- Outsourcing העולמית, הגורמת למעורבות של יותר ויותר גורמים חיצוניים בפיתוח פרויקטים.

מוצרי רמדור פתרונות תוכנה נרכשים בדרך כלל על ידי יזם הפרויקט ומופעלים על ידי כל חברי צוות הפרויקט. יזם הפרויקט הוא שמכתיב את תהליכי העבודה עבור צוות הפרויקט ולכן הוא זה שרוכש את המערכת "וגורם" לכל חברי הפרויקט להשתמש במערכת.

8.1.3 "המאגר המשולב"

המאגר המשולב הינו מאגר מחירים ומידע לעבודות בניה, שיפוץ, אחזקה, תפעול ושירותים.

מאגר המחירים (שנועד בהשוואה לא מדויקת לשמש כמעין "מחירון לוי יצחק" לענף הבניה) מאפשר למזמינים הכנת אומדנים למכרזים, קבלת אינדיקציה לגבי עלות אפשרית של פרויקטי בינוי ושיפוצים ובסיס להתקשרות עם קבלנים לצורך ביצוע עבודות שונות על בסיס המחירים המופיעים במאגר וגורם למציעים להשתמש במאגר כתוצאה מכך שהמזמינים מסתמכים על המאגר כדי להשוות ההצעות שיתקבלו בידם.

ה"מאגר המשולב" משמש את העוסקים בתחום באופן זמין ויום יומי ומספק מחירי השוואה שמשקפים את מחירי השוק על פי שיטה ייחודית שפיתחה החברה.

שיטה ייחודית זו מתמחרת סעיפים רבים לפי תמחיר הנדסי בתוספת רווח הנדסי ואינה מתמחרת על פי סקירה ואיתור מחירי שוק ממכרזים בלבד כבמחירונים אחרים.

המחירון כולל אלפי פריטים ברמות מחירים שונות בתלות בכמות. למחירון המודפס נלווה אוגדן הכולל הפניות למפרטים ופירוטי תכולות לסעיפים וכן שרטוטים נלווים.

ניתן לרכוש מנוי לשימוש במאגר בשילוב עם רמדור נט (כמודול נפרד או במשולב עם שאר המודולים של המערכת) או בחוברות נייר.

8.1.4 פעילות כאסטורי

טכנוסופט, במסגרת פעילות כאסטורי, עוסקת בפיתוח ומכירה של תוכנת מחשב המאפשרת צילום בטכנולוגיית 3D בפרויקטים ובאתרים בשלבים שונים של תהליך הבניה. המערכת מאפשרת להשוות בין צילומים שונים על ציר הזמן ובכך מהווה כלי יעיל המסייע רבות להבנת תמונת המצב באתר, לדיווח התקדמות ביצוע ולוחות זמנים, לאישור חשבונות ולדיווח על בעיות בטיחות ואיכות. הצילומים מתעדים את מצב הפרויקט כפי שהוא נכון לנקודות זמן הצילום ומונעים ויכוחים מיותרים בין הגורמים השונים בפרויקט לגבי מה בוצע בכל שלב.

8.1.5 טכנוסופט

טכנוסופט, הינה חברה המפתחת ומשווקת מוצרי תוכנה ומעניקה שירותי תוכנה לניהול ואחזקה של בניינים מסחריים. התכנה המרכזית של החברה, "תחזוקנית", עובדת בתצורה אינטרנטית ובתצורה של התקנה בבית הלקוח. כמו כן, טכנוסופט פיתחה אפליקציה מתאימה המאפשרת לטכנאים בשטח לקבל משימות תחזוקה ולדווח על הביצוע.

8.1.6 קונסטרו

קונסטרו, הינה חברה העוסקת בפיתוח ומכירה של תוכנת מחשב העושה שימוש בטכנולוגיית AI על מנת לייעל את תהליך דיווח סטטוס התקדמות הפרויקט, זיהוי בעיות בטיחות ואיכות.

8.1.7 QM7

QM7, המפותח, המשווק והמופץ על ידי טופסולושינס, הוא כלי לניהול משימות המאפשר ניהול אוטונומי של העובדים את המשימות שלהם הנגזרות מתוך תכניות העבודה הכלליות. באמצעות המערכת יכולים העובדים לתעדף משימות, לעבוד על המשימות בשיתוף פעולה עם גורמים אחרים, לקבלת תמונת מצב רחבה ובכך להתנהל ביעילות באופן עצמאי. כמו כן, QM7 מאפשר מעקב אחר משימות מוגדרות עם מסגרות זמן ברורות לביצוע. בנוסף כולל המוצר מודולים ייעודיים לניהול ישיבות הנהלה ודירקטוריון וכן לביצוע בקורות שלט. בנוסף פותחו במוצר פתרונות ייעודיים לביצוע בקורות שטח והצפת ליקויים.

8.1.8. טופמטצ'

טופמטצ' (TopMatch), המפותח, המשווק והמופץ על ידי טופסולושינס, הינו פתרון שמטרתו לספק לכל ארגון פתרון יעיל לאוטומיזציה מלאה של תהליך גיוס העובדים, על מנת לפנות זמן יקר לאנשי הגיוס ולאפשר הליך גיוס יעיל ואפקטיבי. המוצר כולל גם פתרונות להגדלת אפקטיביות הגיוס על ידי תמיכה בתהליכי ניווד פנימי וחבר מביא חבר.

תוכנת הגיוס טופמטצ' (TopMatch) מספקת פתרון כולל לתהליך הגיוס. המערכת מלווה את משימת הגיוס החל משלב אפיון המשרה, דרך אישור התקנים, פרסום המשרה בתוך ומחוץ לארגון, ניהול התקשורת עם המועמד בכלל הערוצים ומעקב אחר התהליך עד לשלב איוש המשרה. מערכת הגיוס תומכת ומתעדת תקשורת רציפה עם המועמד, מראיינים וחברות השמה. בנוסף, מספקת המערכת דוחות לבדיקת יעילות הגיוס ושיפורו.

8.1.9. קומפוזדוק

בשנת 2025 רכשה חברת טופ סולושיינס את חברת קומפוזדוק שמוצריה מאפשרים לארגונים ליישם ללא קוד ולנהל באוטומציה מלאה תהליכים דיגיטליים מוגדרים מראש, (Predefined Workflow) בהפקת מסמכים ובמילוי טפסים דיגיטליים, תוך שילוב לוגיקה עסקית, וחתימות גרפיות ודיגיטליות, כולל הנגשה של תכנים בהתאם לתקנות ולרגולציה המחייבת כל ארגון בישראל.

חברת קומפוזדוק הוקמה בשנת 2009 ומספקת פתרונות תוכנה מתקדמים לארגונים בינוניים וגדולים, המאפשרים הפקה קלה ומהירה של מסמכים עסקיים בשילוב מידע משתנה ואישי, כגון: מכתבים, דוחות, פוליסות, חשבונות, דפי מידע וטפסים דיגיטליים מקוונים, והכל בהתאמה אישית ומונגשים לבעלי מוגבלויות. הפתרונות משמשים חברות מהמובילות במשק, לרבות חברת החשמל לישראל, ויזה כאל, בנק דיסקונט, בנק המזרחי, בזק, פלאפון, סלקום, הראל, כלל ואיילון ביטוח.

במסגרת הפעילות בטופסולושינס, צפויה קומפוזדוק לעבור התחדשות טכנולוגית, ומעבר לפתרונות אירוח (SAAS).

חברת קומפוזדוק מוזגה לחברת טופסולושינס בתוקף מיום 1.1.2026.

8.1.10. טופסולושינס

טופסולושינס מתמחה, בין היתר, בשיווק והטמעה של מוצרי נמל"ה I - ActionBase, QM7, תובנות וטופמטצ' (TopMatch).

מוצר נמל"ה הינו מוצר שמאפשר ניהול וקבלת תובנות מבוססי משוב בארגון (בפתרונות של הערכת עובדים, שביעות רצון לקוחות, סקרי אקלים ארגוני, סקרי הדרכה ועוד). לחברה אנשי מקצוע בעלי ניסיון רב בשוק הישראלי, והיא כוללת מערך תמיכה ושיווק המבטיח המשכיות, שירות מיטבי וליווי לאורך חיי הפרויקט. הנמל"ה

מספקת פתרון מרכזי אחד לכל נושאי המשוב, ההערכה והסקרים בארגון, המבוסס על אסטרטגיה של הקשבה ללקוחות ולעובדים ועל מדידה של "נתונים רכים".

ActionBase הוא כלי לניהול ובקרה של ביצוע תהליכים ארגוניים מורכבים, כגון תהליכי בקרה ורגולציה וכן אחד התחומים החמים בעולם בתחום ניהול התהליכים, שנקרא Human Process Management. המערכת מאפשרת לארגון להגדיר, לבצע ולבקר באופן דינמי תהליכים שבדרך כלל מנהלים באמצעות משלוח מספר רב של הודעות דואר אלקטרוניות ומסמכים רבים וגורמים לעומס מידע, לחוסר יעילות ולאי עמידה ברגולציות. המערכת הינה פלטפורמה חזקה שמאפשרת ניהול ומעקב אחרי ביצוע של תהליכים אירגוניים מגוונים ללא צורך בפיתוח וריכוז כלל הנתונים במולטי-דשבורד למנהלים.

ביוני 2023 חברת טופ סולושינס רכשה את התוכנה של חברת תובנות – תוכנה מובילה בתחום שיתוף ציבור, מתוך תפיסה אסטרטגית שיאפשר ללקוחות החברה ליהנות ממגוון רחב של מוצרים ופתרונות תחת קורת גג אחת ולקבל ערך מוסף מהחיבור המשלים והסינרגי עם פתרונות טופ סולושינס.

תובנות הוא כלי לשיתוף ציבור ותוכניות עבודה. כלי שיתוף הציבור מאפשר למקבלי החלטות במגזר הציבורי והפרטי להתייעץ עם הציבור או עם קהל הלקוחות. שילוב בין בינה מלאכותית (Artificial Intelligence) לבין בינה קבוצתית (Collective Intelligence) בניתוח תשובות מאפשר לקבל תובנות משמעותיות מהשטח. הוא מאפשר חיבור למה שקורה בשטח וחיבור הקהילה לעשייה. כלי תוכניות העבודה מאפשר הגדרת יעדים ברמת הארגון, בניית תוכניות עבודה ממוקדות על בסיס יעדי הארגון ומעקב ובקרה לא רק אחרי התפוקות של הארגון והתקדמות בפרויקטים, אלא גם מעקב אחר המועילות של התוכניות בעולם האמיתי. כאשר משלמים את שניהם יחד אנחנו מקבלים כלי לתכנון משתף, המאפשר הגדרת יעדים משותפת ובניית תוכנית עבודה המשלבת את בעלי העניין בתכנון.

ביום 6.8.2018 נחתם הסכם שיתוף פעולה (להלן: "הסכם שיתוף הפעולה") בין ניט אבליואיישן בע"מ, חברה אשר אינה קשורה לחברה ו/או לבעלי השליטה בה (להלן: "הצד השלישי"), העוסקת בייעוץ בתחום משאבי האנוש, לבין טופסולושינס, מכוחו ישווק הצד השלישי תוכנה ייעודית לניהול משובים לצורך ייעוץ בתחום משאבי האנוש שתפותח על ידי טופסולושינס, על בסיס פלטפורמת מערכת נמל"ה. עוד נקבע, כי הצד השלישי ישמש מפיץ בלעדי של המוצר לצורך שימוש בתחום משאבי האנוש וזאת כפוף לעמידתו ביעדי הכנסות ממכירת המוצר (להסרת ספק, הבלעדיות האמורה לא תחול על שיווק המוצר לצורך שימוש שאינו בתחום משאבי האנוש), ומנגד, טופסולושינס התחייבה כי לא תתחרה במוצר בתחום משאבי האנוש, אלא באמצעות הצד השלישי.

בתקופת ההסכם הצדדים יתחלקו בהכנסות בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם. כך, בגין מכירות המוצר על ידי הצד השלישי, ללא ייעוץ נלווה בתחום משאבי האנוש, תהיה זכאית טופסולושינס לכ- 80% מהתמורה; בגין

מכירות המוצר וייעוץ בתחום משאבי האנוש, כעסקה משולבת, על ידי הצד השלישי, תהיה זכאית טופסולושינס לכ- 20% מהתמורה; בגין מכירות המוצר ללקוחות טופסולושינס שלא על ידי הצד השלישי, ללא ייעוץ נלווה בתחום משאבי האנוש, תהיה זכאית טופסולושינס למלוא התמורה; בגין מכירות שירותי ייעוץ בתחום משאבי האנוש, ללקוחות טופסולושינס שלא על ידי הצד השלישי, תהיה זכאית טופסולושינס לכ- 5% מהתמורה; בגין מכירות המוצר למי שאינם לקוחות טופסולושינס שלא על ידי הצד השלישי, ללא ייעוץ נלווה בתחום משאבי האנוש, תהיה זכאית טופסולושינס לכ- 80% התמורה.

ההסכם יהיה בתוקף החל מיום חתימתו (כאמור לעיל) ויעמוד בתוקפו עד לתום שלוש וחצי שנים מיום 1.2.2020. ההסכם יתחדש מאליו, על כל תנאיו, בכל פעם לתקופה נוספת של שלוש שנים, אלא אם יודיע אחד הצדדים למשנהו על רצונו שלא לחדש את הסכם זה לתקופה נוספת בהודעה מוקדמת של לפחות 180 יום לפני מועד החידוש הרלוונטי.

ביום 1.8.2023 חודש ההסכם האמור לתקופה של 3 שנים נוספות, עד ליום 31.7.2026.

8.1.11 קיי.סי.אס – (TOP-GRC)

קיי.סי.אס מתמחה בפתרונות טכנולוגיים מתקדמים לניהול הממשל התאגידי בארגון, ניהול הביקורת הפנימית, ניהול הסיכונים, הציות, אבטחת מידע וסייבר, SOX, עמידה בתקנים ועוד, תוך שיקוף בהתאמה מלאה בין התהליכים העסקיים.

הפתרונות מדייקים תמונת מצב ברורה של מהימנות הארגון, חשיפות וסיכונים פוטנציאליים בעלי הסתברות התממשות גבוהה, מוקדים ואירועים הדורשים מיקוד תשומת לב הדרג הניהולי ומאפשרים קבלת החלטות מיטבית מבוססת ידע.

בבעלות החברה מערכות No-Code שפיתחה והן מהמובילות במשק הישראלי בתחום ניהול וניתוח ידע ונתוני GRC.

המערכות מושתתות כלי ניתוח ומנגנוני חיזוי עוצמתיים אשר מאיצים ומשפרים את איכות התהליך המנוהל בארגון.

החברה עובדת בשיתוף פעולה עם חברות היעוץ הגדולות בישראל מתוך חזון לספק פתרונות הוליסטיים בתחומי ה-GRC בעלי תשתית טכנולוגית מתקדמת וחדשנית כשלצידה, מתודולוגיה עסקית מקצועית המתעדכנת כל העת ומתכתבת עם צרכי התעשייה.

במסגרת פעילות אקשן בייס, חברת הבת טופסולושינס מפתחת את מוצרי נמל"ה ActionBase-I.

מערכת Assets One, הכוללת את המודולים הבאים:

מודול הנדסי העוסק בניהול פרויקטים בהנדסה אזרחית תוך מתן כלים ממוחשבים לביצוע אומדנים, תחשיבים והערכות, כתבי כמויות ומכרזים, ניהול חוזים וקבלני משנה, חשבונות חלקיים וסופיים, מעקבים ובקרה תקציבית במהלך הפרויקט.

להלן תיאור המרכיבים העיקריים של המודול ההנדסי:

- הגדרת נתונים בסיסיים כגון: ספריות סעיפים, מדדים, שערי מטבע, טבלאות שונות.
 - הגדרת פרויקטים וחלוקתם לתתי פרויקטים המרכזים את כתבי הכמויות וההוצאות השונות בפרויקט.
 - הגדרת כתבי כמויות הכוללים סעיפי עבודה שונים תוך שימוש בספריות סעיפים קימות, ניתוח מחירים, תחשיב הנדסי.
 - ביצוע אומדנים, הערכות ותחשיבים על בסיס כתבי הכמויות, עד להכנת כתב כמויות סופי לפרויקט.
 - ניהול מכרזים על בסיס כתבי הכמויות, ביצוע השוואת הצעות ובחירת קבלן זוכה לפי פרמטרים שונים.
 - ניהול והגדרת חוזים מול קבלנים ונותני שרות שונים ומול מזמיני עבודה.
 - מעקב אחר התקדמות הפרויקט תוך דיווח הוצאות שונות, סעיפים חריגים, כמויות ביצוע והפקת חשבונות חלקיים.
 - ניהול והגדרת תקציב כולל ביצוע מעקב ובקרה תקציבית על הפרויקט בעזרת דוחות בקרה בחתכים שונים.
 - ניהול ספקים ורכש, טיפול בספריות פריטים, דרישות, הזמנות ותעודות משלוח כולל ביצוע מעקב ובקרה ברמת האתר. (באמצעות מודול הרכש של SAP)
 - ניהול אירועים / משימות וארכיון מסמכים ותשריטים ברמת פרויקט, תת פרויקט וחוזת.
- מודול משכנת לטיפול בדיירים המטפל במלאי הנכסים ומערך הדירות, ותומך במערך השיווק בשלבי ניהול המו"מ וחתימת חוזה. המודול תומך בחוזים מסוגים שונים, כולל תוספות וחישובי הצמדה וסוגי מטבעות שונים. המודול מטפל בניהול שינויי דיירים ומאפשר מעקב אחר ערבויות דיירים, הודעות שונות, דיווח תקבולים, הפקת חשבוניות \ קבלות ודוחות כספיים.

להלן תיאור המרכיבים העיקריים של מודול דיירים:

- ניהול מלאי נכסים הכולל "תיק" נכס ממוחשב וארכיון מסמכים ותרשימים, הגדרה ועדכון פרטי הנכסים בחלוקה לרמות שונות כגון: פרויקט, מבנים ודירות, מגרשים וקרקעות, והפקת דוחות נכסים בחתכים שונים.
- ניהול חוזי מכירה כולל ניהול "תיק" דייר/לקוח ממוחשב וארכיון מסמכים ותרשימים, טיפול בתוספות וחיובים, תמיכה בסוגי הצמדות ומטבעות שונים, ניהול לוחות תשלומים והפקת מצבי חשבון, הודעות ודוחות מעקב.

- ניהול מערך הגבייה הכולל דיווח תקבולים והפקת חשבוניות/קבלות (באמצעות מודול הקופה של SAP), מעקב פיגורים בתשלומים והודעות שונות ללקוחות.
- ניהול ומעקב ערביות דיירים.
- ניהול ומעקב שינויי דיירים.
- ניהול ומעקב רישום נכסים בטאבו והעברת זכויות.
- מעקב כספי ובקרה הכולל הפקת דוחות כספיים ברמות ריכוז וחתכים שונים כגון: מצבי חשבון, ריכוז כספי, הכנסות צפויות ועוד.
- דוחות כספיים.

מודול לניהול נכסים והשכרה המטפל בניהול כולל של מלאי הנכסים וחוזים ובכל הנושאים הניהוליים, המשפטיים והכספיים הקשורים לנכסים.

להלן תיאור המרכיבים העיקריים של מודול נכסים והשכרה:

- ניהול חוזים מסוגים שונים כולל ניהול "תיק" חוזה ממוחשב וארכיון מסמכים ותרשימים, הגדרת שטחים לחוזה, תמיכה בסוגי הצמדות ומטבעות שונים, ניהול לוחות תשלומים, הפקת מצבי חשבון, הודעות ודוחות מעקב.
- טיפול בחוזי ניהול/שרות וחיוכים שונים כגון: דמי ניהול/ועד בית, ארנונה, חיובי חשמל ומים, וכו', כולל הפקה אוטומטית של חיובים והוראות תשלום.
- ניהול מערך התשלומים והגבייה הכולל בקרת תשלומים והפקת הוראות תשלום, דיווח תקבולים והפקת חשבוניות/קבלות, מעקב פיגורים בתשלומים והודעות שונות ללקוחות/משכירים.
- ניהול התראות ומשימות כגון: סיום מועדי חוזה, אופציות, וכו' וכן ניהול ערביות הכולל עדכון ומעקב אחר ערביות ובטחונות, ומעקב סיום ערביות.
- ניהול ומעקב עלויות ותקציב לפי סוגי הוצאות/חיובים שונים והצגתם ברמות שונות.
- מעקב כספי ובקרה הכולל הפקת דוחות כספיים ברמות ריכוז וחתכים שונים כגון: מצבי חשבון, ריכוז כספי, הכנסות/הוצאות צפויות ועוד.
- מעקב נכסי וכספי הכולל דוחות ושאליות בנושא: נכסים ושטחים, שכירויות, כספים ותשלומים וכו' ברמות ריכוז וחתכים שונים.

מודול לניהול אחזקה אשר מבוסס על תשתית הנכסים במערכת ומטפל בניהול שוטף של כל סוגי עבודות האחזקה (אחזקה שוטפת, אחזקה מתוכננת ואחזקה מונעת), תוך תמיכה בתכנון עבודות אחזקה על בסיס מפרטי טיפול, ניהול מוקד תקלות, מעקב ובקרה אחר כל סוגי העבודות המבוצעות בנכסים ובמערכות הציוד.

להלן תיאור המרכיבים העיקריים של מודול אחזקה:

- הגדרת נתונים בסיסיים המשמשים כבסיס לתפעול המערכת וכוללים מאגרי מידע מרכזיים כגון: מבנים, מערכות ציוד, תשתיות, ספריות סעיפים, מאגר קבלנים וספקים, טבלאות עזר וכו'.
 - ניהול מוקד אירועים ותקלות לטיפול באחזקה שוטפת הכולל דיווח תקלה, העברה לבדיקה/ביצוע, דיווח סיום וסגירת תקלות.
 - ניהול אחזקה מונעת ומתוכננת הכולל הגדרת טיפולים קבועים, הכנת תוכנית עבודה תקופתית, עדכון תוכניות עבודה.
 - הפקת דוחות ברמות סיכום וחתכים שונים לצורכי מעקב אחר ביצוע עבודות כגון: יומני ביצוע, תקלות פתוחות, תקלות בפיגור, דוחות חריגים וכו'.
 - מודולים אלה משולבים במערכת ה- SAP Business One ומספקים פתרון פיננסי לוגיסטי ונדל"ני "חוצה ארגון" לחברות בניה ונדל"ן המותאם הן ללקוחות קטנים והן ללקוחות גדולים/בינוניים.
- בשנה האחרונה פיתחה החברה את מודול "משכנת" בטכנולוגית ענן ותציע אותו ללקוחותיה. במקביל, החברה מפתחת את מודול "ניהול נכסים" בטכנולוגיית ענן. מודולים אלו יאפשרו להציע ללקוחות פתרון משופר ויעיל בענן עם אפשרות לשיתוף מידע עם גורמים מחוץ לארגון בקלות ובפשטות. כמו כן, בשנה האחרונה החלה החברה לפתח יכולות נוספות בתחום ה- WEB עם התקדמות טכנולוגיה זו ב- SAP Business One

8.1.13 פנורמה

פנורמה מספקת פתרונות אנליטיים המותאמים לארגונים ממגזרים שונים. מוצר הדגל שלה Panorama Necto, הינו כלי (Business Intelligence) BI המאפשר ניתוחים מתוחכמים של המידעים בארגון: בעולם הדיגיטל, התאמה אישית, ניתוח רשת חכם, B2B, ומוניטציה (היוון) של נתונים. לפנורמה מאות לקוחות בארץ ובעולם. החברה מובילה זה שנים רבות את פתרונות האנליטיקס והבינה העסקית בסביבות מיקרוסופט. בשנים האחרונות פנורמה הרחיבה את היצע הפתרונות שלה לאנליטיקס ובינה מלאכותית לעולמות הטלקום והקמעונאות. החברה השיקה בשנת 2024 את מוצר Conversiq מוצר חדשני נוסף המבוסס על טכנולוגיות של בינה מלאכותית (AI) ומאפשר תשאול וניתוח מאגרי נתונים שונים בשפה פשוטה ללא צורך בתכנות ובניית שאילתות מיוחדות. מוצר Conversiq מוטמע בתוך מערכת Necto או באופן עצמאי.

8.1.14 קליגל

קליגל מפתחת ומשווקת תכנת עזר בשם זה, לעורכי דין, שמסייעת להכנת מסמכים משפטיים בקלות ובמהירות. התוכנה מאפשרת הכנה קלה ונוחה של תיקי מוצגים וכתבי טענות עם נספחים; החתמה דיגיטלית של לקוחות ועמיתים; השחרה של מידע רגיש במסמך; שאלונים אינטראקטיביים לזיהוי והכרת הלקוח; עריכה של מסמכים; איחוד, פיצול, כיווץ מסמכים והחלפת עמודים; מחולל הסכמים וטפסים. בין לקוחותיה של קליגל נמנים, בעיקר, משרדי עורכי דין, אך גם חברות להן מחלקות משפטיות. בנוסף, בין לקוחותיה נמנים גם משרדי

ממשלה, חברות ממשלתיות ורשויות מקומיות. בשנת 2024 השיקה קליגל פתרון נוסף של מערכת לניהול משרדי עורכי דין קטנים ובינוניים לרבות: ניהול משימות, חיוב לקוחות (בילינג), הנפקת חשבוניות וניהול יומנים.

8.1.15. טופ ניפנדו

טופ ניפנדו מפתחת מוצר תוכנה, המספקת למשתמשים בו פתרון כולל להליכי רכש מקוונים של חכשי המוצר ואישור תשלומים לספקים שלהם במהלך השנה החברה פתחה תוכנה לניהול רכש לעסקים בינוניים ולא רק לגופים גדולים.

8.2. תחום שיווק והפצה - נציגויות מוצרי תוכנה

8.2.1. פעילות Oracle

בהתאם לתנאי ההסכם מחודש אוגוסט 2014, קבוצת החברה הינה בעלת זכות הפצה אשר אינה בלעדית למוצרי Agile PLM והחל מ- 2019 גם למוצרי Oracle Cloud PLM וכן בעלת זכות אשר אינה בלעדית להענקת שירותי תחזוקה בסיסיים למוצרים אלה.

בהתאם לתנאי ההסכמים, קבוצת החברה רוכשת מאורקל את מוצרי Agile PLM - Oracle Cloud PLM ומשווקת אותם, בתנאים בהתאם לשיקול דעתה, כאשר החברה עומדת כמוכרת אל מול הלקוחות, קובעת את מחיר העסקה ונושאת בכלל הסיכונים מול לקוחות הקצה. לפיכך, הכרתה של קבוצת החברה בהכנסות מהמוצרים האמורים נעשית כהכרה בהכנסה - ברוטו.

למועד הדוח, התקשרותה של החברה ואורקל בקשר עם תוכנת AGILE תעמוד בתוקפה עד ליום 17.6.2026. בסמוך למועד פקיעת ההסכם, החברה תפעל להארכתו בשנתיים נוספות, בהתאם לנהלים המקובלים, כפי שפעלה בפעמים קודמות.

בשנת 2024 התקשרה החברה באמצעות חברת בת עם חברת ARAS להפצת מוצר PLM נוסף Aras Innovator. המוצר משלים את מוצרי ה-PLM של אורקל עבור לקוחות ביטחוניים Medical Devices I. תנאי השיווק של ARAS דומים לאלו של Oracle המצויינים לעיל.

בשנת 2018, התקשרה החברה בהסכמי הפצה לא בלעדית עם חברת Oracle גם למוצרי NetSuite ERP אשר משווקים על ידי בישראל והסכם זה מוארך מידי שנה.

בהמשך, ביום 6.8.2020 התקשרה החברה בהסכם לרכישת פעילות הפצת מוצרי NetSuite ERP של חברת אורקל מידי חברת אולקלאוד ב.ס.ד. בע"מ.

בשנת 2022 החלה החברה לשווק את מוצרי Oracle EPM לניהול תקציב ואיחוד דו"חות בספיים ומשנת 2023 משווקת גם את מוצרי Oracle HCM כמערכת לניהול כח אדם בארגונים גדולים.

התקשרות קבוצת החברה בהסכמים עם SAP הינה זהה בעקרונותיה להסכם המתואר בסעיף 7.2. התקשרות זו מתחדשת מידי שנה, באופן אוטומטי, וניתנת לסיום עם הודעה מוקדמת בת 3 חודשים. בהתאם לתנאי ההסכם, קבוצת החברה הינה בעלת זכות הפצה אשר אינה בלעדית למוצרי SAP BUSINESS ONE וכן בעלת זכות אשר אינה בלעדית להענקת שירותי תחזוקה בסיסיים למוצרים אלה.

בהתאם לתנאי ההסכמים, קבוצת החברה רוכשת מ-SAP את מוצריה ומשווקת אותם בתנאים בהתאם לשיקול דעתה, כאשר קבוצת החברה עומדת כמוכרת אל מול הלקוחות, קובעת את מחיר העסקה ונושאת בכלל הסיכונים מול לקוחות הקצה.

טופ אקס אר עוסקת בשיווק ופיתוח תוכנה בסביבת SAP Business 1. התקשרות טופ אקס אר בהסכמים עם SAP זהים לתנאי ההסכם והעקרונות המפורטים בסעיף 10.2.2 לעיל.

לפרטים נוספים ראו הדוחות המידיים מיום 4.10.2018 ומיום 25.10.2018 (מס' אסמכתאות: 2018-01-092364 ו-101043-01-2018, בהתאמה). המידע הנכלל בדוחות האמורים מובא בזאת על דרך ההפניה.

להלן תיאור של המודולים העיקריים במערכת ה-ERP:

מודול פיננסי/לוגיסטי - SAP Business One, הכולל את המרכיבים הבאים:

- **כספים** - טיפול בכלל ההיבטים הכספיים של הפעילות העסקית כולל הנהלת חשבונות רב מטבעית ורב שנתית, הגדרת ותחזוקת חשבונות, תנועות יומן, התאמות מטבע, ניהול מרכזי עלות ורווח, ניהול תקציב וגבייה. לטובת ניהול כספים מתקדם (חשבונית דיגיטלית, איחוד דו"חות, בין חברתי, ייבוא דפי בנקים וכו') ישנם מודולים משלימים בפיתוח טופ אקס אר.
- **הזדמנויות מכירה** - ניהול ורישום של כלל הזדמנויות המכירה, החל משיחת הטלפון הראשונה ועד לסגירת העסקה, דרך כל תהליך המכירה על שלביו השונים. ה-CRM (Customer Relationship Management) האינטגרטיבי ב-SAP Business One מאפשר למשתמש ללמוד את פרטי הזדמנות המכירה ולמצוא מידע רלוונטי בנוגע לתהליכי המכירה כולל מקור הליד, פוטנציאל העסקה, תאריך סגירה צפוי, מתחרים ופעילויות היסטוריות ועתידיות מול הלקוח. כמו כן, מודל הזדמנויות המכירה מאפשר להפיק מגוון דוחות אשר נותנת למשתמש את ההזדמנות לנתח את הזדמנויות המכירה לפי מקור ליד, זמן עבודה על כל עסקה ואף לנתח את מהי הסיבה לכישלון העסקה. ניתן גם לנתח צפי לסגירת עסקה וצפי הכנסה לפי חודשים או רבעון.
- **מכירות** - מודול המטפל בכל תהליך המכירה - מהצעות המחיר, הזמנות לקוח, תעודות משלוח, זמינות מלאי ועד הפקת חשבוניות. המודול מאפשר ניהול על פי חריגים ובקורות - התראות מתפרצות והפעלת מנגנון

אישורים אוטומטי על כל חריגת גבול אשראי/ גבול אובליגו של לקוח, ירידה ממלאי מינימאלי, חריגה מסטנדרט אחוז הנחה או חריגה מגבול רווח גולמי.

- **קניות** - ניהול ההתקשרות והעסקאות מול הספקים כגון הזמנות רכש, עדכון נתוני מלאי, טיפול בעלויות יבוא והעמסתן, ניהול החזרות ואשראי ספקים. המודול מאפשר ניהול על פי חריגים ובקורות - התראות מתפרצות והפעלת מנגנון אישורים אוטומטי בעת חריגה מתקציב.
- **כרטיסים** - מודול המנהל את כלל המידע על הלקוחות, הספקים והלקוחות הפוטנציאליים - כולל פרופילים, פעילויות עם הלקוח או הספק ויתרות חשבונות.
- **בנקים** - מודול המנהל את כלל תהליכי התשלום כגון קבלת מזומן, המחאות, הפקדות ותשלומים באשראי. מודול הבנקים הגמיש מתאים את עצמו להעדפות ושיטות העבודה של המשתמש.
- **מלאי וניהול מחסנים** - מודול המנהל את רמות המלאי, ניהול פריטים, מחירוים וניהול מחירים מיוחדים, העברה בין מחסנים, התאמות מלאי ואיסוף ואריזת משלוחים. לטובת ניהול מלאי מתקדם ישנו מודול ניהול מחסנים בפיתוח טופ אקס אר.
- **ייצור** - מודול העוסק בהרכבת עצי המוצר השונים, בתיעוד הזמנת ייצור וניהול תהליכי ייצור על בסיס זמינות חומר ומוצר.
- **שירות** - מודול ניהול השירות המנהל את כלל תהליכי התפעול מול הלקוחות זקוקים לתמיכה ולשירות - ניהול ותיעוד חוזה שירות, מעקב אחר קריאות השירות שנפתחות, גזירת דוחות המשקפים את התמונה הכוללת של הטיפול בקריאות השירות שנפתחו במחלקת השירות וטיפול בהיבטי התמיכה מול הלקוח.
- **הפצה** - זימון שליחויות ותפעול נהגים ואספקות. לטובת ניהול הפצה מתקדם ישנו מודול הפצה ייעודי בפיתוח טופ אקס אר.
- **משאבי אנוש** - מודול התומך בניהול צוות העובדים כולל פרטי העובדים ופרטי קשר.
- **מודול חוזים (ליסינג והשכרה)** - ניהול מערך רכבי ליסינג וחוזי השירות הרלוונטיים.
- **צי רכב** - מודול ניהול מחזור חיי הרכבים שבבעלות הארגון, ביטוחים, נהגים, קנסות, תאונות, הוצאות וכיו"ב
- **eBusiness בשוק הרכב** - מערך כלים דיגיטליים המאפשרים ביצוע פעולות מקוונות ע"י הלקוחות והשותפים של הארגון.
- **דוחות** - דוחות ניהוליים מובנים ואפשרות ליצירת דוחות לכל אחד מהיבטי הפעילות בארגון. כולל דוחות למציאת חובות לקוחות וספקים, דוח מכירות, דוח תזרים מזומנים, דוח התקשרויות מול לקוחות, דוחות ספרי חשבונות, דוח מלאי, דוחות כספיים, דוחות השוואתיים בין שנים, דוח תמחור ודוח פעילויות לקוח. באמצעות דוחות קיימים או דוחות המוגדרים בקלות על ידי המשתמש ניתן לקבל מידע רלוונטי על הלקוח או על הספק. את הדוחות ניתן גם לייצא ל-Excel.

אקסיומה פתרונות עוסקת בשיווק מוצרי תוכנה ארגונית בתחומי ניהול מסמכים (ECM) וניהול פרויקטים (PPM).

תחום ה- ECM

אקסיומה שותפה בלעדית של חברת iManage בישראל.

חברת iManage היא מהמובילות בעולם בפיתוח מערכות לניהול מסמכים ומידע. חבילת התוכנה המודולרית מאפשרת לשלב את הרכיבים הבאים בצורה אינטגרטיבית:

- ניהול מסמכים (Document Management)
- ניהול Email (Email Management)
- שיתופיות (collaboration)
- ניהול ידע (Knowledge Management)

המערכת של iManage משפרת את התקשורת הארגונית, תומכת בייעול תהליכים ומאפשרת מענה מהיר לשינויים. המערכת נמכרת מקומית או בתצורת ענן שם מוטמעים כלי AI מתקדמים.

שימוש במערכת לניהול מסמכים מאפשר:

- **חסכון בזמן** איתור מסמכים קיימים
- **חיפוש מהיר** אחרי מסמכים לפי מאפיינים או לפי טקסט במסמך
- **שימוש חוזר** – איתור מסמך דומה לצורך יצירת מסמך חדש מקצר את זמן העבודה
- **שיתופיות** – כל המורשים יכולים לקרוא או לערוך את המסמך בשיתוף
- **שקיפות** – מסמכים שמנוהלים ברשת שקופים למנהלים וניתנים לבקרה
- **התרעה** במקרה של שימוש במסמך בגרסה לא אחרונה
- **זיהוי כפילויות במערכת** ומניעה של תיוק כפול של אותו דואר אלקטרוני
- **שמירה על עותק יחיד** - הפצת מסמך פנימי בדואר אלקטרוני באמצעות לינק (NRL) במקום

קובץ

- **שמירה אוטומטית של תכתובות** כולל מענה באותו נושא
- **אבטחת מידע** – יכולות משופרות בנושאי מידור ואבטחת מידע עד לרמת המסמך והגרסא הבודדים

תחום ה- PPM

אקסיומה בעלת ניסיון רב בהטמעת מערכת ניהול הפרוייקטים של Sciforma. ומשמשת כמפיצה בלעדית של מוצריה בישראל.

Sciforma הינה חברה בינלאומית (כיום חלק מחברת PlanView) המתמחה בפיתוח כלי תוכנה לתכנון ניהול ובקרת פרויקטים וניתוח תהליכים, החברה מובילה את שוק הפתרונות בתחומים אלה ונחשבת לאחת החברות החדשניות בתחומה בעולם.

היתרונות היחסיים של Sciforma PPM הינם:

- ניהול מספר פרויקטים יחד באופן טבעי, מלא וכולל את כל יחסי הגומלין בין המשאבים, לו"ז, תכולות ותקציב של כל הפרויקטים בפורטפוליו
- פתרון שמגיע עם תהליכים מובנים Out of The Box - Best Practices
- גמיש מאוד לשינויים והתאמות, באופן עצמאי על ידי הלקוחות (פתרון פרמטרי שאינו דורש כתיבת קוד)
- ממשק משתמש (וט) שיוצר חווית משתמש (אט) ידידותית ונוחה לשימוש
- פתרון - On premise או ב'ענן' - SaaS ואפשרות לעבור ביניהם.
- כלי שיתוף וקולבורציה המאפשרים העברת מידע נוחה למשתתפי הפרויקט
- במסגרת תהליכי היישום וההטמעה של Sciforma השירותים הניתנים ע"י Xioma כוללים:
 - הקמת וליווי של מערכי ניהול פרויקטים וגופי PMO כולל :
 - הגדרה והתאמת מתודולוגיה ותהליכי עבודה יעילים הקשורים לניהול פרויקטים, בעיקר חוצי ארגון, לצורך תכנון, ניהול ובקרת הפרויקטים לאורך זמן.
 - יישום, הדרכה, הטמעה וליווי היחידה והארגון במתודולוגיה ותהליכי העבודה שהוגדרו.
 - אפיון מפורט.
 - התאמת סביבת העבודה במערכת לתהליכי העבודה בסביבת הלקוח על פי האפיון.
 - הסבות ו /או טעינת מידע למערכת.
 - ממשקים למערכות ארגוניות בארגון.
 - הדרכות המותאמות לסוגי המשתמשים השונים (מנהל מערכת, PMO, מנהלי מוצרים / פרויקטים, מנהלי יחידות - מנהלי משאבים, הנהלה, עובדים מדווחים אחרים פנימיים וחיצוניים).
 - ליווי צוות העובדים, המנהלים ומנהלי המוצרים והפרויקטים בעבודה בכלי (דנס).
 - המשך יישום התאמות ושינויים על פי דרישה (בשוטף).
- Xioma מחויבת להצלחת היישום, מתמחה בהתאמת הפתרון לצרכי הלקוח ובעלת ניסיון רב בגישור הפער בין צרכי הלקוח ותכונות המוצר. Xioma מנוסה ביישומים מגוונים בסביבות השונות הקיימות בשוק הישראלי

ותמיכה בלקוח לאורך כל מחזור חיי היישום.

8.2.5 סמרטאיקס

חברת SMARTX הינה חברת פתרונות מתקדמים בעולמות ה- IZ. החברה עוסקת בהפצת מוצרים ושירותי תכנון, אינטגרציה, שדרוג ותחזוקת פתרונות בתחומי הוירטואליזציה, ניהול תפעול ושליטה בתשתיות IZ, גישה מאובטחת, ובנהול זהויות משתמשים בארגון הן בתשתיות ענן פרטי וענן ציבורי.

- החברה היא שותפה בכירה של חברות תשתיות התוכנה מהגדולות בשוק העולמי: Citrix, Microsoft, Okta, Auth0 ControlUp.
- החברה משווקת גם מוצרים לעולמות אבטחת מידע כגון: Island - I Semperis, Ivanti.
- החברה מתמחה בניהול פרוייקטים בתצורה של Turn Key Solutions במודל של One Stop Shop Integration לארגוני ה Enterprise- הגדולים במשק הישראלי.
- החברה מעסיקה צוות של Trusted Advisors מהשורה הראשונה על מנת ליישם את הפתרונות הטכנולוגיים המתקדמים באמצעות Solution Architects תוך התאמה מקצועית וניהול משתמשים פרודוקטיבי ללקוחות.

8.3 תחום שירותי מיקור חוץ

החברה, כגוף מוביל בתחומי פיתוח תוכנה ושירותי מחשוב, מספקת שירותי מיקור חוץ בתחום התוכנה והמחשוב בארגונים גדולים, ארגוני ממשלה וחברות היי-טק. פעילות מיקור החוץ מספקת כ"א מיומן המתמחה בתחומי פיתוח תוכנה, בדיקות תוכנה, הסיסטם, בסיסי נתונים, פיתוח אפליקציות ורשתות.

בנוסף, החברה מספקת כוח אדם טכנולוגי במיקור חוץ באמצעות חברת הבת טופ סופטוור.

על פי רוב, כח אדם מתומחר לפי שעת עבודה או תמורת סכום חודשי קבוע ומוצב באתר הלקוח.

פעילות מיקור החוץ מבוצעת בשתי חברות של קבוצת החברה, עיקרה בחברת טופ סופטוור וחלקה בחברת טופ גרופ (כזוכה במכרז אספקת כ"א טכנולוגי בממשלה).

יובהר, מגזר פעילות זה מאופיין במרווח רווח נמוך ביחס ליתר מגזרי הפעילות בקבוצת החברה, כאשר מנגד, המחזור אשר מייצר מגזר פעילות זה גבוה יחסית. פעילות זו, כאשר היא נבחנת קודם להעמסת ההוצאות של קבוצת החברה, הינה פעילות רווחית..

9 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

ראו ביאור 23 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

נכון למועד הדוח מתמקדת פעילות המחקר והפיתוח של החברה בקווי המוצרים הקיימים.

- בשנת 2025 הורחבו יכולות רמדור נט תוכנת ה"ענן" לניהול תהליכים ארגוניים מורכבים ופתרונות משלימים באפליקציות למכשירים ניידים.
- בשנת 2025 הושלם פיתוח מערכת לניהול בטיחות כפתרון גם לגופים שאינם עוסקים בתחום הבנייה.
- בשנת 2025 החלה רמדור לפתח סוכני AI, על בסיס בין השאר כלים של חברת קונסטרו.
- בשנת 2025 נמשך פיתוח הפתרונות לתחום ה-GRC. והורחבו הפתרונות לניהול הסכמי רכש, ניהול רגולציות בנושא אבטחת מידע וסייבר, ודיווחי שעות ופוחחו ממשקים נוספים לאינטגרציה והעברה של מידע ממערכות ארגוניות שונות, כולל מערכות ניהול ידע ומסמכים. הושקו פתרונות חדשים ל-QMS וכן לניהול רגולציה של איכות ובטיחות במזון. הפיתוחים לעיל חיזקו את מערכת ActionBase כפלטפורמה לפתרון של מולטי-רגולציה. במוצר ה-GRC בוצעו הרחבות פיתוח לתחום מודול נהלים והתחזקה היכולת של ניהול מסמכים כולל סבב אישורים.
- בשנת 2025 המשיך פיתוח הפתרונות של נמלה + לתחום ה-HR עם הרחבת היצע יכולות ביצוע תהליכי ההערכה וביצועים, כגון: טפסים צוותים וניהול יעדי העובדים ושילובם בתוך תהליכי ההערכה והרחבת עולם הדוחות. במקביל שיפור תשתיות איפשר מתן פתרונות ללקוחות קצה להם עשרות אלפי עובדים כולל בפלטפורמה של נימבוס. פתרונות ה-CX למדידה ושיפור שביעות רצון לקוחות שילב יכולות ניתוח טקסט פתוח מתקדמים, שיפורים בדשבורד והוספת ערוצי הפצה נוספים כגון WHATSAPP.
- פתרונות ה-CX למדידה ושיפור שביעות רצון לקוחות שילב יכולות ניתוח טקסט פתוח מתקדמים, שיפורים בדשבורד והוספת ערוצי הפצה נוספים כגון WHATSAPP.
- במערכת Action Base בוצע שיפור באפליקציית המובייל כך שיהיה נוח לעבוד עם המערכת ממכשירים ניידים. פותח מערכת דיווח שעות חדש כך שאנחנו מספקים מערכת מורכבת של מעקב אחרי תפוקות עם חיבור לפתרונות האחרים של המערכת. בנוסף הורחב מערך הממשקים המובנים למערכות רלוונטיות בתחום ניהול משימות ומסמכים.
- במערכת תובנות הושקע מאמץ לשיפור השאלונים על מנת לתת מענה על צורך משמעותי בתחום שיתוף ציבור שדורש בנוסף למציאת רעיונות חדשים גם להבין בצורה סטטיסטית את העדפות הציבור. בנוסף שופר משמעותית מודול תוכניות עבודה עם דשבורד היררכי לפי מבנה ארגוני בו ניתן לראות את התקדמות התוכניות השונות בכל הרמות והתמקדות במקומות הבעייתיים. שופר מודול מדדים לאיסוף מדדים שונים מהשטח ושולבה יכולת AI לניתוח תוצאות ותובנות מתקדמים. בנוסף, שודרגה סביבת האירוח ואבטחת

- בשנת 2025 שדרגה טופמאצ' את ממשקי המשתמש, תהליכי העבודה וערוצי הגיוס שנכללים במוצר.
- בשנת 2025 פותחה גירסה ראשונה של מוצר Conversiq של חברת פנורמה, התומך בפלטפורמת Bedrock של AWS (Amazon Web Services). Conversiq המשתמש בטכנולוגיות בינה מלאכותית (AI) לתחקור וניתוח נתונים בשפה פשוטה ללא צורך בשאילתות מורכבות ותכנות ייעודי.
- בשנת 2025 פותחו כלי AI חדשים אשר שולבו במוצר חברת קליגל לניהול משרדי עורכי דין. הפיתוחים כוללים יכולות סידור אוטומטי של מסמכים, יכולות איתור מתקדמות של חותמים בתוך מסמכים מורכבים לצורך הכנה מהירה לחתימה דיגיטלית, וכן תחילת פיתוח של מנוע לניתוח החלטות משפטיות - טכנולוגיה חדשנית שמטרתה לזהות מועדים, הוראות פרוצדורליות ותובנות אופרטיביות מתוך החלטות בתי משפט באופן אוטומטי.
- בשנת 2025 נרכשה חברת קומפוזדוק שמפתחת פתרונות תוכנה להפקת מסמכים ממידע משתנה ולניהול תהליכים דיגיטליים משולבים בטפסים דיגיטליים

11. לקוחות

- 11.1. רוב לקוחות קבוצת החברה, בתחומי הפעילות השונים, הנם גופים וחברות בהם יש פעילות בעלת אופי פרויקטאלי הכוללת צדדים הנדסיים. כלומר, פרויקטים בהם יש תהליך של תכנון וביצוע, כאשר שלב התכנון כולל תכנון הנדסי. פרויקטים אלו יכולים להיות בתחום הנדל"ן, בתחום ההנדסה האזרחית, בתחום התקשורת, בתחום האנרגיה, בתחום המים, בתחום התחבורה ועוד. הלקוחות כוללים הן את הגופים בעלי הפרויקט והן גופים וחברות המספקים שירותים שונים לפרויקט.
- 11.2. החברה ויתר חברות הבת, מוכרות מוצריהן בדרך כלל ישירות ללקוחות הסופיים. לקוחות אלו הם עסקים הניגשים לביצוע פרויקט, מוסדות (עירוניים וממשלתיים), ארגונים, גופים מסחריים. בין הלקוחות של קבוצת החברה בישראל גופים כמו משרדי ממשלה, בנקים, חברות בניה, רכבת ישראל, אוניברסיטאות, תעשייה אווירית וכו'. ההתקשרות עם גופים אלה, על פי רוב, הינה תולדה של זכיה בהליך מכרזי או התקשרויות הפטורות מהליך מכרזי, בהתאם להוראות הדין. יחד עם זאת, כמותית רוב לקוחות קבוצת החברה הינם לקוחות פרטיים המשמשים כקבלני משנה של הגופים הגדולים (שעובדים מול הגופים הגדולים באמצעות התוכנות על מנת שהנתונים יעובדו על פלטפורמה זהה) אשר רובם עסקים קטנים ו/או בינוניים. ההתקשרות עם הלקוחות הפרטיים האמורים, מתבצעת, לרוב, בדרך של בקשת הצעת מחיר.
- קהל היעד של קבוצת החברה, בכל תחומי פעילותה, כולל גופים וחברות העוסקים בפרויקטים בתחומי הבניה והתשתיות. גופים אלו אינם בהכרח מסווגים לענף הבניה והתשתיות וכוללים בנקים, חברות תקשורת, חברות

תחבורה, חברות אנרגיה וכו'. גופים אלו (אף שאינם מסווגים לענף הבניה) עוסקים בפרויקטים רבים הכוללים מרכיב של בניה (לדוגמא: בנק המקיים סניף חדש או משפץ סניף קיים) כאשר גורם יזמי בוחר במוצרי קבוצת החברה, סביר שיבקש מכל הגורמים העובדים עמו להשתמש באותם מוצרים בכדי ליצור אחידות בנתונים. עובדה זאת מאפשרת לקבוצת החברה לפנות לאותם גופים העובדים עבור החברות היוזמות את הפרויקטים כגון: מתכננים, אדריכלים, חברות הנדסה, ספקים, קבלנים וכו'. גופים אלו רוכשים את מוצרי הקצה של קבוצת החברה, בעיקר המאגר המשולב ורמדור נט.

11.3. בדרך כלל ההתקשרות עם לקוחות קבוצת החברה, לרבות לקוחות חוזרים, בכל תחומי פעילותה, נעשית על בסיס אד הוק וללא התחייבות רכישה עתידית. תקופת ההתקשרות, לרוב, הינה למשך שנה (בשים לב לאורך חיי הפרויקט אשר בקשר אליו מתבצעת ההתקשרות כאמור).

11.4. לקוחות חברות הבת טופסולושינס וטופ סופטוור הינם לקוחות ארגוניים בינוניים וגדולים ממגוון תחומים בעלי צרכי זר לארגונים בסדר גודל זה. הפעילות אצל לקוחות אלו כוללת בעיקר מתן פתרונות לניהול תהליכים חוצי ארגון (בקה, ביקורת, ישיבות הנהלה וכו') מעקב משימות, ניהול סקרים ארגוניים, הערכת עובדים, גיוס וקליטת עובדים, אפקטיביות הדרכה ופורטלים ארגוניים.

11.5. לקוחות PLM, EPM, HCM - NetSuite - לקוחות PLM הם לרוב, חברות גדולות או בינוניות המפתחות ומייצרות מוצרים ולהן מחלקות הנדסה ותפעול משמעותיות. מרבית הלקוחות הינם מעולם ההי טק, המכשור הרפואי והתעשייה המסורתית בהן ממוצב פתרון החברה כמוביל בשוק ובעל נתח שוק משמעותי. לקוחות EPM הן לרוב חברות גדולות עם דגש על חברות ציבוריות, עם מגוון חברות בנות בתחומים שונים של תעשייה, בניה והי טק. לקוחות HCM הן חברות גדולות עם למעלה מ 1,000 עובדים הנדרשות למערכת מורכבות לניהול כח האדם, לקוחות NetSuite הן לרוב, חברות בינוניות או קטנות המפתחות ומייצאות מוצרים באופן גלובאלי. מרבית הלקוחות הינם מעולם ההי טק, המכשור הרפואי ושיווק בינלאומי.

החברה מוכרת את רישיונות השימוש או השירות, מטמיעה את המוצר ומספקת שרותי תחזוקה ללקוחותיה. כמו כן, החברה מספקת ללקוחותיה תוספי תוכנה המעשירים את יכולות המערכת, בפיתוח עצמי.

בתחום מיקור חוץ ההתקשרות לאספקת שרותי עובדים המוצבים אצל הלקוח מאופיינת בדרך כלל בשרות מתמשך לאורך שנים אך ללא התחייבות לזמן ארוך מצד הלקוח.

11.6. זיו מערכות, טופ אקס אר ואקסיומה, משרתות מגוון רחב של לקוחות בהם, חברות בניה יזמים וקבלנים, חברות משכנות, בנקים וחברות ביטוח, חברות לניהול נכסים ואחזקה, קניונים ומרכזי מסחר, רשתות קמעונאיות, מוסדות אקדמיים, חברות כלכליות עירוניות ומשרדי עורכי דין.

11.7. לקוחות אקסיומה בתחום ניהול המסמכים ותוכנת קליגל הינם בעיקר משרדי עורכי דין ולשכות משפטיות בחברות גדולות.

11.8. לקוחות סמרטאיקס הינם ארגוני Enterprise ומוסדות מהגדולים בשוק הישראלי אשר להם מצבת כ"א גדולה ומערכות IT עצמאיות On-Prem ובענן כגון: צים, ביה"ח שיבא, משטרת ישראל, שירותי בריאות כללית ועוד. לאחרונה, הצטרפו למעגל הלקוחות גם חברות הזנק מהגדולות בשוק הישראלי (מרכזי פיתוח) כגון: Next Insurance ואחרים.

11.9. לקוחות טופ ניפנדו בתחום ניהול הספקים הינם בעיקר לקוחות גדולים עם מאות ועד אלפי ספקים, חלקם תאגידיים כדוגמת מוסדות פיננסיים וחלקם משרדי ממשלה. בשנה האחרונה נעשה פיתוח של מוצר חדש לניהול ספקים הפונה לעסקים בינוניים ולא רק ללקוחות אנטרפרייז גדולים.

12. לקוחות עיקריים

לחברה אין לקוח עיקרי אחד שהכנסות החברה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים ליום 31.12.2025.

13. שיווק והפצה

מוצרי החברה, שירותיה ומוצרי חברת הבת טכנוסופט המתוארים לעיל משווקים ונמכרים בישראל באמצעות מחלקת מכירות פנימית בחברה.

השיווק לכל המגזרים בישראל מבוצע באופן זהה מאחר וכל מגזרי הפעילות משווקים לכל הלקוחות.

מוצרי חברות הבנות: טופסולושינס, טופ סופטוור, שביל, זיו מערכות וטופ אקס אר משווקים על ידי צוותים שונים מצוות המכירות של החברה המבוססים על עובדי כל אחת מהחברות הבנות.

קידום המכירות לכל המגזרים בישראל מבוצע באופן זהה מאחר וכל מגזרי הפעילות משווקים לכל הלקוחות. החברה מקדמת את מכירותיה בעיקר באמצעות:

- (א) פעילות בתחום של דיוור ישיר, פרסום, כנסים וסמינרי מכירות כמו גם פעילויות מכירה ישירות;
- (ב) אתר אינטרנט לקבלת פרטים על החברה, מוצריה ושירותיה;
- (ג) עזרים ופעילויות לשיווק ומכירה, כולל קטלוגים מפורטים בעלי אופי שיווקי, הפצה קבועה של עדכוני מוצרים וחומר שיווקי, שימוש בערכות הדגמה באתר הלקוח ומפגשי הדרכה ללקוחות ולמפיצים;
- (ד) השתתפות בתערוכות;
- (ה) שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים.

14.1. למיטב ידיעת החברה, לא ידועות לחברה טכנולוגיות תחליפיות למוצריה בהיבט הטכנולוגי גרידא, קרי, כלל אין בנמצא מוצרים בעלי ביצועים ו/או תכונות דומים המבוססים על טכנולוגיות שונות משל מוצריה של החברה. עם זאת, קיימות בשוק חברות המתחרות בפעילותה של החברה ומהוות תחרות למוצרי החברה, המשווקות מוצרים מתחרים על בסיס טכנולוגי דומה ויכולות פונקציונליות מקבילות, כמפורט להלן:

קיימות בישראל מספר חברות המתחרות באופן ישיר ועקיף במוצרים רמדור נט המתחרים הם: "בנארית", "דקל", "אקספונט", וכן חברות המשווקות מוצרי ERP (מערכת לתכנון משאבי ארגון), דוגמת חברת "אשבל". בשנים האחרונות, חלה מגמה לפיה חברות גדולות בתחום הנדל"ן והתשתיות, החלו להשתמש גם במוצרים של חברת SAP, אשר מייצרת ומשווקת מוצרי ERP בחלק מתחומי המוצרים של קבוצת החברה. החברה מעריכה, כי היא אחת משתי החברות המובילות בתחום, הן מבחינת כספית והן מבחינת כמות משתמשים (כאשר החברה השנייה הינה בנארית).

התחרות בקשר עם מוצר רמדור נט מודול ניהול מסמכים ותהליכים, מגיעה בעיקר מצד החברות: אקספונט, זיו צפון, מוצרי מיקרוסופט (SharePoint) ומוצרי אוטודסק (בעיקר מודול ACC) יחד עם זאת, להערכת החברה, מעבר לכניסת אוטודסק לתחום, לא חלו שינויים במבנה התחרות בתחום זה. עוד מעריכה החברה כי הינה המתחרה הדומיננטי והגדול ביותר בתחום.

בתחום ניהול הפרויקטים מסתמנת חדירה של גופי ענק (כגון אוטודסק) לתחום ה-BIM (Building Information Modeling). מערכות ה-BIM עלולות להוות, במידה מסוימת, תחליף למודול שיתוף קבצים בפרויקט מתוך המערכת הכוללת של רמדור לניהול פרויקטים. החברה נערכת לשינוי זה על ידי בניית מוצרים משלימים ל-BIM וסבורה שהפגיעה במכירותיה אם בכלל, תפוצה באמצעות המוצרים המשלימים.

למוצר המחירון "המאגר המשולב" קיים מוצר מתחרה עיקרי בשם "דקל".

למוצרי חברת טכנוסופט קיימת תחרות בתחום ניהול האחזקה מצד תוכנות יעודיות לנושא "עוצמה 10" "י.ל.מ.", "ויזיט" וכן מצד מוצרי ERP הכוללים מודולים לניהול תחזוקה.

למוצרי כאסטורי וקונסטרו קיימת תחרות מצד תכנה ייעודית לנושא buildots

כל החברות המתחרות הנ"ל הן חברות פרטיות, החברה מעריכה את היקף פעילותן של מתחרותיה על סמך ידע מצטבר של ניתוח התחרות בשוק בלבד. לחברה אין מידע רשמי לגבי היקף פעילותן.

התחרות למוצרי חברת הבת טופסולושינס:

בתחום ניהול המשימות ותהליכים של Actionbase עיקר התחרות הנה מחברת Monday שהגדילה את הפריסה שלה בשוק הישראלי ופועלת בשיתוף עם גופי הטמעה וניהול פרויקטים מקומיים ומחברת קומיוג'ן שמשפרת

את מגוון ואיכות התוצרים בתחומי הביקורת.

המתחרים העיקריים למוצרי נמל"ה בתחום ה- HR הינם הספקים המקומיים חברת "תמורות" ו- חברת "סס". מהשוק הבינלאומי יש את Success Factors שמשווק ע"י חברת SAP, נכנס למספר חברות גדולות במשק ויש לשים לב לפוטנציאל החדירה שלו.

המתחרים של תובנות בתחום שיתוף הציבור הם Rizit אשר מאפשרים גם הם שיתוף ציבור עם שאלות פתוחות וסגורות עבור המגזר הציבורי. בגלל היכולת שלהם לבצע שאלונים פשוטים ללא ניתוח טקסט מאפשר להם להציע מחירים נמוכים יותר. הפיתוח החדש של תובנות בתחום שאלונים עם שאלות סגורות נועד כדי להתמודד עם התחרות הזו. מתחרים קטנים יותר שרק מתחילים הם pocoz-I zencity. בתחום ideation במגזר הפרטי המתחרים העיקריים הם Ideascale-I Qmarkets אשר נותנים פתרונות מעמיקים לארגונים להוציא מידע משמעותי בעולם הפנים ארגוני.

המתחרים של מוצר ה- CX הינם Howazit, ו-Checker Qualtrics שהינו מוצר גלובלי שנרכש על ידי מספר חברות גדולות.

המתחרים של מוצר טופמטצ' הם נילוסופט, אדם, וחברת Comeet. לאחרונה התחיל להיכנס לשוק גם מודול ניהול הגיוס של Success Factors כחלק מפלטפורמה רחבה לניהול ה- HR בארגונים גדולים.

למוצרי חברת KCS קיימת תחרות בתחום ה- GRC ממתחרה בשם קומיז'ן אשר נכנסה לתחום ה- GRC.

למוצרי קומפוזדוק קיימת תחרות בתחומים הבאים:

בתחום הפקת מסמכים ממידע משתנה והפצתם בכל הערוצים, ממתחרים כמו קונסיסט הישראלית I Quadiant הצרפתית (משווק ע"י אורדע פרינט).

בתחום ניהול תהליכים וטפסים דיגיטליים, ממתחרים כמו EasySend, CelloSign, Consist.

בתחום הנגשת מסמכים דיגיטלית עבור בעלי מוגבלויות, ממתחרים כמו קונסיסט ובתי הדפוס הגדולים כולל: בארי, אורדע פרינט ואניה.

המתחרים העיקריים והישירים במוצר ה- PLM הינן חברות סיסטמטיקס המייצגת את מוצרי ה- PLM של חברת Dassault וכן חברת סימנס המשווקת את מוצרי ה- PLM של חברת Siemens העולמית וחברת PTC המייצגת את מוצר Arena PLM. תחרות ל- NetSuite הינה על ידי שותפים נוספים בישראל של המערכת וכן על ידי מוצרי הענן של SAP וחברת פריוריטי.

לחברת טופ סופטוור קיימת תחרות מצד חברות ייעוץ שונות בתחום כגון: מטריקס, SQL Link, מלם תים, וואן, אמן, נס ומגוון גדול של חברות קטנות העוסקות במיקור חוץ.

המתחרים העיקריים של טופ אקס אר הנן חברות הפועלות בתחום מערכות ה-ERP כדוגמת מידעטק ו-FBC המשווקת את תוכנת Priority, וחברת Proware המשווקת מוצרי ERP של חברת Microsoft וכן משווקים מורשים נוספים של מוצר SAP Business One. בשונה ממתחרים אלה, הפועלים גם בשוק ה-ERP הכללי (חברות כגון: קומפליט ומנהל U4).

זיו מערכות פועלת וממוקדת בשוק הבניה והנדל"ן בלבד ולעובדה זו חשיבות רבה בקרב לקוחות שוק זה. מתחרים נוספים הפועלים בשוק הנדל"ן הנם חברת מידעטק, FBC, קורליס המיישמות פתרונות על בסיס תכנת ה-ERP פריוריטי, וחברת מיכונים וחברת במבי אשר מספקים מודולים בודדים.

בתחום ה-ERP ישנם מתחרים שהם משווקים של מוצרי Oracle EPM כדוגמת אקסנצ'ר וכן חברות המשווקות בישראל מוצרי EPM מתחרים כגון: IBM, Jedox, Tagetic ואחרים.

בתחום ה-HCM המתחרים העיקריים היא חברת AKT המייצגת מוצר HR מתחרה מבית SAP וכן שותפים אחרים המיישמים את מוצרי אורקל HCM.

המתחרים העיקריים של מוצרי Kinaxis לניהול שרשרת אספקה הינם חברת Ewave נציגת Blue Yonder בישראל, וכן חברות Oracle SAPI להן פתרון נישה של מערכות חיזוי ביקוש והיצע במסגרת ה-ERP שלהן.

המתחרים העיקריים של אקסיומה בתחום ה-PPM הן חברות המייצגות מוצרי PPM מתחרים כגון חברת HMS (מערכת CA Clarity), חברת אברא (מוצר Monday).

המתחרים העיקריים למוצרי חברת סמרטאיקס הינן חברת אינטגרטי המפיצה גם היא את מוצרי Citrix בישראל וכן שותפים ישראלים המפיצים את תוכנת VMWare. בעולמות אבטחת המידע ישנם מגוון חברות אבטחה המשווקות פתרונות שונים אשר מתחרים עם המוצרים המשווקים ע"י סמרטאיקס באופן ישיר ועקיף כגון: מלם, אמת מחשוב, נס ומטריקס. המתחרים העיקריים בפעילות ניהול זהויות משתמשים בארגון - OKTA הינם מל"ם ואינטגרטי.

המתחרה העיקרית של חברת טופ ניפנדו הינה חברת סטורנקסט המשווקת מוצר דומה במהותו למוצרי חברת טופניפנדו.

14.2. לחברה לא ידוע על נתונים סטטיסטיים עליהם ניתן להתבסס לגבי צריכה ו/או מכירות בישראל של המוצרים המתחרים ולפיכך איננה יכולה להעריך את חלקה בשוק המקומי. להערכת החברה אחד היתרונות הבולטים שלה הוא העובדה שהיא מספקת פתרון כולל ולא פתרונות נקודתיים. למיטב ידיעת החברה, הפתרון המסופק על ידה הוא הכולל והנרחב ביותר המוצע כיום בישראל.

14.3. דרכי ההתמודדות של קבוצת החברה ובידולה מתמקדים במיתוג החברה כחברה מובילה, בעיקר באמצעות מהלכי שיווק, חוות דעת מאת לקוחותיה ושמירה על שמה המקצועי והטוב של קבוצת החברה ויכולת הטמעה מוצלחת

של מוצריה. בנוסף, החברה פועלת לשמור על עדכניות מוצריה, עושרן הפונקציונלי, הכללת טכנולוגיות חדשות, יכולות אבטחת המידע שלהן והתאמתם לדרישות השוק המשתנות. היותה של קבוצת החברה ותיקה ומוכרת עוזרת לקבוצת החברה לבדל את עצמה ביחס למתחרים בשוק.

בהתאם לאמור לעיל, התחרות משפיעה על קבוצת החברה ומחייבת אותה לבחון את הצורך בחידוש ועדכון מוצריה, תמחור מוצריה בשים לב למצב השוק ותנאי השוק המשתנים ושימור כוח אדם איכותי.

14.4. החברה מתחרה ומתכוונת להמשיך ולהתחרות במתחריה בעיקר על בסיס יחס עלות - תועלת של מוצריה אל מול היחס של מתחריה (ובכלל זה פונקציונליות של מוצריה, ביצועיהם, אמינותם, נוחות וקלות הפעלתם ותחזוקתם, ואיכות התמיכה הטכנית ושירות הלקוחות שמעמידה החברה). עם זאת, אין כל וודאות שהשווקים או לקוחות קיימים או פוטנציאליים יראו במוצרי החברה כמוצרים ראויים בהשוואה למוצרי מתחריה. כמו כן אין כל וודאות שמתחריה לא יפתחו מוצרים וטכנולוגיה שיגרמו למוצרי החברה להיות מיושנים או פחות תחרותיים.

15. עונתיות

לאור התרחבות תחומי הפעילות של החברה, החברה אינה רואה השפעה מובהקת של עונתיות על פעילותה. יחד עם זאת בתחום מכירת המוצרים, קיימת משמעות לרבעון האחרון בשנה, וזאת עקב מכירות שנעשות משיקולי ניצול תקציב אצל לקוחות מסוימים.

16. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

החל מיום 1.9.2018, שוכרת החברה משרדים במגדלי זיו, אשר ממוקמים ברחוב ראול ולנברג 24 בתל אביב. על פי הסכם השכירות, אשר הוארך ועודכן מעת לעת. לתאריך הדוח, יתרת תקופת השכירות עומדת על 6 שנים, כאשר לחברה מספר נקודות יציאה לשיקול דעתה הבלעדי. דמי השכירות השנתיים בשנת 2025, כולל דמי הניהול ותשלום בגין חניות, הסתכמו לכ- 3,520 אלפי ש"ח.

בנוסף להסכמי שכירות אלו לחברה משרדים נוספים במודיעין עלית. על פי הסכם השכירות העלות השנתית של שכר הדירה והאחזקה כולל דמי הניהול של המשרדים לשנת 2025 הסתכמה לכ- 824 אלפי ש"ח.

חברת זיו מערכות שוכרת משרדים בהר חוצבים בבית בינת בירושלים. העלות השנתית בגין דמי השכירות השנתיים, כולל דמי הניהול, לשנת 2025 הינם 409 אלפי ש"ח.

17. מחקר ופיתוח

17.1. להלן פרטים עיקריים בדבר סכומים שהוציאה החברה בתקופות המפורטות להלן על פעילויות מחקר ופיתוח המתמקדות בפיתוח מוצרי החברה הקיימים:

31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	
19,882	22,430	25,589	שכר ונלוות
2,778	3,220	3,428	פחת והוצאות אחרות
22,660	25,650	29,017	סה"כ הוצאות מו"פ

17.2. מחלקת הפיתוח מנהלת ע"י סמנכ"ל טכנולוגיות (CTO) אשר מכהן גם כסמנכ"ל מחקר ופיתוח של החברה (אשר מעניק שירותים במסגרת תפקידו כאמור גם לחברות הבנות של החברה), ומחולקת לארבעה צוותים מרכזיים הפועלים מול קווי המוצרים של קבוצת החברה.

18. מוצרי החברה

עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצרי החברה, ובכלל זה "רמדור נט" ו-"המאגר המשולב". "רמדור נט" מהווה את הדור הבא של המוצרים האמורים ועיקר התפתחותו – בניית מערכת כוללת המספקת תמונת מצב אחידה ועדכנית וסביבת עבודה אחת לניהול הפעילות, הרחבת המענה לתמיכה בתהליכים ארגוניים ולא רק בפעילות הפרויקטלית של הלקוח, הסבת המוצרים האמורים לסביבת האינטרנט ("ענן"). בפרט, שולבו היכולות של מוצרי View @ בפלטפורמה של רמדור נט.

בסה"כ השקיעה החברה במהלך שנת 2025 סך של כ- 9,479 אלפי ש"ח בפיתוח מוצרי "רמדור נט", "המאגר המשולב", מוצרי טכנסופט ו-M. צפי ההשקעה בפיתוח המוצרים לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו בסדר גודל דומה לשנת 2025.

עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצר חברת הבת טכנסופט - מתרכז בשדרוג היכולות הקיימות והוספת תכונות למערכת כמו גם שיפור הפונקציונליות בתחום המכשירים הניידים.

עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצר חברת הבת טופסולושינס - Action Base מתרכז בעיקר בשדרוג היכולות הקיימות ושיפור פתרונות עסקיים כגון ניהול בקרות, רגולציה, סיכונים וציות. כמו כן, הושקע מאמץ ניכר בהמשך פיתוח ממשק UX, וט חדשים למערכת ובחיזוק תאימות הפתרונות למובייל ולסביבת עבודה היברידית.

כמו כן עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצר חברת הבת טופסולושינס - נמל"ה Attentive - מערכת ניהול וניתוח משובים בארגון. הפיתוח מתרכז בעיקר בשדרוג היכולות הקיימות והתאמות פונקציונאליות וטכנולוגיות, דוגמת אפליקציות משובי צ'אט במובייל, והוספת תכונות למערכת. במערכת זו נמשיך לפתח גם יכולות חדשניות של ניתוח טקסט פתוח, מיפוי "מסע לקוח" הכנסת מודלים חדשניים להערכת עובדים, הוספת שכבה לניתוחי BI מתקדמים ועוד. במוצר תובנות הושקע מאמץ גדול לבניית מודול דשבורד ניהולי למעקב ובקרה אחר תוכניות העבודה, ואיסוף מדדים, ובמקביל הרחבת יכולות ה-AI לניתוח תשובות בצורה אוטומטית. במהלך שנת 2025, השקיעה החברה סך של כ- 5,523 אלפי ש"ח בפיתוח המוצרים. צפי ההשקעה בפיתוח מוצר זה לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו בסדר גודל דומה לשנת 2025.

עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצר חברת הבת של זיו מערכות – הינן העברת מודולים מרכזיים (משכנת ונהול נכסים) לטכנולוגיית ענן, הרחבות פונקציונליות במערכת ה-ERP, פיתוח תשתיות למוצרי לוויין משלימים ע"ג רשת האינטרנט ("מידע לקוח"), אפליקציות למכשירים ניידים, פיתוח תשתיות למוצרי BI לשימוש שכת המנהלים בארגונים. פיתוח יכולות בקרה תקציבית משופרות ושיפורים המאפשרים עבודה עם SAP BUSINESS ONE בענן, על פי קצב ההתקדמות הטכנולוגית שלו. בסה"כ השקיעה החברה במהלך שנת 2025 סך של כ- 3,494 אלפי ש"ח בפיתוח מוצרי זיו מערכות. צפי ההשקעה בפיתוח המוצרים לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו בסדר גודל דומה לשנת 2025.

עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצר חברת הבת של טופ אקס אר – הינן הרחבות פונקציונליות במערכת ה-ERP, פיתוח תשתיות למוצרים משלימים ע"ג רשת האינטרנט ("מידע לקוח"), אפליקציות למכשירים ניידים, פיתוח מודול ניהול מחסנים והפצה וכן פורטל ייעודי לאנשי מכירות. בסה"כ השקיעה החברה במהלך שנת 2025 סך של כ- 1,995 אלפי ש"ח בפיתוח מוצרי טופ אקס אר. צפי ההשקעה בפיתוח המוצרים לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו בסדר גודל דומה לשנת 2025.

עיקר מאמצי הפיתוח בקשר עם מוצר חברת הבת של פנורמה – הינן הרחבות פונקציונליות של מערכת האנליטיקה וה-BI (Business Intelligence) של החברה – Necto BI. מאמצי הפיתוח כוללים שיפורים פונקציונליים במוצר, שילוב יכולות AI (בינה מלאכותית) במוצר חדש בשם Conversiq וכן שיפורים תשתיתיים להתאמת המוצר לתשתיות בסביבות ענן בסה"כ השקיעה החברה במהלך שנת 2025 סך של כ- 2,338 אלפי ש"ח בפיתוח מוצרי פנורמה. צפי ההשקעה בפיתוח המוצרים לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו בסדר גודל דומה לשנת 2025.

עיקר מאמצי הפיתוח של חברת הבת קליגל לספק תוספות למערכת המחוללת מסמכים אוטומטיים לעורכי הדין. הפיתוח כולל שילוב יכולות AI וכן פיתוח מוצר חדש של מערכת לניהול משרדי עורכי דין קטנים ובינוניים הכוללת רכיבי: בילינג ודיווח שעות, הגדרת לקוחות ותיקים, ניהול משימות, קישור ליומני עבודה של מערכת נט המשפט, דוחות ניהוליים והפקת חשבוניות ללקוחות. בסה"כ השקיעה החברה במהלך שנת 2025 סך של כ-

1,175 אלפי ש"ח בפיתוח מוצרי קליגל. צפי ההשקעה בפיתוח המוצרים לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו בסדר גודל דומה לשנת 2025.

עיקר מאמצי הפיתוח עם מוצרי חברת הבת טופ ניפנדו – הינן פיתוח מודול רישום ספק חדש, שילוב מוצר חדש NEXA המיועד לחברות קטנות ובינוניות, פיתוח מערכת AI שתאפשר חיפוש מידע בשפה חופשית ופיתוח מודול חיובים אוטומטיים. בסה"כ השקיעה החברה במהלך שנת 2025 סך של כ- 5,013 אלפי ש"ח צפי ההשקעה בפיתוח המוצרים לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח צפוי לגדול ולהסתכם בכ- 6,500 אלפי ש"ח.

עיקר ההשקעה במחלקת הפיתוח (כ- 90%) הינו בכח אדם מיומן, והיתרה בכלים תפעוליים הנדרשים לפיתוח המוצרים כאמור. כל הוצאותיה של קבוצת החברה בקשר עם פיתוח איזה מהמוצרים האמורים, הוכרו כהוצאה בדוחותיה הכספיים, כאשר החברה זוקפת את הוצאות הפיתוח לדוח רווח והפסד במלואן, עם התהוותן. בשים לב להיקף של הוצאות קבוצת החברה בקשר עם כח האדם, במסגרת פעולות מחקר ופיתוח של קבוצת החברה, ולאור מבנה מחלקת הפיתוח ואופי פעילותה, צפי הוצאות הפיתוח לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח, בדגש על החלוקה של סך ההשקעה של החברה כמפורט להלן בין המוצרים השונים, הינו הערכה בלבד, זאת, בין היתר, לאור הגמישות במספר חברי הצוות אשר פועלים ביחס לכל מוצר. כך, בעוד שחלק מאנשי מחלקת הפיתוח מיועדים למוצר מסויים, חלק אחר מאנשי הפיתוח מצוות למוצרים בהתאם לצורכי החברה. המימון לצורך פעולות הפיתוח כאמור הגיע ממקורותיה העצמיים של קבוצת החברה (או מתוך מימון לא ייעודי שהועמד קבוצת החברה), ללא קבלת מענקי פיתוח. להשלמת התמונה יצוין, כי קבוצת החברה מקבלת כספים, מעת לעת, בהיקפים זניחים ביחס לכלל פעילותה, וזאת לצורך ביצוע התאמות ייחודיות של מוצריה (אך לא לצורך פיתוח מוצרים), בהתאם לדרישות ספציפיות של מי מלקוחותיה. המוצרים והפיתוחים הינם בבעלות מלאה של החברה ואינם קניינם של הלקוחות בין אם שלמו על הפיתוח ובין אם לא.

בהתאם לאמור לעיל, צפי ההשקעה המוערך של החברה במחקר ופיתוח לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח הינו כ- 30.5 מיליון ש"ח.

לפרטים נוספים בקשר עם הוצאות מחקר ופיתוח של החברה, ראו ביאור ג.19 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.


19. נכסים לא מוחשיים

19.1. בלוי

החברה לא רשמה עד כה פטנטים על מוצריה לאור קושי ברישום פטנטים על מוצרי תוכנה, זאת למרות שחלק ממוצרי החברה פותחו על ידה או שהחברה רכשה את הזכויות בהם הרי בהיותם מוצרי תוכנה אין לחברה הגנה מוחלטת על זכויותיה בתוכנה.

19.2. החברה רשמה בישראל בלבד, מספר סימנים מסחריים אשר שימשו אותה בעבר או משמשים אותה כיום. להלן

מפורטים הסימנים המסחריים המהותיים לעסקי החברה כיום הרשומים או המצויים בתהליך רישום:

הסימן המסחרי	סיווג (תיאור תמציתי)	תאריך הגשה לרישום	סטאטוס
סופר תקציב	תוכנה לניהול הצד הכספי והכלכלי של פרויקטים	16.09.1996	רשום
Super Budget	תוכנה לניהול פרויקטים	17.4.1998	רשום
סופר מכרז	תוכנה לניהול פרויקטים	21.10.1996	רשום
מיכרזומט המהפכה במכרזי הבניה	תוכנה להגשת הצעות למכרזים על גבי דיסקטים	6.6.1990	רשום
	(א) מוצרי תוכנה, פתרונות ממוחשבים לניהול פרויקטים ולניהול בסיסי נתונים ממוחשבים, מתודולוגיה וידע. (ב) שיווק, ייצוג הפצה ומכירה של מוצרי תוכנה, מערכות תוכנה, מתודולוגיה וידע, פתרונות ממוחשבים לניהול פרויקטים וניהול ידע ושימוש בו, זכויות שימוש במאגרי מידע ממוחשבים ושירותים נלווים, ניהול פרויקטים, מחשוב והפקת	23.9.09	(א) קובל (ב) קובל

הסימן המסחרי	סיווג (תיאור תמציתי)	תאריך הגשה לרישום	סטטוס
	מכרזים, ניהול עסק. (ג) שירותי מסוגים שונים;		(ג) בבחינה
נמל"ה	תוכנות מחשב	23.3.11	רשום

החברה מגינה על סודותיה המסחריים וקניינה הרוחני בעיקר באמצעות הסכמי סודיות עם עובדיה ויועציה, וחלק מלקוחותיה. אין כל וודאות כי אמצעים אלו מספקים הגנה נאותה ואין וודאות כי יש בהם כדי להגן על החברה מפני פיתוחים מתחרים שיפותחו על ידי צדדים שלישיים באופן עצמאי.

19.3. לפירוט בדבר מוניטין ותיקי לקוחות של הקבוצה ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

20. הון אנושי

20.1 פעילות החברה מתבצעת על ידי כמה מחלקות עיקריות:

- מחלקת מו"פ (מחקר ופיתוח) הפועלת לפיתוח מוצרי החברה.
- מחלקת תמיכה המספקת תמיכה טלפונית ללקוחות החברה.
- מחלקת ייעוץ והדרכה המספקת שירותי ייעוץ והדרכה למוצרי החברה ולמוצרי חברות הבת.
- מחלקת מחשוב מכרזים שעיקר עיסוקה מתן שירותי מיקור חוץ (out-sourcing) עבור ארגונים, מוסדות וגופים מסחריים המעוניינים למחשב את המכרזים המתפרסמים על ידי אותם גופים. מחלקה זו פועלת לעיתים תחת שם מסחרי נפרד: "רמדור מכרזים".
- מחלקת מכירות העוסקת במכירה של מוצרי החברה וחברות הבת המתוארים לעיל.
- מחלקת כספים ואדמיניסטרציה.

20.2 מבנה ארגוני

ניהול החברה מחולק לארבעה תחומים - תחום המוצרים בבעלות הכולל את מוצרי רמדור, מוצרי רמדור פתרונות תוכנה, מוצרי אקשן ביס, 7QM, נמל"ה, טכנסופט ACS, טופ ניפנדז, מוצרי כאסטורי, קונסטרו, קומפוזדוק וחלקה העיקרי של זיו מערכות, עליהם אחראי גלעד הר עוז, אשר מכהן כמנכ"ל משותף של החברה. במסגרת זו, כפופים למר הר עוז מספר מנהלים מקצועיים בכירים האחראים על החברות האמורות. התחום השני של הפעילות שהינו תחום שיווק והפצה של מוצרים מנוהל על ידי שמוליק מילנר, אשר מכהן כמנכ"ל משותף בחברה, תחום זה כולל מכירות מוצרי AGILE, טופ אקס אר, סמרטאיקס ואקסיומה. כמו כן מילנר

אחראי על מוצרי חברת הבת פנורמה וקליגל. תחום שלישי בחברה המנוהל גם כן על ידי מר מילנר הינו, הפעילויות בתחום שירותי מיקור חוץ. התחום הרביעי כולל אחריות וניהול מטה החברה, על חלק זה אחראים שני המנכ"לים המשותפים ותחתם נמצא סמנכ"ל הכספים של החברה.

20.3. עובדי החברה והתפלגותם

להלן התפלגות עובדי החברה וחברות הבנות בישראל על בסיס תחום עיסוק ומקצוע, ליום 31.12.2025:

מספר מועסקים	תחום העיסוק
2	מחשוב מכרזים
28	מכירות
368	פיתוח ייעוץ והדרכה
30	כספים אדמיניסטרציה ושירותי IT
12	מנכ"לים
15	קבלן ע"פ הסכם מתן שירותים
209	ייעוץ טכנולוגי מיקור חוץ
664	סה"כ

מספר מועסקים	המקצוע
11	פקידים
7	טכנאים מקצועיים
646	מתכנתים אקדמאים ומהנדסים
664	סה"כ

בתאריך 31.12.2025 העסיקה החברה 664 עובדים בישראל.

לתאריך פרסום הדוחות לא חלו שינויים בהתפלגות עובדי החברה וחברות הבנות ביחס ליום 31.12.2025.

20.4. תנאי ההעסקה

עובדי החברה עובדים על בסיס חוזים אישיים בכתב, הכוללים התחייבויות מקובלות בדבר סודיות ואי תחרות. התחייבות החברה בגין סיום יחסי עובד-מעסיק מכוסות במלואן, בחלקן באמצעות תשלומים לפוליסות ביטוח מנהלים והשאר באמצעות הפרשה בדוחותיה הכספיים.

לפרטים אודות תנאי כהונתם של ה"ה גלעד הר עוז ושמואל מילנר, מנכ"לים משותפים ובעלי השליטה בחברה, ראו תקנה 21 לפרק ד' - פרטים נוספים על החברה, להלן.

20.5. פוליסת ביטוח

ביום 19.2.2026 אישרה ועדת הביקורת של החברה, את התקשרותה של החברה בפוליסת ביטוח אחריות לנושאי משרה לתקופה בת 12 חודשים מיום 1.10.2025 ועד ליום 30.9.2026. גבולות פוליסת הביטוח האמורה בגין תביעה אחת או במצטבר בגין כל תקופת הביטוח הינם כ- 10 מיליון דולר ארה"ב. דמי הביטוח עבור הפוליסה האמורה מסתכמים בכ- 20,700 אלפי דולר ארה"ב.

ראו גם תקנה 22(1) לפרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד.

20.6. כתב שיפוי

ביום 24.7.2023, אישרה האסיפה הכללית של החברה, לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה וועדת הביקורת, מתן התחייבות מראש לשיפוי נושאי המשרה בחברה, ובכלל אלה נושאי משרה הנמנים על בעל השליטה וקרוביו. לפרטים נוספים ראו הדוחות של החברה מיום 30.5.2023 ומיום 24.7.2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-065496 ו- 2023-01-084159, בהתאמה). המידע הנכלל בדוחות האמורים מובא בזה על דרך של הפניה.

ראו גם תקנה 22(2) לפרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד.

20.7. נושאי המשרה ועובדי הנהלה בכירה בחברה

ביום 5.5.2024, אישרה ואשררה אסיפת בעלי המניות של החברה את חידוש הסכמי הניהול ומתן שירותים עם בעלי השליטה בחברה (בין החברה לבין חברת הניהול מ.ש. מיראן בע"מ ובין החברה לבין - נ.נ.א. הר עוז השקעות טכנולוגיות בע"מ) (להלן: "הסכמי הניהול"), וכן אישרה האסיפה את תיקון הסכמי הניהול. לפרטים נוספים, ראו את הדוחות המיידיים שפרסמה החברה מיום 18.4.2024 ומיום 5.5.2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-039355 ו- 2024-01-043447, בהתאמה) (ביחד, להלן: "דוחות האסיפה"). המידע הנכלל בדוחות האסיפה מובא בזאת על דרך של הפניה.

לפרטים נוספים בדבר הסכמי הניהול והגמול המשולם לה"ה הר עוז ומילנר, ראו להלן תקנה 21 לפרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד.

20.7.1. מדיניות תגמול נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה בחברה

ביום 5.5.2024, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מדיניות תגמול לנושאי משרה בחברה בהתאם להוראות סעיפים 267א' ו-275 לחוק החברות (להלן: "מדיניות התגמול 2024"). לפרטים נוספים, ראו את דוחות האסיפה. המידע הנכלל בדוחות האסיפה מובא בזאת על דרך של הפניה.

20.7.2. גמול דירקטורים

לפרטים בדבר גמול הדירקטורים המשולם לדירקטורים בחברה, ראו להלן תקנה 21 לפרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד.

20.8. השקעות החברה באימונים והדרכה

החברה מקיימת הדרכות פרטניות לעובדים על פי צורך ספציפי ונעזרת בקורסים והשתלמויות על ידי גורמים חיצוניים. ההשקעות בתחום זה אינן מהותיות.

21. חומרי גלם וספקים

לחברה אין תלות בספקים עמם היא עובדת. התקשרות החברה עם ספקים נעשית רק לצורך התנהלותה השוטפת של החברה, ונעשית, עם מרבית הספקים, בדרך של קבלת הצעות מחיר מאת הספקים והוצאת הזמנות, הכפופות לשינויים, כפי שמסוכם בין החברה לבין הספקים מעת לעת. במסגרת התקשרויות החברה עם ספקים, מוסדרת, בין היתר, אחריות הספק למוצרים המסופקים על ידיו. יצוין, כי כחברת תוכנה, החברה אינה נזקקת לרכישת חומרי גלם לצורך פעילותה השוטפת.

חלק רביעי - עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה**22. הון חוזר**

ההון החוזר של החברה ליום 31.12.2025 הסתכם ב- 783 אלפי ש"ח. מדיניות החברה, כפי שבאה לידי ביטוי בהסכמיה, אינה מאפשרת החזרת סחורות שנרכשו. החברה מוכרת את מוצריה AS-IS והאחריות למוצרים מוגבלת לסכום ששולם עבורם. להלן נתונים לגבי היקפים ממוצעים של אשראי ספקים, קבלני משנה ולקוחות בחברה בתקופות המפורטות להלן (באלפי ש"ח נומינליים לימים 31.12.2024 ו- 31.12.2025):

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025		
ממוצע ימי אשראי	היקף אשראי ממוצע	ממוצע ימי אשראי	היקף אשראי ממוצע	
130	109,013	130	122,760	לקוחות
65	21,746	65	33,431	ספקים

23. השקעות

ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

24. מימון**24.1. הלוואות שאינן לשימוש ייחודי בידי החברה**

פעילות החברה ממומנת מהון עצמי וכן מהלוואות ממקורות מימון חיצוניים (בנקים ואחרים). מקורות המימון החיצוניים של החברה (באלפי ש"ח), ושיעור הריבית הממוצעת על הלוואות שאינן לשימוש ייחודי בידי החברה

31.12.2024		31.12.2025		
היקף אשראי	ריבית ממוצעת	היקף אשראי	ריבית ממוצעת	
32,420	6.64%	6,547	6.58%	אשראי ז"ק מבנקים
-	-	14,879	5.3%	נותני אשראי אחרים
59,225	5.65%	57,542	5.94%	אשראי ז"א מבנקים (שקלי)

24.2. מגבלות בקבלת אשראי

לפרטים בקשר עם מגבלות בקבלת אשראי, ראו סעיף 5 לדוח הדירקטוריון בקשר עם אשראי בר דיווח.

24.3. הסכמי הלוואות ומסגרות אשראי מהותיות

לפרטים בקשר עם הגדלת מסגרת אשראי לחברה, ראו סעיף 5 לדוח הדירקטוריון המצורף להלן.

24.4. שעבודים וערבויות

להבטחת התחייבויות החברה והחברות המאוחדות ולצורך קבלת מסגרות אשראי, נרשמו שעבודים שוטפים ללא הגבלה בסכום על כלל נכסי החברה והזכויות שלה, ובנוסף שעבודים קבועים מדרגה ראשונה על פקדונות בתאגידים בנקאיים ועל הון המניות והמוניטין וזכויות ביטוח.

ההתחייבויות המובטחות בשעבוד ליום 31.12.2025 מסתכמות בכ- 83 מיליוני ש"ח.

לפרטים נוספים בדבר שעבודים שנרשמו על נכסי קבוצת החברה ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

לפרטים בדבר ערבויות בנקאיות שהעמידה החברה לצדדים שלישיים וערבויות שניתנו לתאגידים בנקאיים להבטחת חובות של חברות בת של החברה ראו ביאור 16 ב' לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

25. מיסוי

לפרטים בקשר עם חוקי המס החלים על חברות הקבוצה, שיעורי המס החלים על הכנסות חברות הקבוצה, שומות המס והפסדים להעברה, ראו ביאור 20 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

25.1. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצרכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד

המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31.12.2007.

25.2. **שיעורי המס החלים על הכנסות של חברות הקבוצה**

שיעור מס החברות בישראל, החל משנת 2018 הינו 23%.

25.3. **שומות מס**

לחברה ולחברות המאוחדות שומות מס סופיות מכח התיישנות עד וכולל שנת המס 2020, למעט החברה המאוחדת סמרט איקס, לה שומות סופיות מכח התיישנות עד וכולל שנת המס 2019, ולמעט החברה המאוחדת טום סופט אשר טרם הוצאו לה שומות מס סופיות ממועד היווסדה.

הפסדים להעברה

יתרת הפסדים משוערים להעברה לצורכי מס ליום 31.12.2025 של החברה וחברות הבנות מסתכמת לסך של כ- 98 מיליון ש"ח.

26. **מגבלות ופיקוח על פעילות החברה**

26.1. תחומי פעילות החברה אינם מושפעים מתקינה או מחקיקה ספציפית. בהתאם, למיטב ידיעת החברה, לא חלו שינויים בקשר עם תקינה או חקיקה המשפיעים על פעילות קבוצת החברה.

26.2. **תקינה ובקרת איכות**

החברה עומדת בתקינת אבטחת מידע בינלאומית ולאומית ISO/IEC 27001. כמו כן, מערכת ניהול האיכות של חברה עומדת בתקן ת"י ISO 9001:2015.

26.3. **משרד הביטחון**

לחברה מספר ספק במשרד הביטחון.

27. **הסכמים מהותיים**

התקשרות בהסכם שירותי ניהול תפעול ומימון של חברת הבת טופ סופטוור

ביום 27.6.2012, התקשרה חברת הבת טופ סופטוור בהסכם לקבלת שירותי ניהול, תפעול ומימון הון חוזר של פעילותה, עם צד שלישי אשר אינו קשור לקבוצת החברה ו/או למי מטעמה (בס"ק זה, להלן: "**ההסכם**" ו- "**מעניק השירותים**", בהתאמה).

בהתאם להסכם, מעניק השירותים יעניק לטופ סופטוור שירותי תפעול ומימון לטופ סופטוור, תוך הורדת עלויות, שיפור היכולות ומתן מימון הון חוזר (ללא בטחונות וללא הגבלה, כיום, בסכום), בתמורה לחלוקת רווחים (כאשר בשלוש השנים הראשונות נקבעו סדרי קדימויות בחלוקת הרווחים בין הצדדים, המקנים לטופ סופטוור בכירות

בקשר עם חלוקת הרווחים, בסכומים של 750 אלפי ש"ח הראשונים, 500 אלפי ש"ח הראשונים ו-150 אלפי ש"ח הראשונים, בהתאמה. כמפורט בסעיף זה להלן, תנאי ההסכם ביחס לחלוקת הרווחים כאמור עודכנו).

בהתאם להסכם, מעניק השירותים יעניק לטופ סופטוור שירותים בתחומים הבאים: ניהול ותפעול של פעילות טופ סופטוור, לרבות סיוע בניהול עובדי טופ סופטוור, קשרי לקוחות, ספקים וכיוצא בזה, והכל בכפוף להסכמת טופ סופטוור לאיזה מהפעולות שתבוצענה על ידי מעניק השירותים.

מבלי לגרוע מהאמור לעיל יצוין, בין היתר, כי מנכ"ל ודירקטוריון טופ סופטוור ממשיכים לנהל את הפעילות השוטפת ובאופן בלעדי (לרבות: קביעת תקציב שנתי, אישור הסכמים והתקשרויות חדשות, אישור תשלומים, החתמת עובדים חדשים וכו'), כפי שהיה קודם להתקשרות בהסכם, ולמעניק השירותים אין כל זכות בקשר עם הניהול של הפעילות השוטפת כאמור, וכן זכויות החתימה בטופ סופטוור נשארו ללא שינוי, כפי שהיה קודם להתקשרות בהסכם, ולמעניק השירותים, קרי באופן שאינו מעניק זכויות חתימה למעניק השירותים.

עוד נקבע, כי מעניק השירותים יעמיד לטופ סופטוור, כל משך ההסכם, כספים לצורך מימון פעילותה של טופ סופטוור ("הון חוזר"), אשר יועברו בשני מועדים מוסכמים בכל חודש. מנגד, תעביר טופ סופטוור למעניק השירותים את כל התקבולים שקיבלה מלקוחותיה, בשני מועדים מוסכמים בכל חודש. כל תשלום כאמור, יבוצע כנגד חשבונית ובתוספת מע"מ כדין.

בחתימת ההסכם סוכם בין הצדדים כי בתמורה לשירותיו כאמור, מעניק השירותים יהיה זכאי לתשלום רבעוני, כתלות ברווח של פעילות טופ סופטוור על בסיס שנתי, בשיעור אשר הוסכם בין הצדדים, השווה לעד 50% מרווחי פעילות טופ סופטוור (כאשר במהלך 3 השנים הראשונות להתקשרות בהסכם, החלוקה כפופה לעדיפותה של טופ סופטוור בקבלת סכומי מינימום) ועד ל-90% מרווחי פעילות טופ סופטוור, החל מהשנה השישית להתקשרות בהסכם, ואילך. במקרה בו פעילות טופ סופטוור לא תהיה רווחית, מעניק השירותים לא יהיה זכאי לתמורה בגין שירותיו כאמור. במקרה בו פעילות טופ סופטוור תהיה הפסדית, מעניק השירותים לא יידרש לשפות את טופ סופטוור ו/או לשאת בכל דרך שהיא בהפסדים, ככל שיהיו, להם תהא אחראית טופ סופטוור.

ביום 30.10.2014 חתמה טופ סופטוור על תוספת להסכם, לפיה שונתה חלוקת הרווח עם מעניק השירותים, לפיו מהרבעון השלישי לשנת 2014 ואילך, התמורה לה זכאי מעניק השירותים תעמוד על שיעור של 50% מהרווח הנמדד של הפעילות.

ההסכם יעמוד בתוקפו עד ליום 30.6.2019, ויתחדש אוטומטית, לתקופות נוספות בנות חמש שנים כל אחת. בהתאם, לתאריך הדוח ההסכם יעמוד בתוקפו עד לחודש יוני 2029. טופ סופטוור רשאית להודיע למעניק השירותים על כוונתה שלא לחדש את ההסכם כאמור, בהודעה מוקדמת ומכל סיבה שהיא, ובכפוף להתחשבות שתיערך במועד סיום ההסכם. יצוין, כי למועד דוח זה, מתוכנן ההסכם להיות מועבר ללא שינוי

מחברת גב מערכות לחברת ג'י נס (חברה בבעלות חברת נס טכנולוגיות) כחלק מתהליך של מכירת גב מערכות לחברה שלישיית וקליטת פעילות גב הרלוונטית להסכם עם טופ סופטוור לתוך חברת נס טכנולוגיות.

28. יעדים ואסטרטגיה עסקית

28.1. בתחום הפעילות המסורתית לניהול משאבים עסקיים וניהול פרויקטים, אסטרטגיית החברה הינה כוללת ואינה מבחינה בין מגזרי הפעילות השונים מאחר והנם מגזרים משלימים. כוונת החברה להמשיך ולפעול בהמשך שנת 2026 על מנת להגדיל את היקפי הפעילות בכל מגזרי הפעילות של החברה. החברה בוחנת באופן קבוע אפשרויות לגידול בתחומי הפעילות הקיימים, השקעות בחברות בת, וכן אפשרויות לביצוע רכישות של פעילויות או חברות אשר יכולות לתרום למימוש אסטרטגיית החברה, לרבות באמצעות כניסה לאזורים גיאוגרפיים חדשים.

28.2. בתחום הפעילויות הקיימות, בוחנת החברה את כל אחד מתחומי הפעילות על בסיס שנתי תוך הפעלת שיקולים כגון: רווחיות, תרומה אסטרטגית, מיצוב בשוק וכו' מתוך מטרה להרחיב את סל הפתרונות ללקוחות בכל תחום ולהגדיל את היקפי המכירות.

28.3. החברה פועלת באופן מתמיד לייצר יכולות חדשות בכל אחד ממגזרי הפעילות. פיתוח היכולות החדשות מבוסס על מוצרים ו/או ידע הקיים בחברה או לחילופין רכישת הידע ממקורות חוץ.

28.4. בעקבות שיעורי הרווחיות הנמוכים של מגזר פעילות מיקור חוץ, בוחנת קבוצת החברה בכל שנה את אופן המשך פעילות מיקור החוץ. יש לציין כי החברה אינה רואה בפעילות זו כפעילות אסטרטגית של קבוצת החברה, אולם היות והיא מייצרת תרומה חיובית לרווח לפני העמסת העלויות הקבועות, אזי היא כלכלית וכדאית לקבוצת החברה. לאור זאת, החברה הרחיבה כניסה לתחומי שירותי כוח אדם טכנולוגיים נוספים, כדוגמת מכרז חשב"ל בו זכתה החברה, ומכוחו מגייסת עובדים למשטרת ישראל, משרדי ממשלה, חברות ממשלתיות ועוד ולפעילות של השמות כ"א, ובכוונתה להמשיך ולהרחיב את פעילותה במכרזים והסכמים כאמור.

28.5. בכוונת החברה לפתח את מיתוג פעילויות קבוצת החברה תחת שם המותג "Top Group" (קבוצת טופ). בהתאם לאסטרטגיה לפיה על החברה לייצר זהות שיווקית אחידה ומשופרת מול לקוחות וספקים. (זאת, כאשר הפעילות המסורתית של החברה ממשיכה לפעול תחת שם המותג רמדור).

28.6. מדיניות החברה בתחום של השקעה במחקר ופיתוח הנה לבחון כל פרויקט על פי קריטריונים של כדאיות כלכלית הן בטווח הקצר והן בטווח הארוך. החברה מתאימה את תוכניותיה על פי תנאי השוק המשתנים, שינויים בתשתיות טכנולוגיות כלליות כגון מערכות הפעלה, בסיסי נתונים ותקנים עולמיים וישראלים בתחומים הרלוונטיים.

28.7. בתחום כוח האדם פועלת החברה בכדי לשמר את כוח האדם בחברה תוך שמירה על מסגרות התקציב ויעדי

הרווחיות כפי שנקבעים על ידי הדירקטוריון. גידול או קיטון בכוח האדם נקבעים כפונקציה של צרכים משתנים מול פרויקטים קיימים/חדשים וכן מול גידול חזוי או בפועל של היקפי הפעילות. החברה בוחנת מפעם לפעם אפשרויות והזדמנויות לפעול בשוק הבין לאומי.

29. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

קבוצת החברה מקבלת מעת לעת הצעות להפצת מוצריה בחו"ל. החברה בוחנת הצעות כאמור, ונענית להן ככל והיא רואה בכך פוטנציאל עסקי. יצוין, כי למועד זה משווקת קבוצת החברה את מוצריה, בהיקפים זניחים, במספר מדינות באירופה וארה"ב ונמצאת בקשרים עם מספר מפיצים קיימים ו/או פוטנציאליים. עם זאת, למועד זה, קבוצת החברה אינה מקדמת באופן פעיל מהלך אסטרטגי של יציאה לחו"ל.

30. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

30.1. פעילות החברה ממוקדת בעיקר בישראל. להלן פילוח הכנסות החברה לפי אזורים גיאוגרפיים:

2023	2024	2025	
229,173	258,600	283,164	ישראל
7,553	9,940	9,157	חו"ל
236,726	268,540	292,321	סה"כ

30.2. מוצרי החברה נמכרים בעיקר בישראל, לגופים ישראלים הפועלים בישראל ו/או בחו"ל, באמצעות חברות קשורות. לנתונים ביחס לפעילות החברה לפי מגזרים גיאוגרפיים ראו ביאור 23 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2025.

31. דין בגורמי סיכון

להלן גורמי סיכון המשפיעים על החברה, והערכת הנהלת החברה בדבר מידת השפעתם על עסקיה (יובהר, כי מידת השפעתם של גורמי הסיכון על החברה בפועל עשויה להשתנות בין בשל גורמים שאינם תלויים בחברה בין היתר מבנה השוק, התחרות בו מצב המשק):

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה			גורם הסיכון
השפעה נמוכה	השפעה בינונית	השפעה גבוהה	
גורמי סיכון מקרו			
		√	חשיפה לתנודתיות בשווקים: החברה חשופה לשינויים בגורמים כלליים המשפיעים על השווקים העיקריים בהם היא פעילה כגון ההאטה בפעילות העסקית בישראל ובעולם והשפעות האירועים

			הביטחוניים בישראל ובעולם.
	√		חשיפה מטבעית: החברה חשופה לשינויים בשערי החליפין של דולר ארה"ב והיורו כמפורט בסעיף 6 לעיל.
√			חשיפה לסיכוני ריבית: החברה חשופה לשינויים בשיעורי ריבית הפריים בקשר להלוואות שונות כמפורט בסעיף 23 לעיל.
	√		סיכון טכנולוגיות המידע ואיומי סייבר: במהלך השנים האחרונות, חל גידול בהיקף וחומרת אירועי סייבר בארץ ובעולם, הצפוי להחמיר עם השנים. מתקפות הסייבר, הן מתקפות מתוככמות היכולות להתבצע גם ללא ידיעת המשתמשים. התקפות סייבר, מפריעות לפעילות השוטפת של התאגיד ומכוונות לפגוע בשירותי המחשוב עד למניעת פעילותם או להאט אותם באופן משמעותי, לחילופין ישנן התקפות אשר נועדו לאסוף מידע (בין אם על החברה ובין אם על לקוחותיה). החברות אשר נחשפות להתקפות סייבר סובלות מהשלכות שליליות, בין היתר, השפעות על סעיפים מאזניים ותוצאתיים, חשיפה לתביעות משפטיות בגין השלכות ההתקפה, פגיעה במוניטין ועוד. קבוצת החברה משקיעה מאמצים רבים במטרה להגן על קבוצת החברה ועל לקוחותיה העושים שימוש בתוכנות השונות מפני התקפות הסייבר, כחלק מקיומה של מדיניות הגנה מפני סיכוני סייבר. במסגרת זו, קבוצת החברה פועלת לשיפור מנגנוני האבטחה הקיימים בתוכנות ובשירותים המסופקים על ידה, בין אם בשרתים המשמשים את קבוצת החברה ובין אם במסגרת התוכנות המוטמעות אצל לקוחותיה. בנוסף, החברה רכשה כיסוי ביטוחי ייעודי לסיכוני סייבר.
	√		התפתחות מערכות AI: שינויים בעולמות הטכנולוגיים יכולים לגרום לשינויים במודלי התמחור של החברה ושל המוצרים אותם היא משווקת. פיתוחים חדשים בתחומים אלו יכולים אף להועיל לתפתחות העסק אולם כרגע אין לדעת כיצד פיתוחים בעולם ה AI ישפיעו על פעילות החברה בעתיד.
סיכונים ענפיים			
	√		תחרות: החברה חשופה לתחרות מגורמים בעלי אמצעים ומוניטין כמפורט בסעיף 14 לעיל.
	√		אפשרות לעלייה בהוצאות שבר של עובדים מקצועיים במקביל לעלייה מגמתית בענף התוכנה. עזיבת עובדים קיימים וקושי בגיוס כוח אדם חלופי.
	√		פיתוח טכנולוגיות ו/או מוצרים חדשים: החברה חשופה לסיכונים הכרוכים בפיתוח מוצרי מדף חדשים, כגון: התארכות משך הפיתוח, עלויות פיתוח גבוהות מהמתוכנן וביקושים נמוכים מהשוק.
סיכונים ייחודים לחברה			
√			העדר קניינים רוחניים רשומים: החברה חשופה לסיכונים הנובעים מהעדר קניינים רוחניים רשומים כמפורט בסעיף 18.1 לעיל. הסיכון נובע מכך שלכאורה עלולה להתבצע העתקה של מוצרי החברה ללא אפשרות מוחלטת להתגונן.
√			תלות בזכויות השיווק מספק תוכנה עיקרי אורקל - הסכם הפצה עימו לא בלעדי ומסתיים ביום 17.6.2026, ההסכם אמור להתחדש לתקופות קבועות של שנתיים וזאת בכפוף לאישור בקשת החברה מחברת אורקל להמשך זכויות השיווק של מוצר AGILE PLM.
√			מעבר למוצר ענן אורקל - חברת אורקל המייצרת את מוצר Agile PLM מבצעת הגירה של מוצריה לטובת פיתוח פתרונות דומים בענן. מעבר לטכנולוגית ענן יכול להביא בעתיד לירידה בגודל העסקה הראשונית הממוצעת אולם בגידול בתקבול על פני הזמן, וכן באחוז הריווחיות של טופ כמפיצת התוכנות הללו. עם זאת אורקל מצהירה על מחוייבות ללא הגבלת זמן להמשך תמיכה

			<p>ופיתוח של קו המוצרים הקיימים של Agile PLM והחברה גם מתעתדת למכור את מוצרי הענן בנוסף למוצרים הקיימים. הואיל וכיום מוצר PLM Agile הינו מודל נפרד ממוצריה של אורקל, מעבר לענן יוצר איחוד של מוצרי אורקל ועל כן, סביר להניח שמפיצים שונים של מוצרי אורקל שלמועד זה אינם מפיצים את מוצרי ה- PLM Agile, יוכלו באמצעות הענן לשווק גם את מוצרי ה- PLM בענן .</p>
--	--	--	--

דוח דירקטוריון על מצב ענייני התאגיד לשנת 2025

הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

=====

1. תיאור תמציתי של החברה (והחברות המאוחדות) וסביבתה העסקית

1.1 החברה וסביבתה העסקית

החברה והחברות הבנות (להלן: "קבוצת החברה") עוסקות במתן פתרונות ושירותי מחשוב בתחום ה-IT. החברה, בעצמה ו/או באמצעות החברות הבנות, פועלת בשלושה תחומי פעילות:

1.1.1 פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה: בתחום פעילות זה לקבוצה שישה-עשר קווי מוצרים, כמפורט בסעיף 2.1 לפרק א' תיאור עסקי החברה לעיל.

1.1.2 שיווק והפצה – נציגויות מוצרי תוכנה: בתחום פעילות זה לקבוצה תשעה קווי פעילות, כמפורט בסעיף 2.2 לפרק א' תיאור עסקי החברה לעיל.

1.1.3 מיקור חוץ ייעוץ טכנולוגי: הקבוצה מספקת שירותי מיקור חוץ של כח אדם טכנולוגי בתחום התוכנה והמחשוב אצל לקוחותיה, כמפורט בסעיף 2.3 לפרק א' תיאור עסקי התאגיד לעיל.

1.2 סביבה עסקית

קבוצת החברה מוכרת מוצריה ושירותיה, בדרך כלל, ישירות ללקוחות הסופיים. מרבית הכנסות החברה מקורה בלקוחות גדולים כגון מוסדות (עירוניים וממשלתיים), ארגונים וגופים מסחריים. בין הלקוחות של החברה בישראל גופים כמו משרדי ממשלה, בנקים, חברות בניה, רכבת ישראל, אוניברסיטאות, תעשייה אווירית וכו'. יחד עם זאת, כמותית, רוב לקוחות החברה הם קבלני משנה של גופים כאמור (אשר עובדים מול הגופים האמורים באמצעות המוצרים על מנת שהנתונים יעובדו על פלטפורמה זהה), אשר רובם עסקים קטנים ו/או בינוניים. גם לקוחות החברות הבנות הינם בדרך כלל ארגונים גדולים.

2. תוצאות הפעילות

2.1. להלן תוצאות הפעילות של הקבוצה לשנת 2025 על בסיס רבעוני (אלפי ש"ח):

שנת 2025					
2025	רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1	
292,321	79,026	71,204	73,105	68,986	הכנסות
184,041	46,493	44,639	47,285	45,624	עלות ההכנסות
108,280	32,533	26,565	25,820	23,362	רווח גולמי
29,017	7,744	7,148	7,433	6,692	הוצאות מחקר ופיתוח
16,554	4,882	3,898	4,035	3,739	הוצאות מכירה ושיווק
34,239	10,537	8,694	7,723	7,285	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	-	-	-	הוצאות/הכנסות אחרות
28,470	9,370	6,825	6,629	5,646	רווח מפעולות רגילות
-6,171	-1,263	-1,440	-1,984	-1,484	הוצאות מימון נטו
22,299	8,107	5,385	4,645	4,162	רווח לפני מיסים על ההכנסה
-5,171	-2,024	-1,241	-973	-933	מיסים על ההכנסה
17,128	6,083	4,144	3,672	3,229	רווח נקי
-50	-50	-	-	-	רווח כולל אחר
17,078	6,033	4,144	3,672	3,229	סה"כ רווח כולל
					חלוקת הרווח הנקי לתקופה
16,099	5,776	3,896	3,376	3,051	רווח לבעלי המניות של החברה
1,029	307	248	296	178	זכויות המיעוט בחברות מאוחדות
					חלוקת הרווח הכולל לתקופה
16,056	5,733	3,896	3,376	3,051	רווח לבעלי המניות של החברה
1,022	300	248	296	178	זכויות המיעוט בחברות מאוחדות

הסברי החברה	לרבעון שהסתיים ביום 31 בדצמבר		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2025	2024	2025	
הגידול נובע מרכישת פעילות ניפנדו שאוחדה לראשונה החל מהרבעון השני 2024, וכן מגידול בפעילות האורגנית של קבוצת החברה בעיקר במגזר פיתוח שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה.	75,589	79,026	268,540	292,321	הכנסות
הגידול נובע מרכישת פעילות ניפנדו, כאמור לעיל, וכן מגידול אורגני במגזר פיתוח שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה, המאופיין בשיעור רווח גולמי גבוה. רבעון 4 מאופיין בשיעור רווח גולמיים גבוהים עקב הגידול במכירות תוכנה ברבעון זה.	29,744	32,533	96,602	108,280	רווח גולמי
חלקו העיקרי של הגידול נובע כתוצאה מרכישת פעילות ניפנדו, כאמור לעיל, מרכישת חברת קומפוזדוק ברבעון השני השנה וכן כתוצאה מעליה בכמות העובדים.	7,723	7,744	25,650	29,017	הוצאות מחקר ופיתוח
ההוצאות בתקופה גבוהות יותר מתקופה מקבילה אשתקד בעיקר כתוצאה מהעליה במכירות.	4,496	4,882	15,565	16,554	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול נובע בעיקר כתוצאה מרכישת פעילות ניפנדו ורכישת חברת קומפוזדוק כאמור לעיל אשר גרמו לגידול בכוח האדם בחברה בתפקידי מטה.	9,047	10,537	31,031	34,239	הוצאות הנהלה וכלליות
הגידול בהוצאות המימון נטו נובע בעיקר משערוך תמורות מותנות אשר הקטין את הוצאות המימון נטו אשתקד והשנה היה ללא השפעה מהותית.	371	1,263	4,599	6,171	הוצאות מימון נטו
	6,752	6,083	16,150	17,128	רווח נקי

3. הסבר לגבי המצב הכספי

הסברי החברה	31.12.2024	31.12.2025	
השינוי נובע בעיקר כתוצאה מירידה בלקוחות כתוצאה מגבייה שנעשתה במהלך השנה מנגד ישנו גידול במזומנים ושווה מזומנים.	188,262	174,762	נכסים שוטפים
השינוי נובע כתוצאה מהפחת לתקופה אשר מותן כתוצאה מרכישת ר"ק במהלך התקופה, וכן מעסקאות חכירה חדשות במהלך התקופה.	31,998	28,270	רכוש קבוע נטו ונכסי זכויות שימוש
הגידול נובע כתוצאה מרכישת חברת קומפוזדוק במהלך הרבעון השני השנה ורכישת פעילות טרהורקס ברבעון השלישי השנה. מנגד ישנה ירידה כתוצאה מהוצאות הפחת בתקופה.	105,894	115,828	נכסים בלתי מוחשיים
הקטון נובע בעיקרו מפרעון אשראים לזמן קצר ומתשלומים שבוצעו לספקים. מנגד ישנו גידול בזכאים.	182,355	173,979	התחייבויות שוטפות
הקטון נובע בעיקרו מפרעון הלוואות לזמן ארוך, ירידה בהתחייבות בגין חכירה ומימון התחייבות בגין תמורות מותנות לחלויות שוטפות.	72,460	63,289	התחייבויות שאינן שוטפות
הגידול נובע מרווחי החברה במהלך התקופה אשר מותן כתוצאה מדיבינד שהוכרז במהלך התקופה.	83,807	93,385	הון עצמי
	338,622	330,653	סה"כ מאזן

4. דילות (תזרים מזומנים) ומקורות מימון

4.1. יתרת המזומנים ושווי מזומנים ליום 31 בדצמבר 2025 מסתכמת לסך של 43,308 אלפי ש"ח.

4.2. תזרים מזומנים (אלפי ש"ח)

הסברי החברה	לרבעון שהסתיים ביום		לשנה שנסתיימה ביום		
	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	
התזרים החיובי בתקופה נובע בעיקרו מהרווח לתקופה, ומירידה בלקוחות. מנגד, ישנה ירידה בזכאים וירידה בספקים.	4,802	14,810	20,942	34,743	תזרימי מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת
התזרים השלילי נובע בעיקר מרכישת חברת קומפוזדוק ופעילות חברת טרהוורקס במהלך התקופה וכן מתשלום תמורות מותנות. מנגד ישנה גבייה של הלוואות שניתנו על ידי החברה לצדדים שלישיים.	597	(2,881)	(15,681)	(4,655)	תזרימי מזומנים שנבעו (ששימשו) לפעילות השקעה
התזרים השלילי בתקופה נובע מתשלום דיבידנד לבעלי המניות, מפרעון אשראי לזמן קצר מבנקים, פרעון הלוואות לז"א מתאגידים בנקאיים ופרעון התחייבות בגין חכירה. מנגד במהלך התקופה קיבלה החברה הלוואות לז"א לרכישת חברת קומפוזדוק ורכישת פעילות טרהוורקס.	13,240	5,253	3,463	(27,081)	תזרימי מזומנים שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון

4.3. מקורות מימון (אלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
5,907	783	הון חוזר
40,301	43,308	יתרת מזומנים ושווי מזומנים
91,645	78,968	אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים

5. אשראי בר דיווח

5.1. בהתאם לעמדה משפטית מספר 104-15 של הרשות ניירות ערך מיום 30.10.2011 בדבר. "אירוע אשראי בר דיווח" להלן פירוט מסגרות האשראי העומדות לרשות חברות הקבוצה וכן מידע בנושא היחסים הפיננסיים הנדרשים.

סה"כ מסגרות אשראי ז"ק לניצול	סה"כ מסגרות ערבויות מנוצלות ליום 31/12/25	סה"כ ניצול בפועל מסגרות און קול נכון ליום 31/12/25	סה"כ ניצול בפועל מסגרות חח"ד נכון ליום 31/12/25	סה"כ הלוואות לז"א נכון ליום 31/12/25	
22,000	110,298			22,096,110	תאגיד בנקאי א' - חברות בנות
33,000,000	1,172,202			297,118	תאגיד בנקאי ב' - חברות האם
-	131,787			27,731,790	תאגיד בנקאי ב' - חברות בנות
30,500,000	1,924,811	4,046,740		7,416,743	תאגיד בנקאי ג' - חברות האם
2,500,000	1,041,105	2,500,000			תאגיד בנקאי ג' - חברות בנות
		14,878,990			תאגיד בנקאי ד' - חברות בנות
					אחרים
66,022,000	4,380,203	-	21,425,730	57,541,761	

אמות מידה פיננסיות נדרשות במסגרת התקשרות קבוצת החברה עם תאגיד בנקאי ב' ותאגיד בנקאי ג' למסגרות אשראי לזמן קצר, בסך של 33 מיליון ש"ח מכל תאגיד, וכן הלוואות לזמן ארוך בסך כולל של 57.5 מיליון ש"ח (לצורך חישוב אמות המידה הפיננסיות הוחרגו מסך הלוואות לזמן ארוך, הלוואות שנלקחו על יד החברה בסך של כ-13.9 מיליון ש"ח ליום 31.12.2025).

ראה גם באור 16.ג לדוחות הכספיים לשנת 2025, הנכללים בדוח התקופתי של החברה. המידע הנכלל בדוח האמור מובא בזה על דרך של הפניה.

5.1.1. סכום ההון העצמי של החברה לא יפחת בכל עת שהיא מסכום השווה ל-20% מסך המאזן של החברה ובלבד שסך המאזן של החברה אינו עולה על 250 מיליון ש"ח. באם סך המאזן של החברה יעלה על סכום זה, אזי סכום ההון העצמי של החברה לא יפחת בכל עת מסך של 50 מיליון ש"ח.

למועד הדוח, על בסיס הדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2025, סך ההון העצמי הינו כ-93 מיליון ש"ח, והינו גבוה מ-50 מיליון ש"ח.

5.1.2. יחס כיסוי החוב נטו מהתאגידים הבנקאיים (למעט אשראי בערבות מדינה) של החברה (קרי, המנה המתקבלת מחלוקת החוב נטו ב-EBITDA) לא יעלה בכל עת על 2.5 יחס כיסוי לקוחות נטו של החברה (קרי, המנה המתקבלת מחלוקת החוב נטו ביתרת הלקוחות כהגדרתם לצורכי אמות המידה הפיננסיות) לא יעלה בכל עת על 75%.

למועד הדוח, על בסיס הדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2025, יחס כיסוי החוב נטו מתאגידים בנקאיים כאמור הינו כ- 0.54 ויחס לקוחות נטו כאמור הינו כ- 21.41%.

נכון לתאריך המאזן קבוצת החברות עומדת באמות המידה הפיננסיות הנ"ל, כמפורט בסעיף זה לעיל.

5.2 מגבלות נוספות החלות על החברה בקשר עם מסגרת האשראי כמפורט בסעיף 5.2 לעיל - תאגיד בנקאי ב' ותאגיד בנקאי ג':

5.2.1 כל עוד לא נפרעו האשראים, החברה תהיה רשאית לחלק בכל שנה דיבידנד (בתשלום אחד או במצטבר) בסך שלא יעלה על 50% מהרווח הנקי השנתי בשנה שבגינה משולם הדיבידנד, ובלבד כי תשלום כאמור לא יגרום להפרה של התחייבויות החברה כלפי התאגידים הבנקאיים.

5.2.2 לא יהיה כל שינוי בזהות בעלי השליטה בחברה.

5.3 בטוחות - חברת האם וחברות בנות:

שעבודים שוטפים ללא הגבלה בסכום על כלל נכסי החברה והזכויות שלה. ובנוסף שעבודים קבועים מדרגה ראשונה על פקדונות בתאגידים בנקאיים ועל הון המניות והמוניטין וזכויות ביטוח.

להשלמת התמונה יצוין, כי ביום 16.3.2026, הוגדלו מסגרות האשראי מתאגיד בנקאי ב' ותאגיד בנקאי ג', לסך של 45 מיליון ש"ח, כל אחת, ללא שינוי באמות המידה הפיננסיות כמתואר לעיל.

6 ארועים מהותיים בתקופת הדוח

6.1 ביום 20 במרץ 2025 התקשרה החברה בהסכם לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת קומפוזדוק בע"מ (להלן - קומפוזדוק) מצדדים שלישיים (להלן - המוכרים), אשר אינם קשורים לחברה ו/או למי מטעמה. קומפוזדוק עוסקת בפיתוח "Composedoc", מוצרי תוכנה ליצירה והפצה של מסמכים עסקיים בפורמט PDF לניהול, תהליכים עסקיים בעזרת טפסים דיגיטליים והנגשה דיגיטלית של מסמכי PDF לבעלי מוגבלויות ומכירת רישיונות שימוש, שירותי תמיכה ומתן שירותי תחזוקה. בהתאם להסכם, במועד השלמת העסקה תשלם החברה למוכרים סך של 3.6 מיליון ש"ח (להלן - התמורה הבסיסית). בנוסף לתמורה הבסיסית תשלם החברה למוכרים תמורה נוספת המבוססת על הרווח התפעולי של קומפוזדוק בשנת 2025, אשר לא תעלה על סך של 7 מיליון ש"ח.

ביום 1 באפריל 2025 הושלמה העסקה.

6.2 ביום 12.5.2025 שולם לבעלי המניות של החברה דיבידנד בסך של 7.5 מיליון ש"ח, אשר הוכרז ביום 24.3.2025. לפרטים נוספים ראו הדוח המידי של החברה מיום 24.3.2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-019704). המידע הנכלל בדוח האמור מובא בזה על דרך של הפניה.

6.3. ביום 20.5.2025 התקשרה סמרטאיקס בהסכם רכישת פעילות של חברת טרהוורקס - שירותי יעוץ ופיתוח תוכנה בע"מ (להלן: "ההסכם" ו-"טרהוורקס", בהתאמה). טרהוורקס עוסקת ביעוץ ופיתוח תוכנה, תוך התמקדות באבטחת ענן ופתרונות ניהול זהויות, בין היתר כאינטגרטור ו/או Reseller של מוצרי חברת Okta ו/או מוצרי חברות בינלאומיות אחרות ללקוחות המוכרת, לרבות אבטחת מכשירי קצה, ניהול הרשאות, ניהול גישה מאובטח, ניהול עדכוני אבטחת סייבר וניטור תשתית מרובת עננים. בהתאם להוראות ההסכם, במועד ההשלמה, תשלם סמרטאיקס לטרהוורקס סך של 1,869 אלפי ש"ח. בנוסף, תשלם סמרטאיקס תמורות מותנות כמפורט: (1) סך של 1 מיליון ש"ח כתלות במועד הפיכתה של סמרטאיקס כמפיצה של Okta וכן; (2) תמורה נוספת כתלות ברווח הגולמי מפעילות טרהוורקס בשנים 2026 - 2027. עוד הוסכם כי סך התמורות שתשלם סמרטאיקס לטרהוורקס לא יעלה במצטבר על סך של 5.9 מיליון ש"ח. ביום 1.7.2025 הושלמה העסקה האמורה. לאחר תאריך המאזן שולם למוכרים סך של 1 מיליון ש"ח עקב השיפור במעמדה של סמרטאיקס כמפיצת Okta.

6.4. ביום 28.5.2025, אישר רשם החברות הישראלי, בין היתר, בהתאם לאחר קבלת אישור אסיפת בעלי המניות של החברה, את שינוי שמה של החברה ל- טופ גרופ תוכנה בע"מ. בהתאם, החל מיום 4.6.2025, החברה נסחרת תחת שם זה (וכן שמה הקצר - טופ גרופ) במערכות הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.

6.5. ביום 24.12.2025 התקשרה החברה בהסכם לרכישה של 50.4% מהון המניות המונפק (במישרין ובעקיפין) של חברת נציגויות של מוצרי תוכנה, המתמחה בהפצת תוכנות לתכנון פרויקטי בנייה ותשתיות בתמורה לכ- 7.8 מיליון. העסקה האמורה הושלמה ביום 1.1.2026. לפרטים נוספים ראו סעיף 7 להלן והדוח המיידני של החברה מיום 25.12.2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-103227).

7. אירועים לאחר תקופת הדוח

7.1 ביום 24.12.2025 התקשרה החברה בהסכם לרכישה של 50.4% מהון המניות המונפק (במישרין ובעקיפין) של חברת נציגויות של מוצרי תוכנה, המתמחה בהפצת תוכנות לתכנון פרויקטי בנייה ותשתיות בתמורה לכ- 7.8 מיליון. העסקה האמורה הושלמה ביום 1.1.2026. לפרטים נוספים ראו סעיף 7 להלן והדוח המיידני של החברה מיום 25.12.2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-103227).

7.2 ביום 16.3.2026 הוגדלו מסגרות האשראי של החברה, כמפורט בסעיף 5.5 לעיל.

8. מדיניות התאגיד בנושא תרומות

לחברה אין מדיניות תרומות מוצהרת. כמו כן, בתקופת הדוח ניתנו תרומות בסכומים לא מהותיים.

9. גילוי בדבר דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד דוח זה לא אימצה החברה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים כהגדרתה בסעיף 219(ה') לחוק החברות.

10. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

לדעת דירקטוריון החברה, המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית של החברה, ובהתחשב בין היתר בגודל החברה, סוג פעילותה והחשיפות הפיננסיות הנוכחיות שלה הינו 2 דירקטורים.

דירקטוריון החברה מונה כיום 3 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית:

- מר אהרון מרמוש (דח"צ) בשל השכלתו וניסיונו.
- גברת שלי אמיר (דח"צ) בשל השכלתה וניסיונה.
- גברת טליה הובר (דב"ת) בשל השכלתה וניסיונה.

11. מבקר פנימי וביקורת פנים בחברה

11.1 המבקר הפנימי של החברה בשנת הדו"ח הינו מר גיל סולטן המכהן בתפקיד זה מ- 1.1.2010.

להערכת החברה, הכישורים המכשירים את מר סולטן לתפקידו כמבקר הפנימי של החברה הינם השכלתו כרו"ח, תואר ראשון במנהל עסקים, ובעל משרד רו"ח החל משנת 2005.

למיטב ידיעת החברה, מר גיל סולטן עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.

11.2 מר סולטן איננו עובד החברה, ומעמיד שירותי ביקורת פנים לחברה כגורם חיצוני.

11.3 הממונה הארגוני על המבקר הפנימי החל מינואר 2010 של החברה הינו שמואל מילנר שמנחה את מבקר הפנים בדבר הנושאים לביקורת פנים.

השיקולים בקביעת תכנית הביקורת השוטפת והרב שנתיית בחברה הנם בעיקר: (1) הצעות מבקר הפנים לתכניות עבודה שנתייות ותקופתיות; (2) הצעות חברי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בהתבסס, בין היתר, על הצעות המבקר הפנימי, נושאי ביקורת הפנים בשנים עברו, המלצות היועץ המשפטי של החברה ונושאים שנידונו בישיבות שוטפות של ועדת ביקורת ודירקטוריון החברה; וכן (3) גודל החברה, המבנה הארגוני שלה, מהות פעילויותיה העסקיות והיקפם.

11.4 תכנית העבודה הנה תכנית שנתיית. אופן קביעת התוכנית הינו כדלקמן:

מבקר הפנים מקיים ישיבה יחד עם מנכ"ל משותף של החברה שבה הם מעלים נושאים אשר לדעתם מצריכים בדיקה וזאת גם בהתבסס על דיונים קודמים שנערכו בוועדת הביקורת. בסוף התהליך הם מגבשים תכנית מוצעת לוועדת הביקורת ושם מתקבלת ההחלטה האם לאשר את התוכנית. סטייה מתוכנית הביקורת הרב שנתיית מחייבת את אישור ועדת הביקורת. תוכנית הביקורת מתייחסת גם לתאגידים מוחזקים של התאגיד.

11.5 היקף העסקת המבקר הפנימי וצוות העובדים הכפופים לו בשנת 2025 הסתכמה ל- 120 שעות עבודה.

11.6 התקנים המקצועיים המקובלים על פיהם עורך המבקר הפנימי את ביקורת הפנים בחברה, על פי הודעת מבקר הפנים לחברה מיום 3.3.2005, מתבססים על חוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ועל קובץ הנחיות מקצועיות של לשכת המבקרים הפנימיים בישראל.

להערכת דירקטוריון החברה, אופי ורציפות הפעילות ותכנית העבודה של המבקר הפנימי של החברה הינם סבירים בהתחשב בגודל החברה, במבנה הארגוני שלה, במהות פעילויותיה העסקיות ובהיקפם, ויש

בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית. למבקר הפנימי ניתנה גישה חופשית כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב - 1992 ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים כספיים.

11.7 דרך התגמול הנה לפי מחיר של 172 ש"ח (צמוד למדד המחירים לצרכן מיום 1.1.10) לשעת ביקורת (למועד הדוח, המחיר הסתכם לכ- 219.76 ש"ח לשעת ביקורת).

11.8 להלן פירוט המועדים בהם הוגש דין וחשבון בכתב על ממצאי המבקר הפנימי ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל וליו"ר ועדת הביקורת, והמועדים בהם התקיים בהם דיון בוועדת הביקורת.

תאריך דיון בוועדת ביקורת	תאריך הגשת הדוח להנהלת החברה	נושא הביקורת
25.11.2025	19.11.2025	מעקב חיוב לקוחות וגבייה

11.9 להערכת הדירקטוריון תגמול המבקר הפנימי אינו משפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועית.

12. גילוי בדבר שכר טרחה רואה חשבון מבקר

שם רואה החשבון : שטראוס, לזר ושות'.

שכ"ט רו"ח מבקר בחברות ובחברות בנות :

פירוט השכר הכולל לו זכאי רואה החשבון המבקר בגין שירותי הביקורת ובגין שירותים אחרים לשנים 2024 - 2025 באלפי ש"ח בחברה ובחברות בנות:

שטראוס לזר ושות' - רו"ח של התאגיד.

שכר שנת 2024 (אלפי ש"ח)	שכר שנת 2025 (אלפי ש"ח)	
430	416	שכר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס.

האסיפה הכללית השנתית הסמיכה את דירקטוריון החברה לקבוע את שכר רו"ח המבקר. השכר נקבע ע"י דירקטוריון החברה כסכום גלובלי בהתאם לתנאי השוק לחברות בסדר גודל והפעילות של החברה.

הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

=====

13. אומדנים חשבונאיים קריטיים

בעריכת הדוחות הכספיים לפי כללי חשבונאות מקובלים נדרשת ההנהלה להשתמש באומדנים והערכות המשפיעים על הנתונים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהאומדנים שנערכו. לעניין אומדנים חשבונאיים בעלי פוטנציאל להשפעה משמעותית במיוחד להם נדרשת החברה בעת עריכת הדוחות הכספיים. ראה באור 2 ב' לדוחות הכספיים.

שם החברה: טופ גרופ תוכנה בע"מ

שם החותם: מיכאל טננבאום	שם החותם: שמואל מילנר	שם החותם: גלעד הר-עוז
תפקיד: יו"ר הדירקטוריון	תפקיד: דירקטור ומנכ"ל משותף	תפקיד: דירקטור ומנכ"ל משותף
חתימה: _____	חתימה: _____	חתימה: _____
תאריך: 23 במרץ, 2026		

נספח א'

זיהוי נושא ההערכה	בדיקה לירידת ערך מוניטין אקסיומה
עיתוי ההערכה	10.3.2026
תאריך התוקף	31.12.2025
שווי נושא ההערכה	17,990 אלפי ש"ח
זיהוי מעריך השווי	חיצונית
האם מעריך השווי בלתי תלוי?	כן
השינויים שחלו לאחר תאריך התוקף העשויים לשנות את מסקנות הערכת השווי	אין שינויים
האם קיים הסכם שיפוי?	לא
מודל הערכת השווי וההנחות אשר שימשו בבסיסה	מודל היוון תזרמי מזומנים. שיעור היוון 18.47%; (שיעורי צמיחה 9%, 3%, 3% ו-3%)

טופ גרופ תוכנה בע"מ

(לשעבר - טופ רמדור מערכות ומחשבים (1990) בע"מ)

דוחות כספיים

ליום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים
=====

עמוד

2 - 5	דוח רואה החשבון המבקר דוחות כספיים :
6 - 7	- מאזנים מאוחדים
8	- דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
9 - 11	- דוחות מאוחדים על השינויים בהון העצמי
12 - 14	- דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
15 - 57	- באורים לדוחות הכספיים

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של

טופ גרופ תוכנה בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של טופ גרופ תוכנה בע"מ (להלן - "החברה") הכוללים את המאזן המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, על השינויים בהון העצמי ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הבאורים 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 (IFRS) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"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, התשט"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 לגביהם 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.

בחינת ירידת ערך מוניטין

בהתאם לאמור בבאורים 2.ה. ו-9 לדוחות הכספיים, ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמה יתרת המוניטין לסך של כ- 99.3 מיליון ש"ח. הנהלת החברה בוחנת ירידת ערך של מוניטין ביום 31 בדצמבר מדי שנה, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך.

בחינות ירידת הערך כאמור מבוצעות על ידי החברה, לעיתים בסיוע מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי בדרך של אמידת הסכום בר ההשבה של היחידה מניבת מזומנים אליה מיוחס הנכס הנבחן על בסיס שווי שימוש של היחידה.

זיהינו את תהליך בחינת ירידת ערך מוניטין כעניין מפתח בביקורת לאור האומדנים וההנחות עליהם מבוססות הבחינות, הכרוכים באי ודאות ומושפעים מהערכות סובייקטיביות של הנהלת החברה, הכוללות, בין היתר, הערכות בדבר תזרימי המזומנים החזויים מהיחידה מניבת מזומנים הנבחנת, שיעורי צמיחה עתידיים, שיעור היוון וכיו"ב, כאשר לאומדנים והנחות אלה עשויה להיות השפעה מהותית על שווי המוניטין הנבחן המוצג בדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לענייני המפתח בביקורת

להלן הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו:

- בחינה מעמיקה של כל אחת מבחינות ירידת הערך שבוצעו על ידי החברה, בין אם באופן עצמאי ובין אם בסיוע מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי, הכוללת, בין היתר, בחינת המתודולוגיה בה נעשה שימוש בבחינה, בחינת מסד הנתונים, אופן קביעת ההנחות והפרמטרים ששימשו לצורך הבחינה, אופן קביעת תחזיות תזרימי המזומנים החזויים בהן נעשה שימוש, סבירותן וכיו"ב.
- בעת סיוע במעריך שווי חיצוני בלתי תלוי, נבחנו הכשירות, היכולות והאובייקטיביות של מעריך השווי שסייע בביצוע הבחינה כאמור.
- ערכת בירורים עם מחלקת הכספים של החברה ו/או עם מעריך השווי, בין היתר בדבר הערכת תזרימי המזומנים החזויים ששימשו לצורך הבחינה והנחות עיקריות שהונחו במסגרתה.
- בהתבסס על הבחינות כאמור ועל התקשורת שבוצעה מול מחלקת הכספים של החברה ו/או מעריך השווי כאמור, בחנו את תוצאות הבחינות ומסקנותיהן ואת יישום ממצאי הבחינות בדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה.

חובות של הדירקטוריון וההנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

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

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישום בסיס חשבונאי של עסק חי, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה 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 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 בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא 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 וההנהלה.

- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה 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 או 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 וההנהלה, 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 ולהנהלה 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 מזוהים על אי תלותנו.

מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון וההנהלה, קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלה 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 תלוי הוא אמיר לין.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

מאזנים מאוחדים

<u>31 בדצמבר</u>			
<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	<u>באור</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>		
			<u>נכסים שוטפים</u>
40,301	43,308		מזומנים ושווי מזומנים
371	196		פקדונות בתאגידים בנקאיים
135,713	118,780	4	לקוחות
<u>11,877</u>	<u>12,478</u>	5	חייבים ויתרות חובה
188,262	174,762		
-----	-----		
			<u>נכסים שאינם שוטפים</u>
1,706	731	6	הלוואות ויתרות חובה לזמן ארוך
423	402	15	נכסים בשל הטבות לעובדים, נטו
3,570	2,308	7	רכוש קבוע
28,428	25,962	8	נכסי זכות שימוש
105,894	115,828	9	נכסים בלתי מוחשיים
<u>10,339</u>	<u>10,660</u>	.ג.20	מיסים נדחים
150,360	155,891		
-----	-----		
338,622	330,653		
=====	=====		

זיו חשאי
סמנכ"ל כספים

שמואל מילנר
מנכ"ל משותף
ודירקטור

גלעד הר-עוז
מנכ"ל משותף
ודירקטור

מיכאל טננבאום
יו"ר הדירקטוריון

23 במרץ 2026
תאריך אישור הדוחות הכספיים

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

מאזנים מאוחדים

<u>31 בדצמבר</u>		<u>באור</u>	
<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>		
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>		
			<u>התחייבויות שוטפות</u>
48,634	39,091	10	אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
6,363	6,743	8	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
40,973	33,211	11	ספקים ונותני שירותים
<u>86,385</u>	<u>94,934</u>	12	זכאים ויתרות זכות
182,355	173,979		
-----	-----		
			<u>התחייבויות שאינן שוטפות</u>
43,011	39,877	13	הלוואות מתאגידים בנקאיים
23,273	20,512	8	התחייבויות בגין חכירה
3,324	413	14	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
982	1,278	15	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
<u>1,870</u>	<u>1,209</u>	.ג.20	מיסים נדחים
72,460	63,289		
-----	-----		
			<u>הון עצמי</u>
2,126	2,126	.א.18	הון מניות
37,535	37,535		פרמיה על מניות
(7,319)	(7,362)	.ב.18	קרנות הון
<u>44,551</u>	<u>53,150</u>		יתרת רווח
76,893	85,449		הון המיוחס לבעלי המניות של החברה
<u>6,914</u>	<u>7,936</u>		זכויות המיעוט
83,807	93,385		
-----	-----		
338,622	330,653		
=====	=====		

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			באור	
<u>2 0 2 3</u> אלפי ש"ח	<u>2 0 2 4</u> אלפי ש"ח	<u>2 0 2 5</u> אלפי ש"ח		
236,726	268,540	292,321	.א.19	הכנסות
<u>154,172</u>	<u>171,938</u>	<u>184,041</u>	.ב.19	עלות ההכנסות
82,554	96,602	108,280		רווח גולמי
22,660	25,650	29,017	.ג.19	הוצאות מחקר ופיתוח
13,704	15,565	16,554	.ד.19	הוצאות מכירה ושיווק
<u>26,284</u>	<u>31,031</u>	<u>34,239</u>	.ה.19	הוצאות הנהלה וכלליות
19,906	24,356	28,470		רווח מפעולות רגילות
200	1,588	577	.ו.19	הכנסות מימון
<u>(5,641)</u>	<u>(6,187)</u>	<u>(6,748)</u>	.ז.19	הוצאות מימון
14,465	19,757	22,299		רווח לפני מיסים על ההכנסה
<u>(1,895)</u>	<u>(3,607)</u>	<u>(5,171)</u>	20	מיסים על ההכנסה
12,570	16,150	17,128		רווח נקי
-----	-----	-----		
(15)	98	(50)		רווח (הפסד) כולל אחר :
-----	-----	-----		רווח (הפסד) אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת
12,555	16,248	17,078		סה"כ רווח כולל
=====	=====	=====		
12,106	15,532	16,099		תלוּקת הרווח הנקי לתקופה :
464	618	1,029		בעלי מניות של החברה
<u>12,570</u>	<u>16,150</u>	<u>17,128</u>		זכויות המיעוט בחברות מאוחדות
=====	=====	=====		
12,092	15,631	16,056		תלוּקת הרווח הכולל לתקופה :
463	617	1,022		בעלי מניות של החברה
<u>12,555</u>	<u>16,248</u>	<u>17,078</u>		זכויות המיעוט בחברות מאוחדות
=====	=====	=====		
0.57	0.73	0.76		רווח בסיסי ומדולל למניה (בש"ח)
=====	=====	=====		
21,188	21,188	21,188		ממוצע משוקלל של מספר המניות ששימשו בחישוב (באלפים)
=====	=====	=====		

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון העצמי

סה"כ הון עצמי אלפי ש"ח	זכויות המיעוט אלפי ש"ח	מיוחס לבעלי מניות החברה					הון מניות אלפי ש"ח	
		סה"כ אלפי ש"ח	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרנות הון אלפי ש"ח	פרמיה על מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח		
83,807	6,914	76,893	44,551	(7,319)	37,535	2,126	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	יתרה ליום 1 בינואר 2025	
17,128	1,029	16,099	16,099	--	--	--	רווח נקי	
(50)	(7)	(43)	--	(43)	--	--	רווח כולל אחר	
17,078	1,022	16,056	16,099	(43)	--	--	סה"כ רווח כולל	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----		
(7,500)	--	(7,500)	(7,500)	--	--	--	דיבידנד לבעלי מניות החברה	
93,385	7,936	85,449	53,150	(7,362)	37,535	2,126	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====		

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון העצמי

סה"כ הון עצמי אלפי ש"ח	זכויות המיעוט אלפי ש"ח	מיוחס לבעלי מניות החברה					הון מניות אלפי ש"ח	
		סה"כ אלפי ש"ח	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרנות הון אלפי ש"ח	פרמיה על מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח		
73,559	6,297	67,262	35,019	(7,418)	37,535	2,126	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	יתרה ליום 1 בינואר 2024	
16,150	618	15,532	15,532	--	--	--	רווח נקי	
98	(1)	99	--	99	--	--	רווח כולל אחר	
16,248	617	15,631	15,532	99	--	--	סה"כ רווח כולל	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----		
(6,000)	--	(6,000)	(6,000)	--	--	--	דיבידנד לבעלי מניות החברה	
83,807	6,914	76,893	44,551	(7,319)	37,535	2,126	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====		

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון העצמי

סה"כ הון עצמי אלפי ש"ח	זכויות המיעוט אלפי ש"ח	מיוחס לבעלי מניות החברה					הון מניות אלפי ש"ח	
		סה"כ אלפי ש"ח	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרנות הון אלפי ש"ח	פרמיה על מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח		
67,610	7,297	60,313	27,913	(7,261)	37,535	2,126	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	יתרה ליום 1 בינואר 2023	
12,570	464	12,106	12,106	--	--	--	רווח נקי	
(15)	(1)	(14)	--	(14)	--	--	הפסד כולל אחר	
12,555	463	12,092	12,106	(14)	--	--	סה"כ רווח כולל	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----		
(1,606)	(1,463)	(143)	--	(143)	--	--	רכישת זכויות המיעוט בחברה מאוחדת	
(5,000)	--	(5,000)	(5,000)	--	--	--	דיבידנד לבעלי מניות החברה	
73,559	6,297	67,262	35,019	(7,418)	37,535	2,126	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====		

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

-
-

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום		
<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</u>
12,570	16,150	17,128
		רווח נקי
		ההתאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים
<u>7,145</u>	<u>4,792</u>	<u>17,615</u>
		מפעילות שוטפת (נספח א')
19,715	20,942	34,743
-----	-----	-----
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
(1,235)	(2,022)	(147)
		רכישת רכוש קבוע
(350)	--	--
		רכישת נכסים בלתי מוחשיים
61	76	175
		ירידה בפקדונות בתאגידים בנקאיים, נטו
(1,000)	(8,609)	(3,910)
		רכישת חברות ועסקים שאוחדו לראשונה (נספח ד')
(490)	(6,399)	(1,644)
		פרעון התחייבויות בגין רכישת חברות ועסקים שאוחדו
257	420	--
		גביית חייבים בגין חכירה מימונית
975	975	975
		גביית הלוואה לזמן ארוך
<u>(90)</u>	<u>(122)</u>	<u>(104)</u>
		השקעה בנכסי זכות שימוש
(1,872)	(15,681)	(4,655)
-----	-----	-----
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
(1,606)	--	--
		רכישת זכויות המיעוט בחברה מאוחדת
19,935	(8,680)	(10,994)
		אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים ואחרים, נטו
2,000	42,885	15,150
		קבלת הלוואות מתאגידים בנקאיים
(10,975)	(17,393)	(16,833)
		פרעון הלוואות מתאגידים בנקאיים
(6,591)	(7,124)	(6,904)
		פרעון התחייבויות בגין חכירה
(480)	(225)	--
		פרעון התחייבויות לבעלי מניות לשעבר בחברות מאוחדות
<u>(5,000)</u>	<u>(6,000)</u>	<u>(7,500)</u>
		דיבידנד ששולם לבעלי מניות החברה
		מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
(2,717)	3,463	(27,081)
-----	-----	-----
		(ששימשו לפעילות מימון)
15,126	8,724	3,007
		עליה במזומנים ושווי מזומנים
<u>16,451</u>	<u>31,577</u>	<u>40,301</u>
		יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
31,577	40,301	43,308
=====	=====	=====
		יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר		
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח

נספח א' - ההתאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

<u>הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים</u>			
11,067	11,510	11,746	פחת והפחתות
(17)	162	252	עליה (ירידה) בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים, נטו
(2,999)	(3,176)	(1,381)	מיסים נדחים, נטו
228	(1,081)	(178)	שערך נכסים והתחייבויות לזמן ארוך
<u>שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות</u>			
(8,034)	(33,108)	18,319	ירידה (עליה) בלקוחות
(2,726)	(2,678)	(374)	עליה בחייבים וביתרות חובה לזמן ארוך
1,347	24,329	(7,849)	עליה (ירידה) בספקים ונותני שירותים
<u>8,279</u>	<u>8,834</u>	<u>(2,920)</u>	עליה (ירידה) בזכאים ובהתחייבויות אחרות לזמן ארוך
7,145	4,792	17,615	
=====	=====	=====	

נספח ב' - מידע נוסף בגין תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

4,541	5,270	5,358	ריבית ששולמה
=====	=====	=====	
129	36	--	ריבית שהתקבלה
=====	=====	=====	

נספח ג' - פעולות מהותיות שלא במזומן

5,334	5,202	4,524	הכרה בנכסי זכות שימוש כנגד התחייבויות חכירה
=====	=====	=====	
--	(399)	--	פרעון התחייבות בגין רכישת חברות ועסקים שאוחדו
=====	=====	=====	כנגד גביית הלוואה לזמן ארוך

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר		
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
244	--	1,542
(24)	--	(55)
(1,715)	(5,765)	(3,177)
--	(3,118)	(9,920)
359	274	414
<u>136</u>	<u>--</u>	<u>7,286</u>
(1,000)	(8,609)	(3,910)
=====	=====	=====

נספח ד' - רכישת חברות ועסקים שאוחדו לראשונה

גרעון בהון החוזר (למעט מזומנים)
 רכוש קבוע
 נכסים בלתי מוחשיים
 מוניטין שנוצר ברכישה
 מיסים נדחים
 התחייבות בגין הרכישה

הבאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 1 - כללי

א. תאור כללי של החברה ופעילותה

טופ גרופ תוכנה בע"מ (להלן - החברה) התאגדה ביום 21 באוקטובר 1990 כחברה פרטית. ביום 2 באוגוסט 1999 הפכה החברה לציבורית ובחודש ספטמבר 1999 הנפיקה ניירות ערך לציבור הרשומים למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ביום 28 במאי 2025 אישר רשם החברות את שינוי שם החברה מ"טופ רמדור מערכות ומחשבים (1990) בע"מ" לשמה הנוכחי.

הקבוצה פועלת במגזרי הפעילות הבאים:

(1) פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה

הקבוצה מפתחת ומשווקת מוצרי תוכנה בתחום ניהול משאבים עסקיים, פרויקטים הנדסיים, ניהול משימות ומעקב החלטות, גיוס עובדים, ניהול משוברים וסקרים בארגונים וניהול נכסים. מוצרים אלו עוסקים בתחומי ניהול פרויקטים וניהול ובקרה של תכניות עבודה, תקציבים, עלויות, תזרים, מכרזים, התחייבויות, חוזים ותשלומים ואחזקת מבנים. בנוסף, הקבוצה מעניקה שרותי יעוץ, הטמעה והדרכה למוצרים אותם היא משווקת.

(2) שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה

הקבוצה משווקת מוצרי תוכנה של מספר חברות תוכנה כגון: Oracle ו-SAP במגוון תחומים וביניהם מוצרי ERP (Enterprise Resource Planning), EPM (Enterprise Performance Management), PLM (Product Lifecycle Management) ומוצרים נוספים. בנוסף, הקבוצה מעניקה שירותי יעוץ, הטמעה והדרכה בחלק מהמוצרים אותם היא משווקת.

(3) מתן שרותי כח אדם טכנולוגי

הקבוצה מספקת שרותי מיקור חוץ של כח אדם טכנולוגי בתחום פיתוח תוכנה ושירותי מיחשוב.

ב. השלכות מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023, פרצה בישראל מלחמת "חרבות ברזל" (להלן - המלחמה), אשר הובילה להאטה בפעילות העסקית במשק הישראלי, בין היתר בעקבות סגירת מפעלים בדרום ובצפון הארץ, פגיעה בתשתיות, גיוס אנשי מילואים לתקופה שאינה ידועה מראש וכן, לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל. הימשכות המלחמה עשויה לגרור השלכות נרחבות על תחומים ענפיים רבים ואיזורים גיאוגרפיים שונים במדינה. התנודות הפוטנציאליות במחירי הסחורות, שערי מטבע חוץ, זמינות חומרים, זמינות כח אדם, שירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים עשויות להשפיע על יישויות אשר פעילותן העיקרית היא עם או בישראל.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 1 - כללי (המשך)

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, לא היתה למלחמה השפעה מהותית על מצבה הכספי של החברה ו/או על תוצאות פעילותה. יחד עם זאת, אין ביכולתה של החברה להעריך באופן מהימן את היקף ההשפעה העתידית של המלחמה על היקף פעילותה, היות ומדובר באירוע שאינו בשליטת החברה וגורמים כגון המשך הלחימה או עצירתה עשויים להשפיע על הערכות החברה.

ג. השלכות מבצע "שאגת הארי" בשנת 2026

לאחר תום תקופת הדיווח, בתאריך 28 בפברואר 2026, יצאו מדינת ישראל וארה"ב במבצע משותף נגד המשטר האיראני תחת השם "שאגת הארי". איראן השיבה בירי טילים בליסטיים וכטב"מים אל ריכוזי אוכלוסיה ותשתיות בישראל ומדינות נוספות במזרח התיכון שגבו נפגעים בגוף ובנפש וכן פגיעות ברכוש. בעקבות המבצע הורחב גיוס המילואים וכן הוכרז על מצב מיוחד בעורף שהוארך מעת לעת. כמו כן, הופעל פרק ד' לחוק שירות העבודה והוגדרה מדיניות התגוננות שכללה הגבלות על התקהלויות ושירותים, הפעלת מקומות עבודה וקיום פעילויות חינוכיות.

נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים המבצע עדיין מתנהל. הנהלת החברה סבורה בשלב זה שלא צפויה השפעה של המבצע על פעילות החברה.

ד. הגדרות

בדוחות כספיים אלה -	
החברה -	טופ גרופ תוכנה בע"מ.
הקבוצה -	החברה והחברות המאוחדות שלה.
חברות מאוחדות -	חברות אשר לחברה שליטה בהן, ואשר דוחותיהן מאוחדים באופן מלא עם דוחות החברה.
זכויות המיעוט -	זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות מאוחדות.
צדדים קשורים -	כהגדרתם ב- IAS24.
בעלי ענין ובעלי שליטה -	כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

עיקרי המדיניות החשבונאית, אשר יושמו בעריכת הדוחות הכספיים באופן עקבי, הינם כדלקמן:

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - תקני IFRS). כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט מכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, התחייבויות בגין הטבות לעובדים לאחר פרישה המוצגות על בסיס ערכן האקטוארי ונכסים/התחייבויות מיסים נדחים.

החברה בחרה להציג את הדוח על הרווח הכולל לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים

(1) שיקול דעת חשבונאי קריטי

בתהליך יישום עיקרי המדיניות החשבונאית של הקבוצה, נדרשת ההנהלה, במקרים מסויימים, להפעיל שיקול דעת נרחב. שיקול דעת זה מתייחס בעיקר לאימוץ הכלל החשבונאי הנאות ביותר בנסיבות הענין, או מתן פרשנות לכלל חשבונאי שאינו נותן מענה מלא או מפורש לנסיבות ספציפיות.

- רכישת פעילויות

החברה התקשרה במספר עסקאות לרכישת פעילויות (ראה באור 3.ג). בעת הרכישה העריכה החברה האם הפעילויות הנ"ל מהוות עסק, כהגדרתו בתקן IFRS3 - צירופי עסקים. צירופי עסקים מטופלים לפי שיטת הרכישה. ההשפעה העיקרית של יישום שיטת הרכישה הינה ייחוס של סכומים כלשהם מעלות הרכישה למוניטין.

בהתאם ל-IFRS3, על מנת לעמוד בהגדרת "עסק" על הנרכש להכיל תשומה והליך מהותי, אשר יחדיו תורמים באופן משמעותי ביכולת להניב תפוקות. ההנחיות בתקן מאפשרות לקבוע מתי קיימים תשומה ותהליך משמעותי, לרבות עבור ישויות בשלבן ראשוני אשר טרם הניבו תפוקות.

לישות יש אפשרות ליישם את "מבחן הריכוז". תחת מבחן זה, כאשר במהות כל השווי ההוגן של הנכסים שנרכשו (ברוטו) מרוכז בנכס יחיד או בקבוצה של נכסים דומים, הנכסים שנרכשו אינם מהווים "עסק". במקרה כאמור מתייטר הצורך בהערכה נוספת.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

(2) אומדנים והנחות עיקריים

בעת עריכת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. השינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה השינוי באומדן.

להלן ההנחות העיקריות שנעשו והאומדנים הקריטיים שחושבו בעריכת הדוחות הכספיים:

- הטבות לעובדים לאחר פרישה

התחייבות בגין תוכניות הטבה מוגדרת לאחר סיום העסקה נקבעת תוך שימוש בטכניקות הערכה אקטואריות. חישוב ההתחייבות כרוך בקביעת הנחות, בין השאר, לגבי שיעורי היוון, שיעורי עליית השכר ושיעורי תחלופת עובדים. יתרת ההתחייבות עשויה להיות מושפעת בצורה משמעותית בגין שינויים באומדנים אלו.

- יישום שיטת הרכישה בצירוף עסקים

הנכסים המזוהים של החברה הנרכשת בצירוף עסקים, התחייבויותיה והתחייבויותיה התלויות מוכרים לפי שווים ההוגן במועד הרכישה. השווי ההוגן נקבע בהתבסס על הערכות שווי כלכליות הכוללות שימוש בטכניקות הערכה והנחות לגבי אומדנים של תזרימי מזומנים צפויים ואומדן שיעור היוון מתאים לתזרימי מזומנים אלה.

- הערכת שווי הוגן של התחייבויות מותנות

השווי ההוגן של התחייבויות מותנות בגין עסקאות צירופי עסקים נקבע באמצעות שימוש במודל מונטה קרלו. המודל מתבסס על מחזור הכנסות צפוי של החברה או הפעילות הנרכשת, על הנחות בדבר תנודתיות צפויה ועל שיעור ריבית חסרת סיכון.

- נכסי מיסים נדחים

נכסי מיסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצרכי מס והפרשים זמניים ניתנים לניכוי, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המיסים הנדחים שניתן להכיר בו, בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה ומקורה ואסטרטגיית תכנון המס.

- ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של נכסים לא פיננסיים, כמפורט בסעיף משנה יא' להלן. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדן של תזרימי מזומנים עתידיים הצפויים לנבוע משימוש מתמשך בנכס, או מהיחידה מניבת המזומנים שאלה שייך הנכס, ואף לאמוד שיעור ניכיון מתאים לתזרימי מזומנים אלה.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

- שיעור היוון של התחייבויות בגין חכירה

החברה אינה יכולה לקבוע בנקל את שיעור הריבית הגלומה בחכירות ולכן לצורך חישוב ההתחייבויות בגין חכירה היא משתמשת בשיעור הריבית התוספתי שלה. שיעור הריבית התוספתי שקובעת החברה מהווה את שיעור הריבית שהיא היתה צריכה לשלם על הלוואה לתקופה הדומה לתקופת החכירה ועם בטוחה דומה וזאת לשם השגת נכס בערך דומה לנכס זכות השימוש הנובע מהחכירה והכל בסביבה כלכלית דומה. במצבים בהם אין עסקאות מימון עליהן החברה יכולה להתבסס היא קובעת את שיעור הריבית התוספתי בהתאם לסיכון המימוני המיוחס לחברה, תקופת החכירה וכן משתנים כלכליים נוספים הנובעים מתנאים ומגבלות הקיימות בחוזה החכירה.

- עסקאות חכירה הכוללות אופציות הארכה

לצורך הערכה האם ודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה להארכת תקופת חכירה, מביאה בחשבון החברה את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות אשר יוצרות עבורה תמריץ כלכלי לממש או לא לממש את האופציה, כגון: סכומים משמעותיים שהושקעו בגין שיפורים במושכר, חשיבות נכס הבסיס והייחודיות הטמונה בו לצורך פעילותה של החברה, ניסיון העבר של החברה בעסקאות חכירה דומות ועוד.

ג. איחוד הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן. שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות בין חברות הקבוצה בוטלו במלואן בדוחות הכספיים המאוחדים.

זכויות המיעוט מייצגות את ההון בחברות המאוחדות שאינו ניתן לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם. זכויות המיעוט מוצגות בנפרד במסגרת ההון העצמי של החברה. רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לחברה ולזכויות המיעוט. הפסדים מיוחסים לזכויות המיעוט גם אם כתוצאה מכך יתרתן במאזן הינה שלילית.

אופציית מכר שהוענקה על ידי החברה לבעלי זכויות המיעוט מוכרת כהתחייבות בגובה אומדן הערך הנוכחי של תוספת המימוש. במקביל, מטופלת החזקת זכויות המיעוט כאילו היא בידי החברה. שינויים בסכום ההתחייבות בתקופות עוקבות נזקפים לרווח והפסד. אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה במימוש מטופלת כסילוק התחייבות. במידה שהאופציה פוקעת, סכום ההתחייבות נזקף להון העצמי.

בהתאם לטיפול החשבונאי בו בחרה החברה, באם אופציית המכר ניתנת לסילוק במספר משתנה של מכשיריה ההוניים של החברה, בנוסף לחלופת סילוק במזומן ובחירת החלופה נתונה לשיקול דעתה הבלעדי, האופציה מטופלת כשני מכשירים נפרדים. בהתאם לחלופה זו, זכויות המיעוט מסווגות להון על פי ערכם הפנקסני, בעוד שאופציית המכר מסווגת כמכשיר פיננסי הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. מטבע הפעילות ומטבע חוץ

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

הדוחות הכספיים מוצגים בשקלים, מטבע הפעילות של החברה, שהוא המטבע המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית בה פועלת החברה ואת עסקאותיה.

(2) עסקאות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ (מטבע השונה מהשקל) נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים לשקלים לפי שער החליפין ביום המאזן. הפרשי שער נזקפים לרווח והפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ ומוצגים לפי עלות מתורגמים לשקלים בהתאם לשער החליפין במועד העסקה.

(3) פריטים כספיים צמודי מדד

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינויים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן - המדד) מתואמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך מאזן, בהתאם לתנאי ההסכם. הפרשי הצמדה הנובעים מההתאמה כאמור נזקפים לרווח והפסד.

ה. צירופי עסקים ומוניטין

צירופי עסקים מטופלים לפי שיטת הרכישה. בשיטה זו מזוהים הנכסים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה הנרכשת ונמדדים בהתאם לשוויים ההוגן במועד הרכישה.

עלות צירוף העסקים נמדדת לפי השווי ההוגן של נכסים שניתנו, התחייבויות שנתהוו לקבוצה ומכשירים הוניים שהונפקו על ידה בתמורה לקבלת השליטה בחברה הנרכשת. החברה בחרה למדוד את זכויות המיעוט בחברה הנרכשת לפי חלקן היחסי בשווי ההוגן של הנכסים נטו הניתנים לזיהוי בחברה הנרכשת. עלויות רכישה המיוחסות לעסקת צירוף העסקים נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן. תמורה מותנית נכללת בעלות הצירוף על פי שווייה ההוגן, כאשר שינויים בשווי ההוגן של התמורה המותנית בתקופות עוקבות נזקפים לרווח והפסד.

מוניטין נמדד לראשונה לפי עלות, שהינה עודף עלות הרכישה וזכויות המיעוט על הסכום נטו של הנכסים הניתנים לזיהוי שנרכשו ושל ההתחייבויות שניטלו כפי שנמדדו במועד הרכישה. לאחר ההכרה הראשונית נמדד המוניטין לפי העלות בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. המוניטין אינו מופחת באופן שיטתי. הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין ביום 31 בדצמבר מדי שנה, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. הפסדים מירידת ערך מוניטין אינם מבוטלים בתקופות עוקבות.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

1. מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים השקעות שנזילותן גבוהה, לרבות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה ואשר אינם מוגבלים בשעבוד.

2. מכשירים פיננסיים

(1) נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת

נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת כוללים הלוואות וחייבים אשר מקיימים את שני התנאים המצטברים הבאים:

- הנכס מוחזק במסגרת מודל עסקי שמטרתו היא להחזיק בנכסים על מנת לגבות את תזרימי המזומנים החוזיים הנובעים מהם.
- על פי התנאים החוזיים של הנכס הפיננסי, החברה זכאית, במועדים מוגדרים, לקבל תזרימי מזומנים המהווים אך ורק תשלומי קרן ותשלומי ריבית על יתרת הקרן.

הלוואות וחייבים מוכרים לראשונה לפי שווי הוגן בתוספת עלויות עסקה המיוחסות ישירות. לאחר ההכרה הראשונית, הלוואות וחייבים נמדדים לפי העלות המופחתת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת. ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים לפי עלות מופחתת נזקפת לרווח או הפסד כנגד הפרשה. לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות (כגון לקוחות) בגינם היא מיישמת את ההקלה שנקבעה במודל, קרי החברה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חוזיים לאורך כל חיי המכשיר.

(2) התחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת כוללות הלוואות ואשראי נושאי ריבית, אשראי ספקים וזכאים אחרים. במועד ההכרה לראשונה, התחייבויות פיננסיות אלה נמדדות בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה המיוחסות ישירות. לאחר ההכרה הראשונית, ההלוואות והאשראי הנ"ל נמדדים בעלות מופחתת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן כוללות התחייבויות פיננסיות המוחזקות למסחר (כגון נגזרים פיננסיים) וכן התחייבויות פיננסיות שיועדו על ידי החברה לשווי הוגן דרך רווח או הפסד בעת ההכרה הראשונית בהן. בקבוצה זו נכללות התחייבויות מותנות בגין צירופי עסקים הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. חכירות

החברה מטפלת בחוזה כחוזה חכירה כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה. תקופת החכירה מוגדרת כתקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש.

בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה, וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך, בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה. במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בהסכמי ליסינג של כלי רכב, בחרה החברה ליישם את ההקלה הניתנת ב- IFRS16 ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון שירותי אחזקה הכלולים באותה עסקה.

במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית התוספתי של החברה (שיעור היוון של 2%-6%). לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו. נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם. כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

להלן נתונים בדבר מספר שנות ההפחתה של נכסי זכות שימוש:

שנים

שטחי משרדים	לאורך תקופת החכירה (בעיקר 10 שנים)
כלי רכב	3

שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים כהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף). השפעת השינוי במדד בגין תשלומים שוטפים נזקפת לרווח או הפסד. תשלומי חכירה משתנים אשר מבוססים על ביצוע או שימוש ואינם תלויים במדד או בריבית, מוכרים כהוצאה במועד היווצרותם.

בעסקאות בהן החברה חוכרת נכס בסיס (חכירה ראשית) ומנגד מחכירה את אותו נכס בסיס לצד שלישי (חכירת משנה), בוחנת החברה האם עברו הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות על נכס זכות השימוש, בין היתר על ידי בדיקה של תקופת החכירה המשנית ביחס לאורך החיים השימושיים של נכס זכות השימוש הנוצר מהחכירה הראשית. כאשר עברו באופן ממשי כל הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות על נכס זכות השימוש מטפלת החברה בחכירת המשנה כחכירה מימונית, אחרת חכירת המשנה מטופלת כחכירה תפעולית.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כאשר חכירת המשנה מסווגת כחכירה מימונית, במועד התחילה הנכס החכור נגרע וכנגד מוכר נכס "חייבים בגין חכירה מימונית" השווה לערך הנוכחי של תקבולי החכירה מהוונים בריבית הגלומה בחכירה. הפרש כלשהו בין יתרת הנכס החכור לפני הגריעה לבין יתרת החייבים בגין חכירה מימונית מוכר ברווח או הפסד.

ט. רכוש קבוע

פריטי רכוש קבוע מוצגים לפי העלות, כולל עלויות רכישה המיוחסות ישירות, בניכוי הפחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו. שיפורים ושכלולים נזקפים לעלות הנכסים ואילו הוצאות אחזקה ותיקונים נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים לאורך תקופת החיים השימושיים בנכסים כדלקמן:

<u>%</u>	
33	מחשבים, תוכנות וציוד היקפי
7 - 15	ריהוט וציוד משרדי
15	כלי רכב
10	שיפורים במושכר

י. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נמדדים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים בלתי מוחשיים מוצגים על פי עלותם בניכוי הפחתה מצטברת ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

הנכסים הבלתי מוחשיים מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם, כמפורט להלן:

<u>שנים</u>	
7 - 10	תיקי לקוחות
7.5 - 9	מותגים
8 - 10	תוכנות

יא. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך של נכסים לא פיננסיים כאשר אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שהערך הפנקסני אינו בר-השבה. במקרים בהם הערך הפנקסני של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. סכום בר-השבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה של הנכס לבין שווי השימוש שלו, הנקבע על פי הערך הנוכחי של אומדן תזרימי המזומנים הצפויים לנבוע מהשימוש בנכס ומימוש בתום חייו. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע סכום בר-השבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח והפסד. הפסד מירידת ערך של נכס, למעט מוניטין, יבוטל רק אם חלו שינויים באומדנים ששימשו בקביעת הסכום בר-ההשבה של הנכס במועד ההכרה בהפסד מירידת ערך.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

(1) הטבות לעובדים לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן בתקופה של שנה לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות בעיקר שכר עבודה והפרשות סוציאליות נלוות מקובלות. התחייבויות בגין הטבות לעובדים לזמן קצר נמדדות על בסיס לא מהוון וההוצאות בגינן נזקפות לרווח והפסד בתקופה בה ניתנו השירותים על ידי העובדים. התחייבות בגין בונוס מוכרת כאשר לקבוצה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הבונוס בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום לתשלום.

(2) הטבות לעובדים לאחר פרישה

לקבוצה תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד ולא נדרשת הפרשה נוספת בדוחות הכספיים.

כמו כן, הקבוצה מפעילה תוכנית הטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. הפיצויים מחושבים לפי השכר החודשי האחרון של העובד במועד סיום העסקתו מוכפל במספר שנות עבודתו. ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד נמדדת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים לתאריך המאזן על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית של אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה בישראל אשר מועד פרעון קרוב לתקופת ההתחייבויות המתייחסות לפיצויי הפרישה.

הקבוצה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - נכסי התוכנית). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלםם ישירות לקבוצה. נכסי התוכנית נמדדים לפי שווי הוגן בכל תאריך מאזן.

ההתחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת במאזן מייצגת את הערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תוכניות להטבה מוגדרת בניכוי השווי ההוגן של נכסי התוכנית. רווחים והפסדים אקטואריים נזקפים לרווח (הפסד) כולל אחר בתקופת התהוותם.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. הפרשות

הפרשה בהתאם ל- IAS37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחוייבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחוייבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

יד. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברת ללקוח. הכנסה נמדדת ומוכרת לפי השווי ההוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מיסים). הכנסה מוכרת ברווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לחברה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

בקביעת סכום הכנסה מחוזים עם לקוחות, החברה בוחנת האם היא פועלת כספק עיקרי או כסוכן בחוזה. החברה היא ספק עיקרי כאשר היא שולטת בסחורה או בשירות שהובטח טרם העברתו ללקוח. במקרים אלה, החברה מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה. במקרים בהם החברה פועלת כסוכן, מכירה החברה בהכנסה בסכום נטו, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.

להלן מפורטת שיטת ההכרה בהכנסות של החברה:

(1) החברה מכירה בהכנסה ממתן רישיון תוכנה בנקודת הזמן בה החברה מספקת ללקוח זכות שימוש בקניין הרוחני של החברה, כפי שהוא קיים באותה נקודת הזמן בה הרישיון מוענק, או לאורך זמן, כאשר החברה מספקת ללקוח זכות גישה לקניין הרוחני של החברה כפי שהוא קיים לאורך כל תקופת הרישיון.

(2) הכנסות ממתן שירותים מוכרות לאורך זמן, על פני התקופה בה הלקוח מקבל וצורך את ההטבות המופקות על ידי ביצועי החברה. ההכנסות מוכרות בהתאם לתקופות הדיווח שבהן סופקו השירותים. החברה גובה תשלום מלקוחותיה בהתאם לתנאי התשלום שסוכמו בהסכמים ספציפיים, כאשר התשלומים יכולים להיות טרום תקופת מתן השירות או לאחר תקופת מתן השירות, ובהתאם מכירה החברה בנכס או בהתחייבות בגין החוזה עם הלקוח.

טו. הוצאות מחקר ופיתוח

הוצאות מחקר ופיתוח נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. מיסים על ההכנסה

הוצאות המס בגין מיסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח והפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או ישירות להון העצמי.

(1) מיסים שוטפים

חבות בגין מיסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך המאזן, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

(2) מיסים נדחים

מיסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס.

יתרות המיסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך המאזן.

בכל תאריך מאזן נכסי מיסים נדחים נבחנים ובמידה שלא צפוי ניצולם הם מופחתים. במקביל, הפרשים זמניים (כגון הפסדים מועברים לצרכי מס) בגינם לא הוכרו נכסי מיסים נדחים נבחנים ובמידה שניצולם צפוי מוכר נכס מס נדחה מתאים.

בחישוב המיסים הנדחים לא מובאים בחשבון המיסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, כל עוד שמכירת ההשקעות בחברות מוחזקות אינה צפויה בעתיד הנראה לעין. כמו כן, לא הובאו בחשבון מיסים נדחים בגין חלוקת רווחים על ידי חברות מוחזקות כדיבידנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת.

נכסי מיסים נדחים והתחייבויות מיסים נדחים מוצגים במאזן כנכסים שאינם שוטפים והתחייבויות שאינן שוטפות, בהתאמה. מיסים נדחים מקווזים אם קיימת זכות חוקית בת אכיפה המאפשרת קיזוז נכס מס שוטף כנגד התחייבות מס שוטפת והמיסים הנדחים מתייחסים לאותה ישות החייבת במס ולאותה רשות מס.

יז. רווח למניה

הרווח הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת הרווח המיוחס לבעלי המניות של החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות אשר קיימות בפועל במהלך התקופה, תוך התאמה למפרע בשל מניות הטבה, איחוד מניות או פיצול מניות. בחישוב הרווח המדולל למניה מתואם הרווח הבסיסי למניה בגין ההשפעה של מניות רגילות פוטנציאליות (ניירות ערך המירים כדוגמת כתבי אופציה) כל עוד השפעתן מדללת.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. תקופת המחזור התפעולי

תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

יט. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS18 - "הצגה וגילוי בדוחות הכספיים"

בחודש אפריל 2024 פרסם המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות את תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS18 - "הצגה וגילוי בדוחות הכספיים" אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי IAS1 - "הצגת דוחות כספיים".

מטרת התקן החדש הינה לשפר את יכולת ההשוואה והשקיפות בדוחות הכספיים. התקן החדש יכלול דרישות קיימות של IAS1 ודרישות חדשות להצגה בדוח רווח והפסד, לרבות הצגת סכומים וסיכומי משנה אשר נדרשים בהתאם לתקן, מתן גילוי על מדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ודרישות חדשות להקבצה ופיצול של מידע פיננסי.

התקן אינו משנה את הוראות ההכרה והמדידה של פריטים בדוחות הכספיים. עם זאת, מאחר ופריטים בדוח רווח והפסד יסווגו לאחת מחמש קטגוריות (פעילות תפעולית, פעילות השקעה, פעילות מימון, מיסים על הכנסה ופעילות שהופסקה) הוא עשוי לשנות את הרווח התפעולי של הישות.

התקן החדש ייושם למפרע החל מתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי תוך מתן גילוי. החברה בוחנת את השפעת התקן החדש על הדוחות הכספיים.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 3 - חברות הקבוצה

א. רשימת החברות המוחזקות על ידי החברה

שיעור ההחזקה בהון וזכויות ההצבעה		פרטים נוספים סעיף משנה	החברה המאוחדת (*)
31 בדצמבר			
2024	2025		
%	%		
--	100	גי(1)	קומפוזדוק (***)
100	100	גי(2), גי(7)	סמרטאיקס
100	100	גי(3)	טופ ניפנדו
100	100	גי(4)	קונסטרו
100	100	גי(5)	טכנוסופט (**)
100	100	גי(6)	קליגל
76.7	76.7		אקסיומה
(**) 99	(**) 99	ד'	זיו מערכות
(**) 90	(**) 90		טום סופט
100	100		פנורמה תוכנה
100	100		שביל קיואם
100	100		טופ אקס אר
100	100		טופסולושינס (***)
100	100		טופ סופטוור

(*) חברות הקבוצה התאגדו בישראל.

(**) שיעור ההחזקה בדילול מלא (מאחר שכתבי האופציה של טום סופט וזיו מערכות ניתנים למימוש מידי ואינם נושאים מחיר מימוש, ההתייחסות אליהם בדוחות הכספיים הינה, בהיבט כלכלי, כמניות רגילות).

(***) ביום 1 בינואר 2025 מוזגו החברות המאוחדות רמדור פתרונות תוכנה וכאסטורי לחברה המאוחדת טכנוסופט, וכן מוזגה החברה המאוחדת אקשן בייס לחברה המאוחדת טופסולושינס.

(****) ביום 1 בינואר 2026 מוזגה החברה המאוחדת קומפוזדוק לחברה המאוחדת טופסולושינס.

ב. הלוואות ויתרות חובה

31 בדצמבר		אלפי ש"ח
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3,397	1,341	זיו מערכות
7,277	3,224	טופ ניפנדו
--	20	קומפוזדוק
9,330	--	אקשיין בייס
2,359	3,310	פנורמה תוכנה
4,337	3	אקסיומה
591	--	סמארטיקס
--	11,788	טופסולושינס
401	--	כאסטורי
27,692	19,686	
====	====	

לעניין ערבויות שהעמידה החברה לחברות מאוחדות - ראה באור 16.ב.2).

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 3 - חברות הקבוצה (המשך)

ג. מידע נוסף בגין צירופי עסקים

(1) ביום 20 במרץ 2025 התקשרה החברה המאוחדת טופסולושינס בהסכם לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת קומפוזדוק בע"מ (להלן - קומפוזדוק) מצדדים שלישיים (להלן - המוכרים), אשר אינם קשורים לחברה ו/או למי מטעמה. קומפוזדוק עוסקת בפיתוח "Composedoc", מוצרי תוכנה ליצירה והפצה של מסמכים עסקיים בפורמט PDF לניהול, תהליכים עסקיים בעזרת טפסים דיגיטליים והנגשה דיגיטלית של מסמכי PDF לבעלי מוגבלויות ומכירת רישיונות שימוש, שירותי תמיכה ומתן שירותי תחזוקה. בהתאם להסכם, במועד השלמת העסקה תשלם טופסולושינס למוכרים סך של 3.6 מיליון ש"ח (להלן - התמורה הבסיסית). בנוסף לתמורה הבסיסית תשלם החברה למוכרים תמורה נוספת המבוססת על הרווח התפעולי של קומפוזדוק בשנת 2025, אשר לא תעלה על סך של 7 מיליון ש"ח.

העסקה הושלמה ביום 1 באפריל 2025 וטופלה בשיטת הרכישה בהתאם ל-IFRS3. העלות הכוללת של צירוף העסקים הסתכמה לסך של 9,521 אלפי ש"ח וכללה תשלום במזומן בסך של 3,600 אלפי ש"ח ותמורה מותנית בסך של 5,921 אלפי ש"ח. השווי ההוגן של התמורה המותנית הוערך במועד הרכישה על פי מודל מונטה קרלו בהתבסס על הרווח התפעולי הצפוי של קומפוזדוק, סטיית תקן של הרווח התפעולי בשיעור של 28.13% וריבית חסרת סיכון הנגזרת מהתשואה לפדיון של אגרות חוב ממשלתיות בשיעור של 4.03%. עלויות הרכישה המתייחסות לעסקה בסך של 75 אלפי ש"ח נזקפו לרווח והפסד בסעיף הוצאות הנהלה וכללית. השווי ההוגן של התמורה המותנית לתאריך המאזן מוערך בסך של כ- 5,200 אלפי ש"ח.

הקצאת עלות הרכישה בוצעה על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי. להלן הערך הפנקסני והשווי ההוגן של הנכסים המזוהים וההתחייבויות המזוהות של קומפוזדוק במועד הרכישה:

<u>שווי הוגן</u>	<u>ערך פנקסני</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
3,172	3,172	נכסים שוטפים
55	55	רכוש קבוע
<u>2,144</u>	<u>343</u>	נכסים בלתי מוחשיים (*)
5,371	3,570	סך נכסים מזוהים
-----	-----	
3,155	3,155	התחייבויות שוטפות
<u>414</u>	<u>--</u>	מיסים נדחים
3,569	3,155	סך התחייבויות מזוהות
-----	-----	
1,802	415	נכסים מזוהים, נטו
<u>7,719</u>	<u>--</u>	מוניטין הנוצר ברכישה
9,521	415	סך עלות הרכישה
=====	=====	

(*) הנכסים שזוהו כוללים קשרי לקוחות בסך של 935 אלפי ש"ח ותוכנה בסך של 1,209 אלפי ש"ח ומופחתים על פני תקופה של כ- 9 שנים ו- 8 שנים, בהתאמה.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 3 - חברות הקבוצה (המשך)

מזומנים אשר שימשו לרכישה

אלפי ש"ח

3,600	מזומנים ששולמו תמורת הרכישה
<u>(1,559)</u>	בניכוי - מזומנים ושווי מזומנים למועד הרכישה בחברה הנרכשת
2,041	מזומנים, נטו
====	

(2) ביום 20 במאי 2025 התקשרה החברה המאוחדת סמרט-איקס שירותי מומחה בע"מ (להלן - סמרטאיקס) בהסכם, אשר עודכן ביום 1 ביולי 2025 וביום 11 בספטמבר 2025, לרכישת פעילות של חברת טרהוורקס - שירותי יעוץ ופיתוח תוכנה בע"מ (להלן - טרהוורקס). טרהוורקס עוסקת ביעוץ ופיתוח תוכנה, תוך התמקדות באבטחת ענן ופתרונות ניהול זהויות, בין היתר כאינטגרטור ו/או Reseller של מוצרי חברת Okta ו/או מוצרי חברות בינלאומיות אחרות ללקוחות המוכרת, לרבות אבטחת מכשירי קצה, ניהול הרשאות, ניהול גישה מאובטח, ניהול עדכוני אבטחת סייבר וניטור תשתית מרובת עננים. בהתאם להוראות ההסכם, במועד ההשלמה, תשלם סמרטאיקס לטרהוורקס סך של 1,869 אלפי ש"ח (להלן - התמורה הבסיסית). בנוסף, תשלם סמרטאיקס סך של 1 מיליון ש"ח כתלות במועד שדרוג מעמדה של החברה כמפיצה של Okta וכן, תמורה נוספת כתלות ברווח הגולמי מפעילות טרהוורקס בשנים 2026 - 2027. עוד הוסכם כי סך התמורות שתשלם סמרטאיקס לטרהוורקס לא יעלה במצטבר על סך של 5.9 מיליון ש"ח.

העסקה הושלמה ביום 1 ביולי 2025 וטופלה בשיטת הרכישה בהתאם ל-IFRS3. העלות הכוללת של צירוף העסקים הסתכמה לסך של 2,905 אלפי ש"ח וכללה תשלום בסך של 1,869 אלפי ש"ח ותמורה מותנית בסך של 1,036 אלפי ש"ח. השווי ההוגן של התמורה המותנית הוערך במועד הרכישה על פי מודל מונטה קרלו בהתבסס על הרווח הגולמי הצפוי של פעילות טרהוורקס, סטיית תקן של הרווח הגולמי בשיעור של 14.49% וריבית חסרת סיכון הנגזרת מהתשואה לפדיון של אגרות חוב ממשלתיות בשיעור של 3.97%. עלויות הרכישה המתייחסות לעסקה בסך של 65 אלפי ש"ח נזקפו לרווח והפסד בסעיף הוצאות הנהלה וכללית.

הקצאת עלות הרכישה בוצעה על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי. סך של 1,033 אלפי ש"ח יוחס לתיקי לקוחות ויופחת על פני 8.5 שנים וסך של 329 אלפי ש"ח יוחס להתחייבות למתן שירות ויופחת על פני 6 חודשים. יתרת עלות הרכישה בסך של 2,201 אלפי ש"ח יוחסה למוניטין.

השווי ההוגן של התמורה המותנית לתאריך המאזן מוערך בסך של 1,068 אלפי ש"ח. הגידול בשווי ההוגן של התמורה המותנית, הסתכם לסך של 32 אלפי ש"ח ונזקף לרווח והפסד בסעיף הוצאות מימון. לאחר תאריך המאזן פרעה החברה סך של 1 מיליון ש"ח מהתמורה המותנית בעקבות שידרוג מעמדה של החברה כמפיצה של Okta.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 3 - חברות הקבוצה (המשך)

(3) ביום 21 בפברואר 2024 התקשרה החברה המאוחדת טופ ניפנדו בע"מ (לשעבר - קבצי אור) עם חברת ניפנדו בע"מ (להלן - ניפנדו), שהינה חברת תוכנה שאינה קשורה לבעלי השליטה בחברה, בהסכם לרכישת פעילות ניפנדו באספקת מוצר תוכנה מבוסס SAAS (Software as a service) המספק למשתמשים בו פתרון כולל להליכי רכש מקוונים של רוכשי המוצר ואישור תשלומים לספקים שלהם (להלן - "הפלטפורמה"), בתמורה לסך של 2.1 מיליון דולר.

במסגרת העסקה, רוכשת החברה המאוחדת את פעילות ניפנדו ביחס ללקוחות בישראל בלבד, וספקיהם ברחבי העולם, כאשר ניפנדו תישאר בעלת הקניין הרוחני בפלטפורמה, אך מנגד תקנה לחברה ללא תמורה נוספת רישיון בלעדי בלתי חוזר, לא מוגבל בזמן, לעשות שימוש בקניין הרוחני בישראל (לרבות הזכות להמשיך ולפתח אותו באופן עצמאי וללא תלות בניפנדו) ולהעניק רישיונות שימוש במהלך העסקים הרגיל ללקוחות ולספקים העושים שימוש בפלטפורמה. במסגרת הסכם הרכישה התחייבה ניפנדו שלא לפעול בישראל, למעט בחריגים מסויימים הקשורים, בעיקרם, בלקוחות בינלאומיים שיש להם פעילות גם בישראל.

העסקה הושלמה ביום 1 באפריל 2024 וטופלה בשיטת הרכישה בהתאם ל-IFRS3. העלות הכוללת של צירוף העסקים הסתכמה לסך של 7,692 אלפי ש"ח ושולמה במזומן.

הקצאת עלות הרכישה בוצעה על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי. סך של 1,769 אלפי ש"ח יוחס לתיקי לקוחות ויופחת על פני כ- 10 שנים וסך של 2,805 אלפי ש"ח יוחס לתוכנה ויופחת על פני אותה התקופה. יתרת עלות הרכישה בסך של 3,118 אלפי ש"ח יוחסה למוניטין. עלויות רכישה המיוחסות לעסקה בסך של 149 אלפי ש"ח נזקפו לרווח והפסד בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות.

(4) ביום 16 באפריל 2024 התקשרה החברה בהסכם לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת קונסטרו בע"מ (להלן - קונסטרו), אשר נמצאת בהליך פירוק על ידי בית המשפט מחודש מרץ 2023 ואשר בבעלותה פלטפורמת בינה מלאכותית עבור תהליכי בניה, בתמורה לסך של 250 אלפי דולר (להלן-התמורה הבסיסית). בנוסף, התחייבה החברה כי במקרה של מימוש זכויותיה של החברה בקונסטרו ו/או עיקר נכסיה ופעילותה של קונסטרו תוך תקופה של 10 שנים ממועד ההשלמה, תשולם תמורה נוספת בשיעור של 15% מהתמורה נטו שתתקבל במקרה כאמור (להלן - התמורה המותנית).

ביום 31 ביולי 2024, לאחר קבלתה של פסיקתא מבית המשפט המחוזי בתל אביב במסגרת הסדר אגב הליך חדלות פירעון, הושלמה העסקה. העלות הכוללת של הרכישה הסתכמה בסך של 917 אלפי ש"ח וכללה תשלום במזומן של התמורה הבסיסית. סך של 282 אלפי ש"ח שולם על חשבון התמורה הבסיסית במועד ההסכם והיתרה בסך של 635 אלפי ש"ח שולמה במועד השלמת העסקה. החברה לא ייחסה שווי לתמורה המותנית מאחר שאין בכוונתה לממש את זכויותיה בחברה הנרכשת.

במועד השלמת העסקה הגיעה הנהלת החברה למסקנה כי פעילותה של קונסטרו אינה מגיעה לכדי עסק, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 3, וכפועל יוצא אין מדובר בעסקת צירוף עסקים, אלא ברכישת נכס בלתי מוחשי - תוכנה. לפיכך, סך של 1,191 אלפי ש"ח מעלות הרכישה יוחס לרכישת תוכנה ויופחת על פני 10 שנים וסך של 274 אלפי ש"ח יוחס להתחייבות מיסים נדחים.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 3 - חברות הקבוצה (המשך)

(5) ביום 24 ביולי 2023 התקשרה החברה בהסכם עם צדדים שלישיים (להלן - המוכרים) על פיו היא רכשה את מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת כאסטורי בע"מ (להלן - כאסטורי), העוסקת בפיתוח ומכירה של תוכנת מחשב המאפשרת צילום בטכנולוגיית 3D בפרויקטים ואתרים בשלב הבניה. עובר למועד ההסכם שימשה החברה כמפיצה בלעדית של מוצרי כאסטורי בישראל. ביום 1 בינואר 2025 מוזגה כאסטורי לחברה המאוחדת טכנוסופט.

בהתאם להסכם, שילמה החברה למוכרים סך של 1,022 אלפי ש"ח (להלן - התמורה הבסיסית). בנוסף לתמורה הבסיסית, תשלם החברה למוכרים, תמורה נוספת, בתום כל שנה ממועד השלמת העסקה ובמשך 3 שנים, בסכום כולל שלא יעלה על סך של 720 אלפי ש"ח.

העלות הכוללת של הרכישה הסתכמה בסך של 1,158 אלפי ש"ח וכללה תשלום במזומן בסך של 1,022 אלפי ש"ח ותמורה מותנית בסך של 136 אלפי ש"ח. במועד העסקה הגיעה הנהלת החברה למסקנה, כי פעילותה של כאסטורי אינה מגיעה לכדי עסק, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 3 וכפועל יוצא אין מדובר בעסקת צירוף עסקים אלא ברכישת נכס בלתי מוחשי - תוכנה. לפיכך, עלות הרכישה לא יוחסה למוניטין. סך של 1,715 אלפי ש"ח מעלות הרכישה יוחס לרכישת תוכנה, סך של 162 אלפי ש"ח יוחס להתחייבויות מזוהות, נטו של כאסטורי במועד הרכישה וסך של 395 אלפי ש"ח יוחס להתחייבות מיסים נדחים.

בשנים 2025 ו- 2024 פרעה החברה סך של 80 אלפי ש"ח ו- 33 אלפי ש"ח מהתמורה המותנית, בהתאמה. השווי ההוגן של התמורה המותנית לתאריך המאזן מוערך בסך של כ- 23 אלפי ש"ח.

(6) במסגרת הסכם מחודש יוני 2022 של החברה המאוחדת אקסיומה עם צד שלישי (להלן - המוכר), על פיו רכשה אקסיומה את מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת קליגל-טק בע"מ (להלן - קליגל), התחייבה אקסיומה לשלם למוכר תמורה נוספת המבוססת על מחזור ההכנסות של קליגל במשך תקופה של 3 שנים (להלן - התמורה המותנית), ובלבד כי התמורה המותנית לא תעלה על סך של 3.5 מיליון ש"ח.

בשנים 2025-2023 פרעה החברה את מלוא התמורה המותנית בסך של 3,500 אלפי ש"ח. הגידול בשווי ההוגן של התמורה המותנית, אשר אינו נובע מסילוק ההתחייבות הני"ל, הסתכם לסך של 67 אלפי ש"ח, 203 אלפי ש"ח ו- 171 אלפי ש"ח בשנים 2025, 2024 ו- 2023, בהתאמה, ונזקף לרווח והפסד בסעיף הוצאות מימון.

(7) במסגרת הסכם מחודש נובמבר 2022 לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת סמרטאיקס, התחייבה החברה לשלם למוכרים, בנוסף לתמורה הבסיסית בסך של 6,535 אלפי ש"ח, תמורה נוספת המבוססת על הרווח התפעולי של סמרטאיקס בשנים 2022-2025 (להלן - התמורה המותנית), ובלבד כי התמורה הבסיסית והתמורה המותנית לא תעלנה במצטבר על סך של 17,500 אלפי ש"ח.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 3 - חברות הקבוצה (המשך)

בשנת 2024 פרעה החברה סך של 5,319 אלפי ש"ח מהתמורה המותנית. השווי ההוגן של התמורה המותנית לתאריך המאזן מוערך בסך של 3,002 אלפי ש"ח (2024 - 2,927 אלפי ש"ח). השווי ההוגן נאמד בהתבסס על הרווח התפעולי הממוצע של סמארטיקס בשנים 2024-2025. הגידול (קיטון) בשווי ההוגן של התמורה המותנית הסתכם לסך של 75 אלפי ש"ח, (581) אלפי ש"ח ו- 92 אלפי ש"ח בשנים 2025, 2024 ו- 2023, בהתאמה, ונזקף לרווח והפסד בסעיף המימון.

ד. מימוש אופציות בחברה מאוחדת

בחודש פברואר 2023 רכשה החברה מניות המהוות כ- 12.4% מהונה המונפק והנפרע של זיו מערכות, בתמורה לסך של כ- 1,606 אלפי ש"ח. עודף עלות הרכישה על הערך הפנקסני של זכויות המיעוט שנרכשו הסתכם לסך של 143 אלפי ש"ח ונזקף לקרן הון. בעקבות העסקה הנ"ל, עלה שיעור ההחזקה בדילול מלא של החברה בזיו מערכות לשיעור של כ- 99%.

באור 4 - לקוחות

<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2024</u>	<u>2025</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>ההרכב:</u>
105,900	98,480	חובות פתוחים (*)
617	850	המחאות לגביה
1,156	2,469	חברות אשראי
<u>28,040</u>	<u>16,981</u>	הכנסות לקבל
135,713	118,780	
=====	=====	
3,798	5,120	(*) לאחר ניכוי הפרשה לחובות מסופקים בסך:
=====	=====	

ב. להלן גיול חובות הלקוחות שלא נכללה בגינם הפרשה לחובות מסופקים, לפי תקופת הפיגור בגביה (באלפי ש"ח):

	<u>עד 30</u>	<u>30-60</u>	<u>60-90</u>	<u>90-120</u>	<u>מעל 120</u>	<u>שטף</u>	
<u>סך הכל</u>	<u>ימים</u>	<u>ימים</u>	<u>ימים</u>	<u>ימים</u>	<u>ימים</u>		
98,480	7,387	1,774	755	11,453	98,480	71,454	31 בדצמבר 2025
105,900	5,054	1,862	1,094	8,478	105,900	84,188	31 בדצמבר 2024

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 5 - חייבים ויתרות חובה

<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>ההרכב:</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
5,796	7,616	הוצאות מראש
4,473	3,363	מוסדות
975	975	חלויות שוטפות של הלוואות ויתרות חובה לזמן ארוך
<u>633</u>	<u>524</u>	אחרים
11,877	12,478	
=====	=====	

באור 6 - הלוואות ויתרות חובה לזמן ארוך

<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>ההרכב:</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
2,681	1,706	הלוואות לבעלי מניות לשעבר בחברות מאוחדות (*)
<u>(975)</u>	<u>(975)</u>	בניכוי - חלויות שוטפות
1,706	731	
=====	=====	

ב. מועדי הפרעון לאחר תאריך המאזן:

975	975	שנה ראשונה - חלויות שוטפות
975	731	שנה שניה
<u>731</u>	<u>--</u>	שנה שלישית
2,681	1,706	
=====	=====	

(*) ההלוואות אינן צמודות ונשאו ריבית בשיעור של 5.02% בשנת הדוח (שנת 2024 - 5.18%).

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 8 - חכירות (המשך)

ב. נכסי זכות שימוש - הרכב ותנועה:

<u>סה"כ</u> <u>אלפי ש"ח</u>	<u>כלי רכב</u> <u>אלפי ש"ח</u>	<u>שטחי משרדים</u> <u>אלפי ש"ח</u>	
47,809	11,361	36,448	<u>עלות</u>
5,654	4,494	1,160	ליום 1 בינואר 2024
<u>(4,613)</u>	<u>(3,583)</u>	<u>(1,030)</u>	תוספות
48,850	12,272	36,578	גריעות
5,490	4,803	687	ליום 31 בדצמבר 2024
<u>(4,106)</u>	<u>(4,106)</u>	<u>--</u>	תוספות
50,234	12,969	37,265	גריעות
-----	-----	-----	ליום 31 בדצמבר 2025
17,688	5,679	12,009	<u>פחת שנצבר</u>
7,024	3,608	3,416	ליום 1 בינואר 2024
<u>(4,290)</u>	<u>(3,260)</u>	<u>(1,030)</u>	תוספות
20,422	6,027	14,395	גריעות
7,119	3,909	3,210	ליום 31 בדצמבר 2024
<u>(3,269)</u>	<u>(3,269)</u>	<u>--</u>	תוספות
24,272	6,667	17,605	גריעות
-----	-----	-----	ליום 31 בדצמבר 2025
25,962	6,302	19,660	<u>עלות מופחתת</u>
=====	=====	=====	ליום 31 בדצמבר 2025
28,428	6,245	22,183	ליום 31 בדצמבר 2024
=====	=====	=====	

ג. התחייבויות בגין חכירה

<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2024</u>	<u>2025</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>ההרכב:</u>
23,380	20,945	התחייבויות בגין חכירת שטחי משרדים
<u>6,256</u>	<u>6,310</u>	התחייבויות בגין ליסינג רכבים
29,636	27,255	
<u>(6,363)</u>	<u>(6,743)</u>	בניכוי - חלויות שוטפות
23,273	20,512	
=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 8 - חכירות (המשך)

מועדי הפרעון לאחר תאריך המאזן :

<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>ההרכב :</u>
6,363	6,743	שנה ראשונה - חלויות שוטפות
5,462	5,626	שנה שניה
4,092	4,215	שנה שלישית
3,414	3,641	שנה רביעית
<u>10,305</u>	<u>7,030</u>	שנה חמישית ואילך
29,636	27,255	
=====	=====	

לעניין מועדי הפרעון החוזיים של ההתחייבויות בגין חכירה לתאריך המאזן, בסכומים שאינם מהוונים - ראה באור 21.ו.

ד. מידע נוסף בדבר עסקאות חכירה

לשנה שהסתיימה ביום			
<u>31 בדצמבר</u>			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
1,025	987	1,008	הוצאות ריבית והצמדה בגין התחייבויות חכירה
=====	=====	=====	
7,616	8,111	7,912	סכומים ששולמו בגין עסקאות חכירה
=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 9 - נכסים בלתי מוחשיים

א. ההרכב:

<u>מוניטין</u>	<u>תיקי לקוחות</u>	<u>תוכנות</u>	<u>מותגים</u>	<u>ס ה " כ</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
					<u>ע ל ו ת</u>
87,201	22,142	6,503	618	116,464	ליום 1 בינואר 2024
<u>3,118</u>	<u>1,769</u>	<u>3,996</u>	--	<u>8,883</u>	תוספות
90,319	23,911	10,499	618	125,347	ליום 31 בדצמבר 2024
<u>9,920</u>	<u>1,968</u>	<u>1,209</u>	--	<u>13,097</u>	תוספות
100,239	25,879	11,708	618	138,444	ליום 31 בדצמבר 2025
-----	-----	-----	-----	-----	
					<u>פחת שנצבר</u>
903	12,050	3,021	618	16,592	ליום 1 בינואר 2024
--	<u>1,856</u>	<u>1,005</u>	--	<u>2,861</u>	תוספות
903	13,906	4,026	618	19,453	ליום 31 בדצמבר 2024
--	<u>2,042</u>	<u>1,121</u>	--	<u>3,163</u>	תוספות
903	15,948	5,147	618	22,616	ליום 31 בדצמבר 2025
-----	-----	-----	-----	-----	
					<u>עלות מופחתת</u>
99,336	9,931	6,561	--	115,828	ליום 31 בדצמבר 2025
=====	=====	=====	=====	=====	
89,416	10,005	6,473	--	105,894	ליום 31 בדצמבר 2024
=====	=====	=====	=====	=====	

ב. בחינת ירידת ערך מוניטין

לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 בחנה החברה האם חלה ירידה בערך של יתרות המוניטין המיוחסות לפעילויות החברה. הבחינות בוצעו על ידי החברה, לעיתים בסיוע מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי, בין היתר, תוך שימוש במודל היוון תזרימי מזומנים (DCF) ושיעור היוון של 18.47% ו- 19.27% לפני מס לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024, בהתאמה. בהתאם לבחינות כאמור, הסכום בר ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן יוחסו יתרות המוניטין כאמור לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 עלה על ערך הפנקסני של היחידות באותם מועדים ולפיכך לא חלה כל ירידת ערך בערך של יתרות המוניטין הנ"ל.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 10 - אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים

<u>31 בדצמבר</u>		שיעור הריבית (*) %	א. ההרכב:
<u>2 0 2 4</u> אלפי ש"ח	<u>2 0 2 5</u> אלפי ש"ח		
32,420	21,426	5.3-6.4	ללא הצמדה
<u>16,214</u>	<u>17,665</u>		חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
48,634	39,091		
=====	=====		

(*) לתאריך המאזן.

ב. אמות מידה פיננסיות - ראה באור 16.ג.

ג. בטחונות - ראה באור 17.

באור 11 - ספקים ונותני שירותים

<u>31 בדצמבר</u>		ההרכב:
<u>2 0 2 4</u> אלפי ש"ח	<u>2 0 2 5</u> אלפי ש"ח	
30,479	22,713	חובות פתוחים
<u>10,494</u>	<u>10,498</u>	הוצאות לשלם
40,973	33,211	
=====	=====	

באור 12 - זכאים ויתרות זכות

<u>31 בדצמבר</u>		ההרכב:
<u>2 0 2 4</u> אלפי ש"ח	<u>2 0 2 5</u> אלפי ש"ח	
15,286	15,485	עובדים ומוסדות בגין שכר
5,151	5,782	הפרשה לחופשה
9,485	9,150	מוסדות
10,965	12,057	הוצאות לשלם
23,451	21,707	הכנסות מראש
17,141	17,541	אשראי מצד ג' (*)
2,092	9,662	חלויות שוטפות של התחייבויות אחרות לזמן ארוך
2,395	2,672	בעלי שליטה
<u>419</u>	<u>878</u>	אחרים
86,385	94,934	
=====	=====	

(*) ראה באור 16.א.1.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 13 - הלוואות מתאגידים בנקאיים

<u>31 בדצמבר</u>		<u>שיעור הריבית (*)</u>	<u>ההרכב:</u>
<u>2024</u>	<u>2025</u>		
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>%</u>	
58,702	57,542	2.5-7	ללא הצמדה
<u>523</u>	<u>--</u>		ללא הצמדה (בערבות מדינה)
59,225	57,542		
<u>(16,214)</u>	<u>(17,665)</u>		בניכוי - חלויות שוטפות
43,011	39,877		
====	====		

(*) לתאריך המאזן.

ב. אמות מידה פיננסיות - ראה באור 16.ג.

ג. בטחונות - ראה באור 17.

באור 14 - התחייבויות אחרות לזמן ארוך

<u>31 בדצמבר</u>		<u>ההרכב:</u>
<u>2024</u>	<u>2025</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
781	781	הפרשה לתמיכה טלפונית
4,527	9,294	התחייבויות מותנות בגין צירופי עסקים ורכישת פעילויות
<u>108</u>	<u>--</u>	התחייבות לבעלי מניות לשעבר בחברה מאוחדת (*)
5,416	10,075	
<u>(2,092)</u>	<u>(9,662)</u>	בניכוי - חלויות שוטפות
3,324	413	
====	====	

(*) ההלוואה אינה צמודה ונשאה ריבית בשיעור ריבית הפריים בתוספת 1.5%.

באור 15 - התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

<u>31 בדצמבר</u>		<u>ההרכב:</u>
<u>2024</u>	<u>2025</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
12,680	13,485	ערך נוכחי של התחייבויות בגין הטבה מוגדרת
<u>12,121</u>	<u>12,609</u>	בניכוי - שווי הוגן של נכסי התוכניות
559	876	
====	====	
(423)	(402)	מוצג בנכסים שאינם שוטפים
<u>982</u>	<u>1,278</u>	מוצג בהתחייבויות שאינן שוטפות
559	876	
====	====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 15 - התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו (המשך)

ב. השינויים בערך הנוכחי של התחייבויות בגין תוכניות הטבה מוגדרת

<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
11,887	12,680	היתרה לתחילת השנה
522	534	עלות שירות שוטף
641	674	עלות ריבית
--	154	עובדים שדווחו לראשונה עם ותק מעל שנה אחת
(564)	(1,016)	הטבות ששולמו
<u>194</u>	<u>459</u>	הפסד (רווח) אקטוארי, נטו
12,680	13,485	היתרה לסוף השנה
=====	=====	

ג. נכסי התוכניות

נכסי התוכניות כוללים קופות לפיצויים וכן את מרכיב הפיצויים בפוליסות לביטוחי מנהלים ובקרנות פנסיה.

התנועה בשווי הוגן של נכסי התוכניות

<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
11,362	12,121	היתרה לתחילת השנה
548	581	תשואה חזויה על נכסי תוכניות
435	407	הפקדות על ידי המעסיק
--	122	עובדים שדווחו לראשונה עם ותק מעל שנה אחת
(546)	(1,016)	הטבות ששולמו
<u>322</u>	<u>394</u>	רווח (הפסד) אקטוארי, נטו
12,121	12,609	היתרה לסוף השנה
=====	=====	
870	975	תשואה בפועל על נכסי התוכניות
=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 15 - התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו (המשך)

ד. הוצאות בגין תוכניות הטבה מוגדרת

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
383	522	534	עלות שירות שוטף
578	641	674	עלות ריבית
<u>(497)</u>	<u>(548)</u>	<u>(581)</u>	תשואה חזויה על נכסי התוכניות
464	615	627	
===	===	===	
			<u>ההצגה ברווח והפסד :</u>
317	416	423	עלות ההכנסות
71	91	92	הוצאות מחקר ופיתוח
29	36	39	הוצאות מכירה ושיווק
<u>47</u>	<u>72</u>	<u>73</u>	הוצאות הנהלה וכלליות
464	615	627	
===	===	===	
(40)	128	(65)	הצגה ברווח (הפסד) כולל אחר
===	===	===	

ה. התנחות האקטואריות העיקריות

31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
5.1% - 5.6%	5.3% - 6.1%	5.3% - 6%	שיעור ההיוון
5.6% - 6.1%	5.7% - 6.0%	5% - 5.2%	שיעור התשואה המשוקלל החזוי על נכסי תוכניות
2% - 4.4%	2% - 4.4%	2% - 4.4%	שיעור עליית שכר צפוי

ו. הוצאות בגין תוכניות הפקדה מוגדרת

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
8,059	9,056	9,713	הוצאות בגין הטבות לעובדים
=====	=====	=====	
			<u>ההצגה ברווח והפסד :</u>
5,788	6,518	6,719	עלות ההכנסות
1,034	1,159	1,453	הוצאות מחקר ופיתוח
477	497	596	הוצאות מכירה ושיווק
<u>760</u>	<u>882</u>	<u>945</u>	הוצאות הנהלה וכלליות
8,059	9,056	9,713	
=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 16 - התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. התקשרויות

(1) ביום 27 ביוני 2012 התקשרה טופ סופטוור בהסכם עם חברת גב מערכות, אשר אינה קשורה לקבוצת החברה ו/או למי מטעמה (להלן - מעניק השירותים), לפיו יוענקו לטופ סופטוור שירותי ניהול, תפעול ומימון ההון החוזר של פעילותה, לרבות ניהול אדמיניסטרטיבי, גביה, ספקים וכיוצא בזה. על פי תיקון להסכם מחודש אוקטובר 2014, דמי הניהול אשר ישולמו למעניק השירותים יהיו בשיעור של 50% מהרווח הנמדד של הפעילות. במקרה בו פעילות טופ סופטוור לא תהא רווחית, מעניק השירותים לא יהא זכאי לתמורה בגין שירותיו כאמור.

תוקף ההסכם הינו ל- 5 שנים החל מיום 1 ביולי 2014. לאחר מכן ההסכם יתחדש אוטומטית כל פעם לחמש שנים נוספות. מעניק השירותים רשאי לסיים את ההסכם בהודעה מוקדמת בכתב. טופ סופטוור רשאית להודיע למעניק השירותים על כוונתה שלא לחדש את ההסכם כאמור, בהודעה מוקדמת ומכל סיבה שהיא, בכפוף להתחשבות שתיערך במועד סיום ההסכם. יצוין, כי בתקופת הדיווח, ההסכם הועבר, ללא שינוי בתנאי ההתקשרות, מחברת גב מערכות לחברת גיי נס (חברה בבעלות נס טכנולוגיות) כחלק מתהליך של מכירת גב מערכות.

(2) התקשרויות נוספות - ראה באורים 3.ג., 8.א. ו- 22.ה.

ב. ערבויות

(1) לתאריך המאזן הועמדו ערבויות בנקאיות ללקוחות ולהבטחת הסכמי שכירות בסך 4,380 אלפי ש"ח.

(2) החברה העמידה ערבויות מוגבלות לסך של 71 מיליון ש"ח להבטחת התחייבויות של חברות מאוחדות לתאגידים בנקאיים.

ג. אמות מידה פיננסיות

בקשר למסגרות אשראי לזמן קצר שקיבלה הקבוצה משני תאגידים בנקאיים בסך של 33 מיליון ש"ח מכל תאגיד בנקאי (וסה"כ 66 מיליון ש"ח) והלוואות לזמן ארוך אשר הועמדו לקבוצה בסך של כ- 57.5 מיליון ש"ח לתאריך המאזן, התחייבה החברה, בין היתר, כי ההון העצמי שלה לא יפחת מסכום של 50 מיליון ש"ח, או מסכום השווה ל- 20% מסך המאזן, כנמוך מביניהם, כי היחס בין החוב הפיננסי נטו של החברה (למעט הלוואות לזמן ארוך בסך של כ- 13.9 מיליון ש"ח לתאריך המאזן) ל- Ebidta (רווח תפעולי בנטרול פחת והפחתות) לא יעלה בכל עת על 2.5 וכי היחס בין החוב הפיננסי נטו ליתרת הלקוחות לא יעלה בכל עת על 75%. בנוסף, התחייבה החברה לא לחלק דיבידנדים בסכום העולה על שיעור של 50% מהרווח הנקי השנתי.

נכון לתאריך המאזן החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות הנ"ל.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 16 - התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ד. תביעות

ביום 10 בפברואר 2026 הוגשה לבית משפט השלום בתל אביב תביעה כספית כנגד החברה המאוחדת אקסיומה בסך של כ- 950 אלפי ש"ח על ידי לקוחה שלה (להלן - התובעת) בעילה של הפרת חוזה ורשלנות. התובעת טוענת כי רכשה מאת החברה מערכת שהטמעתה נכשלה, כך על פי הטענה, נוכח תקלות רוחביות שלא איפשרו שימוש ראוי במערכת. על יסוד הטענות, עותרת התובעת להשבת הסכום ששילמה עבור המערכת ועבור רישיון המערכת, וכן תשלום פיצויים בגין תקורות שנאלצה התובעת להשקיע שנבעו מנסיונות הטמעת המערכת. לעמדת החברה, הקושי בהטמעת המערכת נבע מהתנהלותה הקלוקלת של התובעת. על החברה להגיש כתב הגנה עד ליום 3 במאי 2026. להערכת יועציה המשפטיים של החברה, בשל השלב המקדמי של התביעה, לא ניתן בשלב זה להעריך את סיכויי התביעה. בדוחות הכספיים לא כלולה הפרשה בגין התביעה הנ"ל.

באור 17 - שעבודים

להבטחת התחייבויות החברה והחברות המאוחדות וקבלת מסגרות אשראי, נרשמו שעבודים שוטפים ללא הגבלה בסכום על כלל נכסי החברה והזכויות שלה. כמו כן, נרשמו שעבודים קבועים מדרגה ראשונה על פקדונות בתאגידים בנקאיים, על הון המניות והמוניטין וזכויות ביטוח. ההתחייבויות המובטחות בשעבוד לתאריך המאזן מסתכמות בכ- 83,348 אלפי ש"ח.

באור 18 - הון עצמי

<u>מונפק ונפרע</u>		<u>ר ש ו ם</u>		א. הרכב הון המניות:
<u>31 בדצמבר</u>		<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	<u>2024 ו- 2025</u>	<u>מספר מניות</u>	
<u>מספר מניות</u>		<u>מספר מניות</u>		
21,187,619	21,187,619	30,000,000		מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ.
=====	=====	=====		

ב. קרנות הון

<u>31 בדצמבר</u>		ההרכב:
<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
(986)	(1,029)	בגין הפסדים אקטואריים בתוכניות להטבה מוגדרת
<u>(6,333)</u>	<u>(6,333)</u>	בגין עסקאות עם בעלי זכויות מיעוט
(7,319)	(7,362)	
=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 18 - הון עצמי (המשך)

ג. חלוקות דיבידנד

- (1) לאחר תאריך המאזן, ביום 23 במרץ 2026 אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של כ- 0.38 ש"ח לכל מניה ובסך הכל 8,000 אלפי ש"ח.
- (2) ביום 24 במרץ 2025 אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של כ- 0.35 ש"ח לכל מניה ובסך הכל 7,500 אלפי ש"ח. הדיבידנד שולם ביום 12 במאי 2025.
- (3) ביום 28 במרץ 2024 אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של כ- 0.28 ש"ח לכל מניה ובסך הכל 6,000 אלפי ש"ח. הדיבידנד שולם ביום 5 במאי 2024.
- (4) ביום 30 במרץ 2023 אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של כ- 0.24 ש"ח לכל מניה ובסך הכל 5,000 אלפי ש"ח. הדיבידנד שולם ביום 8 במאי 2023.

באור 19 - פרוטים נוספים לסעיפי דוחות על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום			
31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
168,161	192,489	213,985	א. <u>הכנסות</u>
<u>68,565</u>	<u>76,051</u>	<u>78,336</u>	מכירות תוכנה ושירותים נלווים
236,726	268,540	292,321	שירותי כח אדם טכנולוגי
=====	=====	=====	
			ב. <u>עלות ההכנסות</u>
			<u>מכירות תוכנה ושירותים נלווים</u>
55,944	62,969	68,359	שכר ונלוות
16,149	17,322	20,611	רכישות תוכנה
6,846	7,043	7,551	פחת והפחתות
1,236	1,373	1,176	אחזקת מבנים
2,323	2,253	1,903	אחזקת רכבים וטלפונים ניידים
1,551	1,717	4,135	אחזקת חוות שרתים
<u>7,915</u>	<u>10,073</u>	<u>9,477</u>	אחרות
91,964	102,750	113,212	
-----	-----	-----	
			<u>שירותי כח אדם טכנולוגי</u>
61,766	68,858	70,308	שכר ונלוות
107	151	170	פחת והפחתות
99	1	108	אחזקת רכבים וטלפונים ניידים
<u>236</u>	<u>178</u>	<u>243</u>	אחרות
62,208	69,188	70,829	
-----	-----	-----	
154,172	171,938	184,041	
=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ

באורים לדוחות הכספיים

באור 19 - פרוטים נוספים לסעיפי דוחות על הרווח הכולל (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום			
31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
			<u>הוצאות מחקר ופיתוח</u> ג.
19,882	22,430	25,589	שכר ונלוות
1,226	1,386	1,279	פחת והפחתות
765	861	853	אחזקת מבנים
300	198	336	אחזקת רכבים וטלפונים ניידים
487	775	960	אחרות
22,660	25,650	29,017	
=====	=====	=====	
			<u>הוצאות מכירה ושיווק</u> ד.
10,921	12,749	13,732	שכר ונלוות
1,148	1,069	1,294	פרסום וקידום מכירות
967	908	893	פחת והפחתות
333	368	316	אחזקת מבנים
335	417	300	אחזקת רכבים וטלפונים ניידים
--	54	19	אחרות
13,704	15,565	16,554	
=====	=====	=====	
			<u>הוצאות הנהלה וכלליות</u> ה.
13,188	14,709	17,126	שכר ונלוות
3,711	4,197	4,547	דמי ניהול לבעלי שליטה
2,371	2,800	2,986	דמי ניהול ותפעול לצד ג' (*)
4	774	1,357	חובות מסופקים ואבודים
1,921	2,022	1,853	פחת והפחתות
1,928	2,434	2,295	שירותים מקצועיים
887	601	934	אחזקת מבנים
468	479	263	אחזקת רכבים וטלפונים ניידים
1,806	3,015	2,878	אחרות
26,284	31,031	34,239	
=====	=====	=====	
			(*) ראה באור 16.א.(1).
			<u>הכנסות מימון</u> ו.
71	1,266	221	קיטון בשווי הוגן של תמורות מותנות בצירופי עסקים
117	211	226	בגין הלוואות ויתרות חובה
--	104	117	בגין מוסדות
--	--	13	בגין פקדונות בתאגידים בנקאיים
12	7	--	בגין חייבים בגין חכירה מימונית
200	1,588	577	
=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 19 - פרוטים נוספים לסעיפי דוחות על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
3,516	4,283	4,350
1,025	987	1,008
296	203	174
25	3	--
138	62	282
94	44	270
<u>547</u>	<u>605</u>	<u>664</u>
5,641	6,187	6,748
=====	=====	=====

ז. הוצאות מימון

בגין הלוואות מתאגידים בנקאיים
בגין התחייבויות חכירה
גידול בשווי הוגן של תמורות מותנות בצירופי עסקים
בגין התחייבויות לבעלי מניות לשעבר בחברות מאוחדות
בגין מוסדות
הפרשי שער
עמלות בנק ואחרות

באור 20 - מיסים על ההכנסה

א. שיעורי המס החלים על הכנסות של חברות הקבוצה

שיעור מס החברות בישראל בשנים 2023-2025 הינו 23%.

ב. הרכב הטבת המס (מיסים על ההכנסה):

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
(4,888)	(6,772)	(6,548)
2,999	3,176	1,381
<u>(6)</u>	<u>(11)</u>	<u>(4)</u>
(1,895)	(3,607)	(5,171)
=====	=====	=====

מיסים שוטפים
מיסים נדחים
מיסים בגין שנים קודמות

ג. מיסים נדחים

31 בדצמבר

<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
1,658	3,641
<u>6,811</u>	<u>5,810</u>
8,469	9,451
=====	=====

ההרכב:

בגין הפרשי עיתוי בהכרה בהוצאות
בגין הפסדים לצרכי מס

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 20 - מיסים על ההכנסה (המשך)

<u>31 בדצמבר</u>		
<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	ההרכב:
		<u>המיסים הנדחים במאזן כדלקמן:</u>
10,339	10,660	נכסים שאינם שוטפים
<u>(1,870)</u>	<u>(1,209)</u>	התחייבויות שאינן שוטפות
8,469	9,451	
=====	=====	
		<u>התנועה במיסים הנדחים:</u>
5,597	8,469	היתרה לתחילת השנה
(274)	(414)	איחוד לראשונה
3,176	1,381	סכומים שנזקפו לרווח והפסד
<u>(30)</u>	<u>15</u>	סכומים שנזקפו לרווח כולל אחר
8,469	9,451	יתרה לסוף השנה
=====	=====	

ד. מס תיאורטי

להלן ההתאמה בגין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות היו מתחייבות במס לפי שיעור מס רגיל ובין סכום המס שנכלל בדוחות הכספיים:

לשנה שהסתיימה ביום			
<u>31 בדצמבר</u>			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
14,465	19,757	22,299	רווח לפני מיסים על ההכנסה
<u>23%</u>	<u>23%</u>	<u>23%</u>	שיעור המס הסטטוטורי
3,327	4,544	5,129	המס התיאורטי
			הגדלה (הקטנה) בחבות המס בשל:
			ניצול הפסדים לצרכי מס והפרשים זמניים
(1,546)	(799)	(143)	בגינם לא נרשמו מיסים נדחים
108	142	259	הוצאות לא מותרות בניכוי
--	(291)	(78)	הכנסות פטורות לצרכי מס
<u>6</u>	<u>11</u>	<u>4</u>	מיסים בגין שנים קודמות
1,895	3,607	5,171	מיסים על הכנסה
=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 20 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ה. שומות מס

לחברות הקבוצה שומות מס סופיות מכח התיישנות עד וכולל שנת המס 2020, למעט החברה המאוחדת סמרטאיקס, לה שומות סופיות מכח התיישנות עד וכולל שנת המס 2019 ולמעט החברה המאוחדת טום סופט אשר טרם הוצאו לה שומות מס סופיות ממועד היווסדה.

ו. הפסדים מועברים לצרכי מס

לקבוצה הפסדים מועברים לצרכי מס בסך של כ- 98 מיליון ש"ח. בגין הפסדים בסך של כ- 73 מיליון ש"ח לא נכלל נכס מס, בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

באור 21 - מכשירים פיננסיים

א. מדיניות ניהול הסיכונים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע, סיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי, סיכון נזילות וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה. הקבוצה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור חשיפות. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם למדיניות שאושרה על ידי הדירקטוריון.

ב. סיכון אשראי

ריכוזי סיכון אשראי עשויים לנבוע מחשיפות לחייב אחד או לקבוצות חייבים בעלות מאפיינים דומים, כך שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים. לקבוצה אין ריכוז משמעותי של סיכונים אשראי.

הקבוצה בוחנת באופן שוטף הערכות אשראי של לקוחות וכוללת הפרשות ספציפיות לחובות מסופקים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת ההנהלה, את ההפסד הגלום בחובות שגבייתם מוטלת בספק.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו יתרות המזומנים ושווי מזומנים והפקדונות בתאגידים בנקאיים של הקבוצה בסך של כ- 43,504 אלפי ש"ח. יתרות המזומנים של הקבוצה מופקדות בתאגידים בנקאיים מהדרג הגבוה ביותר בישראל.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכון בגין שיעור ריבית

סיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית הינו הסיכון של תנודות בשווי של מכשיר פיננסי, כתוצאה משינויים בשיעור ריבית השוק. סיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית בקבוצה נובע בעיקר מאשראי מאחרים לזמן קצר בסך של 14,879 אלפי ש"ח לתאריך המאזן ומהלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים, בסך של 9,940 אלפי ש"ח לתאריך המאזן, הנושאים ריבית בשיעור קבוע (ראה באורים 10 ו-13).

סיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית הינו הסיכון של תנודות בסכום תזרימי המזומנים העתידיים של מכשיר פיננסי, כתוצאה משינויים בשיעורי ריבית שוק. סיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית בקבוצה נובע בעיקר מאשראי בנקאי לזמן קצר, בסך של 6,547 אלפי ש"ח לתאריך המאזן, ומהלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן ארוך, בסך של 47,602 אלפי ש"ח לתאריך המאזן, הנושאים ריבית משתנה לפי שיעור ריבית הפריים (ראה באורים 10 ו-13).

בהתייחס להיקף האשראי נושא ריבית משתנה לתאריך המאזן, גידול של 1% ו-2% בשיעור ריבית השוק (ריבית הפריים) יגרום לגידול של כ-541 אלפי ש"ח וכ-1,082 אלפי ש"ח, בהתאמה, בהוצאות המימון, נטו של הקבוצה.

ד. שווי הוגן של מכשירים פיננסיים

השווי ההוגן של המכשירים הפיננסיים הכלולים בסעיפי ההון החוזר של הקבוצה זהה או קרוב לערכם הפנקסני. השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות פיננסיים לזמן ארוך קרוב אף הוא לערכם הפנקסני מכיוון שמכשירים פיננסיים אלה נושאים ריבית בשיעור קרוב לריבית שוק.

ההתחייבות הפיננסית של החברה אשר נמדדות בשווי הוגן הינן התחייבויות מותנות בגין צירופי עסקים. הפרמטרים ששימשו למדידת השווי ההוגן של ההתחייבויות הנ"ל מובאים בבאור 3.ג. ואינם מבוססים על מידע שוק הניתן לצפיה (מדרג שווי הוגן ברמה 3, כהגדרתו ב-IAS39).

ה. סיכון מטבע

סיכון מטבע הינו הסיכון של תנודות בשווי של מכשיר פיננסי, כתוצאה משינויים בשערי החליפין של מטבע חוץ.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)

להלן הסיווג ותנאי ההצמדה של המכשירים הפיננסיים בקבוצה (באלפי ש"ח) :

<u>סה"כ</u>	<u>צמוד לליש"ט</u>	<u>צמוד לאירו</u>	<u>צמוד לדולר</u>	<u>צמוד למדד</u>	<u>ללא הצמדה</u>	
<u>31 בדצמבר 2025</u>						
43,504	20	157	2,781	--	40,546	מזומנים ופקדונות בנק
121,010	--	435	55	--	120,520	הלוואות וחייבים הנמדדים בעלות מופחתת
(9,294)	--	--	--	--	(9,294)	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
<u>(188,067)</u>	<u>--</u>	<u>(124)</u>	<u>(3,909)</u>	<u>(27,255)</u>	<u>(156,779)</u>	
(32,847)	20	468	(1,073)	(27,255)	(5,007)	נכסים (התחייבויות) פיננסיים, נטו
=====	=====	=====	=====	=====	=====	
<u>31 בדצמבר 2024</u>						
40,672	--	45	1,853	--	38,774	מזומנים ופקדונות בנק
139,027	--	755	394	--	137,878	הלוואות וחייבים הנמדדים בעלות מופחתת
(4,527)	--	--	--	--	(4,527)	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
<u>(208,568)</u>	<u>--</u>	<u>--</u>	<u>(2,455)</u>	<u>(29,636)</u>	<u>(176,477)</u>	
(33,396)	--	800	(208)	(29,636)	(4,352)	נכסים (התחייבויות) פיננסיים, נטו
=====	=====	=====	=====	=====	=====	

.1 סיכון נזילות

הנהלת החברה בוחנת באופן שוטף תחזיות בנושא עודפי הנזילות המורכבים ממסגרות אשראי לא מנוצלות וממזומנים ושווי מזומנים. הבחינה מבוססת על תזרימי המזומנים הצפויים, בהתאם לנהלים ולהגבלות שנקבעו על ידי ההנהלה. החברה שומרת על גמישות מימונית באמצעות הקפדה על קיום מסגרות אשראי זמינות.

הטבלה שלהלן מציגה את מועדי הפרעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה לתאריך המאוזן בסכומים שאינם מהוונים :

<u>סה"כ אלפי ש"ח</u>	<u>שנה רביעית ואילך אלפי ש"ח</u>	<u>שנה שלישית אלפי ש"ח</u>	<u>שנה שניה אלפי ש"ח</u>	<u>שנה ראשונה אלפי ש"ח</u>	
21,426	--	--	--	21,426	אשראי מתאגידים בנקאיים
33,211	--	--	--	33,211	ספקים ונותני שירותים
48,633	--	--	--	48,633	זכאים ויתרות זכות
57,542	12,700	12,470	14,707	17,665	הלוואות מתאגידים בנקאיים
29,123	11,138	4,583	6,094	7,308	התחייבויות בגין חכירה
<u>9,294</u>	<u>--</u>	<u>68</u>	<u>--</u>	<u>9,226</u>	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
199,229	23,838	17,121	20,801	137,469	
=====	=====	=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ז. ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון העצמי שלה היא לשמר את יכולת הקבוצה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים.

החברה פועלת להשגת תשואה על ההון ברמה המקובלת בענף ובתחום הפעילות בשווקים בהם פועלת החברה. תשואה זו נתונה לשינויים בהתאם לגורמי השוק בענף הפעילות ובסביבה העסקית של החברה. החברה אינה נדרשת להשגת רמה מסויימת של תשואה על ההון.

לעניין דרישות להון מינימלי להן נתונה החברה - ראה באור 16.ג.

באור 22 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

31 בדצמבר	
2 0 2 4	2 0 2 5
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,423	2,732
=====	=====

א. יתרות עם בעלי עניין

זכאים ויתרות זכות

ב. הטבות לבעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר		
2 0 2 3	2 0 2 4	2 0 2 5
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
138	156	189
=====	=====	=====
4	4	5
=====	=====	=====

א. שכר דירקטורים שאינם מועסקים בחברה

מספר הדירקטורים

ג. הטבות לנושאי משרה בכירים

למועד אישור הדוחות הכספיים, אנשי המפתח הניהוליים בקבוצה כוללים את חברי הדירקטוריון, בעלי השליטה בחברה המכהנים כמנכ"לים משותפים, 3 מנכ"לים בחברות בנות, מנהל בכפיפות למנכ"ל וסמנכ"ל כספים.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 22 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

להלן פירוט ההטבות לאנשי המפתח הניהוליים המועסקים בקבוצה (*):

לשנה שהסתיימה ביום			
31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
5,034	5,418	6,204	הטבות לזמן קצר
237	224	243	הטבות לאחר העסקה
<u>280</u>	<u>258</u>	<u>270</u>	הטבות אחרות לזמן ארוך
5,551	5,900	6,717	
=====	=====	=====	

(* דמי הניהול המשולמים לחברות בבעלותם של בעלי השליטה בחברה מפורטים בסעיף משנה ד' להלן.

ד. נתוני רווח והפסד

לשנה שהסתיימה ביום			
31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
3,711	4,197	4,547	הוצאות הנהלה וכלליות:
=====	=====	=====	דמי ניהול לבעלי שליטה (*)

(*) ראה סעיף משנה ה' להלן.

ה. התקשרויות

בחודש יולי 2008 התקשרה החברה עם מר גלעד הר עוז ומר אלכס מילנר (להלן - בעלי השליטה) בהסכמי ניהול ומתן שירותים. על פי הסכמי הניהול, מעניקים כל אחד מבעלי השליטה, באמצעות חברות אשר בבעלותם, שירותי ניהול לחברה. ביום 5 במאי 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה את חידוש הסכמי הניהול עם בעלי השליטה למשך תקופה של 36 חודשים ממועד אישור האסיפה האמור.

להלן עיקרי הסכמי הניהול, כפי שעודכנו מעת לעת באסיפות הכלליות של החברה:

- בתמורה לקבלת שירותי הניהול, משלמת החברה לכל אחד מבעלי השליטה דמי ניהול חודשיים בסך של כ- 89 אלפי ש"ח (נכון לחודש דצמבר 2025) אשר מותאמים מידי רבעון לפי השינוי במדד וכוללים הוצאות אחזקת רכב בעלות חודשית של כ- 5 אלפי ש"ח.

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 22 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

- בעלי השליטה (כל אחד בנפרד) זכאים לבונוס שנתי ככל שהרווח השנתי לפני מס (בנטרול רווחים חד פעמיים, כהגדרתם בהסכם) יעלה על 8 מיליון ש"ח. במקרה האמור, החברה תשלם לכל אחד מבעלי השליטה בונוס שנתי בסך של 350 אלפי ש"ח בתוספת 5% מהרווח השנתי לפני מס העולה על 8 מיליון ש"ח. הבונוס השנתי לא יעלה על סך השווה ל- 16 פעמים התמורה החודשית המשולמת לבעלי השליטה בגין שירותי הניהול.
- כל אחד מהצדדים רשאים להביא את הסכמי הניהול המתוקנים לידי סיום בהודעה מוקדמת של ששה חודשים מראש ובכתב לצד השני.

באור 23 - מגזרי פעילות

א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. בהתאם לזאת, הקבוצה בנויה לפי מגזרי פעילות בהתבסס על המוצרים והשירותים של היחידות העסקיות.

הקבוצה פועלת בשלושה מגזרי פעילות עיקריים, כמפורט בבאור 1.א.

המדיניות החשבונאית של המגזרים העסקיים זהה לזו המוצגת בבאור 2.

ביצועי המגזרים מוערכים בהתבסס על הרווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים. תוצאות המגזר כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר וכן פריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר.

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

(1) הכנסות

לשנה שהסתיימה ביום			
31 בדצמבר			
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>	
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	
79,636	98,935	116,297	פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה
88,525	93,554	97,688	שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה
<u>68,565</u>	<u>76,051</u>	<u>78,336</u>	שרותי כח אדם טכנולוגי
236,726	268,540	292,321	
=====	=====	=====	

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 23 - מגזרי פעילות (המשך)

(2) תוצאות המגזר

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
8,848	14,664	18,553
10,389	8,990	9,112
<u>1,291</u>	<u>1,412</u>	<u>1,656</u>
20,528	25,066	29,321
(622)	(710)	(851)
<u>(5,441)</u>	<u>(4,599)</u>	<u>(6,171)</u>
14,465	19,757	22,299
=====	=====	=====

פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה
שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה
שירותי כח אדם טכנולוגי
סה"כ תוצאות המגזר
הוצאות משותפות בלתי מוקצות
הוצאות מימון, נטו
רווח לפני מיסים על ההכנסה

(3) נכסי המגזר

31 בדצמבר

<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
134,304	138,876
122,812	106,612
18,618	18,523
<u>62,888</u>	<u>66,642</u>
338,622	330,653
=====	=====

פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה
שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה
שירותי כח אדם טכנולוגי
נכסים שלא הוקצו למגזרים

(4) התחייבויות המגזר

31 בדצמבר

<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
45,788	44,452
73,706	71,372
23,478	23,438
<u>111,843</u>	<u>98,006</u>
254,815	237,268
=====	=====

פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה
שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה
שירותי כח אדם טכנולוגי
התחייבויות שלא הוקצו למגזרים

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 23 - מגזרי פעילות (המשך)

(5) השקעות המגזר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
2,650	9,922	9,943
<u>650</u>	<u>983</u>	<u>3,301</u>
3,300	10,905	13,244
=====	=====	=====

פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה
שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה

(6) פחת והפחתות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
5,205	5,816	6,432
5,713	5,518	5,131
<u>149</u>	<u>176</u>	<u>183</u>
11,067	11,510	11,746
=====	=====	=====

פיתוח, שיווק והפצה של מוצרים בבעלות החברה
שיווק והפצה - נציגות של מוצרי תוכנה
שירותי כח אדם טכנולוגי

ג. מידע גיאוגרפי

(1) הכנסות מלקוחות חיצוניים לפי איזורים גיאוגרפיים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
<u>2 0 2 3</u>	<u>2 0 2 4</u>	<u>2 0 2 5</u>
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>
229,173	258,600	283,164
4,127	3,547	3,777
<u>3,426</u>	<u>6,393</u>	<u>5,380</u>
236,726	268,540	292,321
=====	=====	=====

ישראל
אירופה
ארצות הברית

טופ גרופ תוכנה בע"מ
באורים לדוחות הכספיים

באור 23 - מגזרי פעילות (המשך)

(2) ערכים בספרים של נכסי המגזר לפי מיקום גיאוגרפי של הנכסים:

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
274,585	263,521	ישראל
755	435	אירופה
394	55	ארצות הברית
62,888	66,642	נכסים שלא הוקצו למגזרים
338,622	330,653	
=====	=====	

(3) השקעות הוניות מבוצעות בישראל בכל התקופות המדווחות.

באור 24 - אירועים לאחר תאריך המאזן

ביום 24 בדצמבר 2025 התקשרה החברה בהסכם לרכישה של 50.4% מהון המניות המונפק והנפרע של חברת סופיסטיק אמ.אי בע"מ (להלן - סופיסטיק), המתמחה בהפצת תוכנות לתכנון פרויקטי בנייה ותשתיות. בהתאם להסכם, במועד השלמת העסקה תשלם החברה למוכרים סך של 7.8 מיליון ש"ח (להלן - התמורה הבסיסית). בנוסף לתמורה הבסיסית תשלם החברה למוכרים תמורה נוספת מותנית המבוססת על הרווח לפני מס לשנים 2026 עד 2027 (בניכוי התמורה הבסיסית אשר תשולם במועד השלמת העסקה).

במסגרת ההסכם, נקבעו הוראות למימוש אופציית רכש או מכר ליתרת המניות המוחזקות בידי המוכרים, אשר יעמדו בתוקפן החל מתום 3 שנים מחתימת ההסכם וללא הגבלת זמן לאחר מכן. מחיר המימוש ייקבע בהתבסס על הרווח הממוצע המשוקלל לפני מס לשתי השנים הקודמות למועד מימוש האופציה.

העסקה הושלמה ביום 1 בינואר 2026. למועד אישור הדוחות הכספיים החברה טרם סיימה את הליך הקצאת עלות הרכישה.

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

הערכות שווי מהותיות

תקנה 8ב':

ראו נספח א' לדוח הדירקטוריון ליום 31.12.2025 המצורף לדוח תקופתי זה לעיל.

דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

תקנה 9ד':

ראו ת126 שפורסם ביום 24.3.2026, המידע המובא בדוח האמור נכלל בזה על דרך של הפניה.

רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות לתאריך הדוח על המצב הכספי

תקנה 11:

מניותיהן של חברות הבת שלהלן, אינן רשומות למסחר בבורסה.

שם חברה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע.ג. (בש"ח)	עלות במאזן (באש"ח)	שיעור החזקות		
					בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
טופ ניפנדו בע"מ	מ"ר 1 ש"ח ע.ג.	20,000	20,000	7,134	100%	100%	100%
טופסטור (סקוויט) בע"מ	מ"ר 0.1 ש"ח ע.ג.	30,199	3,020	6,788	100%	100%	100%
טופסלושינס (ל.ה.ב) בע"מ	מ"ר 0.01 ש"ח ע.ג.	30,000	300	29,072	100%	100%	100%
טכנוסופט בע"מ	מ"ר 1 ש"ח ע.ג.	100	100	17,034	100%	100%	100%
זיו מערכות לניהול בניה (מסד-דרום) 1992 בע"מ	מ"ר 0.01 ש"ח ע.ג.	16,965	169.65	11,810	**98.95%	**98.95%	**98.95%
טופ אקס אר טכנולוגיות מתקדמות בע"מ	מ"ר 1 ש"ח ע.ג.	100	100	3,923	100%	100%	100%
שביל קיואם 7 בע"מ*	מ"ר 1 ש"ח ע.ג.	630	630	-	100%	100%	100%
פנורמה סופטור בע"מ	מ"ר 1 ש"ח ע.ג.	100	100	3,941	100%	100%	100%
קוואנטום אחזקות בע"מ	מנית הנהלה 1 ש"ח ע.ג.	3	3	-	100%	100%	-
	מ"ר 0.01 ש"ח ע.ג.	8,002	80.02	23,465	80.02%	80.02%	80.02%
אקסיומה פתרונות מידע בע"מ***	מנית הנהלה 1 ש"ח ע.ג.	3	3	-	100%	100%	-

-	76.67%	76.67%	76.67%	-	21,009	21,009	מ"ר ש"ח עב 0.001	
-	90%	90%	90%	-	200	20,000	מ"ר ש"ח עב 0.01	קבוצת טום סופט בע"מ
-	100%	100%	100%	-	528.74	52,874	מ"ר ש"ח עב 0.01	קיי.סי.אס ניהול ידע בע"מ****
-	100%	100%	100%	-	1,000	100,000	מ"ר ש"ח עב 0.01	קליגל-טק בע"מ****
-	100%	100%	100%	23,253	1,500	1,500	מ"ר ש"ח עב 1	סמרט-איקס שירותי מומחה בע"מ
-	100%	100%	100%	787	28,221	2,822,103	מ"ר ש"ח עב 0.01	קונסטרו בע"מ
-	100%	100%	100%	-	1,000	100,000	מ"ר ש"ח עב 0.01	קומפוזדוק בע"מ*

באמצעות חברת הבת טופסולושינס ל.ה.ב בע"מ. חברת קומפוזדוק מוזגה לטופסולושינס בתוקף מיום 1/1/2026.
 * למועד הדוח, שיעור החזקות החברה בדילול מלא הינו 98.95%.
 ** באמצעות חברת הבת קוואנטום אחזקות בע"מ.
 *** באמצעות קבוצת טום סופט בע"מ.
 **** באמצעות אקסיומה פתרונות מידע בע"מ.

להלן פרטים ביחס להלוואות עיקריות של החברה שהועמדו לחברות בת של החברה (באלפי ש"ח):

שם החברה	יתרת הלוואות ליום 31.12.2025	עיקר תנאי הלוואות
טופסולושינס	11,788	הלוואה ללא מועד פירעון, ללא הצמדה, ונושאת ריבית שנתית 8%.
זיו מערכות	1,341	הלוואה ללא מועד פירעון, ללא הצמדה, ונושאת ריבית שנתית 8%.
פנורמה סופטוור (ישראל 2002) בע"מ	3,310	הלוואה ללא מועד פירעון, ללא הצמדה, ונושאת ריבית שנתית 5.02%.
טופ ניפנדו	3,224	הלוואה ללא מועד פירעון, ללא הצמדה, ונושאת ריבית שנתית 8%.

תקנה 13: הכנסות של חברות בת והכנסות החברה מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי

להלן פרטים בדבר הרווח הכולל של חברות הבת של החברה לתאריך הדוח על המצב הכספי (המאזן), בשנת הדיווח האחרונה שנסתיימה בתאריך הדוח על המצב הכספי או לפניו כשהוא מותאם לתאריך הדוח על המצב הכספי, כולל פירוט דמי ניהול שהתקבלו מחברות הבנות (תוך הבחנה בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר) (באלפי ש"ח):

שם חברה	רווח (הפסד) כולל	רווח (הפסד) נקי	הכנסות מדמי ניהול	דיבידנד שנתקבל	הכנסות (הוצאות) ריבית
טופ ניפנדו	4,540	4,540	319	-	339
טופסטוור (סקיגייט) בע"מ	1,454	1,454	340	-	(116)

473	12,700	531	2,757	2,764	טופסלושינס (ל.ה.ב) בע"מ(כולל רוחי אקוטי בגין חברות מוחזקות)
(474)	22,000	-	4,468	4,468	טכנוסופט
138	-	170	(858)	(928)	פנורמה סופטוור
(228)	4,000	382	681	681	טופ אקס אר טכנולוגיות מתקדמות בע"מ
-	-	-	1,342	1,342	שביל קיואם 7 בע"מ*
76	-	170	4,146	4,113	אקסיומה
-	-	-	1,226	1,234	קבוצת טום סופט בע"מ*
-	-	-	1,227	1,235	קיי.סי.אס ניהול ידע בע"מ*
(265)	-	319	1,829	1,829	סמרט-איקס שירותי מומחה בע"מ

* מוחזקות על ידי חברות בנות של החברה

מסחר בבורסה

תקנה 20:

בשנת 2025 לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה הרשומים למסחר בבורסה, למעט הפסקות מסחר קצובות כדלקמן:

שם	סימול	מס' ני"ע	תאריך תחילה	תאריך סיום	סיבת הפסקת המסחר
טופ מערכות	טופמע	1083377	12:17, 25.11.2025	12:46, 25.11.2025	פרסום דוחות רבעון שלישי 2025
טופ מערכות	טופמע	1083377	12:46, 25.8.2025	13:15, 25.8.2025	פרסום דוחות רבעון שני 2025
טופ מערכות	טופמע	1083377	11:49, 27.5.2025	12:18, 27.5.2025	פרסום דוחות רבעון ראשון 2025
טופ מערכות	טופמע	1083377	13:25, 24.3.2025	13:55, 24.3.2025	פרסום דוח תקופתי ושנתי לשנת 2024

תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

תקנה 21:

להלן פירוט התגמולים¹ שניתנו בשנת 2025 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה (הנתונים באלפי ש"ח), בקשר עם כהונתו:

¹ "תגמול" - לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת, והכל למעט דיבידנד. סכומי התגמול בטבלה מובאים במונחי עלות לחברה.

סה"כ (באלפי ש"ח)	תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)				פרטי מקבל התגמולים			
	דמי ניהול	אחר	מענק	עלות שכר(א)	שיעור החזקה בהון החברה בדילול מלא במועד הדוח (ב-ב-%)	היקף משרה	תפקיד	שם
2,274	1,057	-	1,217	-	27.57% (ב)	100%	מנכ"ל משותף	שמואל מילנר
2,274	1,057	-	1,217	-	27.57% (ג)	100%	מנכ"ל משותף	גלעד הר עוז
1,591	965	-	626	-	-	100%	מנכ"ל חברת הבת טופ ניפנדו	אייל רוזנברג
1,466	0	81	609	776	0.06%	100%	סמנכ"ל כספים	זיו חשאי
1,353	0	7	458	888	0.13%	100%	מנכ"ל חברת הבת אטוויו רמדור	דרור שגב

(א) לרבות עלות החזקת רכב.
(ב) באמצעות חברה בשליטתו. לפרטים נוספים ראו תקנה 21א להלן.
(ג) באמצעות חברה בשליטתו. לפרטים נוספים ראו תקנה 21א להלן.

שמואל מילנר

מר שמואל מילנר מכהן כמנכ"ל משותף ודירקטור בחברה ובחברות בנות בקבוצת החברה, בהתאם להסכם הניהול בין החברה לבין מ.ש. מיראן בע"מ, חברה בשליטתו המלאה (להלן: "הסכם הניהול" ו-"מיראן", בהתאמה), המאושר ומעודכן מעת לעת.

בהתאם לתנאי הסכם הניהול, מעניק מר שמואל מילנר את השירותים הבאים:

א. חברת מיראן תעניק לחברה שירותי ניהול שונים, כדלקמן: (1) ניהול משאבים, השקעות ושירותי המטה של החברה; (2) ניהול שוטף של חברות בנות של החברה, לרבות חברות בדירקטוריונים השונים בקבוצה; (3) פיתוח עסקי ואסטרטגי של החברה בתחומי פעילותה הקיימים וכן הרחבת תחומי פעילותה; (4) פיתוח קשרים עסקיים ואסטרטגיים, הן מקומיים והן בינלאומיים, עבור החברה; (5) קשירת קשרים בינלאומיים סינרגטיים ואסטרטגיים, הן בתחום פעילותה הנוכחי של החברה והן בתחומי פעילות חדשים; (6) מציאת דרכים אסטרטגיות להגדלת הכנסות החברה ותחומי פעילותה; (7) ביצוע פיקוח שוטף על הפעילות התאגידית של החברה, תוך קיום קשר מלא עם יועציה השונים של החברה; (8) כהונה מטעם חברת מיראן כדירקטור של החברה; ו- (9) כהונה כמנכ"ל ו/או דירקטור באיזה מהחברות הבנות של החברה (הכל ביחד, להלן: "שירותי הניהול").

ב. 45 שעות עבודה שבועיות בקשר למתן שירותי הניהול לחברה, וכן השתתפות בכל ישיבות הדירקטוריון ו/או הועדות מטעמו, בה יהיה חבר.

ג. נכון לתאריך הדוח, דמי הניהול החודשיים עומדים על סך של כ- 89 אלפי ש"ח (צמוד למדד). דמי הניהול כוללים את הוצאות הרכב בסך של 5 אלפי ש"ח.

ד. בנוסף, חברת מיראן זכאית לבונוס שנתי במידה והרווח השנתי לפני מס על פי הדוחות הכספיים המאוחדים והמבוקרים של החברה, בנטרול רווחים חד פעמיים כתוצאה מרווחי/ הפסדי הון

הנובעים ממכירת החזקות בחברות מוחזקות או כלולות של החברה (להלן: "הרווח השנתי המתואם") יעלה על סך של 8,000,000 ש"ח. במקרה כאמור, תשלם החברה לחברת מיראן בונוס שנתי בסך של 350,000 ש"ח בתוספת 5% מהרווח השנתי לפני מס העולה על 8,000,000 ש"ח. הזכאות לבונוס השנתי כפופה להתקיימות התנאים הבאים: (1) לכך שהרווח השנתי הנקי בשנה בגינה משולם הבונוס השנתי הינו לפחות בגובה 75% מהרווח השנתי הנקי הממוצע ב- 3 השנים אשר קדמו לשנה הרלוונטית; (2) על פי הדוחות השנתיים המאוחדים והמבוקרים של החברה בגין השנתיים הקלנדאריות שקדמו למועד הזכאות לבונוס שנתי כאמור, הרווח השנתי המצטבר לתקופות כאמור, אינו שלילי; ו- (3) הרווח השנתי המתואם בשנה בגינה משולם הבונוס השנתי אינו נמוך מ- 8,000,000 ש"ח. הבונוס השנתי לא יעלה על 16 פעמים דמי הניהול החודשיים, במועד הענקת הבונוס השנתי.

יצוין, כי הרווח השנתי המתואם בשנת 2025 הסתכם לסך של 25,342 אלפי ש"ח.

ה. ועדת הביקורת והדירקטוריון יהיו רשאים להפחית את סכום המענק לו תהיה זכאית חברת מיראן, בהתקיים נסיבות מיוחדות המצדיקות הפחתה כאמור, לרבות בהתחשב במצבה העסקי והפיננסי של החברה ובתפקודו של מר מילנר, ומטעמים שינומקו על ידם.

ו. החברה מעמידה לרשות מר שמואל מילנר טלפון נייד וכן נושאת בהוצאות עסקיות סבירות של מר שמואל מילנר ("הוצאות עסקיות סבירות").

ז. כל אחד מהצדדים להסכם הניהול רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בהודעה מוקדמת של שישה חודשים מראש ובכתב לצד השני. כמו כן, החברה רשאית לבטל את הסכם הניהול על אתר, במקרים כמפורט בהסכם הניהול.

תנאי הכהונה של מר מילנר עומדים בהוראות מדיניות התגמול של החברה לנושאי המשרה.

גלעד הר עוז

מר גלעד הר עוז מכהן כמנכ"ל משותף ודירקטור בחברה ובחברות בנות בקבוצת החברה, בהתאם להסכם הניהול בין החברה לבין נ.נ.א. הר עוז השקעות טכנולוגיות בע"מ, חברה בשליטתו המלאה.

לפרטים בקשר עם הסכם הניהול האמור ועדכונו, בכפוף לקבלת אישור אסיפת בעלי המניות של החברה, ראו הפירוט בדבר הסכם הניהול בין החברה לבין מר שמואל מילנר, כאמור בתקנה זו לעיל, בשינויים המחויבים.

תנאי הכהונה של מר הר עוז עומדים בהוראות מדיניות התגמול של החברה לנושאי המשרה.

אייל רוזנברג

מר אייל רוזנברג מכהן כמנכ"ל חברת הבת טופ ניפנדו בע"מ. הסכום המופיע בטור דמי ניהול משקף תקבולים בעבור שירותי הניהול שלו החודשיים לחברה בסך של 80 אלף ש"ח.

בנוסף לדמי הניהול החודשיים זכאי מר רוזנברג למקדמה על חשבון בונס חודשי של 25 אלף ש"ח אשר תקוזז מהבונס השנתי לו זכאי מר רוזנברג ואשר אינה ניתנת להחזר במידה והחברה לא תגיע לרווח הנידרש.

מר רוזנברג זכאי לבונס שנתי בסך של 10% מהרווח של החברה לפני מס המתואם עד 6 מיליון ש"ח, וכן ל 15% מהרווח של החברה לפני מס המתואם העולה על 6 מיליון ש"ח.

סיום התקשרות לפי הודעה מוקדמת של 90 יום.

תנאי הכהונה של מר רוזנברג עומדים בהוראות מדיניות התגמול של החברה לנושאי המשרה.

זיו חשאי

מר זיו חשאי מכהן החל מיולי 2014 כסמנכ"ל הכספים של החברה הכפוף במישרין למנכ"ל. בנוסף, החל מחודש ינואר 2023 מכהן גם כמנהל תפעול ראשי. הסכום המופיע בטור עלות השכר מגלם שכר חודשי ברוטו בסך 52,000 ש"ח בצרוף הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.

בנוסף, זיו חשאי זכאי לבונס שנתי במידה והרווח השנתי לפני מס על פי הדוחות הכספיים המאוחדים והמבוקרים של החברה, בנטרול רווחים חד פעמיים כתוצאה מרווחי/ הפסדי הון הנובעים ממכירת החזקות בחברות מוחזקות או כלולות של החברה (להלן: "הרווח השנתי המתואם") יעלה על סך של 8,000,000 ש"ח. במקרה כאמור, תשלם החברה זיו חשאי בונס שנתי בסך של 350,000 ש"ח בתוספת 5% מהרווח השנתי לפני מס העולה על 8,000,000 ש"ח. הזכאות לבונס השנתי כפופה להתקיימות התנאים הבאים: (1) לכך שהרווח השנתי הנקי בשנה בגינה משולם הבונס השנתי הינו לפחות בגובה 75% מהרווח השנתי הנקי הממוצע ב- 3 השנים אשר קדמו לשנה הרלוונטית; (2) על פי הדוחות השנתיים המאוחדים והמבוקרים של החברה בגין השנתיים הקלנדאריות שקדמו למועד הזכאות לבונס שנתי כאמור, הרווח השנתי המצטבר לתקופות כאמור, אינו שלילי; ו- (3) הרווח השנתי המתואם בשנה בגינה משולם הבונס השנתי אינו נמוך מ- 8,000,000 ש"ח. הבונס השנתי לא יעלה על 16 פעמים עלות השכר, במועד הענקת הבונס השנתי.

סיום התקשרות בהתאם להוראות הדין.

תנאי הכהונה של מר חשאי עומדים בהוראות מדיניות התגמול של החברה לנושאי המשרה.

ביום 23.3.2026 אישר דירקטוריון החברה לאחר אישורה של ועדת הביקורת, עדכון לשכר החודשי של מר זיו חשאי לסך של 60,000 בצירוף הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.

דרור שגב

מר דרור שגב כיהן כמנכ"ל חברת הבת רמדור פתרונות תוכנה בע"מ והחל מחודש ינואר 2023 מכהן כמשנה למנכ"ל החברה. הסכום המופיע בטור עלות השכר מגלם שכר חודשי ברוטו בסך של כ- 62,500 ש"ח (כולל הוצאות בגין רכב) בצירוף הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.

הבונוס לו זכאי מר שגב עומד על 5% מהרווח לפני מס של הפעילות אותה מנהל מר שגב. זכאותו כאמור כפופה לכך כי היחס בין הרווח לפני מס לבין ההכנסות עולה על 2%.

סיום התקשרות לפי הודעה מוקדמת של 45 יום.

תנאי הכהונה של מר שגב עומדים בהוראות מדיניות התגמול של החברה לנושאי המשרה.

ביום 23.3.2026 אישר דירקטוריון החברה לאחר אישורה של ועדת הביקורת, עדכון לשכר החודשי של מר דרור שגב לסך של 68,000 (כולל הוצאות בגין רכב) בצירוף הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.

גמול דירקטורים

גמול הדירקטורים לו זכאים חברי הדירקטוריון הינו בגובה 26,345 ש"ח (צמוד למדד 02/2014) וגמול השתתפות בגובה 1,240 ש"ח (צמוד למדד 02/2014) בעד השתתפות בישיבת דירקטוריון או של ועדת דירקטוריון, בהתאם לסכום המזערי שנקבע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000, ובהתאם לדרגה שנקבעה לחברה. על אף האמור לעיל, מר טננבאום, יו"ר הדירקטוריון זכאי לגמול שנתי בסך של 31,700 ש"ח לשנה (צמוד למדד 12/2007) משולם לפי הצמדה למדד 06/2011 כסכום קבוע).

הדירקטורים, שמואל מילנר, וגלעד הר עוז אינם מקבלים גמול דירקטורים.

שכר הדירקטורים בשנת 2025 הסתכם לסך של 189 אלפי ש"ח.

בעל שליטה בתאגיד**תקנה 21א:**

בעלי השליטה בתאגיד הינם:

(1) מר גלעד הר עוז (באמצעות ננא הר עוז השקעות טכנולוגיות בע"מ).

(2) מר שמואל מילנר (באמצעות מ.ש מיראן בע"מ).

זאת, בהתאם להסכם שיתוף הפעולה בין בעלי השליטה, במסגרתו נקבע כי בעלי השליטה ישמשו גוף אחד בכל הנוגע להחלטות כבעלי מניות בחברה. עוד נקבעו מנגנונים במקרה של אי הסכמה, זכות הצטרפות וזכות סירוב.

תקנה 22:**עסקאות עם בעל שליטה****עסקאות עם בעלי שליטה המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות**

1. לפרטים בקשר עם הסכם ניהול ומתן שירותים בין החברה ובין מר עוז ומר מילנר, מיום 18.7.2008, התוספת מיום 1.9.2010, התוספת מיום 13.2.2012, התוספת מיום 27.6.2013, התוספת מיום 8.7.2015, התוספת מיום 2.5.2018, התוספת והעדכון לתנאי הסכם הניהול, אשר אושר על ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 11.5.2021 וכן התוספת והעדכון לתנאי הסכם הניהול, אשר אושר על ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 5.5.2024, ראו תקנה 21 לעיל, ראו תקנה 21 לעיל.

2. ביום 24.11.2024 אישרה ועדת הביקורת של החברה, בהתאם להוראות תקנה 1ב1 לתקנות ההקלות את התקשרותה החברה בפוליסת ביטוח לביטוח אחריות נושאי המשרה בקבוצת החברה לתקופה בת 12 חודשים מיום 1.10.2024 ועד ליום 30.9.2025. גבולות הפוליסה האמורה בגין תביעה אחת או במצטבר בגין כל תקופת ביטוח הינם כ- 10 מיליון דולר ארה"ב. דמי הביטוח עבור הפוליסה האמורה בגין תקופת הביטוח מסתכמים בסך של 20.7 אלפי דולר ארה"ב.

ביום 19.2.2026 אישרה ועדת הביקורת של החברה, בהתאם להוראות תקנה 1ב1 לתקנות ההקלות את התקשרותה החברה בפוליסת ביטוח לביטוח אחריות נושאי המשרה בקבוצת החברה לתקופה בת 12 חודשים מיום 1.10.2025 ועד ליום 30.9.2026. גבולות הפוליסה האמורה בגין תביעה אחת או במצטבר בגין כל תקופת ביטוח הינם כ- 10 מיליון דולר ארה"ב. דמי הביטוח עבור הפוליסה האמורה בגין תקופת הביטוח מסתכמים בסך של 20.7 אלפי דולר ארה"ב.

3. ביום 24.7.2023 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לאחר שאושרה על ידי הדירקטוריון ביום 30.5.2023 ועל ידי ועדת הביקורת ביום 30.5.2023, על מתן התחייבות מראש לשיפוי דירקטורים ונושאי המשרה של החברה בקשר עם אירועים מסוימים הצפויים לדעת הדירקטוריון לאור פעילות החברה בפועל, ובלבד שסך כל סכומי השיפוי שתשלם החברה, במצטבר, לכל הזכאים לשיפוי, על פי כל כתבי השיפוי לאירועים שיוצאו להם על פי החלטה זו, ועל פי כל כתב שיפוי שהוציאה החברה בעבר ו/או שתוציא בעתיד לא יעלה על 25% מהונה העצמי של החברה לפי הרשום בדו"חותיה הכספיים, נכון ליום השיפוי, והכל בהתאם לתנאי השיפוי המפורטים בכתב השיפוי לאירועים, אשר יעמוד בתוקפו לתקופה של 9 שנים ממועד הענקתו.

תקנה 24:**החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה**

לפרטים, לפי מיטב ידיעת החברה, בדבר מניות וניירות ערך אחרים של החברה וחברות מוחזקות של החברה אם פעילותן מהותית לפעילות החברה, המוחזקים על ידי בעלי עניין בחברה, לרבות החברה ונושאי משרה בכירה בה במועד הדו"ח, ראו הדוח המידי מיום 5.10.2025 (מס' אסמכתא: 073998-01-2025). המידע המובא בדוח האמור מובא בזאת על דרך של הפניה.

תקנה 24 א': הון רשום, מונפק ונפרע**הון רשום ומונפק**

ההון הרשום של החברה הנו 3,000,000 ש"ח מחולק ל- 30,000,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת.

ההון המונפק של החברה הנו 2,118,762 ש"ח מורכב מ- 21,187,619 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת.

תקנה 24 ב': מרשם בעלי המניות

שם בעל המניות	מספר ת.ז./חברה	כתובת	אזרחות/ארץ התאגדות	סוג מניה	ערך נקוב (ש"ח)	כמות מניות
החברה לרישומים של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב	515736817	אחוזת בית 2 תל אביב	התאגד בישראל	רג'	0.1	20,986,618
מישל אוזן	064467814	מושב משמר איילון 109	אדם פרטי אזרחות ישראלית	רג'	0.1	140,000
מזל אוזן	50471010	מושב משמר איילון 62	אדם פרטי אזרחות ישראלית	רג'	0.1	60,000
green island			חברה זרה	רג'	0.1	1
פרץ אסתר	77490332	נורדאו 3 חדרה	אדם פרטי אזרחות ישראלית	רג'	0.1	1,000
סה"כ						21,187,619

תקנה 25 א': מען רשום, טלפון ופקס

המען הרשום של התאגיד: ראול ולנברג 24 בנין D, תל אביב -יפו, 6971920 ת.ד. 13161. דוא"ל: ziv_h@top-group.co.il

מספר הטלפון: 03-7667777

מספר פקסימיליה: 03-7667770

תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד

שם הדירקטור	מיכאל טננבאום	אהרון מרמוש	שלי אמיר	שמואל מילנר	גלעד הר-עוז	תמר גיניגר	טליה הובר	
מס' הזיהוי	024925141	050944529	022402390	024910861	028021822	017361056	057966517	
תאריך לידה	20.3.1970	17.11.1951	18.4.1966	28.3.1970	22.10.1970	9.5.1976	11.11.1962	
מען להמצאת כתבי-ידין	מנדלה 2, תל אביב	רחוב סירני 35א', רחובות	השדמה 13, רמת השרון	למרחב 81, רמת השרון	רומנו 5, תל אביב	גרציאני 4, תל אביב.	מבוא יסמין 1, יהוד מונסון	
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית ואמריקאית	ישראלית	
חברות בוועדות הדירקטוריון	לא	ועדת ביקורת;	ועדת ביקורת;	לא	לא	ועדת ביקורת;	ועדת בחקורת	
האם הוא דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני בהגדרתו בחוק החברות - כן/לא; והאם הוא בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	לא	דח"צ; בעל כשירות מקצועית	דח"צ; בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא; בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ובעל כשירות מקצועית	לא; בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ובעל כשירות מקצועית	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	
האם הוא עובד של החברה, של חברה-בת שלה, של חברה קשורה שלה או של בעל ענין בה - התפקיד או התפקידים שהוא ממלא כאמור	לא	לא	לא	מנכ"ל משותף בחברה ודירקטור; דירקטור בחברת רמדור פתרונות תוכנה בע"מ; יו"ר הדירקטוריון בחברת טופ ניפנדו בע"מ; דירקטור בחברת טופ סופטוור (סקיגייט) בע"מ; יו"ר דירקטוריון בחברת טופ סולושינס (ל.ה.ב.) בע"מ; יו"ר הדירקטוריון בחברת אקשן ביס בע"מ; יו"ר דירקטוריון בחברת זיו מערכות בע"מ; דירקטור בחברת טופ אקס אר בע"מ; מנכ"ל, דירקטור ומחזיק ב-100% ממניות חברת נ.נ.א הר עוז השקעות טכנולוגיות בע"מ המחזיקה 27.49% ממניות החברה בדילול מלא	מנכ"ל משותף בחברה ודירקטור; דירקטור בחברת רמדור פתרונות תוכנה בע"מ; יו"ר הדירקטוריון בחברת טופ ניפנדו בע"מ; ומנכ"ל בחברת טופ (סקיגייט) בע"מ; דירקטור בחברת טופ סולושינס (ל.ה.ב.) בע"מ; דירקטור ומנכ"ל בחברת אקשן ביס בע"מ; דירקטור בחברת זיו מערכות בע"מ; דירקטור בחברת טופ אקס אר בע"מ; מחזיק בחברת מ.ש מיראן בע"מ המחזיקה ב-27.48% ממניות החברה בדילול מלא	לא	לא	לא

27.5.2025	29.8.2022	16.11.2007	16.11.2007	25.8.2020	5.5.2024	16.11.2007	התאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור של החברה
השכלה: בוגרת תואר כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן; מוסמכת מנהל עסקים עם התמחות במימון מאוניברסיטת בר אילן; תעסוקה: סמנכ"לית כספים ומנהלת סיכונים בפז קמעונאות ואנרגיה בע"מ; סמנכ"לית כספים ומנהלת סיכונים בשופרסל בע"מ.	השכלה: M.S in strategic communications, Columbia university. Bechelor of Arts, major in creative writing, new York University. תעסוקה: מנהלת פיתוח עסקי הייטק – הרצוג פוקס נאמן, עו"ד, 2014-2018. מנהלת קשרי לקוחות – פישר בבר חן, עו"ד, 2018-2020. יזמת VC Academy החל משנת 2021.	השכלה: בוגר הנדסת (BSC) תעשייה וניהול מטכניון חיפה; תעסוקה: מנכ"ל טופ סולושינס מנהל מכירות איזורי ב- AUDIOCODES ומנהל מכירות ארצי בפנורמה. תאגידים בהם משמש כדירקטור מכהן הר עוז השקעות טכנולוגיות בע"מ ודירקטור בטופסלושינס (ל.ה.ב) בע"מ	השכלה: בוגר בהנדסה הטכניון בחיפה ותואר מוסמך במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב; תעסוקה: סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי ביו לינקס בע"מ. תאגידים בהם משמש כדירקטור מכירות ופיתוח עסקי בחברת SUNGARD DATA SYSTEMS	השכלה: בוגרת כלכלה וניהול מאוניברסיטת תל אביב ומוסמכת מנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב; בעלת השכלה נוספת של אוצרות ומוזאולוגיה. תעסוקה: מנהלת קשרי קהילה בבנק הפועלים וכן יועצת בתחום השיווק בקבוצת נגב. תאגידים בהם משמש ת כדירקטורית: דיסקונט קפיטל	השכלה: תואר בוגר במדעי החברה אוניברסיטת בר אילן; מוסמך מנהל עסקים מאוניברסיטת ניו הייבן, ארה"ב; בעל תעודה בניהול משאבי אנוש אוניברסיטת תל אביב משמש כדירקטור דח"צ בחברת בני כהן ובניו פיתוח השקעות בעש"ת אשקלון תעשיות, מכללת דוד ילן ו- תומר חברה ביטחונית ממשלתית בע"מ.	השכלה: תואר בוגר במשפטים מהמכללה למנהל; תעסוקה: עו"ד ושותף במשרד עו"ד אלדד לביא, תאגידים בהם משמש כדירקטור: דח"צ בחברת בני כהן ובניו פיתוח השקעות	השכלתו והתעסקותו ב- 5 השנים האחרונות, תוך פירוט המקצועות או התחומים שבהם נרכשה ההשכלה, המוסד שבו נרכשה והתואר האקדמי או התעודה המקצועית שהוא מחזיק בהם, ופירוט התאגידים שבהם הוא משמש כדירקטור
לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	האם הוא לפי מיטב ידיעת החברה והדירקטורים האחרים שלה בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה - כן/לא, בציון פרטים
לא	לא	כן	כן	כן	לא	לא	האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשובה ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות - כן/לא

ביום 23.3.2026 הודיעה הגב' גיניגר על התפטרותה מדירקטוריון החברה, בתוקף מיום 24.3.2026.

תקנה 26א': נושאי המשרה הבכירה בתאגיד

שם נושא המשרה	דרור שגב	גיל סולטן	דור רמתי	מיכאל ברלין	זיו חשאי
מס' הזיהוי	23099351	024490898	027871573	11047768	037280807
תאריך לידה	3.1.1968	15.7.1969	13.8.1970	27.1.1974	13.10.1979
תאריך תחילת כהונה	1.4.2012	1.1.2010	1.4.2012	16.1.2023	1.9.2014
התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה-בת שלו, בחברה קשורה שלו או בבעל ענין בו; היה נושא המשרה הבכירה מורשה חתימה עצמאי בתאגיד - תצוין עובדה זו	משנה למנכ"ל וְמנהל פעילות Prop Tech	מבקר פנימי	סמנכ"ל טכנולוגיות (CTO) וסמנכ"ל מחקר ופיתוח	מנכ"ל חברת הבת טופסולושינס בע"מ	סמנכ"ל כספים בחברה, מנהל תפעול ראשי ודירקטור בחברות בת של החברה.
אם הוא בעל ענין בתאגיד או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בתאגיד	לא	לא	לא	לא	לא

<p>אקדמאי. תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת בר אילן ותואר שני במשפטים מאוניברסיטת בר אילן.</p> <p>בעל ניסיון של 5 שנים כמנהל בכיר במשרד רואה חשבון, קוסט פורר גבאי את קיסר EY.</p>	<p>אקדמאי תואר ראשון ושני במנהל עסקים, מהמרכז ללימודים אקדמיים. סמנכ"ל מכירות ומשנה למנכ"ל טופסולושיינס</p>	<p>אקדמאית, בוגר בהנדסה מאוניברסיטת בן גוריון. כיהן כמנכ"ל חברת הבת אקשן בייס וכן כסמנכ"ל הפיתוח</p>	<p>רו"ח ובעל תואר במנהל עסקים התמחות בחשבונאות מהמכללה למנהל, רו"ח עצמאי במשרד רו"ח אנדרסון סולטן קידר</p>	<p>אקדמאי, תואר ראשון בהנדסת תעשייה וניהול ותואר שני במנהל עסקים מהטכניון. החל מ-2001 משמש מנהל מחלקת פרויקטים בחברה וכן כסמנכ"ל פיתוח שימש כמנתח מערכות בחברת KS</p>	<p>השכלתו וניסיונו העסקי בחמש השנים האחרונות. בפירוט השכלתו של נושא המשרה הבכירה יצינו המקצועות או התחומים שבהם נרכשה ההשכלה, המוסד שבו נרכשה והתואר האקדמי או התעודה המקצועית שהוא מחזיק בהם</p>
---	---	--	--	---	--

רואה החשבון של התאגיד

תקנה 27:

שטראוס לזר ושות', רח' יגאל אלון 94, מגדל אלון 2, תל אביב 6789139.

לפי מיטב ידיעת החברה, רואי החשבון או שותפם אינם בעלי ענין או בני משפחה של בעלי ענין או של נושא משרה בכירה בחברה.

שינוי בתזכיר או בתקנות

תקנה 28:

ביום 5.5.2025 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה, לאחר אישורו של הדירקטוריון, את שינוי שמה של החברה משמה "טופ רמדור מערכות ומחשבים (1990) בע"מ" לשמה הנוכחי "טופ גרופ תוכנה בע"מ". לפרטים נוספים ראו דוח הזימון לאסיפה השנתית מיום 10.4.2025 (מס' אסמכתא: 01-026945-2025).

המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת

תקנה 29:

1. לפרטים בקשר עם תשלום דיבידנדים, ראו סעיף 4 לתיאור עסקי התאגיד לעיל.

2. ביום 5.5.2025 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה את מינויה מחדש של הגב' תמר גיניגר כדירקטורית בלתי תלויה בחברה, וכן את מינויים מחדש כדירקטורים בחברה של ה"ה מר מיכאל טננבאום, מר שמואל מילנר, מר גלעד הר עוז. כמו כן, אישרה אסיפת בעלי המניות את מינויים מחדש של משרד שטראוס לזר ושות', כרואי חשבון המבקרים של החברה. בנוסף, אישרה אסיפת בעלי המניות את שינוי שמה של החברה ובהתאם לעדכן את מסמכי ההתאגדות של החברה לפרטים נוספים דוח זימון האסיפה השנתית מיום 10.4.2025 (מס' אסמכתא: 01-026945-2025) ודוח תוצאות האסיפה מיום 5.5.2025 (מס' אסמכתא: 01-031264-2025).

תקנה 29א': החלטות החברה

1. לעניין ביטוח נושאי משרה - ראו תקנה 22 לעיל.
2. לעניין התחייבות לשיפוי דירקטורים ונושאי משרה – ראו תקנה 22 לעיל.

טופ גרופ תוכנה בע"מ

שמואל מילנר

מנכ"ל משותף

ודירקטור

מיכאל טננבאום

יו"ר הדירקטוריון

גלעד הר עוז

מנכ"ל משותף

ודירקטור

הצהרות מנהלים לפי תקנה 9ב

הצהרת מנהלים

הצהרת מנכ"ל משותף

אני הח"מ, שמואל מילנר, מצהיר בזה כי:

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

תאריך: 23 במרץ 2026

שמואל מילנר, מנכ"ל משותף

הצהרת מנהלים

הצהרת מנכ"ל משותף

אני הח"מ, גלעד הר-עוז, מצהיר בזה כי:

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

תאריך: 23 במרץ 2026

גלעד הר-עוז, מנכ"ל משותף

הצהרת סמנכ"ל הכספים

הח"מ, זיו חשאי, מצהיר הנה כי:

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

זיו חשאי, סמנכ"ל כספים

תאריך: 23 במרץ 2026