

דו"ח תקופתי
לשנת
2025

קבוצת חמת בע"מ

HAMAT GROUP

Multi Design Solutions



 HAMAT

HeziBank

 mcp
MORE THAN CERAMIC

HOUZER
A DIVISION OF HAMAT GROUP

 A
אלוני

 ליפסקי
חדשנות שזורמת איתך

ZIV
KITCHENS

 m
Stream of Options

formex
עיצוב מתחיל במטבח

דו"ח תקופתי
לשנת
2025
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

תוכן עניינים

פרק א' - תיאור עסקי התאגיד

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

פרק ג' - דוחות כספיים מאוחדים

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

פרק ה' - הצהרות מנהלים

דו"ח תקופתי
לשנת
2025

קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP

Multi Design Solutions

פרק א' / תיאור עסקי התאגיד

קבוצת חמת בע"מ

פרק א' - תיאור עסקי התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

4	חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	
4	פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	.1
7	תחומי פעילות עיקריים	.2
7	השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו בשנתיים האחרונות	.3
7	חלוקת דיבידנדים	.4
8	חלק שני - מידע אחר	
8	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	.5
11	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	.6
17	חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד	
17	מידע כללי על תחומי הפעילות של הקבוצה	.7
17	פרטים אודות תחומי פעילות	7.1
19	מוצרים ושירותים	7.2
19	פילוח הכנסות	7.3
19	מוצרים חדשים	7.4
20	לקוחות	7.5
23	שיווק והפצה	7.6
24	צבר הזמנות	7.7
24	תחרות	7.8
25	עונתיות	7.9
26	כושר ייצור	7.10
26	נכסים לא מוחשיים	7.11
26	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	7.12
27	שעבודים צפים על נכסי החברה	7.13
27	חומרי גלם וספקים	7.14

28	תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	.8
28	מידע כללי על תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים של הקבוצה	8.1
30	מוצרים ושירותים	8.2
30	פילוח הכנסות	8.3
30	מוצרים חדשים	8.4
30	לקוחות	8.5
31	שיווק והפצה	8.6
32	צבר הזמנות	8.7
33	תחרות	8.8
33	עונתיות	8.9
33	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	8.10
33	נכסים לא מוחשיים	8.11
34	חומרי גלם וספקים	8.12
35	תחום המטבחים	.9
35	מידע כללי על תחום המטבחים	9.1
36	מוצרים ושירותים	9.2
36	פילוח הכנסות	9.3
37	מוצרים חדשים	9.4
37	לקוחות	9.5
37	שיווק והפצה	9.6
38	צבר הזמנות	9.7
38	תחרות	9.8
39	כושר ייצור	9.9
39	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	9.10
39	נכסים לא מוחשיים	9.11

40	חלק רביעי - מידע המתייחס לפעילות החברה בכללותה	
40	הון אנושי	.10
41	הון חוזר	.11
42	מימון	.12
42	מיסוי	.13
42	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	.14
43	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד	.15
43	הליכים משפטיים	.16
43	יעדים ואסטרטגיה עסקית	.17
44	דיון בגורמי סיכון	.18

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

1.1. כללי

קבוצת חמת בע"מ ("החברה") התאגדה ונרשמה בישראל ביום 10 ביולי 1951 כחברה פרטית בעירבון מוגבל. ביום 13 בינואר 1993, פרסמה החברה תשקיף הצעה לציבור (הנפקה ראשונה לציבור - IPO), על פיו הוצעו לציבור לראשונה ניירות ערך של החברה, אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), והחברה הפכה להיות חברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות, תשנ"ט-1999 ("חוק החברות").

1.2. פעילות החברה והתפתחות העסקית

1.2.1. החברה הינה חברת החזקות, הפועלת באמצעות חברות הבת המאוחדות שלה (החברה וחברות הבת המאוחדות תקראנה יחדיו להלן: "**הקבוצה**") המתמקדת בייצור, ייבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בנייה ועיצוב הבית, כולל: כלים סניטריים (ברזים, כיורים, אסלות, מכלי הדחה, אמבטיות), אביזרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה, חיפויים וריצופים ומטבחים. לקוחות הקבוצה כוללים קבלנים, מוסדות, בתי מלון, עסקים קמעונאיים וסיטונאיים בענף מוצרי הבנייה, כגון אולמות קרמיקה, מגרשי חומרי בניין וטמבוריות), וכן לקוחות פרטיים.

1.2.2. החל מהרבעון הרביעי של שנת 2024 ערכה החברה שינוי בפילוח תחומי הפעילות שלה, ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים, כך שפעילות הקבוצה מתחלקת לחמישה תחומים עיקריים: (1) ייצור כלים סניטריים מחרס: פעילות בטורקיה MCP MANİSA SERAMİK ("MCP"), הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס; (2) ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק: פעילות החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("**חרסה סטודיו**") הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו'); (3) סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה: כולל בעיקר ייבוא ושיווק סיטונאי של כלים סניטריים, כגון: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב) וכן מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגיטון, באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("**חמת ארמטורות**"), חמת עיצוב ושיווק בע"מ ("**חמת עיצוב ושיווק**") וחמת שיווק והפצה בע"מ ("**חמת הפצה**"); (4) קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים: פעילות החברות הבנות חזיבנק דיזיין בע"מ ("**חזיבנק**"), שיש אלוני בע"מ ("**אלוני**") וחזיבנק אלוני בע"מ ("**חזיבנק-אלוני**"), העוסקות בייבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה ללקוחות פרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית; ו- (5) מטבחים: בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות החברות הבנות מטבחי זיו שותפות מוגבלת ("**מטבחי זיו**"), פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("**פורמקס**") ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ ("**ליישט**").

כמו כן, לקבוצה הכנסות נוספות הנובעות מפעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer Inc ("**Houzer**"). לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של Houzer אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח, דווחה הפעילות הנ"ל במסגרת "אחרים".

1.2.3. ביום 13 באפריל 2023, מסרו ארבעת המוכרים של פורמקס, אשר כל אחד מהם החזיק באותו מועד ב-50% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת 30% (בעקיפין) הון המניות של פורמקס. ביום 15 במאי 2023, הושלם מימוש אופציית המכר בתמורה לסך של כ-37 מיליון ש"ח, וממועד זה החברה החזיקה (בעקיפין) ב-80% מהון המניות של פורמקס. לפרטים נוספים ראו דוח מידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (30%) במניות פורמקס מיום 16 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-035521), דוח מידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 15 במאי 2023 (אסמכתא: 2023-01-052059), המובאים בזאת על דרך ההפניה. ביום 16 בינואר 2024, מסרו ארבעת המוכרים, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת יתרת 20% (בעקיפין) הון המניות של פורמקס. ביום 30 בינואר 2024, בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה תמורה בסך של כ-20 מיליון ש"ח וממועד זה החברה מחזיקה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס. לפרטים נוספים ראו דוח מידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (20%) במניות פורמקס מיום 16 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007341), דוח מידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה. לעניין סיום ההתקשרות עם KLOSS, לקוח משמעותי של פורמקס – ראו סעיף 9.5.3 להלן.

1.2.4. הקבוצה הינה בעלת השמות המסחריים: "חמת", "HAMAT", "HAMAT USA", "חרסה", "HARSA", "FORMEX", "מטבחי זיו", "ליפסקי", "BATH Clip", "HOUSER", "ZM", "LAB³ ו-"אלוני A", תחתיים משווקים חלק ניכר ממוצרי הקבוצה.

1.2.5. במהלך הרבעון השלישי של שנת 2025 חתמה הקבוצה על הסכם בלעדיות למשך שלוש שנים לשיווק ולהפצה בישראל של המותג הגרמני Duravit הנחשב למותג פרימיום בתחום הכלים הסינטיים. במסגרת ההתקשרות כאמור, מתמקדת הקבוצה בעיקר בייבוא ובשיווק של אסלות תחת המותג. להערכת החברה, המותג Duravit מזוהה בישראל בעיקר עם קטגוריית האסלות, וההתקשרות כאמור מרחיבה את היצע מוצרי הקבוצה בתחום זה. הקבוצה החלה לפעול לשיווק ולייבוא מוצרי המותג החל מהרבעון הראשון של שנת 2026.

1.2.6. ביום 20 בינואר 2026 התקשרה הקבוצה עם צד ג' שאינו קשור בהסכם לרכישת זכויות בנכס מסחרי בשטח של כ-1,800 מ"ר, הממוקם במתחם "גיגיס" בראשון לציון, בתמורה כוללת של כ-30 מיליון ש"ח. הנכס צפוי לשמש כמרכז תצוגה מרכזי ומאוחד למותגי הקבוצה, לרבות "מטבחי זיו" ו"אלוני", וזאת כחלק ממהלכי הקבוצה למיצוי הסינרגיה התפעולית ולחיצוק פריסת מותגיה. נכון למועד הדוח, עבודות ההשלמה, העיצוב וההתאמה של הנכס טרם הסתיימו, והשלמתן צפויה במהלך שנת 2026.

1.2.7. לקבוצה חמישה אתרי יצור עיקריים:

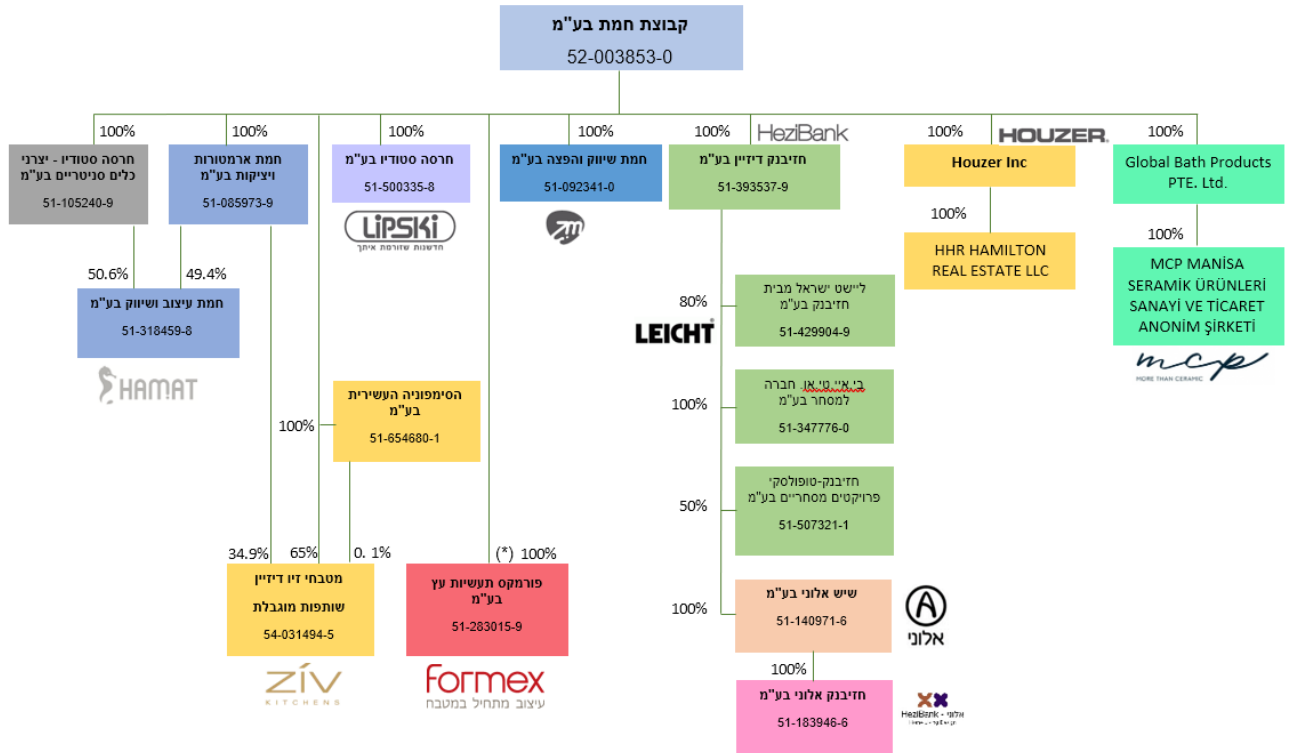
- (1) מפעל באזור התעשייה אשדוד המייצר בעיקר ברזים ממתכת;
- (2) מפעל באזור התעשייה ברקן המייצר מוצרי אינסטלציה וסינטיים מפלסטיק ומוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק בעיקר לחדרי אמבטיה ומטבח;
- (3) מפעל לייצור כלים סינטיים מחרס (בעיקר כיורים, אסלות ומכלי הדחה) הממוקם בטורקיה.
- (4) מפעל באזור התעשייה בשדרות, המייצר מטבחים;
- (5) מפעל באזור התעשייה תפן, המייצר בעיקר חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ.

1.2.8. לקבוצה חמישה אתרים לוגיסטיים עיקריים:

- (1) אתר לוגיסטי בצומת ראם (מסמיה) ממנו פועלת חברת הבת חמת הפצה (לשעבר "צוקר את מינקין"), המתמקד בפעילות יבוא והפצה בישראל של מוצרי ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סינטיים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי). ראו ביאור 13 א' (1) לדוחות הכספיים;
- (2) אתר לוגיסטי באזור התעשייה באשדוד (בשטחי מפעל הברזים כאמור לעיל), המתמקד בפעילות שיווק והפצה בישראל של ברזים, כלים סינטיים ואביזרים נלווים לאמבט, בעיקר ללקוחות סוחרים סיטונאיים ולאולמות תצוגה באמצעות חברת הבת חמת עיצוב ושיווק. ראו ביאור 8 ב' (1) לדוחות הכספיים;
- (3) אתר לוגיסטי בניו-גרזי ארה"ב ממנו פועלת החברה הבת Houzer בתחום של יבוא, שיווק והפצה בעיקר של כיורים לשוק בארה"ב. ראו ביאור 8 ב' (4) לדוחות הכספיים;
- (4) אתר לוגיסטי בפתח תקווה המשרת את פעילותה הלוגיסטית של חברת הבת חזיבנק, המשמש לאחסנה והפצה בעיקר של חיפויים, ריצופים, שיש, פרקטים, כלים סינטיים, ברזים ומוצרי גמר לבניה נוספים. ראו ביאור 13 א' (2) לדוחות הכספיים;
- (5) מרכז לוגיסטי הממוקם באזור התעשייה נשר המשרת את פעילותה הלוגיסטית של חברת הבת אלוני, המשמש לאחסנה והפצה בעיקר של חיפויים, ריצופים, שיש, פרקטים, כלים סינטיים, ברזים ומוצרי גמר לבניה נוספים. ראו ביאור 13 א' (3) לדוחות הכספיים;

1.3 תרשים מבנה אחזקות של הקבוצה

למועד אישור הדוח, מבנה האחזקות של הקבוצה הינו כדלקמן:



(*) למועד אישור הדוח, פורמקס מוחזקת בעקיפין במלואה על ידי החברה. ההחזקה העקיפה כאמור מתבצעת באמצעות ארבע חברות המוחזקות במישרין על ידי החברה בשיעור של 100% כל אחת, כאשר כל אחת מהן מחזיקה ב-25% מהון המניות המונפק והנפרע של פורמקס.

(**) מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, הינה שותפות מוגבלת הרשומה בישראל, המוחזקת על ידי: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (34.9%) שהינה שותף מוגבל, קבוצת חמת בע"מ (65%) שהינה שותף מוגבל, הסימפוניה העשירית בע"מ (0.1%) שהינה השותף הכללי וחברה בת בבעלות מלאה של החברה.

2. תחומי פעילות עיקריים

כאמור לעיל, עד לרבעון הרביעי של שנת 2024, החברה הציגה בדוחותיה הכספיים שבעה מגזרי פעילות ברי-דיווח כהגדרתם בתקן דיווח כספי בינלאומי חשבונאי IFRS 8 "מגזרי פעילות": ברזים, כלים סניטריים בישראל, כלים סניטריים בחו"ל, פלסטיק ואינסטלציה, הפצה, קמעונאות קרמיקה ומטבחים.

החל מהרבעון הרביעי של שנת 2024, אוחדו מגזרי הפעילות של הברזים, הכלים הסניטריים בישראל, ההפצה ומגזר האביזרים המשלימים לחדרי אמבט ולמטבח (שנכלל בעבר במסגרת פעילויות אחרות) למגזר פעילות אחד בשם "סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה". כמו כן, החברה שינתה לחלק משאר המגזרים את שמם על מנת לשקף באופן טוב יותר את תיאור פעילותם. לפרטים נוספים ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים.

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניות

למיטב ידיעת החברה, בשנתיים האחרונות לא בוצעו השקעות בהון החברה ולא בוצעה כל עסקה מהותית אחרת על ידי בעל עניין בחברה במניות החברה מחוץ לבורסה למעט מכירת 389,000 מניות רגילות של החברה (המהוות כ-1.06% מזכויות ההון וההצבעה בחברה) על ידי מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, כמפורט בדוח מידי מיום 23 ביוני 2025 (אסמכתא: 2025-01-044354) המובא בזאת על דרך ההפניה.

4. חלוקת דיבידנדים ורכישה עצמית של מניות

4.1 חלוקת דיבידנדים

לחלוקת דיבידנד שבוצעו בשנתיים האחרונות ורכישות עצמיות של מניות, ראו ביאורים 23 ו-23ה' לדוחות הכספיים.

4.2 מדיניות חלוקת דיבידנד

לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנד.

4.3 מגבלות על חלוקת דיבידנד

למועד הדוח, לחברה אין מגבלות חיצוניות אשר השפיעו ו/או עשויות להשפיע בעתיד על יכולתה לחלק דיבידנד, למעט המגבלות וההוראות הקבועות בדין ולמעט אמות מידה פיננסיות עליה התחייבה החברה כלפי התאגידים הבנקאיים המעמידים מסגרות אשראי לקבוצה, לפיה, החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר תגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי (על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים), כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. בהתאם לדוחות הכספיים, ליום 31 בדצמבר 2025 יחס זה עומד על כ-32.2%. יצוין, כי לצורך בחינת אמות המידה הפיננסיות ינוטרלו ההשפעות העיקריות של תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16 - "חכירות". לפרטים נוספים אודות התחייבויות כלפי תאגידים בנקאיים ולעמידה באמות מידה פיננסיות, ראו ביאור 12ג'(3) לדוחות הכספיים.

4.4 רווחים ראויים לחלוקה

בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות, נכון ליום 31 בדצמבר 2025, יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה מסתכמים לסך של כ-40,685 אלפי ש"ח וזאת בכפוף למגבלות על חלוקת דיבידנד להן התחייבה החברה כמפורט בסעיף 4.3 לעיל.

חלק שני - מידע אחר

5. **מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד:**

5.1. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת 2025 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

<u>סך הכל מאוחד</u>	<u>התאמות (בין-חברתי ולא מיוחס)</u>	<u>אחרים</u>	<u>מטבחים</u>	<u>קמעונאות קרמיקה וכלים הסניטריים</u>	<u>סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה</u>	<u>ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק</u>	<u>ייצור כלים סניטריים מחרס</u>	
954,151	-	14,126	172,542	483,105	204,264	75,586	4,528	הכנסות מחיצוניים
-	(46,377)	-	289	42	17,270	12,360	16,416	הכנסות בין-מגזריות
954,151	(46,377)	14,126	172,831	483,147	221,534	87,946	20,944	סה"כ הכנסות
538,929	(46,377)	9,271	105,516	278,465	130,363	46,699	14,992	עלויות משתנות
348,563	3,369	7,369	72,282	174,971	50,182	25,431	14,959	עלויות קבועות
887,492	(43,008)	16,640	177,798	453,436	180,545	72,130	29,951	סה"כ העלויות
66,659	(3,369)	(2,514)	(4,967)	29,711	40,989	15,816	(9,007)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/הוצאות אחרות)
1,485,816	206,619	16,364	353,807	506,451	210,329	90,798	101,448	נכסים
930,518	292,037	709	163,148	379,313	69,193	22,113	4,005	התחייבויות

5.2. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת 2024 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

<u>סך הכל מאוחד</u>	<u>התאמות (בין-חברתי ולא מיוחס)</u>	<u>אחרים</u>	<u>מטבחים</u>	<u>קמעונאות קרמיקה וכלים הסניטריים</u>	<u>סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה</u>	<u>ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק</u>	<u>ייצור כלים סניטריים מחרס</u>	
887,069	-	19,732	164,969	417,642	200,004	79,011	5,711	הכנסות מחיצוניים
-	(46,399)	-	182	140	16,883	12,868	16,326	הכנסות בין-מגזריות
887,069	(46,399)	19,732	165,151	417,782	216,887	91,879	22,037	סה"כ הכנסות
514,769	(43,920)	13,793	99,987	243,610	132,100	49,871	19,328	עלויות משתנות
341,660	(597)	9,628	71,257	170,228	49,372	25,976	15,796	עלויות קבועות
856,429	(44,517)	23,421	171,244	413,838	181,472	75,847	35,124	סה"כ העלויות
30,640	(1,882)	(3,689)	(6,093)	3,944	35,415	16,032	(13,087)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/הוצאות אחרות)
1,554,162	177,813	20,610	381,190	536,102	234,096	97,253	107,098	נכסים
1,012,232	318,459	544	170,328	412,434	77,834	25,673	6,960	התחייבויות

5.3. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת 2023 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

סך הכל מאוחד	התאמות (בין-חברתי ולא מיוחס)	אחרים	מטבחים	קמעונאות קרמיקה וכלים הסניטריים	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	ייצור כלים סניטריים מחרס	
967,354	-	22,999	185,174	470,516	200,470	77,891	10,304	הכנסות מחיצוניים
-	(52,840)	-	207	224	15,029	12,510	24,870	הכנסות בין-מגזריות
967,354	(52,840)	22,999	185,381	470,740	215,499	90,401	35,174	סה"כ הכנסות
540,860	(60,861)	13,189	115,245	268,269	133,228	47,672	24,118	עלויות משתנות
358,341	7,222	9,207	70,685	176,039	54,105	24,763	16,320	עלויות קבועות
899,201	(53,639)	22,396	185,930	444,308	187,333	72,435	40,438	סה"כ העלויות
68,153	799	603	(549)	26,432	28,166	17,966	(5,264)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/הוצאות אחרות)
1,533,428	187,104	24,988	387,804	486,949	228,285	94,694	123,604	נכסים
997,990	387,856	889	167,854	335,722	74,175	24,779	6,715	התחייבויות

לפרטים אודות ההתפתחויות שחלו בתוצאות תחומי הפעילות, ראו דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (פרק ב' לדוח תקופתי זה) ("דוח הדירקטוריון").

לדיווח אודות מגזרי הפעילות של הקבוצה, ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד¹

להלן תובאנה הערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו-כלכלית שלה, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה, יש להם, או צפויה להיות להם, השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה.

האמור בסעיף זה באשר להערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו כלכלית בה פועלת החברה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). מובהר, כי אין כל וודאות כי הנחות ואומדני החברה כמפורט לעיל יתממשו במלואם או בחלקם, הואיל והינם תלויים בגורמים חיצוניים ומאקרו כלכליים שאין לחברה כל יכולת השפעה עליהם או שיכולת החברה להשפיע עליהם מוגבלת.

6.1 המצב הביטחוני והגיאופוליטי

ביום 7 באוקטובר 2023 החלה מתקפת פתע על מדינת ישראל, אשר הובילה לפרוץ מלחמת "חרבות ברזל". למלחמה כאמור, אשר נמשכה גם במהלך תקופת הדוח, היו השלכות על הסביבה העסקית בישראל, ובכלל זה על ענפי הבנייה, השיפוצים, היבוא, הלוגיסטיקה והמסחר. ברבעון הרביעי של שנת 2025 נכנסה לתוקפה הפסקת אש, אשר הביאה לסיומו של שלב הלחימה העצימה ברצועת עזה.

עם תחילתה של מלחמת "חרבות ברזל", גברו גם איומי החות'ים בים האדום, באופן שהביא להחלטתן של חברות ספנות רבות להפסיק או לצמצם את פעילותן בנתיב השיט בים האדום, המהווה נתיב סחר מהותי בין המזרח הרחוק לישראל, וכן לשנות את נתיבי ההובלה למסלול עוקף אפריקה או להשהות את הגעתן לישראל. כתוצאה מכך, התארכו זמני ההובלה מהמזרח הרחוק במספר שבועות, עלויות ההובלה הימית עלו, ונוצרו עיכובים בקבלת סחורות ובאספקתן ללקוחות הקבוצה.

ביום 13 ביוני 2025, במקביל ללחימה המתמשכת ברצועת עזה, פתחה ישראל במבצע "עם כלביא" כנגד מטרות צבאיות באיראן. בעקבות כך, החלה איראן לשגר טילים בליסטיים ואמצעי לחימה נוספים לעבר ריכוזי אוכלוסייה בישראל, והוכרז מצב מיוחד בעורף על ידי פיקוד העורף. מבצע "עם כלביא" הסתיים ביום 24 ביוני 2025. במהלך תקופת המבצע חלה ירידה זמנית בהיקף ההכנסות של חלק מחברות הקבוצה בישראל, בין היתר בשל סגירת סניפים והגבלות על הפעילות בהתאם להוראות פיקוד העורף, באופן שהשפיע לרעה על תוצאות הקבוצה ברבעון השני של שנת 2025.

לצד האמור, חרף הקשיים והאתגרים בסביבה העסקית, במהלך המחצית השנייה של שנת 2024 ובמהלך שנת 2025 ניכרה התאוששות בפעילות הכלכלית בישראל, אשר תרמה לשיפור בתוצאותיה הכספיות של הקבוצה בשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024.

ביום 28 בפברואר 2026 פתחו ישראל וארצות הברית במבצע צבאי משולב "שאגת הארי" כנגד מטרות צבאיות, סמלי משטר ואישים בכירים באיראן, אשר נמשך גם למועד אישור הדוחות הכספיים. בתגובה, החלו איראן, ובסמוך לאחר מכן גם ארגון חיזבאללה בלבנון, בשיגור טילים וכלי טיס בלתי מאוישים לעבר ישראל ומדינות נוספות באזור.

להתפתחויות כאמור יש השלכות מיידיות על המשק הישראלי, ובכלל זה הכרזה על מצב חירום, הטלת מגבלות על פעילות המשק, השבתה חלקית של מוסדות חינוך ומקומות עבודה, צמצום פעילות בענפים שונים וגיוס מילואים בהיקף נרחב. עם תחילתו של מבצע "שאגת הארי", נרשמה ירידה בהיקף ההכנסות של חלק מחברות הקבוצה, בין היתר בשל סגירת סניפים והגבלות פעילות בהתאם להוראות פיקוד העורף. בנוסף, עלויות במחירי האנרגיה, ובפרט במחירי הנפט, וכן עיכובים אפשריים בשרשרת האספקה עקב שיבושים בנתיבי השיט, עלולים להשפיע על זמינות מוצרי הקבוצה, על עלותם, על מועדי אספקתם ועל מחיריהם.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, מדובר באירוע מתמשך המאופיין במידה גבוהה של אי-ודאות, ולפיכך אין ביכולתה של הקבוצה להעריך בשלב זה את מלוא היקף השפעתו האפשרית על פעילותה העסקית, תוצאותיה הכספיות ולקוחותיה. הערכות הקבוצה באשר להשפעות האפשריות של ההתפתחויות הביטחוניות, ובפרט של מבצע "שאגת הארי", מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מההערכות כאמור, בין היתר בשל גורמים שאינם בשליטת הקבוצה ובשל התממשות גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 להלן.

¹ תיאור הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים מבוססים, בין היתר, על נתונים ומידע כפי שהתפרסמו ולא אומתו על ידי החברה, באתר האינטרנט של בנק ישראל שכתובתו <https://www.boi.org/il/>, באתר האינטרנט של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה שכתובתו www.cbg.gov.il, באתר האינטרנט של משרד האוצר שכתובתו www.mof.gov.il, באתר האינטרנט של משרד הבינוי והשיכון שכתובתו www.moch.gov.il ובאתר האינטרנט של התאחדות הקבלנים בוני הארץ שכתובתו www.acb.org.il. החברה לא פנתה לקבלת הסכמה להכללת המידע האמור, שהינו מידע פומבי שפורסם לציבור.

6.2. הסביבה המקרו-כלכלית בישראל²

מאחר שעיקר פעילות הקבוצה מתבצע בישראל, למצב המשק הישראלי השפעה מהותית על פעילותה העסקית של הקבוצה. האטה בפעילות הכלכלית בישראל עלולה להביא, בין היתר, לירידה בצריכה הפרטית, ובכך להשפיע לרעה על היקף מכירות הקבוצה. כמו כן, בתקופות של אי-ודאות כלכלית קיימת נטייה גוברת מצד צרכנים להעדיף מוצרים זולים על פני מוצרים איכותיים, באופן העלול לפגוע בביקוש למוצרי הקבוצה, המתמקדת, בין היתר, בשיווק מוצרים איכותיים.

על פי תחזית חטיבת המחקר של בנק ישראל, התוצר בישראל צמח בשנת 2025 בשיעור של 2.8%, והוא צפוי לצמוח בשנת 2026 בשיעור של 5.2% ובשנת 2027 בשיעור של 4.3%. עוד לפי התחזית, שיעור האינפלציה בארבעת הרבעונים המסתיימים ברבעון הרביעי של שנת 2026 צפוי לעמוד על 1.7%, ובמהלך שנת 2027 על 2.0%. הריבית הממוצעת ברבעון הרביעי של שנת 2026 צפויה לעמוד על 3.5%. בנוסף, בשנת 2027 צפוי הגירעון לרדת לרמה של 3.6% מהתוצר, ויחס החוב לתוצר צפוי לעמוד על 68.5%.

תחזית זו גובשה לאחר הפסקת האש בחודש אוקטובר 2025, על רקע משק המאופיין בעודפי ביקוש ובשוק עבודה הדוק. לפי בנק ישראל, הקדמת הפסקת האש תרמה להקדמת ההקלה במגבלות היצע, בין היתר בשל שחרור אנשי מילואים וחזרתם לתעסוקה במגזר העסקי. התחזית מבוססת על הנחה של המשך רגיעה יחסית בחזיתות השונות, ואולם גם לפי הערכות בנק ישראל, מגבלות היצע צפויות להתמתן בהדרגה בלבד.

עוד עולה מהתחזית כי השיפור הצפוי בצד היצע נשען, בין היתר, על עלייה הדרגתית בשיעור ההשתתפות של צעירים לאחר שירות צבאי ועל גידול במספר העובדים הזרים. עם זאת, גם בסוף תקופת התחזית, מספר העובדים במשק צפוי להיות נמוך ביחס לרמה הנגזרת ממגמת טרום המלחמה, בין היתר בשל היקף שירות מילואים גבוה ביחס לעבר, נפגעי מלחמה שיישארו מחוץ למעגל העבודה ומאזן הגירה שלילי.

בנוסף, לפי בנק ישראל, הפסקת האש וצמצום אי-הוודאות הגיאופוליטית תומכים בהתרחבות הפעילות הכלכלית, ללא סימנים לעודפי ביקוש חריגים. ההשקעות במשק צפויות לצמוח בקצב מהיר יחסית, בין היתר כמענה למחסור בכוח אדם וכפיצוי חלקי על תקופות קודמות של השקעה מתונה. כמו כן, היבוא והיצוא צפויים להתרחב בשיעור הגבוה מקצב צמיחת התוצר, וההערכה היא כי הירידה בעודף היצוא שנצפתה במהלך שנת 2025 תתמתן, בין היתר, על רקע ההקלה ההדרגתית במגבלות היצע.

6.3. המדיניות המוניטארית³

לשינויים בשיעורי הריבית במשק עשויה להיות השפעה על תוצאותיה הכספיות של הקבוצה, בין היתר נוכח העובדה שהתחייבויותיה הפיננסיות כלפי תאגידים בנקאיים נושאות ריבית משתנה. בהתאם, שינויים בשיעור הריבית משפיעים על הוצאות המימון של הקבוצה ועל תזרימי המזומנים שלה.

בהחלטות הריבית של בנק ישראל מחודשים נובמבר 2025 וינואר 2026, הופחת שיעור הריבית ב-0.25 נקודת אחוז בכל אחת מההחלטות. בהתאם, למועד פרסום הדוח עומדת ריבית בנק ישראל על 4.0%.

הקבוצה עוקבת באופן שוטף אחר התפתחויות בסביבת הריבית ובוחנת את השפעתן על מבנה המימון שלה, על עלויות המימון ועל תוצאותיה הכספיות.

6.4. ענפי הבנייה והשיפוצים בישראל

תחומי הפעילות של הקבוצה מושפעים במידה רבה מההתפתחויות בענפי הבנייה והשיפוצים בישראל, ובפרט מהיקפי הבנייה למגורים, מרמת הפעילות בשוק הדירות החדשות והיד השנייה ומהיקף השיפוצים בדירות ובבתים קיימים. בהתאם, שינויים בהיקפי התחלות הבנייה, גמר הבנייה, היקף העסקאות בשוק הדיור ורמת הביקוש בשוק השיפוצים עשויים להשפיע על היקף פעילותה של הקבוצה ועל תוצאותיה הכספיות. ענף הבנייה למגורים מאופיין ברגישות גבוהה להתפתחויות מאקרו-כלכליות, ובכלל זה שינויים בשיעורי הריבית והאינפלציה, בזמינות האשראי, ברמת אי-הוודאות במשק ובמצב הביטחוני. בנוסף, הענף מושפע גם מגורמים מבניים ורגולטוריים, ובהם מדיניות הממשלה בשוק הדיור, היקפי שיווק קרקעות על ידי רשות מקרקעי ישראל, קצב קידום הליכי תכנון ורישוי, מדיניות מיסוי מקרקעין, תמריצים ממשלתיים לרוכשי דירות וזמינות כוח אדם, לרבות עובדים זרים.

להערכת החברה, שוק השיפוצים מהווה למעלה מ-70% מהפעילות בתחום מוצרי גמר הבנייה, והוא כולל, בין היתר, בנייה פרטית, וכן עבודות שדרוג ודירות ובתים קיימים הנלווים בדרך כלל סמוך לאחר עסקאות יד שנייה. לפיכך, חולשה בפלח הדירות החדשות עשויה, בחלק מן המקרים, להיות מקוזזת באופן חלקי על ידי פעילות בשוק השיפוצים והיד השנייה, אם כי אין בכך כדי לנטרל את השפעת ההאטה בענף כולו על תוצאות הקבוצה.

² [התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2026.](#)

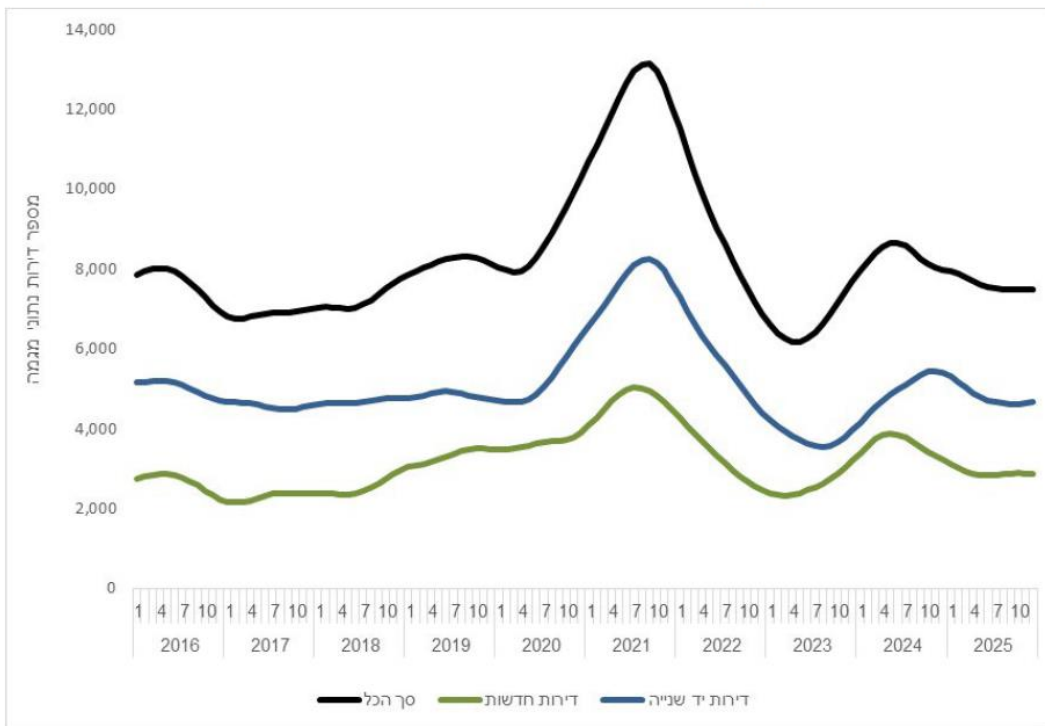
³ [בנק ישראל - דוח המדיניות המוניטארית המחצית השנייה של 2025.](#)

על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, בשנת 2025 נמכרו בישראל כ-90,690 דירות, ירידה של 11.9% לעומת שנת 2024. מתוך כלל הדירות שנמכרו, כ-34,030 היו דירות חדשות, ירידה של 25.5% לעומת שנת 2024, וכ-56,660 היו דירות יד שנייה, ירידה של 1.0% לעומת שנת 2024. בחודש דצמבר 2025 נמכרו כ-8,800 דירות.

במקביל, מסקירת אגף הכלכלן הראשי במשרד האוצר, המתבססת על עיבודי נתוני שע"מ, עולה כי בשנת 2025 נרכשו 84,879 דירות, חדשות ויד שנייה, ירידה של 11% לעומת שנת 2024. עוד עולה מן הסקירה כי בעוד שמכירות דירות יד שנייה נותרו ללא שינוי מהותי, מכירות הקבלנים ירדו בשיעור של 25%, ומכירות הקבלנים בשוק החופשי בלבד ירדו בשיעור של 34% לעומת שנת 2024, לאחר העלייה שנרשמה בשנת 2024 על רקע מבצעי מימון. בנוסף, בחודש דצמבר 2025 הגיע שיעור העסקאות שבהן ניתנו הטבות מימון ל-32% מסך העסקאות בשוק החופשי.

במישור המחירים, התמונה במהלך שנת 2025 הייתה מעורבת. מדוח המדיניות המוניטרית של בנק ישראל עולה כי במהלך המחצית השנייה של שנת 2025 נרשמה ירידה במחירי הדירות בכל חודשי המחצית הנסקרת, וקצב העלייה השנתי של מחירי הדירות ירד ל-0.1% בספטמבר-אוקטובר 2025, לעומת 5.1% בסיום המחצית הראשונה של השנה. עוד עולה כי קצב העלייה השנתי של סעיף שירותי דיור בבעלות הדיירים במדד המחירים לצרכן התמתן ל-2.6% בסיום המחצית, לעומת 3.6% בתחילתה. מנגד, לפי נתוני הלמ"ס בדוח שינוי במחירי שוק הדירות, בהשוואת העסקאות שבוצעו בנובמבר-דצמבר 2025 לעומת התקופה המקבילה אשתקד, מחירי הדירות עלו ב-0.4%.

סך הדירות שנמכרו, נתוני מגמה, 2016-2025



4 [הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה - דירות בעסקאות נדל"ן - סיכום שנת 2025](#)
5 [משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים - דצמבר 2025"](#)
6 [הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "שינוי במחירי שוק הדירות - ינואר 2026"](#)
7 [בנק ישראל - דוח המדיניות המוניטארית המחצית השנייה של 2025](#)
8 [בנק ישראל - "מבט סטטיסטי 2025"](#)

6.4.2 **היקף המשכנתאות בישראל**^{9,10,11}

על אף ההאטה בפעילות שוק הדיור, בשנת 2025 נשמרה רמה גבוהה יחסית של נטילת משכנתאות. על פי בנק ישראל, היקף המשכנתאות החדשות שנטלו משקי הבית מהבנקים בשנת 2025 הסתכם בכ-106 מיליארדי ש"ח. בנוסף, במהלך המחצית השנייה של שנת 2025 הועמדו בכל חודש משכנתאות בסך של כ-9 מיליארדי ש"ח, בניכוי עונתיות.

להערכת בנק ישראל, חלק משמעותי מרמת הביצועים הגבוהה של שוק המשכנתאות בשנים האחרונות הושפע גם מעסקאות רכישה שנחתמו בעבר, ובמקביל נרשמה בשנת 2025 רמה גבוהה יחסית של מחזורי משכנתאות. מדין וחשבון 2025 של בנק ישראל עולה כי מחזורי המשכנתאות עמדו בשנת 2025 בממוצע על כ-3.6 מיליארד ש"ח בחודש, וכי העלייה במחזורים בשנים 2024-2025 נבעה בעיקר משיקולי אופטימיזציה של תנאי המשכנתה ולא ממצוקה תזרימית.

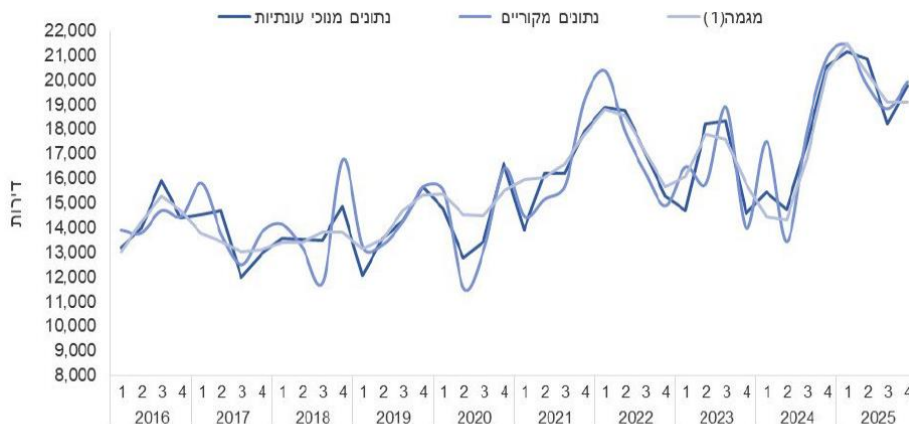
להערכת החברה, רמת הפעילות הגבוהה יחסית בשוק המשכנתאות תומכת בכך שהביקוש לדיור לא נעלם, אלא בחלקו נדחה, ואולם סביבת ריבית שעדיין נותרה גבוהה יחסית ממשיכה להשפיע על יכולת הרכישה של משקי הבית ועל קצב מימוש העסקאות בפועל. בנוסף, מבצע "שאגת הארי" עלול להשפיע לרעה על קצב רכישת הדירות ועל רמת הפעילות האמורה.

6.4.3 **התחלות וגמר בנייה**^{9,11,12}

לצד ההאטה בביקוש, רמת הפעילות בצד היצע בענף הבנייה נותרה גבוהה יחסית. מדוח המדיניות המוניטרית של בנק ישראל עולה כי בארבעת הרבעונים שהסתיימו ברבעון השלישי של שנת 2025 נרשמה עלייה של כ-31% בהתחלות הבנייה ביחס לארבעת הרבעונים הקודמים, ועלייה של כ-23% ביחס לארבעת הרבעונים שקדמו למלחמה. באותה תקופה סיומי הבנייה עלו בכ-4.3%, ורכישות הקרקעות של קבלנים במכרזי רמ"י שמרו על רמה גבוהה בשנת 2025.

בהתאם לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, בסוף דצמבר 2025 הוצעו למכירה 86,090 דירות חדשות, מהן 83,340 דירות בבנייה פעילה, וחודשי היצע עמדו על 29.2 חודשים. נתונים אלה מצביעים על רמת היצע גבוהה יחסית של דירות חדשות בשוק. בנוסף, מדין וחשבון 2025 של בנק ישראל עולה כי נתון "חודשי היצע" עלה מכ-24 חודשים בסוף שנת 2024 לכ-30 חודשים באוגוסט 2025, ונותר יציב מאז. עוד מצוין כי קיומו של עודף במלאי דירות לא-מכורות תומך בירידת מחירי הדירות החדשות בטווח הקצר.

דירות שהחלה בנייתן, לפי רבעון¹²



(1) שלושת האומדנים האחרונים של המגמה עשויים להשתנות במידה ניכרת.

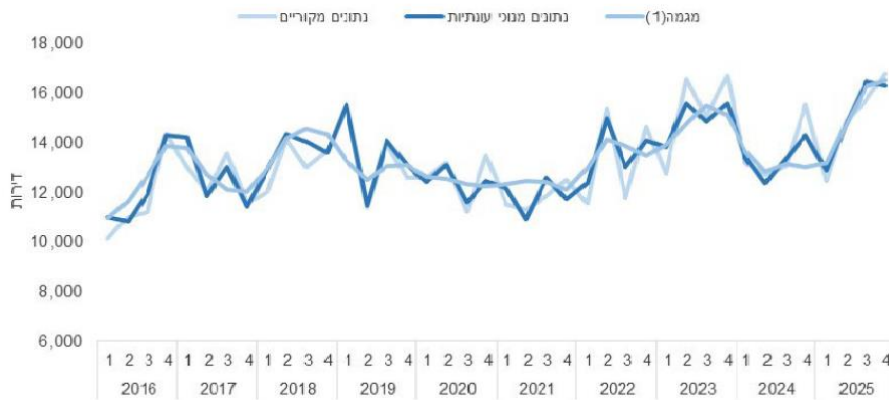
9 [בנק ישראל - דוח המדיניות המוניטארית המחצית השנייה של 2025](#)

10 [בנק ישראל - "מבט סטטיסטי 2025"](#)

11 [אתר בנק ישראל, "דין וחשבון 2025"](#)

12 [הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "התחלות וגמר בנייה - סיכום שנת 2025", מיום 19 במרץ 2026](#)

דירות שהסתיימה בנייתן, לפי רבעון¹³



1. שלושת הנתונים האחרונים של המגמה עשויים להשתנות במידה ניכרת.

בסוף שנת 2025 הסתכם מספר הדירות בבנייה פעילה בכ-207.2 אלף דירות. משך זמן הבנייה הממוצע של בניין (משוקלל לפי מספר הדירות שבו) בשנת 2025 הוא כ-37.8 חודשים, לעומת כ-34.3 חודשים בשנת 2023.

6.5 עלות המוצרים, עלות חומרי הגלם ועלות ההובלה הימית

עלות חומרי הגלם מהווה מרכיב בעלות המוצרים המיוצרים והמיובאים על ידי הקבוצה, הן במישרין והן בעקיפין באמצעות ספקיה. שינויים במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצור מוצרי הקבוצה, ובהם בין היתר נחושת, אבץ, זכוכית, אלומיניום, חרסיות, סגסוגות מתכת שונות ותרכובות פלסטיק שונות, עשויים להשפיע על עלויות הייצור של מוצרי הקבוצה ובהתאם גם על מחירי הרכישה של מוצרים מיובאים ו/או על עלויות הייצור המקומי. בהקשר זה יצוין כי הברזים אותם מייצרת ומשווקת הקבוצה עשויים בעיקר מיציקות פליז, שהינה סגסוגת המורכבת בעיקר מנחושת ומאבץ. כמו כן, הקבוצה חשופה למחירי הפוליפרופילן, חומר גלם עיקרי בתחום מוצרי הפלסטיק, וכן לעלויות אנרגיה, לרבות גז, בחלק מתהליכי הייצור.

בנוסף לעלויות חומרי הגלם, הקבוצה חשופה גם לעלויות הנלוות ליבוא מוצרים וליבוא חומרי גלם, ובכלל זה עלויות הובלה ימית, המושפעות בין היתר ממחירי הנפט, משערי החליפין, מזמינות קיבולת ההובלה ומהתפתחויות גיאופוליטיות בעולם. בהקשר זה, במהלך שנת 2025 נרשמה תנודתיות במחירי ההובלה הימית, אשר הושפעה בין היתר מהתפתחויות בשוק הסחר העולמי, משינויים בהיקפי הביקוש לשינוע ימי ומהשלכות של מתיחויות גיאופוליטיות באזורים שונים בעולם. כמו כן, עם תחילתה של מלחמת "חרבות ברזל" גברו גם איומי החות'ים בים האדום, באופן שהביא לשיבושים בנתיבי השיט, להתארכות זמני האספקה מהמזרח הרחוק ולעלייה בעלויות ההובלה הימית.

בכפוף לתנאי הסחר והתחרות בשווקים הרלוונטיים, שואפת הקבוצה להתאים את מחירי מוצריה בעת הצורך לשינויים בעלויות חומרי הגלם, הייצור וההובלה. להערכת הנהלת החברה, גידול בעלות המוצרים, חומרי הגלם ועלויות ההובלה כאמור עלול לפגוע ברווחיות הקבוצה בטווח הקצר, אולם בטווח הארוך יש ביכולתה לגלם חלק ניכר מן הגידול האמור בעלויות במחירי המכירה למרבית לקוחותיה.

נכון למועד אישור הדוח, מוסיפה הקבוצה לעקוב באופן שוטף אחר ההתפתחויות בשרשראות האספקה, במחירי חומרי הגלם ובעלויות ההובלה הימית. בנוסף, מבצע "שאגת הארי" והמתיחות הביטחונית האזורית הנלוות לו יצרו אי-ודאות בכל הנוגע לשרשראות האספקה הבינלאומיות ולעלויות ההובלה הימית. בפרט, קיים חשש לשיבושים בלוחות הזמנים של אספקת חומרי גלם ולתנודתיות במחירי ההובלה, בין היתר עקב שינויים בנתיבי שיט, מחירי דלק, עומסים בנמלים והשלכות ביטחונית אזוריות. נכון למועד הדוח, אין ביכולתה של הקבוצה להעריך במלואן את השלכות התפתחויות אלה על זמינות חומרי הגלם ועל עלויות ההובלה, אם וככל שתהיינה.

הערכות החברה המפורטות לעיל הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. השפעת השינויים בעלות המוצרים, חומרי הגלם וההובלה הימית כאמור עשויה להיות שונה באופן מהותי מהערכות החברה, בין היתר בשל שינויים מהותיים במחירי חומרי הגלם, בעלויות הייצור, בעלויות הנלוות ליבוא, במחירי המוצרים המוגמרים, במצב המשק ובתנאי השוק בהם פועלת הקבוצה.

מרבית רכישות חומרי הגלם והמוצרים המיובאים על ידי הקבוצה נקובות במטבעות זרים, ובעיקר בדולר ארה"ב ובאירו. לפיכך, שינויים בשערי החליפין של השקל מול מטבעות אלה עשויים להשפיע על עלויות הרכש והיבוא של הקבוצה, ובהתאם גם על עלויות המכר ועל רווחיותה.

לייסוף של השקל עשויה להיות השפעה דו-כיוונית על פעילות הקבוצה. מחד, ייסוף כאמור עשוי להקטין את עלויות הרכש והיבוא של חומרי גלם ומוצרים מוגמרים הנקובים במטבע חוץ. רוב מוצרי הקרמיקה והאריחים שמשווקות חזיבנק ואלוני מיובאים ממדינות שונות בעולם, כגון גרמניה, איטליה, ספרד, סין, טורקיה ומדינות נוספות באירופה. מאידך, שערי חליפין נמוכים יותר עשויים לתמוך ביבוא של מוצרים מתחרים לישראל ולהגביר את רמת התחרות בשוק המקומי.

בשנת 2025 התאפיינה סביבת המט"ח בתנודתיות. שערו הממוצע של השקל לדולר בשנת 2025 עמד על כ-3.4529 לעומת שער ממוצע של כ-3.6990 בשנת 2024, ירידה בשיעור של כ-6.65%. שערו הממוצע של השקל לאירו בשנת 2025 עמד על כ-3.8929 לעומת כ-4.0021 בשנת 2024, המשקף ירידה של כ-2.73%. יתרות מטבע החוץ של בנק ישראל (כולל יתרות עם קרן המטבע) בסוף חודש דצמבר 2025 הסתכמו בסך של 229,484 מיליוני דולרים לעומת סך של 214,563 מיליוני דולרים בסוף חודש דצמבר 2024. בסיכום שנתי התחזק השקל מול הדולר בכ-12.5%, מול האירו בכ-8.4% ומול שער החליפין הנומינלי האפקטיבי בכ-11.3%. עוד עולה מפרסומי בנק ישראל כי התחזקות השקל במחצית השנייה של שנת 2025 נתמכה, בין היתר, בירידה בפרמיית הסיכון של המשק, בהמשך ההתאוששות הכלכלית ובהיחלשות הדולר בעולם.

להערכת החברה, תנודתיות בשערי החליפין של השקל מול הדולר והאירו עלולה להשפיע על עלויות המכר, על יכולת התמחור של הקבוצה ועל רווחיותה. הקבוצה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות בשוק המט"ח ופועלת, ככל הניתן ובהתאם לתנאי השוק, להתאים את מדיניות הרכש ואת מחירי המכירה לשינויים כאמור.

הערכות החברה המפורטות לעיל הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל, בין היתר בשל שינויים בשערי החליפין, במחירי המוצרים, בעלויות הרכש וההובלה, בעוצמת התחרות בשווקים בהם פועלת הקבוצה ובגורמים מאקרו כלכליים וגיאופוליטיים נוספים.

6.7 שינוי מדיניות מכסים

במהלך שנת 2025 קידם הממשל בארה"ב והחל ביישום צעדי מדיניות סחר חדשים, ובכלל זה הטלת מכסים נוספים על יבוא סחורות ממדינות שונות לארה"ב, לרבות במסגרת משטר מכסים הדדי (Reciprocal tariffs) וכן החמרה במדיניות המכסים על מוצרי פלדה ואלומיניום. מפרסומים רשמיים של הממשל האמריקאי עולה כי מדיניות זו עודכנה מספר פעמים במהלך שנת 2025, והיא המשיכה להתפתח גם לאחר מכן.

לקבוצה פעילות ייצור, שיווק והפצה הפועלת גם בשווקים בינלאומיים, וכן חשיפה לשרשראות אספקה גלובליות, לרבות יבוא חומרי גלם ומוצרים מוגמרים ממדינות שונות. בנוסף, לחלק מחברות הקבוצה פעילות ייצור, בין היתר לשוק האמריקאי. בשנים 2025, 2024 ו-2023 הסתכמה פעילות הייצור והמכירה בחו"ל בכ-4.9%, כ-6.4% וכ-6.7% מסך הכנסות הקבוצה, בהתאמה (ראו ביאור א' לדוחות הכספיים).

נכון למועד אישור הדוח, אין ביכולתה של החברה להעריך במלואן את ההשלכות האפשריות של שינויים כאמור במדיניות המכסים על פעילותה העסקית ותוצאותיה הכספיות, בין היתר נוכח העובדה שמדיניות זו ממשיכה להתגבש ועשויה להשתנות מעת לעת. עם זאת, למועד אישור הדוח, למדיניות המכסים כאמור קיימת השפעה שלילית בפועל על פעילות הקבוצה, בין היתר בשל תוספת עלויות החלה על חברות הקבוצה בישראל ועל MCP.

הערכות החברה המפורטות לעיל הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל, בין היתר בשל שינויים נוספים במדיניות הסחר והמכסים בארה"ב ובעולם, בעלויות היבוא, בשרשראות האספקה, בתנאי התחרות ובשווקי היעד של הקבוצה. יובהר כי הערכות החברה באשר למגמות, לאירועים ולהתפתחויות בסביבה המאקרו-כלכלית שבה היא פועלת מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלה מבוססות על המידע המצוי בידי החברה למועד אישור הדוח, ואין כל ודאות כי יתממשו, כולן או חלקן, שכן הן תלויות, בין היתר, בגורמים חיצוניים ומאקרו-כלכליים, אשר אינם בשליטת החברה או שלחברה יכולת מוגבלת בלבד להשפיע עליהם.

14 [בנק ישראל - דוח המדיניות המוניטארית המחצית השנייה של 2025](#)

15 [בנק ישראל - "מבט סטטיסטי 2025"](#)

16 [אתר בנק ישראל, "יתרות מטבע החוץ בבנק ישראל לחודש דצמבר 2025"](#)

17 [אתר בנק ישראל, "יתרות מטבע החוץ בבנק ישראל לחודש דצמבר 2024"](#)

חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

תחומי הפעילות העיקריים של הקבוצה מצויים בענף מוצרי גמר הבנייה, והם מאופיינים בפרמטרים ובמאפיינים דומים במידה רבה. לפיכך, בסעיפים שלהלן, ככל שאין הבדל מהותי בין תחומי הפעילות, יוצג הפירוט במאחד ביחס לתחומי הפעילות הרלוונטיים; ואילו בסעיפים שבהם קיימים מאפיינים ייחודיים, ינתן פירוט נפרד לכל תחום פעילות, לפי העניין. תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים ותחום המטבחים, אשר אף הם מהווים נגזרת של ענף מוצרי גמר הבנייה, מאופיינים אמנם במספר מאפיינים דומים לתחומי הפעילות האחרים של הקבוצה, אך נבדלים מהם בחלק מהמאפיינים המהותיים. לפיכך, אלא אם צוין אחרת במפורש, התיאור המפורט בסעיף 7 להלן אינו מתייחס לתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים ולתחום המטבחים, אשר לגביהם מובא פירוט נפרד בסעיפים 8 ו-9 להלן, בהתאמה.

7. מידע כללי על תחומי הפעילות של הקבוצה

7.1 פרטים אודות תחומי הפעילות

- (א) **סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה** - כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה סיטונאית של מוצרי סניטציה: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב), מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגיבון באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.
- (ב) **ייצור כלים סניטריים מחרס** - פעילות החברה הבת MCP הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס.
- (ג) **ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק** - פעילות החברה הבת חרסה סטודיו הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו').
- (ד) **קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים** - תחום פעילות זה כולל פעילות החברות הבנות חזיבנק, אלוני וחזיבנק-אלוני, העוסקות בייבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה לפרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוצץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית.
- (ה) **מטבחים** - כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מכירת מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה), ייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ומטבח ואמבטיה ואלמנטים שונים לריהוט, וכן ייצור ושיווק של מטבחי חוץ מאלומיניום.
- (ו) **אחרים** - פעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer.

7.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

כמתואר לעיל, הקבוצה פועלת בתחומי העיצוב, הפיתוח, הייצור, הייבוא, השיווק, ההפצה והמכירה של מוצרים לעיצוב הבית, מוצרי אינסטלציה ומוצרי גמר בנייה לבית. מצבו של המשק הישראלי והשלכותיו על ענף הבנייה, ובכלל זה היקפי הבנייה החדשה, הבנייה המסחרית והיקף השיפוצים בדירות קיימות, מהווים גורם מרכזי המשפיע על תוצאותיה העסקיות השוטפות של הקבוצה. להערכת החברה, מבין פלחי השוק האמורים, שוק השיפוצים הינו השוק היציב יחסית. בנוסף, בשנים האחרונות ניכרת מגמה צרכנית של מעבר מרכישת מוצרים מתוך צורך פונקציונלי בלבד לרכישת מוצרים גם משיקולי עיצוב, חדשנות ואופנתיות. להערכת החברה, מגמה זו צפויה להימשך, והיא מחייבת התחדשות שוטפת, חדשנות עיצובית ויכולת לזהות מגמות בשוק ולפתח מוצרים חדשים ברמת איכות גבוהה. מנגד, צעדי מדיניות שונים להוזלת עלויות הבנייה והדיור עשויים לעודד יבוא של מוצרים במחירים נמוכים יותר, ובכך להגביר את התחרות בשוק המקומי.

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

במסגרת פעילות הקבוצה חלים עליה חוקים, תקנות, תקנים ומגבלות שונים, ובכלל זה הוראות בתחום איכות הסביבה, גהות ובטיחות בעבודה, הגנת הצרכן, וכן תקנים ישראליים ובינלאומיים החלים על חלק ממוצריה. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן לעניין סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם, וסעיף 16 להלן לעניין מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד.

- 7.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות
 בשנים האחרונות נחשף השוק המקומי במידה הולכת וגוברת ליבוא, בין היתר על רקע הקלות בהליכי היבוא, שיעורי מכס נמוכים יחסית ותנודתיות בשערי החליפין. מגמות אלו השפיעו על רמת התחרות ועל הרווחיות בענף. בנוסף, ייסוף של השקל, ככל שהוא מתקיים, עשוי אמנם להקל על עלויות היבוא, אך גם לפגוע בכדאיות היצוא וביכולת התחרות של הקבוצה בשווקים מחוץ לישראל. לפרטים נוספים בדבר הסביבה הכלכלית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה, ראו סעיף 6. לעיל.
- 7.1.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות
 הקבוצה מושפעת בעיקר מהיקפי הפעילות של הבנייה החדשה, השיפוצים והתחזוקה/השחלופים. חלק מלקוחותיה הגדולים של הקבוצה, המשווקים את מוצריה לצרכנים הסופיים, הינם גם יבואנים ומשווקים של מוצרים מתחרים לעיצוב הבית ולמוצרי גמר בנייה, ובתור שכאלה הם מתחרים גם במוצרי הקבוצה. מצב זה נמשך מזה מספר שנים, ולהערכת החברה התחרות אף גברה בשנים האחרונות, בין היתר על רקע גידול ביבוא של מוצרים זולים.
- 7.1.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות
 איכות המוצרים בתחומי הפעילות של הקבוצה מושפעת, בין היתר, מטכנולוגיית הייצור. על מנת לייצר מוצרים ברמת איכות, עיצוב וגימור גבוהה, נדרשת הקבוצה להשתמש באמצעי ייצור מתקדמים, משוכללים ויקרים יותר, ובמערכות ייצור מודרניות, לרבות מערכות רובוטיות ומערכות בקרה וניהול מבוססות IOT (Internet of Things). להתפתחויות טכנולוגיות בתחום הייצור עשויה להיות השפעה מהותית על רמת התחרות, על איכות המוצרים ועל מבנה העלויות בענף.
- 7.1.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם
 קיימים מספר גורמי הצלחה, העיקריים ביניהם: (1) ידע וטכנולוגיה; (2) ייצור וייבוא מגוון רחב של מוצרים באיכות גבוהה; (3) קיום מערך שיווק בעל פריסה ארצית רחבה; (4) זמינות ומקורות של חומרי גלם ו/או מוצרים; (5) פיתוח מוצרים חדשים בעלי עיצוב חדשני ומקורי ושדרוג מוצרים קיימים; (6) מתן שירות איכותי ומקצועי ללקוחות ולצרכנים הסופיים; (7) קביעת מחירים תחרותיים ובדרך זאת בניית נאמנות בקרב לקוחות, על מנת שיבחרו לרכוש את מוצרי הקבוצה; (8) עמידה בלוחות זמני אספקת המוצרים; (9) התייעלות מתמשכת; (10) ניצול מרבי של כושר הייצור של קווי הייצור השונים; ו-(11) התאמה לשוק משתנה בו אפשרויות הפרסונליזציה של הצרכנים מהווה משקל חשוב בבחירת המוצר.
- 7.1.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות
 חומרי הגלם העיקריים המשמשים את הקבוצה בתהליך הייצור נרכשים ממספר ספקים, בארץ ובחו"ל. להערכת החברה, אין לה תלות מהותית בספק חומרי גלם מסוים, בין היתר נוכח קיומם של מקורות אספקה חלופיים. הקבוצה מבצעת בחינה שוטפת של ספקי חומרי הגלם, של ספקי החלקים המשמשים לייצור מוצריה ושל ספקי המוצרים המיובאים והמשווקים על ידה, ומבצעת התאמות במערך הספקים בהתאם לאיכות הנדרשת, לתנאי האספקה ולמחיר. בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של הקבוצה.
- 7.1.8 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות
 מחסומי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות כוללים ידע וניסיון מצטברים, השקעות הוניות בהקמת מתקני ייצור, מערכי שיווק והפצה, וכן שימוש בטכנולוגיות ייצור מתקדמות. להערכת החברה, השימוש הגובר בטכנולוגיות ייצור מתקדמות ויקרות יותר, לרבות רובטיקה ואוטומציה, תרם בשנים האחרונות לעלייה במחסומי הכניסה, בפרט בפעילויות ייצור. עם זאת, בתחומי הייבוא והשיווק, בשונה מפעילות הייצור, חסמי הכניסה נמוכים יחסית.
- 7.1.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם
 למוצרי הקבוצה קיימים מוצרים חליפיים רבים, מקומיים ומיובאים, אשר ברובם אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה מן ההיבט הפונקציונלי. בנוסף, חלק ממוצרי הקבוצה מהווים חלופה זה לזה, בין היתר על בסיס מאפייני עיצוב, איכות, תמחור ומותג. לפיכך, מאופיין תחום הפעילות ברמת תחליפיות גבוהה יחסית.
- 7.1.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו
 לאורך השנים גדלה התחרות בשוק המקומי, בין היתר על רקע התפתחות אמצעי התקשורת והמסחר, שיפור הנגישות למקורות אספקה בחו"ל, גידול בכושר הייצור במדינות בעלות עלויות ייצור נמוכות יחסית, כגון מדינות במזרח הרחוק, הודו וטורקיה, וכן ירידה בשיעורי המכס והקלות ביבוא. מגמות אלה הביאו להרחבת מגוון המוצרים המתחרים בשוק ולהגברת הלחץ התחרותי על יצרנים, יבואנים ומשווקים מקומיים.

7.2 מוצרים ושירותים

7.2.1 תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

תחום זה כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה סיטונאית של מוצרי סניטציה ואינסטלציה, ובכלל זה ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה ביתיים ואביזרי השקיה וגינון, באמצעות החברות הבנות חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.

החל מהרבעון הראשון של שנת 2026, כולל תחום זה גם את פעילות הקבוצה בייבוא ובשיווק בישראל של אסלות תחת המותג הגרמני Duravit – מותג פרימיום בתחום הכלים הסניטריים, וזאת בהתאם להסכם בלעדיות לשיווק ולהפצה בישראל שעליו חתמה הקבוצה במהלך הרבעון השלישי של שנת 2025. להערכת החברה, צירוף המותג כאמור מרחיב את היצע המוצרים של הקבוצה בקטגוריית האסלות ותומך בחיזוק פעילותה בסגמנט זה בשוק המקומי.

7.2.2 תחום ייצור כלים סניטריים מחרס

תחום זה כולל בעיקר אסלות וכיורים מחרס, המיוצרים על ידי החברה הבת MCP.

7.2.3 תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

תחום זה כולל בעיקר את פעילות החברה הבת חרסה סטודיו, העוסקת בייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק, כגון צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים ומושבי אסלה, וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדרי האמבטיה והמטבח, כגון פחים, סלסלות וסלי כביסה.

7.2.4 שירות לקוחות

לכל אחד מתחומי הפעילות המפורטים לעיל מערך שירות לקוחות, המעניק שירות ללקוחות הקצה במסגרת האחריות למוצרים, וכן, במקרים מסוימים, גם שירותים שאינם מכוסים במסגרת האחריות, כנגד תשלום. שירות הלקוחות למוצרי MCP בתחום ייצור הכלים הסניטריים מחרס ניתן בפועל ללקוחות הקצה בישראל באמצעות מחלקת שירות הלקוחות של תחום הסיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה.

7.3 פילוח הכנסות

בכל אחת מן השנים 2023–2025, לא הייתה, בכל אחד מתחומי הפעילות בנפרד, קבוצת מוצרים או שירותים אשר ההכנסות ממנה היוו למעלה מ-10% מסך הכנסות הקבוצה, למעט קבוצות מוצרים מסוימות בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים, כמפורט בסעיף 8.3 להלן.

7.4 מוצרים חדשים

כחלק מפעילותה השוטפת, פועלת הקבוצה באופן רציף להרחבת והעדכון של היצע מוצריה, בין היתר באמצעות פיתוח ועיצוב של מוצרים חדשים, שיפור והתאמה של דגמים קיימים, וכן באמצעות איתור, בחינה והתאמה של מוצרים וספקים בארץ ובח"ל. פעילות זו מתבצעת באמצעות משאביה הפנימיים של הקבוצה, ובכלל זה עובדי מחלקות הפיתוח וההנדסה ובעלי תפקידים נוספים, וכן באמצעות מעצבי מוצר מקומיים ובינלאומיים וספקים חיצוניים.

פעילות הקבוצה בתחום זה מתמקדת, בין היתר, במעקב שוטף אחר מגמות והתפתחויות בארץ ובעולם, באיתור מוצרים, חומרים, עיצובים וספקים רלוונטיים, בפיתוח מוצרים חדשים ובהתאמה, שדרוג ושיפור של מוצרים קיימים, והכל במטרה להציע לשוק מוצרים עדכניים, חדשניים ותחרותיים. במקרים המתאימים, פועלת הקבוצה לרישום פטנטים ומדגמים ביחס למוצרים חדשניים וייחודיים שהיא מפתחת ו/או מתאימה לצרכיה.

7.5 לקוחות

7.5.1 כללי

קהל היעד הסופי העיקרי של מוצרי הקבוצה, אשר רוכש את מוצרי הקבוצה בעיקר באמצעות לקוחותיה הקמעונאיים ולא במישרין מן הקבוצה, נחלק לשלוש קבוצות עיקריות:

- (א) שוק הבניה החדשה - בעלי יחידות דיור חדשות, לרבות בתים צמודי קרקע;
- (ב) שוק השיפוצים - משפצים של יחידות דיור קיימות, לרבות בתים צמודי קרקע;
- (ג) תחזוקה ושיחלופים - החלפות אד-הוק של מוצרים מסוימים.

7.5.2 תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

בתחום זה קיים ביזור לקוחות משמעותי, הכולל מאות לקוחות, לצד גרעין לקוחות קבוע, שעליו מתבססות, בין היתר, תוכניות הייצור, הרכש והמכירות של הקבוצה. החברה מבחינה בעיקר בין ערוצי הלקוחות הבאים:

- (א) לקוחות "פרוייקטים" - בעיקר קבלנים, מוסדות, בתי מלון וחברות אחזקה בתחום, אשר מהווים את הלקוח הסופי;
- (ב) לקוחות מסחריים וקמעונאיים - בעיקר רשתות ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה, לרבות חזיבנק ואלוני, סוחרים סיטונאיים ומפיצים בענף גמר הבנייה, חנויות כלי בית, חנויות מסוג DIY ולקוחות קמעונאיים קטנים בענף גמר הבנייה, ובכלל זה מגרשי חומרי בניין וטמבוריות;
- (ג) ייצוא - בעיקר סיטונאים ומפיצים בחו"ל בענף גמר הבנייה. בשנים האחרונות חלה מגמת ירידה בהכנסות ממכירות לשווקים בחו"ל.

7.5.3 תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

גם בתחום זה קיים ביזור לקוחות משמעותי, הכולל מאות לקוחות, לצד גרעין לקוחות קבוע, שעליו מתבססות תוכניות הייצור, הרכש והמכירות. בתחום זה מבחינה החברה בעיקר בין שני ערוצי לקוחות:

- (א) לקוחות מסחריים וקמעונאיים - בעיקר סוחרים סיטונאיים ומפיצים בענף גמר הבנייה, לרבות חמת הפצה, חנויות כלי בית וחנויות מסוג DIY;
- (ב) ייצוא - בעיקר מפיצים, רשתות שיווק של כלי בית ורשתות DIY בחו"ל.

7.5.4 פעילויות אחרות

במסגרת פעילותה בארה"ב פועלת חברת הבת Houzer בשיווק ובהפצה של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ולמטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP).

עיקר לקוחות החברה הבת Houzer מתחלקים בין 2 ערוצים:

לקוחות המסחר המקוון ("e-commerce"), כגון: Amazon.com, Wayfair.com, Build.com, Houzz.com ו-Homedepot.com; ולקוחות קמעונאים – בעיקר אולמות תצוגה.

7.5.5 לקבוצה אין, בישראל או בחו"ל, לקוחות אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מכלל הכנסות הקבוצה.

כמו כן, למועד הדוח, אין לקבוצה תלות במי מלקוחותיה. להערכת החברה, לקוחות הקבוצה מאופיינים, ככלל, בנאמנות למוצרי הקבוצה ולמותגיה, ובהתאם לכך חלק ניכר מהם הינם לקוחות קבועים וותיקים הרוכשים ממגוון מוצרי הקבוצה לאורך שנים. עוד יצוין, כי לקוחות רבים של הקבוצה רוכשים מספר רב של מוצרים מקווי מוצר שונים, ואינם מסתפקים ברכישת מוצר בודד או קו מוצרים אחד.

7.5.6. התפלגות הכנסות הקבוצה על פי ותק לקוחותיה לפי תחומי פעילות (לא כולל תחום המטבחים ותחום קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים) (באלפי ש"ח):

שנת 2025										
סה"כ בנטרול מכירות הדדיות		פעילויות אחרות והתאמות		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		ייצור כלים סניטריים מחרס		ותק לקוחות
84%	251,116	(44%)	14,126	74%	164,160	81%	70,951	9%	1,879	5 שנים ומעלה
7%	22,014	-	-	9%	20,742	1%	950	2%	322	3-5 שנים
7%	19,296	-	-	6%	13,637	4%	3,332	11%	2,327	1-3 שנים
2%	6,078	-	-	3%	5,725	0%	353	-	-	פחות משנה
-	-	144%	(46,046)	8%	17,270	14%	12,360	78%	16,416	מכירות בין תחומי פעילות
100%	298,504	100%	(31,920)	100%	221,534	100%	87,946	100%	20,944	סה"כ

שנת 2024										
סה"כ בנטרול מכירות הדדיות		פעילויות אחרות והתאמות		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		ייצור כלים סניטריים מחרס		ותק לקוחות
77%	235,757	(33%)	8,588	74%	159,545	74%	67,624	-	-	5 שנים ומעלה
13%	38,069	(42%)	11,144	8%	17,084	9%	7,865	9%	1,976	3-5 שנים
7%	21,963	-	-	9%	19,211	2%	1,881	4%	871	1-3 שנים
3%	8,669	-	-	2%	4,164	2%	1,641	13%	2,864	פחות משנה
-	-	175%	(46,077)	8%	16,883	14%	12,868	74%	16,326	מכירות בין תחומי פעילות
100%	304,458	100%	(26,345)	100%	216,887	100%	91,879	100%	22,037	סה"כ

שנת 2023										
סה"כ בנטרול מכירות הדדיות		פעילויות אחרות והתאמות		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		ייצור כלים סניטריים מחרס		ותק לקוחות
72%	224,066	(34%)	10,010	72%	154,677	66%	59,379	-	-	5 שנים ומעלה
17%	52,032	(44%)	12,989	9%	20,053	17%	15,425	10%	3,565	3-5 שנים
6%	20,541	-	-	8%	17,865	1%	1,105	4%	1,571	1-3 שנים
5%	15,025	-	-	4%	7,875	2%	1,982	15%	5,168	פחות משנה
-	-	178%	(52,409)	7%	15,029	14%	12,510	71%	24,870	מכירות בין תחומי פעילות
100%	311,664	100%	(29,410)	100%	215,499	100%	90,401	100%	35,174	סה"כ

7.5.7. התפלגות הכנסות התאגיד על בסיס סוגי לקוחות (לא כולל תחום מטבחים ותחום הקמעונאות קרמיקה וכלים בניטריים) (באלפי ש"ח):

שנת 2025										
סה"כ בנטרול מכירות הדדיות		פעילויות אחרות והתאמות		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		ייצור כלים סניטריים מחרס		סוגי לקוחות
62%	185,665	(17%)	5,553	70%	153,403	30%	26,709	-	-	אולמות תצוגה וסוחרים
21%	63,548	-	-	9%	20,690	49%	42,858	-	-	מפיצים
1%	3,162	-	-	1%	2,707	1%	455	-	-	יצרנים ורשתות
16%	46,129	(27%)	8,573	12%	27,464	6%	5,564	22%	4,528	פרויקטים ואחרים
-	-	144%	(46,046)	8%	17,270	14%	12,360	78%	16,416	מכירות בין תחומי פעילות
100%	298,504	100%	(31,920)	100%	221,534	100%	87,946	100%	20,944	סה"כ

שנת 2024										
סה"כ בנטרול מכירות הדדיות		פעילויות אחרות והתאמות		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		ייצור כלים סניטריים מחרס		סוגי לקוחות
63%	191,445	(33%)	8,588	72%	156,760	28%	26,097	-	-	אולמות תצוגה וסוחרים
22%	67,183	-	-	9%	19,091	52%	48,092	-	-	מפיצים
1%	2,808	-	-	1%	2,525	-	283	-	-	יצרנים ורשתות
14%	43,022	(42%)	11,144	10%	21,628	5%	4,539	26%	5,711	פרויקטים ואחרים
-	-	175%	(46,077)	8%	16,883	14%	12,868	74%	16,326	מכירות בין תחומי פעילות
100%	304,458	100%	(26,345)	100%	216,887	100%	91,879	100%	22,037	סה"כ

שנת 2023										
סה"כ בנטרול מכירות הדדיות		פעילויות אחרות והתאמות		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		ייצור כלים סניטריים מחרס		סוגי לקוחות
62%	193,816	(34%)	10,010	73%	156,495	30%	27,311	-	-	אולמות תצוגה וסוחרים
23%	71,132	-	-	11%	24,733	51%	46,399	-	-	מפיצים
1%	2,681	-	-	1%	2,428	1%	253	-	-	יצרנים ורשתות
14%	44,035	(44%)	12,989	8%	16,814	4%	3,928	29%	10,304	פרויקטים ואחרים
-	-	178%	(52,409)	7%	15,029	14%	12,510	71%	24,870	מכירות בין תחומי פעילות
100%	311,664	100%	(29,410)	100%	215,499	100%	90,401	100%	35,174	סה"כ

7.6. שיווק והפצה

השיווקים העיקריים שבהם פועלת הקבוצה הינם השוק המקומי, צפון אמריקה ואירופה. בשנים 2025, 2024 ו-2023 הסתכמה פעילות היצוא והמכירה בחו"ל בכ-4.9%, כ-6.4% וכ-6.7% מסך הכנסות הקבוצה, בהתאמה. הקבוצה פועלת בשווקים אלה מזה שנים רבות, ופועלת באופן שוטף בניסיון להרחבת בסיס לקוחותיה ולהגדלת היקף פעילותה בשווקי היעד.

7.6.1. פעילות השיווק והמכירות בשוק המקומי

לקבוצה מערך עובדים המשמש כאנשי שיווק, מכירות והפצה של מוצריה בשוק המקומי. מערך זה פועל, בין היתר, על בסיס חלוקה לפי סוגי מוצרים, סוגי לקוחות ו/או אזורים גיאוגרפיים, בהתאם למאפייני הפעילות ולצרכים המסחריים של הקבוצה.

שיוע ושילוח המוצרים מאתרי הקבוצה ללקוחותיה מתבצעים ישירות מאתרי הקבוצה, בעיקר באמצעות עובדי הקבוצה וכלי רכב שבבעלותה או בחזקתה, לרבות בליסינג, וכן באמצעות מובילים חיצוניים. מוצרי הקבוצה נמכרים על בסיס הזמנות שוטפות המתקבלות מלקוחותיה. המכירה ללקוחות הקבוצה הינה, ככלל, סופית ואינה מותנית ביכולתם של הלקוחות לשווק את המוצרים לצרכן הסופי. כמו כן, המדיניות המסחרית של הקבוצה נקבעת במישרין מול לקוחותיה, והקבוצה אינה קובעת את מחיר המכירה לצרכן הסופי.

הקבוצה מקדמת את מוצריה באמצעים מגוונים, ובכלל זה באמצעות פרסום במדיה, קמפיינים ברדיו ובטלוויזיה, לרבות חסויות, פעילות ברשתות חברתיות ובאתרי אינטרנט. בנוסף, הקבוצה משתתפת בכנסים מקצועיים המיועדים לאדריכלים, מעצבי פנים, קבלני בניין, קבלני אינסטלציה ובעלי מקצוע נוספים, בין אם ביוזמתה ו/או במימונה ובין אם כמשתתפת או אורחת. כמו כן, מעת לעת מתקיימים במפעלי הקבוצה סיורים מקצועיים והדרכות לבעלי מקצוע ולמתלמידים, במסגרתם נחשפים המשתתפים למוצרי הקבוצה ולפעילותה.

7.6.2. פעילות השיווק והמכירות בשווקים הבינלאומיים

לקבוצה מחלקות שיווק הפועלות מישראל ואחראיות על הטיפול בשווקים הבינלאומיים, החל מיצירת הקשר הראשוני עם הלקוחות, דרך טיפוח הקשרים המסחריים עמם, ועד לקבלת ההזמנות ואספקתן. המוצרים משווקים לחו"ל באמצעות תובלה ימית ו/או אווירית, בהתאם לדרישות הלקוחות, לסוג המוצרים ולדחיפות האספקה.

הקבוצה פועלת בשוק הצפון-אמריקאי, בין היתר, באמצעות יצוא מוצרים של החברות הבנות חרסה סטודיו ו-MCP וכן באמצעות פעילותה של החברה הבת, Houzer העוסקת בייבוא, שיווק, הפצה ומכירה כוורים ואביזרים נלווים בשוק זה.

7.7. צבר הזמנות

המכירות בשוק המקומי מתבצעות, ככלל, באופן שוטף ולטווח המידי, בהתאם לצרכים המשתנים של לקוחות הקבוצה. אספקת המוצרים ללקוחות בישראל מבוצעת בעיקר מתוך המלאי הקיים. בהתאם, צבר ההזמנות של הקבוצה בשוק המקומי הינו, בדרך כלל, קצר טווח.

הקבוצה מכירה בהכנסה במועד אספקת המוצר ללקוח. ההזמנות ממרבית הלקוחות מתקבלות על בסיס שוטף, ולעיתים, ביחס לחלק מן הלקוחות, מתקבלות גם הזמנות לתקופות ארוכות יותר בנות מספר חודשים. עם זאת, מרבית הלקוחות החוץ של הקבוצה נוהגים למסור בתחילת כל שנה תחזית שנתית, שאינה מחייבת, בעוד שבפועל ההזמנות מתקבלות בדרך כלל לתקופות קצרות יותר.

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2025						
צפי למימוש						
סה"כ	שנת 2027 ואילך	ברבעון 4 2026	ברבעון 3 2026	ברבעון 2 2026	ברבעון 1 2026	
באלפי ש"ח						
8,051	2,000	700	800	1,000	3,551	תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
2,387	-	-	-	45	2,342	תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
10,438	2,000	700	800	1,045	5,893	סה"כ

צבר הזמנות בסמוך למועד פרסום הדוח						
צפי למימוש						
סה"כ	שנת 2027 ואילך	ברבעון 4 2026	ברבעון 3 2026	ברבעון 2 2026	ברבעון 1 2026	
באלפי ש"ח						
9,022	2,000	1,500	1,500	3,522	500	תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
4,269	-	-	369	2,800	1,100	תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
13,291	2,000	1,500	1,869	6,322	1,600	סה"כ

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024						
צפי למימוש						
סה"כ	שנת 2026 ואילך	ברבעון 4 2025	ברבעון 3 2025	ברבעון 2 2025	ברבעון 1 2025	
באלפי ש"ח						
13,407	-	525	1,825	2,613	8,084	תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
4,100	-	-	-	-	4,100	תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
17,507	-	525	1,825	2,613	12,184	סה"כ

7.8. תחרות

7.8.1. תחום הסיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

שוק מוצרי הסניטציה והאינסטלציה בישראל מאופיין בתחרות ערה, הנובעת, בין היתר, מנוכחותם של יבואנים, מפיצים ומשווקים רבים, כאשר חלק מן המתחרים פועלים גם כלקוחות של הקבוצה, במובן זה שהם משווקים את מוצרי הקבוצה ובה בעת מייבאים, משווקים ומוכרים מוצרים מתחרים.

בין המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה נמנים, למיטב ידיעת החברה, ט.פ.י. פל ים בע"מ, א.ב. פרופילון שיווק בע"מ (מקבוצת מנדלסון), סבח סוכנויות בע"מ, פלסאון ישראל שיווק והפצה בע"מ, שידב פלסטיקה בע"מ, פאר-נשר מוצרים לצביעה ובניה פ.נ. 2011 בע"מ, קבוצת נגב בע"מ, נ. קיסנר בע"מ, א. אופרה ד. נוואמה שיווק והפצה בע"מ (א.ד. שיווק), נוטלי בע"מ, דיאור יבוא ושיווק אביזור לאמבט בע"מ, ש.ס. שיווק מוצרי אינסטלציה בע"מ, וכן יבואנים ומשווקים נוספים.

למיטב ידיעת החברה, הקבוצה הינה אחת המפיצות הגדולות בתחומה בישראל ופועלת בפריסה ארצית רחבה. עם זאת, נוכח ריבוי המוצרים, המותגים, היבואנים והמפיצים הפועלים בשוק, אין ביכולתה של החברה לאמוד באופן ודאי את חלקה היחסי בשוק.

בנוסף, החל מהרבעון הראשון של שנת 2026 כולל תחום זה גם את פעילות הקבוצה בייבוא ובשיווק של אסלות תחת המותג Duravit כאמור בסעיפים 1.2.5 ו-7.2.1 לעיל. להערכת החברה, הרחבת היצע המוצרים כאמור עשויה לתמוך בחיזוק מעמדה התחרותי של הקבוצה בקטגוריית האסלות.

7.8.2 תחום ייצור כלים סניטריים מחרס

שוק הכלים הסניטריים מחרס בישראל מאופיין בתחרות מצד יצרנים, יבואנים ומשווקים של מוצרים מקומיים ובינלאומיים. בין המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה בישראל נמנים, למיטב ידיעת החברה, קבוצת גב בע"מ, סבח סוכנויות בע"מ, טופ בט בע"מ, סניטק מוצרי אמבטיה בע"מ, יורם רהב (מנופר) בע"מ, א.ב. פרופילון שיווק בע"מ ואל גל תעשיות אקריליות בע"מ. כמו כן, מיובאים לשוק המקומי מוצרים של יצרנים בינלאומיים, כגון: Kale ו- Vitra, Kolo, Roca, EGE, Creavit, כן מגוון רחב של מוצרים נוספים, לרבות מותגים במחירי שוק נמוכים יותר, המיובאים בעיקר מהמזרח הרחוק.

למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה התאגיד הישראלי היחיד המחזיק, באמצעות חברה בת בחו"ל, במפעל לייצור בתחום הכלים הסניטריים מחרס. עם זאת, נוכח ריבוי המוצרים, המותגים, היצרנים והיבואנים הפועלים בשוק, אין ביכולתה של החברה לאמוד באופן ודאי את חלקה היחסי בשוק.

מבלי לגרוע מן האמור, החל מהרבעון הראשון של שנת 2026 החלה הקבוצה לשווק בישראל גם אסלות תחת המותג Duravit כאמור בסעיפים 1.2.5 ו-7.2.1 לעיל. להערכת החברה, פעילות זו מרחיבה את היצע הקבוצה בקטגוריית האסלות, לצד מוצרי החברה הבת MCP, ועשויה לחזק את מיצובה התחרותי של הקבוצה בתחום זה.

7.8.3 תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

7.8.3.1 במוצרי האינסטלציה מפלסטיק

תחום מוצרי האינסטלציה והסניטציה מפלסטיק מאופיין בתחרות ערה מצד יצרנים מקומיים, יצרנים הפועלים באזור יהודה ושומרון, וכן מצד יבוא של מוצרים מתחרים מחו"ל. פעילות חרסה סטודיו בתחום זה מתמקדת בעיקר במוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק לשימושים ביתיים, ובכלל זה צנרת, אביזרי צנרת, מחסומים, אביזרי שקע-תקע, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה ומוצרים נלווים. להערכת החברה, עיקר הפעילות בתחום הצנרת מתמקד בפתרונות לשפכים, ביוב וניקוז.

בתחום זה נמנים, למיטב ידיעת החברה, עם המתחרים העיקריים של הקבוצה חוליות אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, פלסאון תעשיות בע"מ, צינור וברז שיווק (1998) בע"מ, רויאל תעשיות ומסחר (מהרש"פ), תמה תעשיות פלסטיק בע"מ, גולן מוצרי פלסטיק בע"מ ופלסים תשתיות בע"מ (מקבוצת גאון), וכן יבואנים ומשווקים נוספים. בהקשר זה יציין כי חוליות, גולן ופלסים פועלות, כל אחת בתחומה, גם במקטעים המשיקים למוצרי הקבוצה.

למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה בין היצרנים הגדולים בישראל בתחום זה. עם זאת, נוכח ריבוי המוצרים, המותגים, המוצרים התחליפיים, היצרנים המקומיים, היבואנים והמשווקים הפועלים בשוק, אין ביכולתה של החברה לאמוד באופן ודאי את חלקה היחסי בשוק.

7.8.3.2 במוצרי בית מפלסטיק

שוק מוצרי הצריכה מפלסטיק לבית מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד, שעיקרה ביבוא. למיטב ידיעת החברה, עיקר היבוא בתחום זה מגיע מסין, מטורקיה וממדינות שונות באירופה. בשוק המקומי מתחרה החברה, בין היתר, מול כתר פלסטיק בע"מ, פאראגון פלסטיק בע"מ וסטרפלסט תעשיות בע"מ, וכן מול יבואנים ומשווקים נוספים.

נוכח ריבוי המוצרים, המותגים, המוצרים התחליפיים והיבואנים הפועלים בתחום, אין ביכולתה של החברה לאמוד באופן ודאי את חלקה היחסי בשוק מוצרי הבית מפלסטיק.

7.9 עונתיות

להערכת החברה, ובהתבסס על ניסיון העבר של חברות הקבוצה, קיימת עונתיות מסוימת בביקוש למוצרי הקבוצה, ובהתאם גם בהיקף המכירות. עונתיות זו באה לידי ביטוי, בין היתר, בגידול יחסי בביקושים במהלך הרבעון הראשון של השנה, לקראת חג הפסח, וכן בתקופה שלפני חגי תשרי, החלים בדרך כלל ברבעון השלישי או הרביעי של השנה. להערכת החברה, מגמה זו מושפעת, בין היתר, מריכוז עבודות שיפוץ ותחזוקה בתקופות הסמוכות לחגים ומהשפעת תנאי מזג האוויר הנוחים יחסית על ביצוע עבודות כאמור.

7.10. כושר ייצור

לפרטים אודות אתרי הייצור של הקבוצה, ראו סעיף 1.2.7 לעיל.






להלן הערכת החברה ביחס לשיעור ניצול כושר הייצור במפעלי הקבוצה בשנת 2025:

מפעל לייצור מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק	מפעל לייצור כלים סניטריים מחרס	מפעל לייצור ברזים	שיעור כושר הייצור המנוצל
92%	30%	30%	

7.11. נכסים לא מוחשיים

לקבוצה זכויות קניין רוחני וזכויות מסחריות שונות, התומכות בפעילותה העסקית, בהרחבת היצע מוצריה ובחזוק מעמדה בשוק. זכויות אלה כוללות, בין היתר, מדגמים רשומים ביחס למוצרים מסוימים, סימני מסחר וזכויות שיווק והפצה של מותגים בינלאומיים בתחומי פעילותה. בכלל זה, לקבוצה מדגמים רשומים ביחס למוצרים מסוימים, ובהם, בין היתר, אביזרי צנרת, ברזים ואסלות, וכן זכויות להפצה בישראל של מותגים בינלאומיים, ובהם TECE, מותג פרימיום גרמני בתחום מיכלי ההדחה הסמויים, ו-Duravit, מותג פרימיום גרמני בתחום הכלים הסניטריים. הקבוצה רואה בזכויות כאמור נדבך תומך בהרחבת סל מוצריה, בבידול הצעת הערך שלה ללקוחותיה ובחזוק יתרונותיה המסחריים, ומקימת מעקב שוטף אחר תוקפן של זכויותיה הרשומות והמסחריות ופועלת, לפי העניין, לחידושן או להארכתן.

כמו כן, הקבוצה מנהלת מעקב שוטף אחר מועדי החידוש ותום התוקף של סימניה המסחריים הרשומים, ופועלת להארכת תוקפם מעת לעת. להלן סטטוס הסימנים המסחריים הרשומים המהותיים של הקבוצה:

שם/סימן מסחרי	סטטוס	תאריך תום תוקף
"חמת"	רשום	11.2.2032
"חרסה"	רשום	11.2.2032
	רשום	5.6.2028
	רשום	30.1.2029
"HOUZER"	רשום	2.1.2029
"HAMAT"	רשום	2.1.2029
	רשום	2.1.2029
	רשום	18.1.2031
	רשום	7.1.2030
"HAMAT USA"	רשום	1.1.2029

7.12. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

- 7.12.1. החברה הבת חמת ארמטורות חוכרת את המקרקעין שעליהם ממוקם המפעל לייצור ברזים (להלן בסעיף זה: "המפעל"). זכות החכירה הינה לתקופה של 49 שנים, ולחמת ארמטורות זכות להאריך את תקופת החכירה ב-49 שנים נוספות, החל משנת 2042. המפעל ממוקם באזור התעשייה הצפוני אשדוד, וכולל שטח בנוי של כ-11.5 דונם על פני מקרקעין בשטח של כ-20 דונם. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב' (1) לדוחות הכספיים.
- 7.12.2. בבעלותה של החברה הבת, MCP המאוגדת בטורקיה, קרקע בשטח של כ-30 דונם בפארק תעשייה הממוקם כ-40 ק"מ מזרחית לעיר איזמיר שבמערב טורקיה. על קרקע זו הוקם מפעל מתקדם לייצור כלים סניטריים מחרס, בשטח בנוי של כ-21 דונם. במהלך חודש נובמבר 2021 השלימה MCP רכישה של קרקע נוספת, הצמודה לאתר המפעל, בשטח של כ-30 דונם. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב' (3) לדוחות הכספיים. באשר לבחינת ירידת ערך נכסיה של MCP, ראו ביאור 8ג' לדוחות הכספיים.
- 7.12.3. מפעל הקבוצה לייצור מוצרי אינסטלציה וסניטציה ומוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק ממוקם במבנה באזור התעשייה ברקן, על מקרקעין בשטח של כ-12 דונם שבעלות הקבוצה. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב' (2) לדוחות הכספיים.
- 7.12.4. החברה הבת חמת הפצה שוכרת מבנה לוגיסטי הממוקם בסמוך לצומת ראם, המשתרע על פני שטח של כ-8.4 דונם. לפרטים נוספים ראו ביאור 13א' (1) לדוחות הכספיים.
- 7.12.5. החברה הבת Houzer פועלת ממבנה משרדים ומחסן בעיר המילטון, ניו ג'רזי, ארה"ב, בשטח בנוי של כ-4 דונם, על גבי מקרקעין בשטח של כ-45 דונם. נכון למועד הדוח, המקרקעין מצויים בבעלות תאגיד מסוג LLC המצוי בבעלות מלאה של Houzer. במהלך תקופת הדוח, ונכון למועד אישור הדוחות הכספיים, בוחנת הקבוצה אפשרות למימוש המקרקעין האמורים. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב' (4) לדוחות הכספיים.

7.13. שעבודים צפים על נכסי החברה

למיטב ידיעת החברה ולמועד הדוח, רשומים שעבודים צפים על נכסים בקבוצה לטובת מדינת ישראל אשר נוצרו בשנת 1981. למועד הדוח, אין בידי הנהלת החברה מסמכים המבהירים את נסיבות יצירתם של שעבודים אלה. עם זאת, למיטב ידיעת החברה, לא קיימת התחייבות כלפי מדינת ישראל ליצירת שעבוד שלילי, ולא חלות על החברה מגבלות כלשהן לעניין נטילת אשראי.

7.14. חומרי גלם וספקים

7.14.1. תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

עיקר המוצרים המופצים והמשווקים בתחום זה הינם כלים סניטריים ומוצרי אינסטלציה, גיבון והשקיה. עיקר המוצרים בתחום זה מיובאים מהמזרח הרחוק, מהודו, מטורקיה, לרבות מ-MCP ומאירופה. חומרי הגלם העיקריים המשמשים לייצור הברזים במפעל הקבוצה באשדוד הם מתכות, ובעיקר פליז, שהינו סגסוגת המורכבת בעיקר מנחושת ומאבץ, במוטות, במטילים או בחלקים, וכן פרופילים מנירוסטה. בנוסף, נעשה שימוש בחלקים ואביזרים שונים המיוצרים עבור הקבוצה על ידי ספקים בארץ ובחו"ל. עיקר חומרי הגלם והחלקים כאמור מקורם בגרמניה, איטליה, הונגריה, שווייץ, ישראל ודרום-מזרח אסיה.

7.14.2. תחום ייצור כלים סניטריים מחרס

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את מפעל MCP בטורקיה הינם חרסיות וקאולינים, פצלת השדה, שמוט, קוורץ וגבס. עיקר חומרי הגלם בתחום זה מקורם בטורקיה, אנגליה, גרמניה ובולגריה.

7.14.3. תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את תחום הפעילות הם סוגים שונים של חומרים פלסטיים. החומר העיקרי בו עושה המפעל שימוש הינו ¹⁸PP (פוליפרופילן), ABS (תרכובת של Acrylonitrile butadiene styrene), HIPC (High impact polystyrene), PS (Polystyrene) ועוד. עיקר חומרי הגלם האמורים מקורם בישראל, הודו, גרמניה ודרום מזרח אסיה.

7.14.4. Houzer - פעילות שיווק וההפצה בארה"ב (במסגרת "אחרים")

עיקר המוצרים המופצים ומשווקים על ידי תחום השיווק וההפצה בארה"ב, הם בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, גרניט, חרס וקרמיקה. עיקר כיורי המטבח מיובאים מקוראיה (בעיקר כיורי הנירוסטה), מפולין ומאיטליה (בעיקר כיורי הגרניט) ומ-MCP שבטורקיה (כיורי החרס). בנוסף, מיובאים על ידי Houzer מוצרים משלימים מסין ווייטנאם. Houzer פועלת תחת שמות המותגים: "Houzer" ו-"Hamat USA".

7.14.5. תלות בספקים

חומרי הגלם והמוצרים נרכשים על ידי הקבוצה ממספר ספקים עיקריים בארץ ובחו"ל. מאחר שחלק ניכר מהם ניתנים לרכישה באופן חופשי בשווקים בינלאומיים, למיטב ידיעת החברה אין לקבוצה תלות בספק מסוים, והקבוצה נוהגת לרכוש חומרי גלם ומוצרים אלה מספקים שונים, בהתאם לצרכיה, למחיריהם ולאיכותם.

18 פוליפרופילן – פולימר המשת"ך לקבוצת החומרים התרמופלסטים ונכלל בתוך משפחת הפוליאולפינים, תהליך ייצור הפוליפרופילן מתבצע על ידי פילמור של מונומר הפרופילן בצורת גז, מקור התכונות של הפוליפרופילן הוא הגבישיות, רמת הגבישיות נקבעת בזמן הייצור על ידי סידור ודרגת קבוצות המתיל הנמצאות על הקשר החוזר בשרשרת הפולימר. פוליפרופילן מתאפיין בתכונות מכניות טובות, עמידות תרמית מעולה, עמידות בלחות כמו כן, בעמידות בפני חומרים כימיים.

8. תחום קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים

8.1. מידע כללי על תחום הפעילות

תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים הינו נגזרת של ענף מוצרי הבנייה, ולפיכך מאופיין בפרמטרים ובמאפיינים דומים במידה רבה לאלה של יתר תחומי הפעילות של הקבוצה. בהתאם, החברה מפנה לפירוט המובא ביחס ליתר תחומי הפעילות של הקבוצה בסעיף 7 לעיל, ואילו בסעיפים שבהם קיימים מאפיינים ייחודיים או הבדלים מהותיים לתחום פעילות זה, מובא להלן פירוט נפרד.

8.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פעילות זה כולל את פעילותן של החברות הבנות חזיבנק, אלוני וחזיבנק-אלוני, העוסקות בייבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בנייה ללקוחות פרטיים בישראל, וכן במכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים בתחום זה כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים לפני ולחוץ, שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בנייה לעיצוב ולאבזור כלל אזורי הבית.

ענף הקרמיקה ויתר המוצרים הנמכרים במסגרת תחום פעילות זה מאופיין במבנה שוק מבוצר, שבו פועלים מאות חנויות פרטיות לצד רשתות המפעילות מספר סניפים תחת אותו מותג ו/או רשת. חלק מן הרשתות פועלות גם לייבוא מוצרים בלעדיים, באופן התומך בבידול מול רשתות מתחרות.

המצב הכלכלי במשק והשלכותיו על ענף הבנייה ושוק הנדל"ן מהווים גורם מרכזי המשפיע על תוצאותיה העסקיות של הקבוצה בתחום פעילות זה. בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחום נמנים, בין היתר, המצב הביטחוני, היקפי הבנייה החדשה, הבנייה המסחרית, היקף העסקאות בדירות יד שנייה והיקף השיפוצים בדירות קיימות. בהקשר זה יצוין כי למלחמת "חרבות ברזל" הייתה השפעה ישירה על תוצאותיה הכספיות של הקבוצה, לרבות בתחום פעילות זה.

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

תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים מושפע, בין היתר, ממדיניות הממשלה בתחום הבנייה והדיור, לרבות היקף הבנייה הציבורית והפרטית למגורים, מדיניות שיווק מקרקעי המדינה, קצב קידום הליכי תכנון ורישוי, וכן מצעדים ממשלתיים שונים המיועדים להשפיע על שוק הדיור. בכלל זה, שינויים במדיניות בנושאים כגון מיסוי נדל"ן, עידוד בנייה באזורים מועדפים, בנייה להשכרה ותוכניות סיוע והטבה לרוכשי דירות, עשויים להשפיע על רמת הביקושים בתחום הפעילות ועל תוצאותיה העסקיות.

מרבית המוצרים המשווקים על ידי הקבוצה בתחום פעילות זה נדרשים לעמוד בדרישות תקינה רלוונטיות, ובכלל זה, לפי העניין, בדרישות מכון התקנים הישראלי. הקבוצה פועלת לכך שמוצריה יעמדו בדרישות התקינה החלות עליהם, וככל שלמוצר מסוים לא קיים תקן ישראלי מחייב, מבוצעות בדיקות והתאמות בהתאם לצורך. בנוסף, חלים על הקבוצה בתחום זה דינים והוראות שונים, ובכלל זה הוראות הנוגעות להגנת הצרכן, לגהות ולבטיחות בעבודה. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן לעניין סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם, וסעיף 16 להלן לעניין מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד.

8.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

עם התגברות המודעות לעיצוב הבית ולשיפור סביבת המגורים, ובמקביל לעלייה ברמת החיים, גוברת חשיבותם של עיצוב, חדשנות ואיכות בבחירת המוצרים הנרכשים בתחום הפעילות. להערכת החברה, מגמה זו תורמת להעדפת מוצרים בעלי ערך מוסף עיצובי ופונקציונלי, ומחייבת את הקבוצה להתעדכן באופן שוטף במגמות העיצוביות בשוק, לאתר מוצרים חדשים ולשמר רמת חדשנות, איכות ושירות גבוהה.

בנוסף, עליית מחירי הדיור והמודעות הגוברת לעיצוב הפנים תרמו, בשנים האחרונות, לנטייה של חלק מן הצרכנים להעדיף שיפוץ של דירה קיימת על פני רכישת דירה חדשה, ואף לקיצור משך הזמן שבין שיפוץ לשיפוץ. מגמה זו תומכת בביקושים בתחום הפעילות, ובפרט במוצרים המיועדים לשדרוג ועיצוב של חללי מגורים קיימים. במקביל, העלייה במודעות לעיצוב הפנים הביאה גם לגידול במעורבותם של אדריכלים, מעצבי פנים ובעלי מקצוע נוספים בתהליך הבחירה והרכישה של המוצרים.

מנגד, בפרויקטים של בנייה רוויה, עליית מחירי הדיור והשיפור שחל ברמת המפרט הבסיסי המוצע על ידי קבלנים לרוכשי דירות, הביאו בשנים האחרונות לקיטון מסוים במספר הלקוחות המבצעים שדרוג של המפרט הבסיסי למוצרים יוקרתיים יותר. כמו כן, צעדים שונים של הממשלה להוזלת מחירי הדיור, לרבות באמצעות תוכניות כדוגמת "דיור למשתכן", עודדו, בין היתר, יבוא של מוצרים במחירים נמוכים יותר, ובכך הגבירו את התחרות בענף.

תחום הפעילות מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסימי כניסה נמוכים יחסית. בין הגורמים המרכזיים המשפיעים על רמת התחרות ניתן למנות ריבוי שחקנים הפועלים בענף, מגוון רחב של חנויות ורשתות, היצע רחב של מותגים ומוצרים תחליפיים, וכן שונות גבוהה ברמות המחיר, העיצוב, האיכות והשירות. בין הגורמים העיקריים המשפיעים על כושר התחרות בתחום נמנים מחיר, מגוון המוצרים, רמת השירות, זמינות המלאי, פריסת החנויות, חוויית הקנייה והיכולת להציע פתרונות כוללים תחת קורת גג אחת. בהתאם, פועלת הקבוצה באופן שוטף לחיזוק מיצובם של המותגים שהיא משווקת, להרחבת היצע מוצריה, לשמירה על רמות מלאי מתאימות, לשיפור זמני האספקה ולייעול מערך השירות ללקוחותיה.

שיעורי הרווחיות בתחום מושפעים, בין היתר, מתמהיל ערוצי השיווק, מסוג הלקוחות וממאפייני הפרויקטים שבהם מבוצעות המכירות. כך, בפרויקטים של בנייה רוויה מושפעת הרווחיות מסוג הפרויקט, היקפו, מיקומו, זהות הקבלן ורמת המפרט הבסיסי המוצע לדיירים; בפרויקטים מסחריים מושפעת הרווחיות מסוג הפרויקט, היקפו ומיקומו; ובמכירות ללקוחות פרטיים מושפעת הרווחיות, בין היתר, מתמהיל המוצרים, ממידת ייחודיותם, מרמת החדשנות, האופנתיות והאיכות שלהם, מרמת השירות ומיכולתה של הקבוצה להציע פתרונות כוללים המותאמים לצרכי הלקוח. להערכת החברה, המוניטין, רמת השירות והאיכות של מותגי הקבוצה בישראל מסייעים לה לשמר את כושר התחרות שלה בתחום, על אף רמת התחרות הגבוהה המאפיינת את הענף.

בנוסף, תחום הפעילות חשוף לתנודות בשערי המטבע, ובעיקר בשערי הדולר והאירו, נוכח העובדה ששיקור הרכש בתחום מבוסס על מוצרי יבוא. כמו ביתר תחומי הפעילות של הקבוצה, גם תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים הושפע לשלילה ממלחמת "חרבות ברזל". לפרטים נוספים ראו סעיף 6.1 לעיל.

8.1.4 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, קיימים מספר גורמי הצלחה, כאשר העיקריים ביניהם:

- (1) מוניטין ומקצועיות צוותי המכירות – מוניטין ומקצועיות הקבוצה מהווים פרמטר חשוב עבור הלקוחות בענף. לרוב, יש צורך בהתאמת המוצרים לצרכי הלקוחות, לפיכך, חברה אשר תספק מערך שירות מקצועי ומוצרים המותאמים לדרישות הלקוחות תוכל להגדיל היקף פעילותה בזכות המוניטין שצברה בענף.
- (2) מוצרים ייחודיים ומגוונים באיכות גבוהה – הענף מאופיין בהיצע רחב של מוצרים, ולכן זכויות שיווק בלעדיות לשיווק מותגים מובלים בעלי מוניטין ומיצוב יוקרתי עשויים לסייע להצלחתה של החברה.
- (3) זמינות ומערך לוגיסטי – קיימת חשיבות רבה לניהול מערך תפעולי יעיל התומך במגוון המוצרים בתחום. חברה אשר מפעילה שרשרת אספקה, מערך רכש והפצה יעילים התומכים בצרכי המכירות לפרויקטים יכולה לקצר זמני אספקה ולעמוד בדרישות הלקוחות, וכך לייצר קשרי לקוחות (קבלנים) יציבים.
- (4) מערך שירות, תיאום לשינוי דירים ותיאום אספקות – קיימת חשיבות רבה למתן שירות איכותי, מתוזמן ואדיב ללקוחות.
- (5) קשרי אדריכלים ומעצבים – קשרים ארוכי שנים עם אדריכלים, מעצבים ומפקחים בתחום הבנייה אשר מפנים לחברה לקוחות.

8.1.5 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

חזיבנק ואלוני בוחנות באופן שוטף את איכות מוצרי ספקיהן, שהינם בעיקר מוצרים מוגמרים, ומבצעות מעת לעת התאמות, גיוון והחלפה של ספקים מסוימים, בהתאם לרמת האיכות הנדרשת, לתנאי האספקה, לתמחור ולמגמות השוק. בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של החברות בתחום פעילות זה.

8.1.6 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

תחום הפעילות מאופיין, ככלל, בחסמי כניסה נמוכים יחסית. עם זאת, הקמת פעילות בעלת פריסה מהותית מחייבת השקעה הונית לא מבוטלת, בין היתר לצורך הקמת והפעלת אולמות תצוגה, החזקת מלאי, העסקת עובדים, השקעה בפרסום ובהקמת מערך שיווק, הפצה ולוגיסטיקה מתאים. בנוסף, צבירת ניסיון, מוניטין וקשרים מסחריים עם ספקים, לקוחות, אדריכלים ומעצבים מהווה גורם משמעותי ביכולת להתבסס בתחום הפעילות. מחסום היציאה העיקרי של הקבוצה בתחום נובע מהתקשרויות מסחריות והסכמים ארוכי טווח עם לקוחות, ובפרט עם קבלנים ויזמים בפרויקטים למגורים.

8.1.7 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי חזיבנק ואלוני קיים מגוון רחב של מוצרים מתחרים ותחליפיים, אשר בחלקם אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה. למוצרי הליבה בתחום, ובהם אריחי קרמיקה ופורצלן, אריחי שיש, פרקטים, כלים סניטריים ומוצרי גמר בנייה נוספים, קיימים מוצרים חליפיים רבים. בנוסף, אריחי פורצלן ואריחי קרמיקה מהווים, בחלק מן המקרים, תחליפים זה לזה, אם כי ככלל, הפורצלן נחשב למוצר איכותי ויקר יותר, הפונה בדרך כלל לפלחי שוק גבוהים יותר.

8.1.8 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

הפעילות בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים מושפעת מהיקפי הפעילות בענפי הבנייה למגורים, משרדים, תעשייה, מסחר ומלונאות. תחום זה מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה נמוכים יחסית, כאשר התחרות מחריפה, בין היתר, על רקע התמתנות בהיקפי הבנייה, כניסת מוצרים זולים לשוק וריבוי שחקנים המפעילים מגוון רחב של חנויות ורשתות המציעות מוצרים ברמות מחיר, איכות ועיצוב שונות. בנוסף, ריבוי ספקים, מותגים ומוצרים דומים או תחליפיים מגביר את רמת התחרות בענף.

בין הגורמים המרכזיים המשפיעים על התחרות בתחום ניתן למנות מחיר, מגוון המוצרים, רמת השירות, זמינות המלאי, פריסת החנויות, חוויית הקנייה והיכולת להציע פתרונות כוללים תחת קורת גג אחת. כחלק מהתמודדות הקבוצה עם התחרות, היא פועלת, בין היתר, לשיפור רמת השירות וחוויית הקנייה, להרחבת מגוון המוצרים, לשיפור המערך הלוגיסטי, להשקעה בפעילות שיווקית, בכנסים ובסדנאות לקהל מקצועי ובפרסום באמצעי המדיה השונים. מגוון הספקים והמוצרים בתחום הינו רחב, ומקורו בעיקר במדינות כגון סין, טורקיה, ספרד ואיטליה, כאשר הביקוש למוצרים מושפע במידה רבה גם ממחיר וגם ממגמות עיצוב ואופנה משתנות.

8.2. מוצרים ושירותים

חזיבנק ואלוני מייבאות ומשווקות מגוון רחב של מוצרי גמר לבנייה, לשיפוצים, לעיצוב הבית ולפרויקטים מוסדיים, כגון בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. המוצרים העיקריים בתחום זה נחלקים לשלוש קטגוריות עיקריות:

(א) מוצרים לריצוף וחיפוי – קטגוריה זו כוללת, בין היתר, אריחי קרמיקה וגרניט פורצלן, מרצפות טרצו, מוצרי שיש ואבן, פרקטים, רצפות עץ ומוצרים נלווים. מוצרי השיש והאבן משמשים, בין היתר, לחיפוי חיצוני ולריצוף פנימי של בניינים ומבני ציבור, וכן לריצוף פנימי של דירות ובתים ולמשטחים בחדרי אמבטיה ובמטבחים. אריחי קרמיקה וגרניט פורצלן משמשים בעיקר לריצוף פנים בדירות ובבתים ולחיפוי פנים בחדרי אמבטיה ובמטבחים. מרצפות טרצו משמשות בעיקר לריצוף מוסדות ציבור, ומוצרי הפרקט כוללים מגוון רחב של סוגים, ובהם פרקט סינתטי, פרקט תלת-שכבתי ופרקט גושני, המשמשים בעיקר לריצוף בתים פרטיים ומשרדים.

(ב) כלים סניטריים לחדרי אמבטיה ושירותים – קטגוריה זו כוללת, בין היתר, ברזים, כיורים, מקלחונים, אגניות, אמבטיות, אסלות ומכלי הדחה.

(ג) ארונות אמבט ואבזור משלים – קטגוריה זו כוללת ארונות לחדרי אמבטיה ושירותים, וכן אבזור משלים, כגון מראות, מתלים, סבונים, אביזרי היגיינה וכיוצא באלה.

הביקוש למוצרים המשווקים בתחום פעילות זה מושפע, בין היתר, ממגמות עיצוב משתנות ומשינויים ברמות המחיר. להערכת החברה, אין בשינויים כאמור כדי להשפיע באופן מהותי על פעילותה בתחום, בין היתר נוכח התעדכנות שוטפת של קולקציית מוצרי הקבוצה והתאמתה למגמות השוק. במהלך השנים ביססו חזיבנק ואלוני את מעמדן כחברות מובילות בתחום, בין היתר כיבואניות ומשווקות של מוצרים נבחרים ממותגים אירופאיים בעלי מיצוב גבוה.

8.3. פילוח הכנסות

להלן נתונים אודות קבוצות מוצרים בתחום הפעילות, אשר ההכנסות מהן היוו 10% או יותר מסך ההכנסות של החברה במאוחד (באלפי ש"ח):

2023		2024		2025		קבוצת מוצר
33.4%	322,618	32.4%	287,363	35.2%	335,531	מוצרים לריצוף וחיפוי
12.4%	120,069	11.6%	103,044	12.3%	117,779	כלים סניטריים לחדרי אמבטיה ושירותים

8.4. מוצרים חדשים

חזיבנק ואלוני פועלות באופן שוטף לעדכון ולהרחבת מגוון המוצרים המשווקים על ידן. במסגרת זו, נציגי החברות משתתפים בתערוכות, כנסים ואירועים מקצועיים בישראל ובעולם, שבמסגרתם הם נפגשים עם ספקים קיימים וחדשים, בוחנים מגמות עיצוב וחדושים בתחום ופועלים להרחבת היצע המוצרים, הן באמצעות ספקים חדשים והן באמצעות העמקת הפעילות עם ספקים קיימים.

8.5. לקוחות

בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים, מבחינה הקבוצה בעיקר בין ערוצי הלקוחות הבאים:

8.5.1. לקוחות עצמאיים פרטיים (מכירה קמעונאית) - לקוחות הבונים או משפצים את ביתם באופן פרטי. עם העלייה במודעות לעיצוב פנים, גדל היקף הלקוחות הפרטיים המלווים בתהליך הרכישה על ידי אדריכלים ומעצבים מטעמם. חזיבנק ואלוני פועלות מול מספר רב של אדריכלים ומעצבים, המפנים אליהן את הלקוחותיהם.

8.5.2. יזמים/קבלנים ודירי בנייה רוויה (פרטיים) - לקוחות אלה כוללים קבלנים בפרויקטים של בנייה רוויה, וכן את רוכשי הדירות בפרויקטים כאמור, אשר בוחרים לשרד את המפרט הבסיסי המוצע להם על ידי הקבלן. ההתקשרות עם קבלנים בפרויקטים למגורים נעשית, ככלל, במסגרת הסכמי מסגרת, שבמסגרתם נקבעים סוגי המוצרים שיוספקו בהתאם למפרט הקבלני בכל פרויקט. עם זאת, הסכמי מסגרת אלה אינם מחייבים בדרך כלל את הקבלן בבלעדיות, והוא עשוי להתקשר גם עם ספקים אחרים לצורך אספקת מוצרים מתחרים או תחליפיים. מניסיונה של החברה, התקשרויות עם קבלנים נמשכות בפועל לאורך זמן, אך עיקר ההזמנות וההסכמים נחתמים באופן פרטי, בהתאם לכל פרויקט ולהתקדמותו. בנוסף, הסכמי מסגרת אלה כוללים, במקרים רבים, הוראות המאפשרות לרוכשי הדירות בפרויקט לפנות לאולמות התצוגה של החברות ולשרד

את מפרט דירתם בתמורה לתשלום נוסף.

8.5.3 פרויקטים מסחריים-מוסדיים - לקוחות בתחום זה כוללים, בין היתר, פרויקטים מסחריים ומוסדיים, כגון בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. הן אלוני והן חזיבנק פועלות בשוק זה.

8.5.4 סוחרים בענף - אלוני פועלת גם מכירה ושיווק לסוחרים הפועלים בישראל (חנויות ובתי ממכר משניים בענף הקרמיקה).

להערכת החברה, לחזיבנק ולאלוני אין תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם צפוי להשפיע באופן מהותי על פעילותן.

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה לפי סוגי לקוחות מלמדת על פיזור יחסי בין מספר ערוצי לקוחות עיקריים:

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה על פי סוגי לקוחות (באלפי ש"ח):

קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים						סוגי לקוחות
2023		2024		2025		
42%	195,343	45%	186,147	41%	198,083	לקוחות עצמאיים פרטיים
41%	191,843	36%	151,256	42%	200,416	יזמים / קבלנים ודיירי בנייה רוויה
13%	63,116	15%	64,042	14%	67,886	פרויקטים מסחריים-מוסדיים
4%	20,214	4%	16,197	3%	16,720	סוחרים בענף
100%	470,516	100%	417,642	100%	483,105	סה"כ

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה על פי ותק לקוחות (באלפי ש"ח):

קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים						ותק לקוחות
2023		2024		2025		
26%	121,799	23%	97,467	21%	102,915	5 שנים ומעלה
8%	37,681	7%	27,622	8%	37,557	3-5 שנים
38%	178,601	28%	117,074	30%	143,326	1-3 שנים
28%	132,435	42%	175,479	41%	199,307	פחות משנה
100%	470,516	100%	417,642	100%	483,105	סה"כ

8.6 שיווק והפצה

8.6.1 חזיבנק

חזיבנק פועלת מול קהל לקוחותיה בעיקר באמצעות אולם התצוגה שלה בשטח של כ-2,427 מ"ר, הממוקם במתחם דן דיזיין סנטר (ברחוב הלח"י באזור התעשייה בבני ברק), המהווה מרכז מוביל לעיצוב הבית בישראל ואשר מוצגים בו, בין היתר, מותגי יוקרה בתחומי עיצוב וריהוט הבית. הסניף ממוקם באזור הכולל מספר רב של אולמות תצוגה של קרמיקה, כלים סניטריים, ריהוט ועיצוב הבית, ומהווה מוקד משיכה ללקוחות פרטיים, אדריכלים, מעצבים ובעלי מקצוע. בסניף פועלות, בין היתר, שתי חנויות קונספט: Devon&Devon ו-Antoniolupini ומוצגים בו מגוון המוצרים המשווקים על ידי חזיבנק, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית. בנוסף, לחזיבנק חנות עודפים במתחם המשרדים והמרכז הלוגיסטי שלה באזור התעשייה סגולה בפתח תקווה.

ביום 18 באוגוסט 2020 התקשרה חזיבנק במערך הסכמים עם צדדים שלישיים בלתי קשורים, בקשר להקמת אולם תצוגה בקריית אתא, בצמוד למתחם איקאה וקניון שער הצפון, בשטח בנוי של כ-1,800 מ"ר ברוטו, הכולל אולם תצוגה בשטח של כ-1,700 מ"ר, משרדים, מחסן וחנויות צמודות. במהלך הרבעון השלישי של שנת 2024 הושלמה הקמתו והוא נפתח לקהל. עם זאת, החל מחודש יוני 2025 אולם התצוגה האמור משמש בפועל את חזיבנק-אלוני, אשר הוקמה בעקבות איחוד סניפי הצפון של חזיבנק ושל אלוני. לפרטים נוספים ראו גם ביאור א'13 (6) לדוחות הכספיים.

חזיבנק מספקת ללקוחותיה הדרכה מקצועית באתר הלקוח וכן הדרכות ושיעורי העשרה למוסדות אקדמיים מובילים בישראל בתחום עיצוב הפנים, כגון שנקר, הטכניון ו-HIT. מרבית הלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקנייה על ידי אדריכלים ומעצבים מטעמם. קהל הלקוחות של חזיבנק כולל, בין היתר, לקוחות משפצים, וכן לקוחות קצה אשר במסגרת רכישת דירות חדשות מקבלנים מבקשים לשדרג ולשפר את מפרטי הדירות שרכשו. בנוסף, חזיבנק פועלת מול קבלנים ויזמים בענף הבנייה וכן מול שוק הפרויקטים המסחריים-מוסדיים, כגון בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. מערך השיווק של חזיבנק מבצע פעילויות שיווק ממוקדות לפרויקטי בנייה יוקרתיים למגורים ושלא למגורים, ובתחום הפעילות קיימת חשיבות רבה למערך הפצה מאורגן, התומך במערך המכירות והרכש, לצורך שמירה על יעילות תפעולית ושביעות רצון הלקוחות.

אלוני 8.6.2.

תהליך השיווק וההפצה של אלוני בתחומי פעילותה מתבצע באופן עצמאי, באמצעות סוכני מכירות פנימיים ומנהלי מכירות הפועלים באולמות התצוגה. אלוני פועלת באמצעות אולמות תצוגה בפריסה ארצית, הממוקמים, ככלל, באזורים הכוללים ריכוז של אולמות תצוגה של קרמיקה, כלים סניטריים, ריהוט ועיצוב הבית, ומהווים מוקד משיכה ללקוחות בתחומים אלה. באולמות התצוגה מוצגים מרבית מוצרי אלוני, לרבות מותגי יוקרה בתחומי עיצוב וריהוט הבית, ומבקרים בהם דרך קבע אדריכלים, מעצבים, בעלי מקצוע ולקוחות פרטיים. המוצרים המשווקים על ידי אלוני מוצגים באולמות התצוגה הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית, הכוללת שילוב בין מוצרים וקטגוריות שונות. בנוסף, לאלוני מחלקת שיווק יחסי ציבור, אשר אמונה, בין היתר, על פיתוח ושימור קשרים עם אדריכלים ומעצבים, ועל ארגון השתלמויות, כנסים וסדנאות לקהל מקצועי בנושאים הקשורים לתחום פעילותה.

בנוסף לאולמות התצוגה, מבצע מערך השיווק של אלוני פעילויות שיווק ממוקדות לפרויקטים למגורים, לפרויקטים מסחריים ולפרויקטים ציבוריים. מכירות אלוני לקבלנים ויזמים בפרויקטים מבוצעות, בין היתר, באמצעות מחלקה ייעודית. בתחום פעילות זה קיימת חשיבות רבה גם למערך הפצה ולוגיסטיקה מאורגן, התומך במערך המכירות והרכש, לצורך שמירה על יעילות תפעולית ושביעות רצון הלקוחות. לאלוני מרכז לוגיסטי באזור התעשייה נשר, המשמש לאחסנה ולהפצה של מוצריה לאולמות התצוגה וללקוחות השונים. לפרטים נוספים ראו ביאור 13 א' (3) לדוחות הכספיים.

חזיבנק-אלוני 8.6.3.

חזיבנק-אלוני הוקמה בעקבות איחוד סניפי הצפון של חזיבנק ושל אלוני לסניף משותף אחד במהלך שנת 2025, ופועלת באמצעות אולם תצוגה בקריית אתא. אולם התצוגה משתרע על שטח בנוי של כ-1,800 מ"ר ברוטו, הכולל שטח תצוגה של כ-1,700 מ"ר, משרדים, מחסן וחניות צמודות. לפרטים נוספים ראו סעיף ביאורים 3 ו-13 א' (6) לדוחות הכספיים.

חזיבנק-אלוני עוסקת בשיווק ובמכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטריים, וכן ריהוט לעיצוב ולאבזור כלל אזורי הבית. פעילותה נועדה לרכז את פעילות הקבוצה באזור הצפון תחת אולם תצוגה אחד, כחלק ממהלכי התייעלות תפעולית ומסחרית בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים.

צבר הזמנות 8.7.

חזיבנק, לאלוני ולחזיבנק-אלוני צבר הזמנות בשוק המקומי. הקבוצה מכירה בהכנסה במועד אספקת המוצר 8.7.1.

ללקוח. צבר ההזמנות בתחום זה נובע ברובו מהזמנות של לקוחות פרטיים הבונים או משפצים את ביתם באופן פרטי, וכן של לקוחות שרכשו דירה מקבלן ומבקשים לשדרג את המפרט הסטנדרטי שניתן להם במסגרת הסכם הרכישה. במרבית המקרים, הלקוחות נדרשים לשלם מקדמה בגין חלק מהותי ממחיר העסקה כבר במועד ביצוע ההזמנה באולם התצוגה. בהתאם, בדוח על המצב הכספי מוכרת התחייבות בגין "מקדמות מלקוחות", הנכללת במסגרת סעיף הזכאים.

הקבוצה אינה יכולה לאמוד באופן מדויק את מועדי מימוש ההזמנות, דהיינו את מועד משיכת המוצרים על ידי הלקוחות, בין היתר נוכח אופיו של הענף והתלות בהתקדמות עבודות הבנייה והשיפוץ. עם זאת, על בסיס ניסיון העבר של החברות, מרבית ההזמנות הנכללות בצבר מסופקות במהלך תקופה של כ-6 עד 12 חודשים ממועד ביצוע ההזמנה.

עם פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", אשר הביאה לעיכובים משמעותיים בהשלמת פרויקטים, בעיקר בשל מחסור בכוח אדם, חלה עלייה במשך הזמן שבין מועד ביצוע ההזמנה לבין מועד האספקה בפועל, בעיקר באלוני. עיכובים אלה השפיעו לרעה על שיעורי הרווחיות של אלוני, בין היתר בשים לב לכך שהזמנות מספקים מבוצעות על בסיס לוחות הזמנים המקוריים של היזמים, בעוד שהאספקה בפועל נפרשת לעיתים על פני תקופה ארוכה יותר, לרבות עקב עיכובים בקבלת המוצרים באתרי הבנייה. לפרטים נוספים בדבר השפעות המצב הביטחוני ראו סעיף 6.1 לעיל.

להלן נתוני צבר ההזמנות של תחום הפעילות:

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	בסמוך למועד הדוח	סה"כ באלפי ש"ח
279,825	257,122	251,930	

8.7.2. ההתקשרות מול קבלנים וחברות בנייה נעשית, בחלק מהמקרים, באמצעות הסכמי מסגרת. הסכמים אלה אינם מקנים, ככלל, בלעדיות לקבוצה, והקבלן רשאי לפנות גם לספקים אחרים לצורך אספקת מוצרים מתחרים או תחליפיים. בפועל, אופי הפעילות מול לקוחות אלה מתאפיין בדרך כלל בקבלת הזמנות מחייבות בסמוך למועד האספקה, ולפיכך לקבוצה לא קיים, ככלל, צבר הזמנות משמעותי מלקוחות אלה.

8.8 תחרות

כאמור לעיל, תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד ובחסימי כניסה נמוכים יחסית. בענף פועלים שחקנים רבים, ובהם רשתות המפעילות מספר סניפים תחת מותגים שונים, חנויות פרטיות רבות, וכן משווקים ויבואנים נוספים, לרבות שחקנים קטנים יחסית, הפונים בעיקר ללקוחות פרטיים ופחות לסקטור הקבלנים וחברות הבנייה. ריבוי הספקים, המותגים והמוצרים הדומים והתחליפיים, לצד פערים ברמות המחיר, האיכות, העיצוב והשירות, מגביר את רמת התחרות בתחום.

בין המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה נמנים, למיטב ידיעת החברה, קבוצת נגב בע"מ, מודי יבוא ושיווק קרמיקה בע"מ, יעקב חרש בע"מ, טופולסקי-רצף בע"מ, י. זהבי – חרושת מרצפות בע"מ ועוז קרמיקה בע"מ.

בין הגורמים המרכזיים המשפיעים על התחרות בתחום ניתן למנות, בין היתר, מחיר, מגוון המוצרים, רמת השירות, זמינות המלאי, פריסת אולמות התצוגה, חוויית הקנייה והיכולת להציע פתרונות כוללים תחת קורת גג אחת. בהתאם, פועלת הקבוצה לחיזוק מעמדה התחרותי באמצעות הרחבת מגוון המוצרים, שיפור רמת השירות וחויית הלקוח, חיזוק המערך הלוגיסטי והמשך השקעה במיתוג, בפרסום ובפעילות מול קהל מקצועי.

נוכח ריבוי השחקנים הפועלים בתחום והיעדר מידע מלא באשר להיקפי פעילותם של כלל המתחרים, אין ביכולתה של החברה להעריך באופן ודאי את חלקה היחסי בשווקים השונים שבהם היא פועלת.

8.9 עונתיות

תחום הפעילות מאופיין בעונתיות מסוימת, כאשר ברבעון השני והשלישי של השנה ניכרת, בדרך כלל, עלייה בהיקף ההזמנות. מגמה זו נובעת, בין היתר, מתנאי מזג אוויר נוחים יותר, המאפשרים ביצוע עבודות מחוץ למבנים, וכן מכך שתקופת הקיץ מאופיינת במעברי דירות ובהשלמת שלבים סופיים של בנייה ושיפוץ, בסמוך לאכלוס. בנוסף, ניכרת עלייה בביקושים גם בתקופות הסמוכות לחגים, ובעיקר לקראת חג הפסח וחגי תשרי.

8.10 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

8.10.1. לפרטים בדבר המרכז הלוגיסטי של חזיבנק, ראו ביאור 13 א' (2) לדוחות הכספיים.

8.10.2. לפרטים בדבר המרכז הלוגיסטי של אלוני, ראו ביאור 13 א' (3) לדוחות הכספיים.

ביום 20 בינואר 2026 התקשרה הקבוצה בהסכם לרכישת זכויות בנכס מסחרי בראשון לציון בתמורה כוללת של כ-30 מיליון ש"ח, אשר צפוי לשמש, בין היתר, כמרכז תצוגה מרכזי למותגי הקבוצה בתחום פעילות זה. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.2.6 לעיל וביאור 28 לדוחות הכספיים.

8.11 נכסים לא מוחשיים

8.11.1. במסגרת רכישת חזיבנק בשנת 2018, זוהו נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, הכוללים קשרי אדריכלים בסך של כ-13.25 מיליון ש"ח ומותג בסך של כ-10.9 מיליון ש"ח. נכסים אלה מופחתים על פני תקופות של כ-6 שנים וכ-10 שנים, בהתאמה.

8.11.2. במסגרת רכישת אלוני בשנת 2020, זוהו קשרי לקוחות כנכס בלתי מוחשי בסך של כ-12.7 מיליון ש"ח, המופחת על פני תקופה של כ-6 שנים. לפרטים נוספים ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

8.12. חומרי גלם וספקים

עיקר המוצרים הנמכרים על ידי חזיבנק ואלוני בתחום הפעילות כוללים מוצרי חיפוי, בעיקר קרמיקה, שיש ופרקטים, וכן כלים סניטריים, אשר חלקם משווקים גם במסגרת תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה. חלק מן המוצרים נרכשים בישראל, אך מרביתם מיובאים ממדינות אירופה, סין וטורקיה. לקבוצה זכויות ליבוא ולשיווק של מוצרים ממותגים של יצרנים מובילים, בעיקר מאירופה, כמפורט להלן:

המותג	מדינה	סוג המוצר
	איטליה	קרמיקה, גרניט פורצלן
	גרמניה	ברזים
	איטליה	פסיפס, מרצפות טרצו
	איטליה	מוצרי אמבטיה
	איטליה	מוצרי אמבטיה
	איטליה	ברזים
	גרמניה	אביזרי אמבטיה
	איטליה	ברזים
	איטליה	כיורים ואסלות
	צרפת	ברזים

9. תחום המטבחים

9.1. מידע כללי על תחום המטבחים

תחום פעילות המטבחים משלב מאפיינים קמעונאיים ומאפיינים תעשייתיים גם יחד, ולפיכך הוא מאופיין בפרמטרים ובמאפיינים דומים בחלקם לאלה של יתר תחומי הפעילות של הקבוצה, ובפרט לתחום הקמעונאות ולתחומי הייצור. בהתאם, החברה מפנה לפירוט המובא ביחס ליתר תחומי הפעילות של הקבוצה בסעיפים 7 ו-8 לעיל, ואילו בסעיפים שבהם קיימים מאפיינים ייחודיים או הבדלים מהותיים לתחום המטבחים, מובא להלן פירוט נפרד.

9.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

פעילות הקבוצה בתחום המטבחים מבוצעת באמצעות שלוש זרועות פעילות עיקריות:

- (א) **מטבחי זיו** – חברה בת בבעלות מלאה, הפועלת בתחום העיצוב, הייצור, השיווק והמכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבח, כגון מוצרי חשמל, ברזים, כיורים ומוצרים משלימים נוספים, ופועלת, למועד הדוח, באמצעות שישה אולמות תצוגה בפריסה ארצית;
- (ב) **פורמקס** – חברה בת בבעלות מלאה, המהווה זרוע תעשייתית בתחום זה, ועוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט, וכן מטבחי חוץ;
- (ג) **ליישט (Leicht)** – חברה בת המוחזקת בשיעור של 80% ובשים לב לאופציית מכר למיעוט – 100%, המחזיקה בזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני Leicht, ופועלת מתוך אולם התצוגה של חזיבנק במתחם דן דיזיין סנטר.

שוק המטבחים בישראל מאופיין בשחקנים רבים ובמבנה שוק מבוזר יחסית, ובכלל זה רשתות מקומיות, מותגים בינלאומיים, נגריות פרטיות, יבואנים ורשתות הפועלות במתכונת DIY להערכת החברה, ניתן לאפיין את השוק במספר סגמנטים עיקריים, ובהם סגמנט הפרימיום, סגמנט הבטיק, סגמנט האיכות וסגמנט הפרויקטים/הקבלנים, הנבדלים זה מזה, בין היתר, ברמת המוצר, ברמת ההתאמה האישית, במיצוב המותג, באיכות ובמחיר.

להערכת החברה, הביקוש בתחום המטבחים מושפע, בין היתר, מרמת הפעילות בשוק הדיור, מהיקף הבנייה החדשה, מהיקף השיפוצים בדירות קיימות, ממגמות עיצוב ומעלייה בחשיבות שמייחסים צרכנים להתאמה אישית, פונקציונליות וחווית שימוש במטבח. במקביל, הענף מאופיין בתחרות גבוהה, ברגישות למחיר ובחשיבות רבה למוניטין, לאיכות, לרמת השירות, ליכולות התכנון והביצוע, לזמינות המלאי ולניהול יעיל של שרשרת האספקה.

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

לפרטים ראו סעיף 7.1.2 לעיל.

9.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

עם התגברות המודעות לעיצוב הבית, לחדשנות ולשיפור סביבת המגורים, גוברת חשיבותם של עיצוב, איכות, פונקציונליות והתאמה אישית בבחירת מטבחים ומוצרים נלווים. במקביל, עליית מחירי הדיור והמודעות הגוברת לעיצוב הפנים תרמו, בשנים האחרונות, לנטייה של חלק מן הצרכנים להעדיף שיפוץ של דירה קיימת על פני רכישת דירה חדשה, ואף לקיצור משך הזמן שבין שיפוץ לשיפוץ. מגמות אלה, יחד עם העלייה במעורבותם של אדריכלים, מעצבי פנים ובעלי מקצוע נוספים בתהליך הבחירה והרכישה, תומכות בביקוש לפתרונות מטבח מעוצבים, מותאמים אישית ובעלי ערך מוסף גבוה.

ענף המטבחים מאופיין בתחרות גבוהה ובחסימי כניסה שאינם מהותיים, ופועלים בו, בין היתר, יבואנים, רשתות מקומיות, נגריות פרטיות ורשתות הפועלות במתכונת DIY בנוסף, ריבוי מותגים, יצרנים ומוצרים דומים או תחליפיים מגביר את רמת התחרות בענף. בין הגורמים המרכזיים המשפיעים על כושר התחרות בתחום נמנים מחיר, מגוון המוצרים, רמת השירות, מיצוב המותג, איכות המוצר, פריסת אולמות התצוגה, יכולות התכנון וההתאמה האישית, וכן זמינות המלאי ויעילות שרשרת האספקה. השחקנים בענף פועלים באופן שוטף לחיזוק גורמים אלה, במטרה לשמר את מעמדם ולמנוע פגיעה בנתח השוק שלהם.

היקף ההכנסות והרווחיות בתחום מושפעים, בין היתר, מתמהיל המוצרים, מרמת החדשנות, האופנתיות והאיכות של המוצרים המשווקים, מרמת השירות הניתנת ללקוחות, מיכולת הקבוצה להציע פתרונות כוללים ומותאמים אישית, וכן מיעילות התפעול, התכנון, הייצור, האספקה וההתקנה. להערכת החברה, מוניטין, איכות, רמת שירות גבוהה ויכולת להציע הצעת ערך רחבה, הן בשוק הפרטי והן מול לקוחות מקצועיים ופרויקטליים, מהווים גורמים מהותיים התומכים בשמירה על כושר התחרות והרווחיות בתחום.

9.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה, כאשר העיקריים ביניהם:

- (1) יכולת תכנון, ייצור והתאמה אישית של מוצרים לצורכי הלקוח;
- (2) מוניטין ומקצועיות של צוותי המכירה והתכנון;
- (3) היצע של מוצרים ייחודיים, מגוונים ובאיכות גבוהה;
- (4) זמינות ומערך לוגיסטי יעיל;
- (5) מערך שירות, תיאום אספקות והתקנה; ו-
- (6) קשרי אדריכלים ומעצבים.

להערכת החברה, יכולות הייצור וההתאמה האישית מהוות גורם בעל חשיבות מיוחדת בתחום המטבחים, נוכח מאפייניו הייחודיים של התחום והצורך במתן פתרונות מותאמים ללקוח ברמת תכנון, עיצוב וביצוע.

9.1.5. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

בפעילות של עיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, חסמי הכניסה אינם גבוהים במיוחד, אך הם מחייבים, ככלל, השקעה הונית ותפעולית לא מבוטלת, בין היתר לצורך הקמת אולמות תצוגה, החזקת מלאי, העסקת עובדים ואנשי מקצוע, השקעה בפרסום ובהקמת מערך שיווק, תכנון, הפצה ושירות, וכן צבירת ניסיון, מוניטין וקשרים בענף מול ספקים, לקוחות, אדריכלים ומעצבים. בנוסף, בתחום המטבחים קיימת חשיבות מיוחדת ליכולת תכנון, התאמה אישית, עמידה בלוחות זמנים ומתן פתרון כולל ללקוח, באופן המהווה חסם כניסה נוסף ביחס לשחקנים חדשים.

מנגד, פעילות הייצור, השיווק והמכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט מאופיינת בחסמי כניסה גבוהים יותר, וזאת נוכח הטכנולוגיה הנדרשת לייצור המוצרים, ההשקעות בצידוד ובקווי ייצור, הצורך ביכולות תפעול, איכות ובקרה, וכן הצורך בכושר ייצור משמעותי המאפשר אספקה מהירה ובהיקפים מסחריים. להערכת החברה, למעט התחייבויות כלפי לקוחות, לרבות אחריות למוצרים, לא קיימים חסמי יציאה מהותיים בתחום הפעילות.

9.1.6. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי חברות הקבוצה בתחום המטבחים קיים מגוון רחב של מוצרים מתחרים, אשר ברובם אינם נבדלים באופן מהותי מן ההיבט הפונקציונלי. לצד זאת, בתחום זה קיימת שונות בין המוצרים ברמות העיצוב, האיכות, הגימור, רמת ההתאמה האישית, מיצוב המותג, רמת השירות וחוויות הלקוח, באופן המשפיע על אופן התחרות בין השחקנים השונים בענף.

להערכת החברה, מידת התחרות הגבוהה בתחום מחייבת את השחקנים בענף להציע, מעבר למוצר עצמו, גם ערך מוסף בתחומי התכנון, ההתאמה האישית, השירות, זמינות המוצרים והביצוע, על מנת לשמר את כושר התחרות ואת נאמנות קשרי הלקוחות, האדריכלים והמעצבים.

9.2. מוצרים ושירותים

פעילותה של מטבחי זיו מתמקדת בעיצוב, ייצור, שיווק ומכירה של מטבחים מעוצבים בהתאמה אישית, ובכלל זה גם מכירת מוצרים נלווים למטבח, כגון מוצרי חשמל, ברזים, כיורים ומוצרים משלימים נוספים. פעילות זו פונה, בין היתר, ללקוחות פרטיים, ללקוחות משפצים וללקוחות המבקשים לשדרג מפרטי דירות חדשות, תוך דגש על תכנון, עיצוב והתאמה לצורכי הלקוח.

פעילותה של פורמקס מתמקדת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט על בסיס Custom Made, המאפשר ייצור חזיתות במגוון מידות, דגמים וגוונים, בהתאם לדרישות הלקוח ולמפירטי הקולקציה. מוצרי פורמקס כוללים, בין היתר, חזיתות חרוטות CNC עם חיפוי פולימר ו/או ציפוי צבע (שלייף לק), חזיתות בציפוי חומרים אקריליים, חזיתות בחיפוי פורמייקה, חזיתות על בסיס מסגרות אלומיניום וכן ויטרינות זכוכית, המסופקות, בין היתר, ליצרני מטבחים מובילים בישראל. בנוסף, פורמקס משווקת מטבחי חוץ מאלומיניום המיועדים לגינות פרטיות ולמרפסות, וכן מייצרת ארונות קיר וארונות הזזה מעוצבים בהתאמה אישית.

פעילותה של ליישט מתמקדת בשיווק ובמכירה בישראל של מטבחי היוקרה הגרמניים Leicht, וזאת באמצעות הזיכיון למוטג בישראל. פעילות זו פועלת מתוך אולם התצוגה של חזיבנק במתחם דן דיזיין סנטר, ופונה בעיקר ללקוחות בסגמנט הפרימיום, תוך דגש על עיצוב, איכות, התאמה אישית וחוויות רכישה ברמה גבוהה.

9.3. פילוח הכנסות

בכל אחת מן השנים 2023 – 2025, לא הייתה בתחום פעילות המטבחים קבוצת מוצרים או שירותים אשר ההכנסות ממנה היוו למעלה מ-10% מסך הכנסות הקבוצה.

9.4

מוצרים חדשים

הקבוצה פועלת באופן שוטף לעדכון ולהרחבה של מגוון מוצריה בתחום המטבחים. בתחום עיצוב, ייצור ושיווק המטבחים המוגמרים, ובכלל זה פעילות מטבחי זיו ולייט, מתמקדת הקבוצה בהתאמת היצע המוצרים למגמות עיצוב, לחדשנות, לאיכות ולצרכי הלקוחות, לרבות באמצעות עדכון קולקציות, הרחבת מגוון הפתרונות ושילוב מוצרים נלווים למטבח. במקביל, פעילותה של פורמקס, כזרוע תעשייתית בתחום, מתמקדת בפיתוח ובהרחבה של מגוון החזיתות והרכיבים המיוצרים על ידה, תוך דגש על חדשנות טכנולוגית, שיפור איכות המוצרים, הרחבת מגוון החומרים, הגוונים והגימורים, והתאמת המוצרים לדרישות השוק ולמאפייני לקוחותיה.

9.5

לקוחות

9.5.1 שוק המטבחים מחולק לקטגוריות שוק שונות:

- **פרימיום** - מטבח מעוצב במחיר מעל 100 אלפי ש"ח הנמכר על ידי יבואני פרימיום ונגרי פרימיום עבור קהל יעד המורכב בעיקר מהמאיון העליון, וילות ומגדלי יוקרה.
- **בוטיק** - מטבח מעוצב במחיר הנע בין 40-80 אלפי ש"ח הנמכר על ידי יבואנים, רשתות מטבח מובילות, רשות DIY ונגרים גדולים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות המשתייכים לעשירונים הגבוהים.
- **איכות** - מטבח במחיר הנע בין 20-40 אלפי ש"ח הנמכר על ידי רשתות מטבח מובילות, רשות DIY ונגרים גדולים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות ממעמד הביניים ומשפרי דור.
- **קבלנים** - מטבח במחיר של עד 15 אלפי ש"ח הנמכר על ידי קבלנים בבנייה רוויה, חנויות ורשתות מטבח זולות, רשתות DIY ונגרים קטנים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות המשתייכים לעשירונים התחתונים וזוגות צעירים.

מוצרי הקבוצה נכללים בקבוצת הבוטיק והפרימיום, בעסקאות מול לקוחות פרטיים אשר בונים או משפצים את ביתם באופן פרטי ורוצים לרכוש מטבח באיכות גבוהה. כאמור, עם העלייה במודעות לעיצוב פנים הבית, ניכרת המגמה שהלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם.

9.5.2

פורמקס מייצרת את מוצריה ליצרני מטבחים מובילים (לרבות מטבחי זיו) לצד מאות יצרני מטבחים קטנים, אשר פונים בעיקר לקבלנים בפרויקטים של בניה רוויה וכן רוכשי הדירות בפרויקט (לקוחות פרטיים שהינם הלקוח הסופי) אשר בוחרים לשדרג את המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן בפרויקט.

9.5.3

לקוחות מהותיים של התחום

פורמקס הייתה קשורה בהסכם עם מפעלי בית הספה ייצור ספות בע"מ ("בית הספה"), לייצור ארונות הזזה תחת המותג KLÖSS, כאשר שיעור המכירות ללקוח זה היווה בשנים 2023, 2024 ו-2025 כ-8.3%, כ-14.4% וכ-14.4%, בהתאמה, מסך המכירות של תחום המטבחים. בחודש פברואר 2025 התקבלה הודעה מבית הספה על סיום הסכם ההתקשרות בתום שנת 2025. במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2025 החלה פורמקס לעבוד עם לקוח אסטרטגי אחר, שהיקף הפעילות עמו נבנה בהדרגה ומטבע הדברים נמוך מזה שהיה עם בית הספה.

9.5.4

התפלגות הכנסות מחיצוניים בתחום המטבחים על פי סוגי לקוחות (אלפי ש"ח):

תחום המטבחים			סוגי לקוחות
בשנת 2023	בשנת 2024	בשנת 2025	
91,286	81,648	156,904	לקוחות פרטיים
93,888	83,321	15,638	יצרנים בענף ואחרים
185,174	164,969	172,542	סה"כ

9.6

שיווק והפצה

9.6.1 מטבחי זיו

מערך השיווק של מטבחי זיו אמון, בין היתר, על פיתוח ושימור קשרים עם אדריכלים, מעצבי פנים ובעלי מקצוע רלוונטיים. בנוסף, חלק מלקוחותיה של מטבחי זיו פונים אליה באופן עצמאי באמצעות אחד מששת אולמות התצוגה שלה, הפועלים בפריסה ארצית. באולמות התצוגה מוצגים מגוון המוצרים המשווקים על ידי מטבחי זיו, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית, ולרשות הלקוחות עומדים אנשי מכירות וצוותי תכנון. מטבחי זיו מקדמת את מוצריה באמצעי מדיה שונים, ובכלל זה בטלוויזיה, בעיתונות מקצועית, באינטרנט ובאמצעות אתר האינטרנט שלה. מרבית הלקוחות הפרטיים מלווים בתהליך הרכישה על ידי אדריכלים ומעצבים מטעמם.

9.6.2. פורמקס

השיווק והמכירה של מוצרי פורמקס מבוצעים באמצעות מחלקת שיווק ומכירות ייעודית, הכוללת בעיקר אנשי שיווק, מכירות ותומכי מוצר. פעילות זו מתמקדת, בין היתר, בעבודה מול יצרני מטבחים, לקוחות מקצועיים וגורמים עסקיים רלוונטיים.

פורמקס מקדמת את מוצריה באמצעים שונים, ובכלל זה שיווק מקוון, אירועי קידום מכירות, פרסום קטלוגים מקצועיים, השתתפות בתערוכות ויזום כנסי לקוחות, שמטרתם, בין היתר, הדרכה, עדכון והצגת חידושים במוצריה.

9.6.3. ליישט

ליישט פועלת בשיווק ובמכירה בישראל של מטבחי היוקרה הגרמניים Leicht, וזאת מכוח הזיכיון למוטג בישראל. פעילותה מתבצעת מתוך אולם תצוגה ייעודי, הצמוד לאולם התצוגה של חזיבנק במתחם דן דיזיין סנטר בבני ברק.

פעילות השיווק והמכירה של ליישט פונה בעיקר ללקוחות בסגמנט הפרימיום, ובכלל זה ללקוחות פרטיים, אדריכלים, מעצבי פנים ובעלי מקצוע רלוונטיים. מטבע מאפייני המותג והסגמנט שבו הוא פועל, ניתן דגש מיוחד על ליווי מקצועי של הלקוח לאורך תהליך התכנון, ההתאמה והרכישה.

9.7. צבר הזמנות

להלן צבר ההזמנות בתחום הפעילות (באלפי ש"ח), המבוסס על הזמנות מחייבות, אשר טרם הוכרו בדוחות רווח או הפסד:

צבר הזמנות ליום 31.12.2024	צבר הזמנות ליום 31.12.2025	צבר הזמנות ליום בסמוך למועד הדוח	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
באלפי ש"ח			
77,626	95,239	90,204	חציון 1 של שנת 2026 (*)

(*) ביחס לצבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2025 ובסמוך למועד הדוח.

9.8. תחרות

9.8.1. בתחום ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים – תחום המטבחים בישראל מאופיין בתחרות גבוהה, ובו פועלים,

בין היתר, יבואנים, רשתות מטבחים מקומיות, נגריות פרטיות ורשתות הפועלות במתכונת DIY. בין המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה נמנים, למיטב ידיעת החברה, יבואנים של מותגי מטבחים בינלאומיים, כגון: Bulthaupt, Bonffi, Bionova, Poggenpohl, Kleins, Zeyko, Häcker, Nobilia, Kuhlmann, Schüller ו-Perfect Line, וכן רשתות מטבחים מקומיות, ובהן מטבחי סמל, מטבחי רגבה, אביבי מטבחים, מטבחי סמגל ומטבחי דקל, לצד נגריות עצמאיות ורשתות DIY, כגון הום סנטר ו-IKEA. נוכח ריבוי המוצרים, המותגים, היצרנים, היבואנים והמשווקים הפועלים בתחום, אין ביכולתה של החברה לאמוד באופן ודאי את חלקה היחסי בשוק זה.

9.8.2. לאור גודלו של השוק, ריבוי המתחרים ומיעוט מידע פומבי מלא בדבר היקפי פעילותם של כלל השחקנים הפועלים בתחום, אין ביכולתה של החברה להעריך באופן ודאי את חלקה היחסי בשווקים השונים שבהם היא פועלת בתחום המטבחים.

9.8.3. בתחום ייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט – בתחום פעילות זה מתחרה

העיקריים של החברה הינם, למיטב ידיעת החברה, בלורן, עלית נובה בע"מ ומרכז הפורמיקה אברבורך בע"מ, המשווקת את המותג Orchard, וכן יבואנים של מוצרים מוגמרים ו/או רכיבים, יצרנים מקומיים וספקים נוספים הפועלים בתחום. פורמקס מתמחה בייצור חזיתות לארונות מטבח ואמבט לפי מידה, וכן ברכיבים משלימים לריהוט, תוך שימוש במגוון רחב של חומרים, גימורים ועיצובים. להערכת החברה, יתרונה היחסי של פורמקס נובע מיכולתה להתאים את המוצר לדרישות הלקוח, ממגוון הפתרונות שהיא מציעה ומיכולתה לספק את המוצרים בתוך פרק זמן קצר יחסית.

9.9 כושר ייצור

- 9.9.1. מטבחי זין - מפעל מטבחי זיו ממוקם בשדרות. בסמוך למועד הדוח, שיעור ניצול כושר הייצור של המפעל הינו כ-75%.
- 9.9.2. פורמקס - מפעל פורמקס ממוקם בתפן. בסמוך למועד הדוח, שיעור ניצול כושר הייצור של המפעל הינו כ-65%.

9.10 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

לפרטים בדבר המקרקעין, המתקנים ואולמות התצוגה של תחום המטבחים, ראו ביאורים 13א' (4)–13א' (5) לדוחות הכספיים.

כמו כן, ביום 20 בינואר 2026 התקשרה הקבוצה בהסכם לרכישת זכויות בנכס מסחרי בראשון לציון בתמורה כוללת של כ-30 מיליון ש"ח, אשר צפוי לשמש, בין היתר, כמרכז תצוגה מרכזי למותגי הקבוצה בתחום פעילות זה. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.2.6 לעיל וביאור 28 לדוחות הכספיים.

9.11 נכסים לא מוחשיים

במסגרת רכישת מטבחי זיו זהו נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושי מוגדר, הכוללים קשרי לקוחות בסך של כ-3.4 מיליון ש"ח, מותג בסך של כ-17 מיליון ש"ח וצבר הזמנות בסך של כ-8 מיליון ש"ח. נכסים אלה מופחתים על פני תקופות של כ-6 שנים, כ-10 שנים וכשנה, בהתאמה.

במסגרת רכישת פורמקס זהו נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושי מוגדר, הכוללים קשרי לקוחות בסך של כ-26.4 מיליון ש"ח וצבר הזמנות בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח. נכסים אלה מופחתים על פני תקופות של כ-15 שנים וכחצי שנה, בהתאמה.

לפרטים נוספים ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

חלק רביעי - מידע המתייחס לפעילות החברה בכללותה

10. הון אנושי

10.1 מצבת העובדים

סה"כ עובדים		הנהלה, כספים, הנהלת חשבונות, רכש ויבוא		מכירות ושירות לקוחות		עובדי יצור		תחום פעילות
ליום 31 בדצמבר								
2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025	
184	123	10	11	3	1	171	111	ייצור כלים סניטריים מחרס
97	95	4	4	15	15	78	76	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
159	149	22	20	77	83	60	46	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
294	317	31	59	263	258	-	-	קמעונאות וקרמיקה
324	305	16	12	95	88	213	205	מטבחים
14	9	3	2	11	7	-	-	פעילויות אחרות
1,072	998	86	108	464	452	522	438	סה"כ

10.2 תנאי העסקה

10.2.1. תנאי העסקתם של העובדים בחמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק, מוסדרים במסגרת הסכמי עבודה קיבוציים.

10.2.2. יתר עובדים הקבוצה בישראל מועסקים על פי צו ההרחבה ועל פי הסכמי העסקה אישיים הקובעים, בין היתר, את תנאי השכר (בחלקם נקבע כי תפקידו של העובד דורש מידה מיוחדת של אמון אישי והעדר פיקוח, ולכן לא חל עליו חוק שעות עבודה ומנוחה, תשי"א-1951) וחלקם כוללים התחייבויות לתשלום בונוסים, העמדת רכב חברה, קרן השתלמות, ימי חופשה שנתית, ימי מחלה, שרות מילואים ועוד. בנוסף, קובעים הסכמים אלה תנאי ביטוח פנסיוני, פיצויי פיטורין ואובדן כושר העבודה.

10.2.3. עובדי חברות כוח אדם: ליום 31 בדצמבר 2025, מועסקים בקבוצה 84 עובדי חברות כוח אדם (ביום 31 בדצמבר 2024 הועסקו בחברה 72 עובדי כוח אדם), אשר בעטיים התקשרה הקבוצה עם חברות כוח אדם. הסכמים אלה קובעים, בין היתר, כי יחסי עובד-מעביד יחולו אך ורק במישור שבין העובדים לבין חברות כוח האדם, וחברות כוח האדם תישאנה בכל ההתחייבויות והחובות של המעביד כלפי העובדים, לרבות שכר עבודה, ביטוח ותנאים סוציאליים. יובהר, כי לענין התפתחויות בתחום תנאי העסקת עובדי הקבלן אין השפעה על פעילות הקבוצה.

10.2.4. התקשרויות אחרות: לקבוצה מספר התקשרויות בנושאי כוח אדם גם עם מבצעי עבודה אחרים שאינם נמנים על עובדיה, ושעמם אין לחברה יחסי עובד ומעביד, כגון יועצים וקבלנים עצמאיים ועובדי חברות שירותים. כמו כן, הקבוצה פועלת דרך קבע מזה שנים רבות בשילובם של בעלי מוגבלויות במערך הייצור שלה, ולתאריך הדוח, מעסיקה כ-16 עובדים בעלי מוגבלויות (בשנת 2024 הועסקו על ידי החברה 21 עובדים בעלי מוגבלויות), שאינם נכללים במצבת העובדים של הקבוצה.

10.3 יחסי עבודה בקבוצה ובמפעלים

10.3.1. כללי: כאמור לעיל, עובדי מפעל הברזים מאוגדים ומיוצגים על ידי הסתדרות העובדים הכללית ועל ידי נציגות עובדים. להערכת הנהלת החברה יחסי העבודה הינם תקינים.

10.3.2. הסדרים פנסיוניים: חברות הקבוצה מפקידות באופן שוטף סכומים בקופות פנסיה שונות בהתאם לחוזי ההעסקה השונים, כאמור, המיועדים להקניית זכויות פנסיה לעובדים בהגיעם לגיל הפרישה. בנוסף, לחלק מעובדי הקבוצה ניתנו הטבות לטווח הקצר וכן הטבות לאחר סיום העסקתם (בטרם גיל הפרישה).

10.4 השקעות בהכשרה והדרכה

חברות הקבוצה מקיימות הכשרות והדרכות באופן סדיר לעובדיהן, בהתאם לתחומי עיסוקם (שרות לקוחות, מכירות, לוגיסטיקה, ניהול, אחזקה, בקרה תקציבית, סגנונות ניהול, תקשורת בינאישית, הנעת עובדים, שימור עובדים, לימוד אנגלית באמצעות קורסים שיינתנו על ידי מורים חיצוניים ועוד). תוכנית ההדרכה כוללת השתלמויות מקצועיות ממוקדות וכן ביקורים וסיורים במפעלים ובמיזמים.

11. הון חוזר

11.1 מדיניות החזקת מלאים

- 11.1.1. **מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם** – חלק ניכר מחומרי של החברות היצרניות בקבוצה מקורם ביבוא. מאחר וחומרי גלם רבים מיובאים ממקומות שונים בעולם, נוצר הצורך להבטיח מלאי חומרי הגלם, על מנת למנוע מצב של חסר והפסקת פעילות באתרי הייצור. לפיכך, חברות הקבוצה היצרניות מחזיקות מלאי חומרי גלם וחלקי מוצרים בממוצע של כחודשיים עד כששה חודשי ייצור.
- 11.1.2. **מדיניות החזקת מלאי תוצרת גמורה** – החברות היצרניות משתדלות להחזיק מלאי תוצרת גמורה בממוצע של כחודש עד כחודשיים. יחד עם זאת, ייצור מוצרים המיועדים לייצוא או לפי גימור מיוחד בהזמנה ספציפית (Custom-made), נעשה פעמים רבות על פי הזמנות ספציפיות ולפיכך הקבוצה איננה מייצרת בדרך כלל למלאי מוצרים המיועדים לייצוא.
- 11.1.3. **מדיניות החזקת המלאי בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים** הינה בהתאם לתחזית המכירות של המוצרים השונים, המבוססת על ניסיון העבר ותחזיות מכירות, בהתאם לדרישות המגיעות מהלקוחות, תחזיות עיצוב ובהתאם להזדמנויות עסקיות לרכישת היקף גדול יחסית של מוצרים בתנאים אטרקטיביים. טווח הפעילות לו מספיק מלאי המוצרים המוחזק משתנה ממוצר למוצר. הנהלת החברה בוחנת מדי תקופה את המלאי הקיים ברשותה ובמידת הצורך מבצעת הפרשות בספריה באשר למלאי איטי, שלדעתה קיים סיכוי כי לא יימכר או שיימכר במחיר נמוך ממחיר העלות.
- 11.1.4. **מדיניות אחריות על מוצרי החברה** – אחריות חברות הקבוצה היצרניות למוצריהן הינה לתקופות שונות בהתאם לסוגי המוצרים השונים ותנאי ההתקשרות בעסקאות השונות. בתחום קמעונאות הקרמיקה וכלים סניטריים המוצרים עוברים בקרת איכות לפני שהם עוזבים את המרכזים הלוגיסטיים, ולרובם קיימת תקופת אחריות כזו או אחרת אשר תוקפה ותנאיה משתנים ממוצר אחד למשנהו. חזיבנק ואלוני אחראיות למוצרים אך ורק באם השימוש בהם נעשה על פי תנאי האחריות והגדרות היצרן. למועד דוח זה, לא קיימות לקבוצה תביעות בהיקף משמעותי בכל הקשור לטיב המוצרים.
- 11.1.5. **מדיניות החזרות סחורות** – ככלל, מדיניות החברה אינה לקבל חזרה סחורות שנמכרו ללקוחות, וזאת בכפוף להוראות חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981 ("חוק הגנת הצרכן") (החברה מאפשרת ללקוחותיה להחזיר סחורה בתנאי שעמדו בקריטריונים שנקבעו על ידי החוק ובמקרה כזה יקבל הלקוח חזרה את כספו). יחד עם זאת, במקרים חריגים החברה מאפשרת החזרת סחורה אשר נמצאה פגומה או שאינה עונה לצרכי הלקוחות. עם זאת, כמות ההחזרות אינה מהותית. בדומה, גם לחזיבנק ואלוני מדיניות החזרת סחורה המאפשרת ללקוחות להחזיר סחורה בתנאים מסוימים, ביניהם החזרת סחורה בתוך 14 ימים ממועד הרכישה ובאריזה שלה. החברות כאמור פועלת בהתאם להוראות חוק הגנת הצרכן ככלל ובהתאם להוראות בדבר החזרת סחורה בפרט.

11.2 מדיניות אשראי לקוחות וספקים

- 11.2.1. **אשראי לקוחות** - בשנת 2025 היקף האשראי הממוצע ללקוחות עמד על כ-269 מיליון ש"ח (בשנת 2024 כ-243 מיליון ש"ח). בשנת 2025 ימי אשראי הלקוחות עמדו על כ-90 יום בממוצע (בשנת 2024 כ-88 יום בממוצע). החברה מבצעת באופן שוטף הערכה של האשראי הניתן ללקוחותיה תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם, ולאור בדיקה זו מחליטה אם לדרוש בטחונות או ערבויות אישיות להבטחת חובות אלה. החברה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסוימים, ניסיון עבר ומידע אחר.
- הקבוצה מבטחת חלק מלקוחותיה בביטוח אשראי בבססח. ליום 31 בדצמבר 2025, היקף מכסות ביטוח האשראי המאושרות בבססח הסתכמו לסך של כ-89 מיליון ש"ח (רובם בגין לקוחות קמעונאיים, מסחריים וקבלנים שונים). במקרה של אי פירעון החוב על ידי הלקוח, תקבל הקבוצה מחברת הביטוח את סכום האשראי המבוטח בניכוי השתתפות עצמית (כ-10% בחו"ל וכ-15% בישראל). כמו כן, חלק משמעותי מיתרת השיקים לגביה מלקוחות מבוטחים על ידי מנורה ERN.
- 11.2.2. **אשראי ספקים** - בשנת 2025 היקף האשראי הממוצע מספקים עמד על כ-112 מיליון ש"ח (בשנת 2024 כ-108 מיליון ש"ח). בשנת 2025 ימי אשראי הספקים עמדו על כ-65 יום בממוצע (בשנת 2024 כ-67 יום בממוצע).

נוכח הפער בין ימי האשראי ללקוחות לבין ימי האשראי לספקים דרשת החברה למימון זר.

פרטים אודות ימי האשראי בפועל של לקוחות וספקי הקבוצה:

ליום 31 בדצמבר 2023		ליום 31 בדצמבר 2024		ליום 31 בדצמבר 2025	
ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות
72	93	67	88	65	90

12. מימון

12.1. שיעור הריבית הממוצעת

פעילותה של החברה ממומנת מהון עצמי, אשראי מתאגידים בנקאיים ואשראי ספקים. ההלוואות והאשראי שקיבלה הקבוצה מתאגידים בנקאיים שונים הינם הלוואות ואשראי לזמן קצר וארוך בריבית משתנה.

12.2. ריבית אפקטיבית

ראו ביאור 12א' לדוחות הכספיים.

12.3. מסגרות אשראי

מסגרות הקבוצה השוטפות (ללא הלוואות לזמן ארוך) ליום 31 בדצמבר 2025 מסתכמות לסך של כ-500 מיליון ש"ח, מתוכן כ-445 מיליון ש"ח הינן מסגרות מאושרות (שאינן מחייבות את התאגידים הבנקאיים) המתחדשות מעת-לעת בכפוף להחלטות התאגידים הבנקאיים וכ-55 מיליון ש"ח הינן מסגרות שנתיות חתומות ומחייבות (ממוריאליט), המתחדשות מדי שנה בכפוף להחלטות התאגידים הבנקאיים. בנוסף, לקבוצה ערבויות בנקאיות לגופים שונים בישראל בסך כולל של כ-14.5 מיליון ש"ח. ליום 31 בדצמבר 2025, לקבוצה אשראי מתאגידים בנקאיים בסך כולל של כ-248 מיליון ש"ח, מתוכו סך האשראי השוטף (בנטרול הלוואות לזמן ארוך) מסתכם בכ-213 מיליון ש"ח, והאשראי לזמן הארוך (כולל חלויות) מסתכם בכ-35 מיליון ש"ח.

12.4. הסכמי הלוואה והעמדת אשראי מהותיים

12.4.1. לפרטים בדבר הלוואות לזמן ארוך - ראו ביאור 12ב' לדוחות הכספיים.

12.4.2. מגבלות אשראי ובטחונות

החברה וחברות מסוימות בקבוצה התחייבו כלפי מספר תאגידים בנקאיים המעמידים להן אשראי, כי כל עוד ינוצלו אשראים ושירותים בנקאיים שונים המוענקים להן על ידי הבנקים וכל עוד יהיו קיימים חובות והתחייבויות שלהן כלפי הבנקים: (1) הן לא תשעבדנה ו/או תמשכנה ו/או תתחייבנה לשעבד או למשכן, בכל צורה שהיא ולכל מטרה שהיא, נכס כלשהו מנכסיהן ו/או חלק ממנו, כפי שהם בתאריך ההתחייבות וכפי שיהיו בעתיד, לטובת צד שלישי כלשהו, ללא קבלת הסכמת הבנקים בכתב ומראש. על אף האמור, הן תהינה רשאיות ליצור שעבוד קבוע על נכסים קבועים חדשים לטובת בנק אחר שרכישתם תמומן על ידו וזאת עד לגובה הסכום שלווה ממנו למטרה זו; (2) שלא למכור ולא להעביר בכל צורה שהיא (פרט למכירות ו/או החלפה וריענון של רכוש קבוע במהלך העסקים הרגיל) של נכס כלשהו מנכסיהן ו/או חלק ממנו לצד שלישי כלשהו ללא הודעה לבנק בכתב ומראש (התחייבות זו הינה כלפי בנק אחד בלבד).

אם החברות תפרנה את התחייבויותיהן האמורות, אזי מבלי לגרוע מכל זכות אחרת, יהיו רשאים התאגידים הבנקאיים להעמיד לפירעון מיידית את כל הסכומים המגיעים ו/או שיגיעו להם. ליום 31 בדצמבר 2025 ובסמוך למועד פרסום הדוח, הקבוצה עומדת בהתחייבויות כאמור.

12.4.3. התניות פיננסיות

לפרטים ראו ביאור 12ג' לדוחות הכספיים.

12.4.4. אשראי בריבית משתנה

ליום 31 בדצמבר 2025, כלל האשראי הבנקאי בקבוצה הינו בריבית משתנה. לפרטים נוספים ראו ביאור 12 לדוחות הכספיים.

13. מיסוי

לפרטים ראו ביאור 20 לדוחות הכספיים.

14. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

החברה מקפידה על שמירת איכות הסביבה ועמידה בהוראות הדין בנושאי איכות הסביבה. סיכונים סביבתיים הכרוכים בפעילות הקבוצה מטופלים בהתאם לדרישות החוקים הרלבנטיים, באופן רציף ותוך נקיטת האמצעים הדרושים למניעתם. הקבוצה מעדכנת באופן שוטף את נהליה על פי הנחיות הרשויות הרלוונטיות החלות על החברה, לצורך עמידה בתנאי הרישיונות, התקנים וההיתרים וכל הוראה של רשות מוסמכת. מדיניות החברה בניהול סיכונים סביבתיים הינה חלק ממדיניותה הכללית בניהול סיכונים ומתמקדת בפעולות לצמצום למינימום של השפעות שליליות אפשריות על פעילותה של החברה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי הנהלת החברה באמצעות מעקב שוטף אחרי ההתפתחויות הרגולטוריות הנוגעות לפעילותה של החברה, ובכלל זה בתחום איכות הסביבה.

נושא איכות הסביבה מצוי בעדיפות גבוהה של הנהלת הקבוצה, אשר שוכרת את שירותיהם של יועצים מוסמכים חיצוניים ובלתי-תלויים על מנת לוודא באופן שוטף את עמידת חברות הקבוצה בכל דרישות המשרד להגנת הסביבה (מפעלי הקבוצה נתונים לפיקוח של המשרד להגנת הסביבה והרשויות המקומיות בכל הקשור למניעת זיהומים).

למועד הדוח, החברה אינה צד להליך משפטי או מנהלי בקשר עם איכות הסביבה, אשר החברה או נושא משרה בכירה בה צד לו. כמו כן, להערכת החברה, למועד דוח זה לא קיים אירוע או עניין הקשור בפעילות החברה ואשר גרם או צפוי לגרום לפגיעה בסביבה ובשל כך היה לו או צפויה להיות לו השפעה או השלכה מהותית על החברה.

על חלק מחברות הקבוצה חלים חוקים שונים בתחום איכות הסביבה, על פיהם נדרשת החברה, בין היתר, לצמצם את ההשפעות הסביבתיות אל מתחת לערכים מסוימים, להקטין את רמות הסיכון למפגעים סביבתיים, ובמקרים מסוימים, למדוד ולדווח לרשויות על מאפיינים שונים של הביצועים הסביבתיים של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 16 להלן. למפעל הקבוצה באשדוד "היתר רעלים" כנדרש על פי חוק החומרים המסוכנים, תשי"ג-1993. בהתאם ובכפוף להיתרים אלו, רשאית הקבוצה לעסוק בחומרים המפורטים בהיתר לצורך ייצור ברזים. בהתאם להנחיות כלליות של המשרד להגנת הסביבה, קיים במפעל נוהל פנימי לטיפול באירוע חומרים מסוכנים ("נוהל חומרים מסוכנים"). מטרת נוהל חומרים מסוכנים הינה להגדיר סדר פעולות לביצוע בקרות אירוע חומרים מסוכנים (כגון דליפה, שפך, פיזור, פיצוץ, דליקה או פגיעה של כימיקלים) במפעל, לרבות דיווחים פנימיים ודיווחים לגורמי חוץ וקביעת גורמים אחראים לצורך יישומו. במסגרת נוהל חומרים מסוכנים מונח ושובצו עובדים למטה חירום ולצוותי חירום, וכן נערכה טבלת התקשרות לגורמים חוץ מפעליים כגון מגן דוד אדום, משטרת ישראל, כיבוי אש, בית החולים קפלן ברחובות ועוד.

למיטב ידיעת החברה, תהליכי היצור בחברות הקבוצה מקיימים את כל הדרישות וההנחיות הקשורים לאיכות הסביבה. כמו כן, החברה מחויבת לשיפור ביצועיה הסביבתיים ולהקטנת ההשפעות השליליות על הסביבה. בימים אלה החברה בוחנת את הצורך בעריכת סקר סיכונים סביבתיים.

15. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

15.1 רישיונות

למועד הדוח, חברות הקבוצה מחזיקים ברישיונות העסק הנדרשים והחברה פועלת לחידושם מעת לעת, ככל שהדבר נדרש. בנוסף, לחברה הבת חמת ניתן אישור "יצואן מאושר" מטעם רשות המסים בישראל המתחדשת אחת לשנה.

15.2 תקינה

מפעלי הקבוצה אושרו על ידי מכון התקנים הישראלי כעומד בכל דרישות תקן איכות בינלאומי ISO9001 בתחומים שונים.

15.3 חקיקה ספציפית

15.3.1 חוק החומרים המסוכנים, תשנ"ג-1993 ("חוק החומרים המסוכנים") ותקנותיו

חוק החומרים המסוכנים מסדיר את פעילות החברה בטיפול ברעלים וחומרים מסוכנים וקובע חובת רישוי לפי חוק רישוי עסקים, תשכ"ח-1968, וכן חובה לקבל היתר רעלים בו מפורטים עיסוקו של בעל ההיתר, הרעלים שהוא רשאי לסחור בהם ומטרת השימוש ברעלים המפורטים. למועד הדוח, לחברות הרלבנטיות בקבוצה רישיון עסק והיתר רעלים כנדרש מתוקף החוק כאמור.

15.3.2 החוק למניעת מפגעים, תשכ"א-1961

החוק קובע מגבלות על מפעלי החברה בנוגע למניעת רעש חזק או בלתי סביר, מניעת זיהום אוויר, ובלבד שמפגעים אלו מפריעים או עלולים להפריע לאדם המצוי בקרבת-מקום או לעוברים ושבים.

15.3.3 פקודת הבטיחות בעבודה (נוסח חדש), תשל"ל-1970 על תקנותיה, חוק ארגון הפיקוח על העבודה, תשי"ד-1954 על תקנותיו

החברה פועלת בהתאם להוראות הדין, ובין היתר, מינתה ועדות בטיחות ובראשן ממוני בטיחות.

15.3.4 בנוסף, חלים על הקבוצה, בין היתר, הוראות חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981, חוק המכר, תשכ"ח-1968 וחוק האחריות למוצרים פגומים, תשמ"מ-1980.

16. הליכים משפטיים

לפרטים ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים.

17. יעדים ואסטרטגיה עסקית

17.1 היעדים העסקיים העיקריים של הקבוצה הינם:

- 17.1.1 לבסס את חברות הקבוצה כחברות מובילות בתחומן בשוק המקומי ובשוק הבינלאומי תוך השאת רווחיהן.
- 17.1.2 לבנות מותגים מובילים, מיצוב מוצרים גבוהה ולהשפיע על רצפות המכירה.
- 17.1.3 להרחיב את הפעילות בשווקים חדשים בינלאומיים (בעיקר בארה"ב ואירופה) של כלל מוצרי הקבוצה המיוצרים בישראל ובטורקיה.
- 17.1.4 להרחיב את סל הפתרונות ללקוחות, ובכלל זה, הרחבת קטגוריות, מוצרים חדשים ותחומים משיקים לתחומי פעילות הקבוצה.
- 17.1.5 לבסס את חברות הקבוצה כיצרניות וכספקיות אמינות ומוכרות בארץ ובעולם בתחום מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בנייה, כיצרניות הניחנות באיכות גבוהה, בעיצוב חדשני וברמה טכנולוגית מתקדמת ובת תחרות.
- 17.1.6 לשמור על מעמדן ונתח השוק של חברות הקבוצה בתחומי פעילותן בישראל.
- 17.1.7 להרחיב את הפעילות המסחרית במסגרת כלל הפעילות העסקית של חברות הקבוצה.

17.2. מימוש היעדים באמצעות אסטרטגיה שעיקרה הם כדלקמן:

- 17.2.1. קידום סינרגיה ושיתופי פעולה בין פעילויות הקבוצה.
- 17.2.2. להמשיך ולפתח את עסקי החברה על ידי יצירת שווקים, התקשרויות לטווח ארוך, רכישות ו/או שיתוף פעולה עם חברות עסקיות בארץ ובעולם.
- 17.2.3. ליעל את ניהול חברות הקבוצה, את תהליכי התפעול, הייצור ואת מערכות העזר.
- 17.2.4. להמשיך ולשפר את איכות ואמינות המוצרים ואת האיכות והזמינות השירות ללקוח.
- 17.2.5. לפתח ולשווק מוצרים חדישים ואיכותיים תוך שמירה על ראשוניות בשיווק ובחידושים ושכלולים במוצרים.
- 17.2.6. להיכנס לתחום המסחר אלקטרוני.
- 17.2.7. לבצע מיזוגים ורכישות סינרגטיים אשר יסייעו לקבוצה במימוש האסטרטגיה העסקית.
- 17.2.8. להגביר את הנוכחות בתחום המטבחים ובפרויקטים מוסדיים, מסחריים ומגורים.

הנתונים המובאים בסעיף זה הינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, והמבוסס על הערכות החברה בלבד ואין וודאות בדבר התממשותו.

18. דין בגורמי סיכון

הקבוצה חשופה לסיכונים העיקריים כדלקמן:

18.1. גורמי סיכון מאקרו כלכליים

- 18.1.1. מגמות גיאוא-פוליטיות בישראל והמצב הביטחוני פוליטי לפרטים ראו סעיף 6.1 לעיל.
- 18.1.2. האטה כלכלית לפרטים ראו סעיפים 6.1 ו-6.2 לעיל.
- 18.1.3. האטה בענפי הבניה והשיפוצים לפרטים ראו בסעיף 6.4 לעיל.
- 18.1.4. תנודות במחירי חומרי הגלם לפרטים ראו בסעיף 6.5 לעיל.
- 18.1.5. חשיפה מטבעית ותנודות בשערי חליפין לפרטים ראו בסעיף 6.6 לעיל.

18.2. גורמי סיכון ענפיים

18.2.1. סיכון אשראי

ענף הבניה בישראל מתאפיין במספר ימי אשראי ופיגור בתשלומים מהגבוהים מבין ענפי המשק. עובדה זו, עלולה להצביע על סיכון אשראי¹⁹ גבוה יחסית בתחום הבניה בישראל לעומת תחומים אחרים במשק.

18.2.2. תחרות

השוק המקומי בו פועלת הקבוצה פתוח לתחרות רבה בעיקר בשל יבוא מוצרים מתחרים למוצרי הקבוצה.

18.2.3. סייבר

מערכות המידע של הקבוצה מרושתות באמצעות קווי תקשורת ייעודיים ובאמצעות רשת האינטרנט. לעסקי הקבוצה תלות גבוהה במערכות אלו. התקפות סייבר עלולות לגרום לכשלים בציוד, אובדן, גילוי, שימוש, שחיתות, הרס או ניכוס מידע, לרבות מידע אישי רגיש של לקוחות, תוכן ומידע טכני ויקר ערך. בשנים האחרונות התקפות סייבר נגד חברות גדלו בתדירות, היקף ופגיעה פוטנציאליים. פגיעה בזדון כגון: החדרת וירוסים והתקפות סייבר או תקלה בקנה מידה רחב עלולות להשפיע לרעה על עסקי הקבוצה ותוצאותיה, לרבות פגיעה במוניטין של הקבוצה, ובמצבה הכספי של הקבוצה. על מנת לגדר ולמצמצם את הסיכון השיורי הנובע מגורם סיכון זה, פעלה החברה במספר אפיקים שונים: החברה ערכה סקר סיכונים בתחום אבטחת המידע והסייבר, באמצעות חברת ייעוץ חיצונית, המלווה את פעילות הקבוצה בתחום זה (CISO), אשר בעקבותיו גובשה מדיניות, נערכו בדיקות מעמיקות של המערכות השונות, הנהלים ושיטות אחסון הנתונים בקבוצה; כמו כן, הקבוצה מכשירה מנהל CISO פנימי שאמון על כל נושא אבטחת המידע בחברות הקבוצה, בין היתר תפקידו הדרכה עובדים, מציאת פתרונות טכנולוגיים ובקרה על נהלי אבטחת המידע של הקבוצה; הקבוצה מטמיעה באופן שוטף את מערך הבקורות ונהלי האבטחה, אשר נועדו להגן על מידע רגיש ולמנוע גישה בלתי מורשית אליו. בקרות אלו, כוללות, בין היתר, חומות אש, מערכת EDR, מערכות אנטי-וירוס, והטמעת מנגנון אימות דו-שלבי;

¹⁹ סיכון אשראי הוא הסיכון שצד נגדי למכשיר פיננסי ייכשל בביצוע המחויבות ויגרום לחברה הפסד כספי. ריכוז סיכונים אשראי עשוי להתעורר מחשיפות של התקשרות במספר מכשירים פיננסיים עם גוף אחד (ריכוז יחיד) או כתוצאה מהתקשרות עם מספר קבוצות חייבים בעלות אפיונים כלכליים דומים, שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים (ריכוז קבוצתי). תכונות העשויות לגרום לריכוז סיכון כוללות את מהות הפעילויות שבהן עוסקים חייבים, כגון הענף שבו הם פועלים, האזור הגיאוגרפי שבו מתבצעות פעילויותיהם ורמת איתנותם הפיננסית של קבוצות לווים.

בנוסף, הקבוצה עושה שימוש בחברה חיצונית שנותנת לקבוצה שירות של 24/7 בניטור, חקירה וטיפול בתקיפות סייבר ברמה גבוהה; כמו כן, הקבוצה פועלת להסרת אתרים מתחזים (ע"י כלי אמברלה), הידקה את תהליכי ניהול הבקורות והיא ממשיכה לפעול לשם העלאת מודעות העובדים להנחיות אבטחת מידע ויישום בקורות מונעות ומפצות; הקבוצה עורכת באופן תדיר מבדקי חדירה למערכות הקבוצה, המדמים פעולות של תוקף זדוני אל מול מערך האבטחה בארגון. בשרתי הקבוצה מותקנת מערכת ניתור תחנות ושרתים במטרה לשמור על גירסאות תוכנה מעודכנות.

בחודש מרץ 2024, בוצעה מתקפת סייבר על מערכות המחשוב של חזיבנק. במסגרת אירוע הסייבר נמחקו חלקי מידע, מתוך השרתים ותחנות משתמשים בודדות דבר שהביא להשבתה של מערכות המידע והפעילות העסקית של חזיבנק. חזיבנק השתמשה בגיבוי על מנת לשחזר את המערכת וחזרה לפעילות מלאה לאחר כיממה אחת בלבד. למתקפה לא הייתה השפעה מהותית על פעילות החברה ולא שולם כל כופר ו/או הוצאה בגין המתקפה (למעט תשלום לגורמים מקצועיים אשר סייעו לחברה בשיחזור הגיבוי). הנהלת החברה בחנה את השלכות האירוע ומצאה, כי לאור האמור לעיל, מדובר באירוע שאינו מהותי. החברה ערכה בעזרת יועצים מומחים אפיון וסקירה לתשתיות המחשוב בחברותיה המוחזקות ופועלת ליישום המלצות המומחים. החברה ממשיכה לבחון אפשרויות לשיפור ולשדרוג אמצעי האבטחה הקיימים, בהתאם לשיפורים טכנולוגיים הזמינים מעת לעת.

18.3 גורמי סיכון ייחודיים לקבוצה

18.3.1. אשראי לקוחות

לפרטים ראו סעיף 11.2.1 לעיל.

18.3.2. שינויי חקיקה תקינה ורגולציה בנושא איכות הסביבה והשימוש בחומרים מסוכנים ורעלים

לפרטים ראו סעיף 15 לעיל.

בטבלה שלהלן מפורטים גורמי הסיכון שפורטו לעיל, אשר דורגו על פי הערכת הנהלת החברה, על פי השפעתם על הקבוצה בכללותה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה				
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה		
X			מגמות גיאו-פוליטיות בישראל והמצב הביטחוני פוליטי	סיכונים מאקרו
X			האטה כלכלית	
X			האטה בענפי הבניה והשיפוצים	
	X		תנודות במחירי חומרי הגלם	
	X		חשיפה מטבעית ותנודות בשערי חליפין	
	X		סיכון אשראי	סיכונים ענפיים
	X		תחרות	
	X		סייבר	
	X		אשראי לקוחות	סיכונים ייחודיים לקבוצה
X			שינויי חקיקה תקינה ורגולציה בנושא איכות הסביבה והשימוש בחומרים מסוכנים ורעלים	

דו"ח תקופתי
לשנת
2025
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ב' / דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

2	חלק א' – הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד	.1
9	חלק ב' – היבטי ממשל תאגידי	.2
11	חלק ג' – הוראות גילוי בדבר הדיווח הפיננסי של התאגיד	.3

הדירקטוריון של קבוצת חמת בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש בזה את דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה והחברות המאוחדות שלה ("הקבוצה") לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ("תקופת הדוח") אשר נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("תקנות הדיווח"). דוח זה נערך בהתחשב בכך שבפני קוראיו מצוי גם פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' לדוח תקופתי זה והדוחות הכספיים המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה ("הדוחות הכספיים").

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד (כללי, תוצאות פעילות, הון עצמי ותזרימי מזומנים)

1. תיאור תמציתי של התאגיד וסביבתו העסקית

1.1. כללי

החברה לרבות באמצעות חברות בנות ("הקבוצה") מתמקדת בייצור, יבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בנייה ועיצוב הבית, הכוללים: כלים סניטריים (ברזים, כיורים, אסלות, מכלי הדחה, אמבטיות), אביזרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה, חיפויים וריצופים ומטבחים. לקוחות הקבוצה כוללים קבלנים, מוסדות, בתי מלון, עסקים קמעונאיים וסיטונאיים בענף מוצרי הבנייה (כגון אולמות קרמיקה, מגרשי חומרי בניין וטמבוריות), וכן לקוחות פרטיים.

פעילות הקבוצה מתחלקת לחמישה תחומים עיקריים: **(1) ייצור כלים סניטריים מחרס:** פעילות החברה הבת בטורקיה MCP MANISA SERAMİK ("MCP"), הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס; **(2) ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק:** פעילות החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("חרסה סטודיו") הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב), וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו'); **(3) סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה:** כולל בעיקר יבוא ושיווק סיטונאי של כלים סניטריים, כגון: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב, וכן מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון, באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("חמת ארמטורות"), חמת עיצוב ושיווק בע"מ ("חמת עיצוב ושיווק") וחמת שיווק והפצה בע"מ ("חמת הפצה"); במהלך הרבעון השלישי חתמה הקבוצה על הסכם בלעדיות למשך שלוש שנים עם DURAVIT מותג יוקרה גרמני לשיווק כלים סניטריים מחרס; **(4) קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים:** פעילות החברות הבנות חזיבנק דיזיין בע"מ ("חזיבנק"), שיש אלוני בע"מ ("אלוני") וחזיבנק אלוני בע"מ ("חזיבנק-אלוני") העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה ללקוחות פרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית; ו-**(5) מטבחים:** בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות מטבחי זיו שותפות מוגבלת ("מטבחי זיו") והחברות הבנות פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("פורמקס") ומטבחי היוקרה ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ ("ליישט").

כמו כן, לקבוצה הכנסות נוספות הנובעות מפעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer Inc ("Houzer"). לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של Houzer אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח, דווחה הפעילות הנ"ל במסגרת "אחרים".

לפרטים נוספים אודות תחומי הפעילות של הקבוצה ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים ופרק א' (תיאור עסקי החברה).

1.2. מצב שוק הדיור

על פי סקירות כלכליות, בתקופת הדוח נמשכת חולשה יחסית בפעילות בשוק הדיור. רמת העסקאות בדירות נמוכה יחסית בהשוואה לשנים קודמות, כאשר עיקר הירידה נרשמה במכירות דירות חדשות בשוק החופשי. בנוסף, דווח על ירידה ברכישות המשקיעים ובפעילות משפרי הדיור, לצד העדפה של חלק מהרוכשים לדירות עם מועד מסירה קרוב יותר.¹

בחודשים נובמבר 2025 וינואר 2026 בנק ישראל ביצע הפחתות בריבית המשק, כל פעם בשיעור של 0.25%. צעדים אלו עשויים לתרום להגדלת הביקוש בשוק הדיור ולהגברת קצב הפעילות בענף הבנייה, בכפוף להתפתחויות המאקרו-כלכליות והביטחוניות.

1.3. תמצית מנהלים

הקבוצה ממשיכה להציג תוצאות חזקות ושיפור משמעותי לעומת התקופה המקבילה אשתקד, בעיקר על רקע סימני התאוששות בענף מאז פרוץ מלחמת "חרבות ברזל" ובהשפעת צעדי ההתייעלות שנקטו בקבוצה.

הקבוצה סיימה את שנת 2025 עם צמיחה מרשימה בכל הפרמטרים התפעוליים והפיננסיים: רווח נקי בסך של כ-30,493 אלפי ש"ח (לעומת סך של כ-10,192 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד) ורווח תפעולי בסך של כ-73,560 אלפי ש"ח (לעומת סך של כ-37,575 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד), תוך גידול בשיעור של כ-7.6% במחזור ההכנסות ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

ברבעון הרביעי לשנת 2025 הציגה הקבוצה תוצאות מעורבות: הרווח הנקי ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם בסך של כ-1,340 אלפי ש"ח (לעומת סך של כ-3,827 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד) ורווח תפעולי בסך של כ-11,138 אלפי ש"ח (לעומת סך של כ-6,735 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד), תוך קיטון בשיעור של כ-0.2% במחזור ההכנסות ביחס לרבעון המקביל אשתקד.

יש לציין כי תוצאות אלו הושגו על אף התרומה השלילית של פעילות החברה הבת MCP בטורקיה והמשך הקיפאון הגאופוליטי בין ישראל לטורקיה (לפרטים נוספים, ראו גם ביאור 1' לדוחות הכספיים).

כמו כן, הקבוצה ממשיכה להציג חוסן פיננסי משמעותי, כאשר ההון העצמי שלה עומד על כ-555 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2025 ומהווה כ-37.4% מסך המאזן, וזאת לאחר חלוקת דיבידנד בסך של 15 מיליון ש"ח אשר שולם ביולי 2025.

תזרים המזומנים נטו מפעילות שוטפת לתקופת הדוח היה חיובי ומשמעותי ועמד על כ-105.5 מיליון ש"ח וזאת על אף הגידול בהון החוזר וכן תשלום של כ-18.1 מיליון ש"ח נטו כחלק מתשלומי הסדרי הפשרה בתביעה הייצוגית באלוני ובחזיבנק (לפרטים נוספים, ראו ביאור 1' לדוחות הכספיים), פשרה אשר צמצמה משמעותית את אי הוודאות שהייתה כרוכה בתביעה זו.

התוצאות משקפות את ההתאוששות והצמיחה במגזרי הליבה, ובמיוחד במגזר קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים אשר רשם גידול של כ-16% בהכנסות לשנת 2025.

יחד עם זאת, יצוין כי צבר ההזמנות בחברה הבת אלוני נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכם לסך של כ-89 מיליון ש"ח לעומת כ-131 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2024.

1.4. אירועים עיקריים בתקופת הדוח ולאחריה

1.4.1. באשר לעדכון בדבר המצב הביטחוני (מלחמת "חרבות ברזל", מבצע "עם כלביא" ומבצע "שאגת הארי") הגיאופוליטי והסביבה המקרו-כלכלית, ראו ביאור 1' לדוחות הכספיים.

1.4.2. באשר להסדר הפשרה בתביעה ייצוגית ולבוררות בעניין השיפוי בגינה, ראו ביאור 1' לדוחות הכספיים.

1.4.3. באשר לתובענה ובקשה לאישורה כייצוגית כנגד צד שלישי והחברה הבת אלוני, ראו ביאור 21'א' לדוחות הכספיים.

1.4.4. ביום 10 ביוני 2025 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בסך של 15,000 אלפי ש"ח (כ-0.41 ש"ח למניה). הדיבידנד שולם ביום 1 ביולי 2025.

1.4.5. באשר לרכישת נכס מסחרי בראשון לציון ראו ביאור 28'ג' לדוחות הכספיים.

¹ סקירת ענף הנדל"ן למגורים – ינואר 2026, אגף הכלכלן הראשי, משרד האוצר.

2. המצב הכספי

להלן יפורטו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, לעומת הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2024:

הסברי החברה	שינוי		ליום 31 בדצמבר		הסעיף
			2024	2025	
	% - ב	באלפי ש"ח			
הירידה נובעת ברובה מקיטון בחייבים ויתרות חובה בסך של כ-10.9 מיליון ש"ח (בעיקר קיטון במקדמות לספקים ובמענקים אשר התקבלו בתקופת הדוח) וקיטון במלאי בסך של כ-25.4 מיליון ש"ח, שקוזזה בחלקה מגידול ביתרות המזומנים בסך של כ-13.2 מיליון ש"ח, במסים לקבל בסך של כ-8.1 מיליון ש"ח ובלקוחות בסך של כ-4.3 מיליון ש"ח.	(1.8%)	(10,579)	598,032	587,453	נכסים שוטפים
הירידה נובעת ברובה מקיטון בנכסי זכות שימוש בסך נטו של כ-33 מיליון ש"ח (מתוכו סך נטו של כ-7.4 מיליון ש"ח נובע מתיקון חכירה בגין הקטנת שטחי מרל"ג בחברה הבת אלוני במסגרת צעדי התייעלות) ומקיטון ברכוש הקבוע ובנכסים הבלתי מוחשיים בסך כולל נטו של כ-29.6 מיליון ש"ח הנובע בעיקר מהפחתה שוטפת.	(6.0%)	(57,767)	956,130	898,363	נכסים לא שוטפים
הירידה נובעת ברובה מקיטון באשראי בתאגידים בנקאיים בסך של כ-9.2 מיליון ש"ח ומקיטון בספקים בסך של כ-4.9 מיליון ש"ח (בעיקר קיטון בהפרשות בגין התביעה הייצוגית לאור תשלומים על פי הסדרי הפשרה).	(4.0%)	(26,049)	651,480	625,431	התחייבויות שוטפות
הירידה נובעת בעיקר מקיטון בהתחייבויות חכירה (נטו מחלויות שוטפות) בסך של כ-27.5 מיליון ש"ח (מתוכו סך נטו של כ-7.9 מיליון ש"ח הנובע מתיקון חכירה כאמור לעיל), מסיווג בהלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן הארוך (נטו מחלויות שוטפות) בסך של כ-17.9 מיליון ש"ח וקיטון בהתחייבויות אחרות לזמן ארוך בסך של כ-11 מיליון ש"ח (בעקבות תשלומים בתקופת הדוח על פי הסדר הפשרה בתביעה הייצוגית וכן מיון חלות שוטפת בגינה להתחייבויות שוטפות בסעיף הזכאים).	(15.4%)	(55,665)	360,752	305,087	התחייבויות לא שוטפות
הגידול נובע מהרווח הנקי בתקופת הדוח בסך של כ-30.5 מיליון ש"ח בניכוי דיבידנד ששולם בסך של 15 מיליון ש"ח והפרשי תרגום פעילויות חוץ בסך של כ-2.5 מיליון ש"ח בשל ייסוף השקל מול האירו והדולר במהלך תקופת הדוח.	2.5%	13,368	541,930	555,298	הון עצמי

יחסי נזילות מאזניים עיקריים:

הסברי החברה	שינוי		ליום 31 בדצמבר		הסעיף
			2024	2025	
	% - ב	באלפי ש"ח			
ראו הסברים לעיל. נובע, בין היתר, מבחירת החברה להישען על אשראי לזמן קצר בשל פערי הריבית על אשראי לזמן ארוך.	28.9%	15,470	(53,448)	(37,978)	גרעון בהון חוזר (*)
-	2.3%	0.02	0.92	0.94	יחס שוטף
-	8.8%	0.05	0.51	0.56	יחס מהיר
יחסי הנזילות לעיל בנטרול חלויות שוטפות בגין התחייבויות חכירה:					
ראו הסברים לעיל.	97.0%	13,990	(14,416)	(426)	גרעון בהון חוזר (*)
-	2.3%	0.02	0.98	1.00	יחס שוטף
-	8.8%	0.05	0.55	0.60	יחס מהיר

(*) היקף הגירעון בהון החוזר מוסבר, בין היתר, בבחירתה של החברה להישען על מימון בנקאי באמצעות הלוואות לזמן קצר, לאור פערי ריבית ומסגרות אשראי בנקאי פנויות.

3. תוצאות הפעילות

3.1. להלן יוסברו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על רווח או הפסד של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 לעומת התקופות המקבילות:

הסעף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד	
	2023	2024	2025	באלפי ש"ח	ב - %
	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח		
מכירות	967,354	887,069	954,151	67,082	7.6%
עלות המכירות	551,364	521,441	543,590	22,149	4.2%
רווח גולמי	415,990	365,628	410,561	44,933	12.3%
% מהמחזור	43.0%	41.2%	43.0%		
הוצאות מכירה ושיווק	274,740	258,124	266,734	8,610	3.3%
% מהמחזור	28.4%	29.1%	28.0%		
הוצאות הנהלה וכלליות	73,097	76,864	77,168	304	0.4%
% מהמחזור	7.6%	8.7%	8.1%		
רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות, נטו	68,153	30,640	66,659	36,019	117.6%
% מהמחזור	7.0%	3.5%	7.0%		
הכנסות אחרות, נטו	18,126	6,935	6,901	(34)	(0.5%)
רווח תפעולי	86,279	37,575	73,560	35,985	95.8%
הוצאות מימון, נטו	32,351	25,473	30,398	4,925	19.3%
מסים על הכנסה	12,623	1,910	12,669	10,759	563.3%
רווח נקי	41,305	10,192	30,493	20,301	199.2%

3.2. להלן יוסברו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על רווח או הפסד של החברה לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 לעומת התקופה המקבילה אשתקד:

הסברי החברה	שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הסעיף
	ב - %	באלפי ש"ח	2024	2025	
			באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
	(0.2%)	(412)	232,672	232,260	מכירות
הירידה בעלות המכירות נובעת בעיקר מצעדי התייעלות שננקטו על ידי הקבוצה.	(3.1%)	(4,284)	140,332	136,048	עלות המכירות
העלייה ברווח הגולמי נובעת בעיקר מהירידה בעלות המכירות כאמור לעיל וצעדי התייעלות שננקטו על ידי הקבוצה.	4.2%	3,872	92,340	96,212	רווח גולמי
			39.7%	41.4%	% מהמחזור
עלייה בעיקר במגזר קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים, אשר נובעת בעיקר מהעלייה במחזור המכירות, וכן עלייה בהוצאות פרסום.	2.3%	1,513	65,917	67,430	הוצאות מכירה ושיווק
			28.3%	29.0%	% מהמחזור
	(3.1%)	(580)	18,655	18,075	הוצאות הנהלה וכלליות
			8.0%	7.8%	% מהמחזור
	37.8%	2,939	7,768	10,707	רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
			3.3%	4.6%	% מהמחזור
הגידול נובע בעיקר מרישום הפרשה לתביעה ייצוגית ברבעון המקביל אשתקד וכן רווח משערוך נדל"ן להשקעה בקיזוז הפסד מירידת ערך מוניטין בפורמקס.	-	1,463	(1,032)	431	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
ראו הסברים לעיל.	65.4%	4,402	6,736	11,138	רווח תפעולי
	4.8%	307	6,430	6,737	הוצאות מימון, נטו
העלייה בהוצאות המסים נובעת בעיקר כתוצאה מהעלייה ברווח לפני מסים.	-	6,583	(3,522)	3,061	מסים על הכנסה
ראו הסברים לעיל.	(65.0%)	(2,488)	3,828	1,340	רווח נקי

3.3 עיקרי התוצאות (Non-GAAP)

שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
		2023	2024	2025	
% - ב	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
7.6%	67,082	967,354	887,069	954,151	הכנסות ממכירות
85.8%	34,310	81,656	39,996	74,306	רווח תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים
(18.3%)	(1,709)	13,503	9,356	7,647	הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים
117.6%	36,019	68,153	30,640	66,659	רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות
30.9%	35,214	164,631	113,860	149,074	EBITDA (*)
52.4%	34,769	120,239	66,324	101,093	EBITDA (*) בנטרול IFRS 16
199.2%	20,301	41,305	10,192	30,493	רווח נקי
-	(5,200)	-	-	(5,200)	הפסד מירידת ערך מוניטין
66.7%	1,540	1,540	2,310	3,850	רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה, נטו ממס
-	(2,304)	3,320	2,304	-	הכנסות שערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
195.1%	24,949	46,848	12,788	37,737	רווח נקי בנטרול השפעות הפחתת עודפי עלות, ירידת ערך מוניטין, שערך נדל"ן להשקעה ושערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה, נטו ממס מיוחס בגינם

שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
		2024	2025	
% - ב	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
(0.2%)	(412)	232,672	232,260	הכנסות ממכירות
30.3%	2,932	9,686	12,618	רווח תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים
(0.4%)	(7)	1,918	1,911	הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים
37.8%	2,939	7,768	10,707	רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות
26.3%	6,360	24,161	30,521	EBITDA (*)
72.4%	7,813	10,786	18,599	EBITDA (*) בנטרול IFRS 16
65.0%	(2,488)	3,828	1,340	רווח נקי
-	(5,200)	-	(5,200)	הפסד מירידת ערך מוניטין
66.7%	1,540	2,310	3,850	רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה, נטו ממס
-	(38)	38	-	הכנסות שערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
40.8%	1,206	2,957	4,163	רווח נקי בנטרול השפעות הפחתת עודפי עלות, ירידת ערך מוניטין, שערך נדל"ן להשקעה ושערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה, נטו ממס מיוחס בגינם

* Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization – EBITDA אינו מדד פיננסי מבוסס כללי חשבונאות מקובלים (Non-GAAP). המדד מחושב כרווח תפעולי, לפני פחת והפחתות, ירידות ערך, הוצאות מימון נטו, רווחי/הפסדי שערך נדל"ן להשקעה, רווחי/הפסדי הון (לרבות רווחי/הפסד בגין תיקוני חכירה ומהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש) והוצאות מסים על הכנסה.

3.4 תמצית תוצאות לפי מגזרי פעילות:

3.4.1 הכנסות

הסברי החברה	שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מגזרים
			2024	2025	
	ב - %	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
הירידה נובעת מקיטון בכמויות שנמכרו ללקוחות בשווקים בחו"ל אשר קוזזה בחלקה מגידול במכירות לחברות הקבוצה בישראל בשל התמתנות השפעת המלחמה והתאוששות במכירות במגזר הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים ובמגזר הסיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה.	(5.0%)	(1,093)	22,037	20,944	ייצור כלים סניטריים מחרס
הירידה נובעת בעיקר מקיטון במכירות יוצא. מפלסטיק	(4.3%)	(3,933)	91,879	87,946	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית
העלייה נובעת מגידול במכירות בשל התמתנות השפעת המלחמה.	2.1%	4,647	216,887	221,534	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
העלייה נובעת מגידול במכירות בשל התמתנות השפעת המלחמה.	15.6%	65,365	417,782	483,147	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים
העלייה נובעת מגידול במכירות בשל התמתנות השפעת המלחמה.	4.7%	7,680	165,151	172,831	מטבחים
עיקר הירידה במכירות של Houzer בשוק בארה"ב הינה בערוץ ה e-commerce.	(28.4%)	(5,606)	19,732	14,126	אחרים
	7.2%	67,060	933,468	1,000,528	סה"כ
התאמות בגין מכירות בין-מגזריות.	-	22	(46,399)	(46,377)	התאמות
	7.6%	67,082	887,069	954,151	סה"כ הכנסות מחיצוניים

הסברי החברה	שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מגזרים
			2024	2025	
	ב - %	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
	1.6%	82	5,017	5,099	ייצור כלים סניטריים מחרס
הירידה נובעת מקיטון במכירות בשוק המקומי וביצוא.	(11.2%)	(2,738)	24,546	21,808	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
	0.1%	45	52,584	52,629	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
העלייה נובעת מגידול במכירות בשל התמתנות השפעת המלחמה והתאוששות בענף.	4.9%	5,739	116,390	122,129	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים
הירידה נובעת מקיטון במכירות של פורמקס וליישט.	(6.2%)	(2,497)	40,060	37,563	מטבחים
עיקר הירידה במכירות של Houzer בשוק בארה"ב הינה בערוץ ה e-commerce.	(50.4%)	(2,708)	5,377	2,669	אחרים
	(0.9%)	(2,077)	243,974	241,897	סה"כ
התאמות בגין מכירות בין-מגזריות.	14.7%	1,665	(11,302)	(9,637)	התאמות
	(0.2%)	(412)	232,672	232,260	סה"כ הכנסות מחיצוניים

3.4.2. רווח תפעולי

הסברי החברה	שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מגזרים
			2024	2025	
	% - ב	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
הקיטון בהפסד נובע בעיקר מצמצום עלויות תפעול – בעיקר כוח אדם, זאת על רקע היקפי ייצור מצומצמים.	32.3%	4,129	(12,779)	(8,650)	ייצור כלים סניטריים מחרס
הירידה נובעת בעיקר מעלייה בשכר עובדי הייצור ועלויות חומרי הגלם אשר קוזזה בחלקה בקיטון בהוצאות יוצא.	(1.5%)	(242)	16,057	15,815	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
העלייה נובעת מגידול במחזור המכירות כאמור לעיל וכן מצעדי התייעלות.	4.2%	1,670	39,336	41,006	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
העלייה נובעת מגידול במחזור המכירות. כמו כן, בתקופה המקבילה אשתקד נרשמו הוצאות בגין תביעה ייצוגית.	-	42,682	(8,052)	34,630	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים
הירידה נובעת מהפסד ירידת ערך מוניטין בפורמקס. כמו כן, בתקופה המקבילה אשתקד נרשמו הכנסות ממענקים בגין המלחמה.	-	(13,845)	4,938	(8,907)	מטבחים
הקיטון בהפסד נובע בעיקר מצעדי התייעלות ב-Houzer.	31.6%	1,162	(3,676)	(2,514)	אחרים
	99.3%	35,556	35,824	71,380	סה"כ
בעיקר הכנסות משערוך נדל"ן להשקעה בניכוי הוצאות מטה של החברה.	24.5%	429	1,751	2,180	התאמות
	95.8%	35,985	37,575	73,560	סה"כ רווח תפעולי

הסברי החברה	שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מגזרים
			2024	2025	
	% - ב	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
הקיטון בהפסד נובע בעיקר מצמצום עלויות תפעול – בעיקר כוח אדם, זאת על רקע היקפי ייצור מצומצמים.	(46.0%)	1,408	(3,063)	(1,655)	ייצור כלים סניטריים מחרס
העלייה נובעת בעיקר מקיטון בהוצאות יוצא.	21.3%	885	4,147	5,032	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
הירידה נובעת בעיקר מרישום הפרשה למלאי איטי.	(16.4%)	(1,555)	9,477	7,922	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
העלייה נובעת מגידול במחזור המכירות. כמו כן, בתקופה המקבילה אשתקד נרשמו הוצאות בגין תביעה ייצוגית.	-	6,386	249	6,635	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים
הגידול בהפסד נובע מירידת ערך בפורמקס וכן מקיטון במחזור המכירות.	-	(7,972)	(3,443)	(11,415)	מטבחים
הקיטון בהפסד נובע בעיקר מצעדי התייעלות ב-Houzer.	75.0%	1,921	(2,562)	(641)	אחרים
	22.3%	1,073	4,805	5,878	סה"כ
בעיקר הכנסות משערוך נדל"ן להשקעה בניכוי הוצאות מטה של החברה.	-	3,329	1,931	5,260	התאמות
	65.4%	4,402	6,736	11,138	סה"כ רווח תפעולי

4. נזילות

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			תיאור תזרים המזומנים	
	2023	2024	2025		
	באלפי ש"ח				
בתקופת הדוח, העלייה נובעת מהתמתנות השפעות מלחמת "חרבות ברזל" המקבלת ביטוי בהתאוששות בביקושים וגידול בהיקפי הפעילות של הקבוצה.	105,923	96,959	105,549	פעילות שוטפת	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
בתקופת הדוח צמצמה החברה את השקעותיה ברכוש קבוע ובלתי מוחשיים לסך של כ-11.2 מיליון ש"ח לעומת סך של כ-19.1 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד ומנגד בתקופה המקבילה התקבלה תמורה ממימוש רכוש קבוע בסך של כ-5 מיליון ש"ח.	(28,054)	(15,020)	(10,644)	פעילות השקעה	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
בתקופת הדוח, פירעון התחייבויות חכירה בסך של כ-38.2 מיליון ש"ח, דיבידנד ששולם לבעלי המניות בסך של 15 מיליון ש"ח וכן קיטון באשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים בסך כולל נטו של כ-27 מיליון ש"ח. בתקופה המקבילה, בעיקר פירעון אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים בסך כולל של כ-47 מיליון ש"ח וכן פירעון התחייבויות חכירה בסך של כ-38 מיליון ש"ח, פירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה הבת פורמקס בסך נטו של כ-19 מיליון ש"ח.	(96,592)	(103,804)	(80,439)	פעילות מימון	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

הסברי החברה	לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		תיאור תזרים המזומנים	
	2024	2025		
	באלפי ש"ח			
העלייה נובעת מהירידה בסעיפי ההון החוזר.	6,920	31,822	פעילות שוטפת	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
הירידה נובעת מצמצום השקעות ברכוש קבוע.	(3,679)	(865)	פעילות השקעה	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
העלייה נובעת מפירעון אשראי והלוואות לזמן קצר.	(11,552)	(46,086)	פעילות מימון	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

5. מגבלות על חלוקת דיבידנד

למועד הדוח לחברה אין מגבלות חיצוניות אשר השפיעו ו/או עשויות להשפיע בעתיד על יכולתה לחלק דיבידנד, למעט המגבלות וההוראות הקבועות בד"ן ולמעט אמות מידה פיננסיות עליה התחייבה החברה כלפי התאגידים הבנקאיים המעמידים אשראים לקבוצה, לפיה החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר תגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי, כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. בהתאם לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, יחס זה עומד על שיעור של כ-32.24%.

6. מקורות המימון

מימון פעילות הקבוצה מבוסס על האמצעים העצמיים שלה (הון עצמי) ותזרים מפעילות שוטפת, על אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר וארוך, על אשראי ספקים ומקדמות מלקוחות. הקבוצה נהנית ממקדמות מלקוחות בעיקר בתחום פעילות הקמעונאות והקרמיקה ותחום המטבחים (סך של כ-174 מיליון ש"ח נכון ליום 31 בדצמבר 2025). הקבוצה אינה נוטלת אשראי ממקורות אשראי לא בנקאיים.

לתאריך המאזן ולמועד הדוח, הקבוצה עומדת בכל אמות המידה הפיננסית שאליהן היא מחויבת מול המערכת הבנקאית. לפרטים נוספים אודות התחייבויות כלפי תאגידים בנקאיים, ראו ביאור ג'12(3) לדוחות הכספיים.

המזומנים ושווי המזומנים המוצגים במסגרת הנכסים השוטפים הסתכמו ליום 31 בדצמבר 2025 לסך של כ-25.6 מיליון ש"ח, לעומת סך של כ-12.4 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2024. האשראי הבנקאי הכולל של הקבוצה (זמן קצר וארוך) ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכם לסך של כ-248 מיליון ש"ח לעומת סך של כ-275 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2024. היקפו הממוצע של האשראי הבנקאי בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-275 מיליון ש"ח. היקפן הממוצע של יתרות אשראי מספקים ונותני שירותים בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-112 מיליון ש"ח. היקפן הממוצע של יתרות אשראי ללקוחות בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-269 מיליון ש"ח. הפער בין היקף האשראי ללקוחות לעומת היקף האשראי מספקים נובע מאשראי ללקוחות של כ-88 ימים לעומת אשראי ספקים של כ-63 ימים.

חלק ב' - היבטי ממשל תאגידי

7. מדיניות תרומות

ביום 30 במאי 2021 אימץ דירקטוריון החברה מדיניות תרומות לפיה החברה תוכל להעניק תרומות בשווי של עד 0.1% מהרווח השנתי של החברה או עד 50 אלפי ש"ח, לפי הגבוה, לגופים, עמותות וחברות לתועלת הציבור העוסקים בפעילות חוקית ובעלי מטרות ראויות כגון: תרבות, חינוך, מדע, בריאות, סעד, ספורט, טיפול בילדים ונוער, עזרה לנזקקים, חיילים וסטודנטים. יובהר, כי החברה לא תעניק תרומות לגופים בעלי זיקה פוליטית ו/או דתית.

מדיניות התרומות נקבעה לאחר שדירקטוריון החברה שקל את היקף הפעילות של החברה והסביבה העסקית שבה היא פועלת, איתנותה הפיננסית, החזקותיה, מטרותיה, תוכניות העבודה שלה ומדיניותה, בראייה ארוכת טווח ותוך יצירת איזון הולם בין הרצון למעורבות חברתית וקהילתית של החברה, לבין הצורך לוודא שהיקף התרומות יעלה בקנה אחד עם טובת החברה ובעלי המניות.

בתקופת הדוח הקבוצה תרמה סך של כ-206 אלפי ש"ח.

8. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות תשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בחברה שהם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית יהיה לפחות שניים - מספר המאפשר, לדעת דירקטוריון החברה, לעמוד בחובות המוטלות על הדירקטוריון על פי כל דין בהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף ומורכבות פעילותה, במימנותם של נושאי המשרה המכהנים בחברה ומעורבותם של רואי החשבון המבקרים בישיבות הדירקטוריון העוסקות בנושאים חשבונאיים ופיננסיים.

להערכת דירקטוריון החברה ולאחר שהביא במכלול שיקוליו את הצהרות הדירקטורים שבהן פירטו הדירקטורים את השכלתם, ניסיונם וידיעותיהם בסוגיות חשבונאיות וסוגיות בקרה חשבונאיות האופייניות לענף שבו פועלת החברה בסדר הגודל והמורכבות של החברה, בהבנת תפקידי של רואה החשבון המבקר ובהכנת דוחות כספיים ואישורם לפי חוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, במועד אישור הדוח התקופתי מכהנים בדירקטוריון החברה ארבעה דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: ה"ר ניר גולן, רגינה אונגר, גדעון אלטמן ואלה אביבית פלג.

לפרטים אודות דירקטורים אלו ראו תקנה 26 בפרק הרביעי (פרטים נוספים על התאגיד) המצורף לדוח זה.

החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים. יחד עם זאת, שלושה דירקטורים מתוך ששת חברי הדירקטוריון הינם דירקטורים בלתי תלויים (כולל שני הדירקטורים החיצוניים).

9. גילוי בדבר המבקר הפנימי בחברה

- 9.1 שם המבקרת הפנימית: רו"ח דנה גוטסמן ארליך ("רו"ח גוטסמן" או "המבקרת הפנימית").
- 9.2 תאריך תחילת כהונתה: 19 בנובמבר 2020.
- 9.3 בהתאם להודעתה, עומדת המבקרת הפנימית בכל התנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
- 9.4 למיטב ידיעת החברה ובהתאם להודעתה, המבקרת הפנימית אינה מחזיקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה. כמו כן אין לה קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או גוף קשור לחברה והיא אינה עובדת של החברה אלא מעניקה את שירותיה מטעם BDO זיו האפט, ייעוץ וניהול בע"מ. רו"ח גוטסמן אינה ממלאה כל תפקיד נוסף בחברה פרט לביקורת הפנימית.
- 9.5 דרך המינוי: מינויה של רו"ח גוטסמן הוצע על ידי ועדת הביקורת לדירקטוריון והדירקטוריון אישר את המינוי ביום 19 בנובמבר 2020, לאחר שבחנו את הרקע המקצועי ואת ניסיונה של רו"ח גוטסמן, שהיא שותפה ומנהלת קבוצת ביקורת פנימית וניהול סיכונים ב-BDO זיו האפט ובעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנים במתן שירותי ביקורת פנימית בחברות ציבוריות ובארגונים נוספים מהמובילים במשק.
- 9.6 זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: יו"ר הדירקטוריון.
- 9.7 תוכנית העבודה: תוכנית העבודה של המבקרת הפנימית היא שנתית ונקבעת על פי החלטת ועדת הביקורת ובהתבסס על תוצאות סקר סיכונים שהזמינה וועדת הביקורת מיועצים חיצוניים במהלך שנת 2025. עבודת הביקורת הפנימית מתבצעת בחברה ובחברות הבת שלה, תוך התייחסות פרטנית לפעילותן של חברות הבת. כמו כן, מוטלות על המבקר הפנימי משימות שהינן מעבר לתוכנית הביקורת המקורית, וזאת כאשר הנהלת החברה והדירקטוריון סבורים שיש מקום לבדוק נושאים ספציפיים. תוכנית העבודה מותירה למבקרת הפנימית שיקול דעת לסטות ממנה. השיקולים שמנחים את החברה הם, בין היתר, חשיבות הנושאים, התדירות שבה נבחנו הנושאים בשנים שחלפו וכן, המלצותיה של המבקרת הפנימית.
- 9.8 היקף העסקה: היקף העסקתה של המבקרת הפנימית בשנת 2025 עמד על כ-550 שעות. היקף זה נקבע לאחר הערכת ועדת הביקורת את היקף השעות המשקף את רמת ההשקעה הנדרשת לצורך ביצוע תוכנית הביקורת, לאור היקף פעילותה של החברה. כל שעות העבודה הושקעו בחברה ובחברות הבת שלה בישראל בלבד. בידי הנהלת החברה האפשרות להרחיב את היקף העסקת המבקרת הפנימית בהתאם לנסיבות.
- 9.9 ערכת הביקורת: בהתאם להודעת רו"ח גוטסמן, היא עורכת את הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון סבור כי רו"ח גוטסמן עומדת בדרישות שנקבעו בתקנים המקצועיים בשים לב למקצועיותה, כישוריה, ניסיונה, היכרותה עם החברה והאופן בו היא עורכת ומגישה את ממצאי הביקורת.
- 9.10 גישה למידע: לרו"ח גוטסמן ניתן חופש פעולה מתמיד ובלתי אמצעי לכל מערכות המידע של החברה, לרבות גישה לנתונים הכספיים של החברה לפי סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.
- 9.11 דין וחשבון המבקר הפנימי: רו"ח גוטסמן מגישה את דוחותיה בכתב. במהלך שנת 2025 בוצעו על ידי רו"ח גוטסמן שני דו"חות ביקורת, אשר נדונו בוועדת הביקורת החברה כמפורט להלן:

מועד הביקורת	מועד הגשת הדוח	מועד הדין בדוח
סקר סיכונים	יולי 2025	יולי 2025
גיוס עובדים ושכר	דצמבר 2025	אפריל 2026 (מתוכנן)

- 9.12 הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי: לדעת הדירקטוריון, היקף, אופי ורציפות פעילותה של רו"ח גוטסמן ותוכנית עבודתה סבירים בנסיבות העניין, ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.
- 9.13 תגמול: תגמול המבקרת הפנימית מבוסס על שעות עבודה בפועל. בתמורה לעבודת הביקורת בשנת 2025, שילמה החברה למבקרת הפנימית תגמול בסך של כ-115 אלפי ש"ח. לדעת דירקטוריון החברה, התגמול סביר ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתה המקצועי של המבקרת הפנימית בבואה לבקר את החברה.

10. גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

- 10.1. רואי החשבון המבקרים של החברה הם משרד בריטמן אלמגור זהר ושות'.
 10.2. להלן מידע בדבר שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה והחברות המאוחדות שלה ביחס לשנים 2024 – 2025:

לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2025	
אלפי ש"ח		
975	1,004	שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת
215	120	שירותים אחרים שלא צוינו לעיל
170	235	שירותי ביקורת בחו"ל

- 10.3. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בינו לבין הנהלת החברה בהתאם לכמות השעות המוערכת בעבודת הביקורת, ומובא לאישור דירקטוריון החברה, לאחר שוועדת הביקורת דנה בהיקף עבודתו ושכרו של רואה החשבון המבקר ובדבר התאמת כשירותו לביצוע ביקורת בחברה, והעבירה את המלצותיה לדירקטוריון.

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

11. אי הכללת מידע כספי נפרד במסגרת הדוח התקופתי

במסגרת הדוח התקופתי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, החברה לא כללה מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9.9(ג) לתקנות הדיווח, וזאת לאחר שהחברה בחנה ומצאה כי אין בצירוף מידע כספי נפרד תוספת מידע מהותי ביחס למידע שנכלל בדוחות הכספיים.

12. אירועים מהותיים לאחר 31 בדצמבר 2025 ועד למועד פרסום הדוח

באשר לרכישת נכס מסחרי 1,800 מ"ר בראשון לציון, ראו ביאור 28 לדוחות הכספיים.

13. הערכת שווי ששימשה בסיס לקביעת ערכם של נתונים בדוחות הכספיים

להלן יובאו פרטים בהתאם לתקנה 8 ב(ט) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), בדבר הערכת שווי מהותיות:

13.1. הערכת שווי נדל"ן להשקעה

מקרקעין מתחם "חרסה" באר-שבע.	זיהוי נשוא הערכה:
31 בדצמבר 2025.	עיתוי הערכה:
135 מיליון ש"ח.	שווי נשוא ההערכה:
<ul style="list-style-type: none"> י.ג.ה. שמאים באמצעות אלעד ג'בלי – הררי בוגר שמאות מקרקעין וניהול נכסים בטכניון בחיפה. בוגר מנהל עסקים (B.A) במרכז האקדמי רופין. בוגר חשבונאות במרכז האקדמי רופין. עוסק בשמאות מקרקעין משנת 2005. מנהל אגף שמאות מקרקעין במשרדי י.ג.ה. שמאים. 	פרטים אודות מעריך השווי:
לא קיימת תלות.	תלות במזמין הערכה:
כן.	האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:
השוואה + היוון הכנסות.	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:
שווי שוק המגלם פוטנציאל תכנוני בהתאם לתוכנית כוללנית (מופקדת), בתוספת הכנסת דמ"ש לקרקע לאחסנה בתקופת בנייה ובהתבסס על שיעור היוון שנתי של כ-6%.	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:

13.2. בחינת ירידת ערך נכסים – מגזר ייצור כלים סניטריים מחרס (MCP)

מגזר ייצור כלים סניטריים מחרס (MCP).	זיהוי נשוא הערכה:
31 בדצמבר 2025.	עיתוי הערכה:
כ-92 מיליון ש"ח.	ערך בספרים של נשוא ההערכה:
כ-169 מיליון ש"ח.	סכום בר-ההשבה של נשוא ההערכה:
KB Gayrimenkul Değerleme A.Ş חברת שמאות מובילה בטורקיה. השמאות בוצעה ע"י מספר שמאים בעלי מומחיות בנכסים נשוא השמאות. יישום שיטת השווי הנכסי הנקי בוצע על ידי החברה בהתבסס על השמאויות של מעריך השווי.	פרטים אודות מעריך השווי:
לא קיימת תלות.	תלות במזמין הערכה:
כן.	האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:
הערך הנכסי הנקי (NAV). השווי ההוגן של הנכסים העיקריים של היחידה התבסס על מודל העלות ומודל השוק (גישת ההשוואה) בהתאם לאופי הנכס.	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:
שווי שחלוף ושווי שוק על בסיס אומדן עלויות עדכניות בשוק ונכסים דומים, בניכוי עלויות מכירה.	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:

13.3. בחינת ירידת ערך נכסים – מטבחי זיו דיזיין

בחינת ירידת ערך מוניטין במטבחי זיו.	זיהוי נשוא הערכה:
31 בדצמבר 2025.	עיתוי הערכה:
כ-79.5 מיליון ש"ח.	הערך הפנקסני של הפעילות:
כ-93.7 מיליון ש"ח.	סכום בר ההשבה:
רו"ח אמיר סוראיה, קנובל בלצר סוראיה ושות' רו"ח אמיר סוראיה הינו בוגר תואר ראשון במנהל עסקים, בהתמחות בחשבונאות בהצטיינות, שותף וראש המחלקה הכלכלית ב MGI- ישראל, קנובל, בלצר סוראיה ושות'. מרצה במוסדות אקדמיים, אחראי ומעורב במספר רב של הערכות שווי של מניות ומכשירים פיננסיים, PPA, חו"ד כלכליות, חו"ד לבתי משפט וייעוץ חשבונאי, לרבות חברות ציבוריות בישראל ובחו"ל.	פרטים אודות מעריך השווי:
לא קיימת תלות.	תלות במזמין הערכה:
כן.	האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:
DCF (היוון תזרים מזומנים עתידי).	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:
17.4% (לפני מס).	שיעור היוון:
כ-2.5%.	שיעור צמיחה:

13.4. בחינת ירידת ערך נכסים – פורמקס תעשיות עץ

זיהוי נשוא הערכה:	בחינת ירידת ערך מוניטין בפורמקס.
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2025.
הערך הפנקסני של הפעילות:	כ-134 מיליון ש"ח.
סכום בר ההשבה:	כ-128.8 מיליון ש"ח.
פרטים אודות מעריך השווי:	רו"ח אמיר סוראיה, קנבל בלצר סוראיה ושות' ראו טבלה בסעיף 13(3) לעיל.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	DCF (היוון תזרים מזומנים עתידי).
שיעור היוון:	13.7% (לפני מס).
שיעור צמיחה:	כ-2.5%.

יואב גולן
מנכ"ל

רגינה אונגר
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 30 במרץ 2026.

דו"ח תקופתי
לשנת
2025
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ג' / דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025

קבוצת חמת בע"מ
דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2025

קבוצת חמת בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2025

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2	דוח רואה החשבון המבקר - ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
3 - 5	דוח רואה החשבון המבקר - ביקורת הדוחות הכספיים השנתיים
	<u>הדוחות הכספיים המאוחדים - בשקלים חדשים (ש"ח)</u>
6	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
7	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
10 - 62	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

**דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים לבעלי המניות של קבוצת חמת בע"מ
בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
בהתאם לסעיף 9ב (ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של קבוצת חמת בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד - "החברה") ליום 31 בדצמבר 2025. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר בפסיקה הבאה. הדירקטוריון והנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" (להלן "תקן ביקורת (ישראל) 911"). רכיבים אלה הינם: (1) בקרות ברמת הארגון, לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; (2) בקרות על תתי תהליכים במסגרת תהליך המכירות; (3) בקרות על תתי תהליכים במסגרת תהליך הרכש; ו-(4) בקרות על תתי תהליכים במסגרת תהליך המלאי (כל אלה יחד מכונים להלן - "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקרות תהפוכנה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר 2025.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2025 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך והדוח שלנו, מיום 30 במרץ 2026, כלל חוות דעת ללא שינוי מהנוסח האחיד על אותם דוחות כספיים.

**בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network**

תל אביב, 30 במרץ 2026

תל אביב - משרד ראשי

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

משרד נצרת	משרד אילת	משרד חיפה	משרד ירושלים
מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100	המרכז העירוני ת.ד. 583 אילת, 8810402	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.נ. 45396
טלפון: 073-3994455 פקס: 073-399445 info-nazareth@deloitte.co.il	טלפון: 08-6375676 פקס: 08-6371628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: 04-8607333 פקס: 04-8672528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: 02-5018888 פקס: 02-5374173 info-jer@deloitte.co.il

משרד ראש"צ - מתחם מילנייה	משרד רעננה - מתחם אינפניטי	משרד בית שמש
שדרות ראשונים 23 ראש"צ	הפנינה 8, רעננה	יגאל אלון 1 בית שמש, 9906201

דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים לבעלי המניות של קבוצת חמת בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של קבוצת חמת בע"מ (להלן - "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המוצגים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), 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, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו, הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים המאוחדים וכן (2) שיקול דעתנו 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 באמצעותנו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

בחינת ירידת ערך מוניטין

כאמור בביאור 10ג' לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025, יתרת המוניטין בספרי החברה הינה בסך של 217,117 אלפי ש"ח.

הנהלת החברה בוחנת ירידת ערך של יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין אחת לשנה או בתדירות גבוהה יותר, כאשר עולים סימנים המצביעים על אפשרות לירידת ערך. הבחינה נעשית על ידי השוואת סכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן מתייחס המוניטין לערך בספרים שלהן. במידה והערך בספרים עולה על הסכום בר-ההשבה של היחידה, מכירה החברה בהפסד מירידת ערך בסכום ההפרש שנמצא.

מדוע העניין נקבע כעניין מפתח בביקורת

תהליך בחינת ירידת הערך של יחידה מניבת מזומנים אליה הוקצה מוניטין, מתבסס על אומדנים משמעותיים הכרוכים באי ודאות ועל הערכות ההנהלה. לשינוי באומדנים או בהערכות אלו עשויה להיות השפעה משמעותית על יתרת המוניטין המוצגת בדוחות הכספיים של החברה. בעת חישוב הסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן הוקצה מוניטין על ידי החברה, מופעל שיקול דעת לגבי תחזית תזרים המזומנים המבוססת על תקציב לשנה הקרובה ועל הנחות נוספות של החברה לגבי קצב גידול המכירות וההוצאות בשנים שלאחר מכן.

החברה משתמשת בהנחות הבאות לקביעת הסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים:

- שיעור רווח גולמי מייצג לטווח ארוך אשר נקבע על פי ניסיון העבר של החברה ותחזיות החברה להתפתחויות בשוק.
- שיעור צמיחה המחושב בהתאם לתחזית הצמיחה הנומינלית בטווח הארוך של סך התוצר ושיעור הגידול באוכלוסייה בכל אחד ממגזרי הפעילות השונים.
- שיעור ההיוון המיושם בתחזית תזרים המזומנים אשר נקבע בהתאם לסיכוני מגזר הפעילות.

זיהינו את האומדנים המשמשים כבסיס לבחינת ירידת ערך מוניטין, כעניין מפתח בביקורת.

ביקורת בחינת ירידת ערך מוניטין דורשת שיקול דעת נרחב של המבקר וכן ידע ומומחיות על מנת לבחון את סבירות הנחות והנחותים ששימשו את ההנהלה.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

- להלן הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו:
- סקירת המתודולוגיה של ההנהלה ששימשה לקביעת הסכום המהוון של תזרים המזומנים הצפוי של היחידות מניבת מזומנים אליהן מתייחס המוניטין (להלן – המודל).
- בדיקת שלמות ודיוק הנתונים הבסיסיים המשמשים במודל.
- הבנת סביבת הבקרה הפנימית ובדיקת אפקטיביות הבקורות של החברה במסגרת תהליך סגירה ודיווח.
- הערכת סבירותן של הנחות משמעותיות ששימשו את ההנהלה כגון שיעור הצמיחה לטווח ארוך, שיעור ההיוון ושיעור תחזית הרווח, תוך התחשבות ב – (א) ביצועי עבר והווה של היחידות מניבות המזומנים וכן (ב) האם הנחות אלו תאמו ראיות שהושגו בתחומים אחרים של הביקורת.
- שימוש במעריך שווי מומחה מטעם צוות הביקורת כדי לסייע בבדיקת המודל בחלק מהיחידות מניבות מזומנים.
- ביצוע ניתוחי רגישות בגין הנחות המשמעותיות ששימשו את ההנהלה במודל בקביעת שיעור ההיוון ושיעור הצמיחה ונבחן השינוי בסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן מתייחס המוניטין, כתוצאה משינוי באותן הנחות.

חובות של הדירקטוריון וההנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

הדירקטוריון וההנהלה אחראים להכנה ולהצגה נאותה של הדוחות הכספיים המאוחדים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010; וכן הם אחראים לבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת דוחות כספיים מאוחדים 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 וליישם 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 ההחלטות 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 בקונפליקט, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שואו בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין.
- 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 אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים, או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון והנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת. כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון 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 אינשים מזוהים על אי תלותנו. מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון והנהלה קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.

פיסקת קישור

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל בדבר "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 והדוח שלנו מיום 30 במרץ 2026 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי הוא רועי מזרחי.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 30 במרץ 2026

תל אביב - משרד ראשי

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

משרד נצרת מרג' אבן עמר 9 נצרת, 16100	משרד אילת המרכז העירוני ת.ד. 583 אילת, 8810402	משרד חיפה מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	משרד ירושלים קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396
טלפון: 073-3994455 פקס: 073-399445 info-nazareth@deloitte.co.il	טלפון: 08-6375676 פקס: 08-6371628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: 04-8607333 פקס: 04-8672528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: 02-5018888 פקס: 02-5374173 info-jer@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם מילנייה שדרות ראשונים 23 ראשל"צ	משרד רעננה - מתחם אינפניטי הפנינה 8, רעננה	משרד בית שמש יגאל אלון 1 בית שמש, 9906201
---	---	--

קבוצת חמת בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
12,381	25,621	4	נכסים
1,089	1,335	18	נכסים שוטפים
263,430	267,695	5	מזומנים ושווי מזומנים
40,359	29,386	6	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד לקוחות
17,648	25,762	20	חייבים ויתרות חובה
263,125	237,654	7	מסים שוטפים לקבל
598,032	587,453		מלאי
			סה"כ נכסים שוטפים
4,529	4,529	ז'3	נכסים לא שוטפים
239,955	223,651	8	השקעה בחברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני רכוש קבוע, נטו
130,000	138,388	9	נדל"ן להשקעה
266,115	252,869	10	מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים, נטו
14,271	6,613	11	חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך
282,490	249,945	13	נכסי זכות שימוש, נטו
2,831	4,418	19	נכסים בגין הטבות לעובדים
15,939	17,950	ה'20	נכסי מסים נדחים
956,130	898,363		סה"כ נכסים לא שוטפים
1,554,162	1,485,816		סה"כ נכסים
			התחייבויות והון
240,200	230,976	12	התחייבויות שוטפות
406	131	18	אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
39,032	37,552	13	התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד חלויות שוטפות של התחייבות חכירה
117,826	107,998	15	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
253,170	248,249	16	זכאים ויתרות זכות
846	525	20	מסים שוטפים לשלם
651,480	625,431		סה"כ התחייבויות שוטפות
34,631	16,655	12	התחייבויות לא שוטפות
670	670		הלוואות מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
257,392	229,923	13	התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת התחייבויות חכירה, בניכוי חלויות שוטפות
13,796	14,409	19	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
14,195	3,170	21	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
40,068	40,260	ה'20	התחייבויות מסים נדחים
360,752	305,087		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
1,012,232	930,518		סה"כ התחייבויות והון המיוחס לבעלי מניות החברה
238,612	238,612	23	הון מניות
243,403	243,403		פרמיה על מניות
(1,885)	(1,885)		מניות אוצר
35,575	35,575		קרן הון בגין הערכה מחדש
1,369	1,369		קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה
8,970	9,412		קרן הון ממדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים
(2,439)	(5,006)		קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ
18,325	33,818		עודפים
541,930	555,298		סה"כ הון
1,554,162	1,485,816		סה"כ התחייבויות והון
			30 במרץ, 2026
יאיר לוי סמנכ"ל כספים	יואב גולן מנכ"ל	רגינה אונגר יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סה"כ הון	עודפים (יתרת הפסד)	קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ	קרן הון ממדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים	קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה	קרן הון בגין הערכה מחדש	מניות אוצר	פרמיה על מניות	הון מניות
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
497,465	(23,175)	(5,343)	7,747	1,200	35,575	(554)	243,403	238,612
41,305	41,305	-	-	-	-	-	-	-
788	-	-	788	-	-	-	-	-
7,123	-	7,123	-	-	-	-	-	-
49,216	41,305	7,123	788	-	-	-	-	-
(9,997)	(9,997)	-	-	-	-	-	-	-
(1,331)	-	-	-	-	-	(1,331)	-	-
85	-	-	-	85	-	-	-	-
<u>535,438</u>	<u>8,133</u>	<u>1,780</u>	<u>8,535</u>	<u>1,285</u>	<u>35,575</u>	<u>(1,885)</u>	<u>243,403</u>	<u>238,612</u>
10,192	10,192	-	-	-	-	-	-	-
435	-	-	435	-	-	-	-	-
(4,219)	-	(4,219)	-	-	-	-	-	-
6,408	10,192	(4,219)	435	-	-	-	-	-
84	-	-	-	84	-	-	-	-
<u>541,930</u>	<u>18,325</u>	<u>(2,439)</u>	<u>8,970</u>	<u>1,369</u>	<u>35,575</u>	<u>(1,885)</u>	<u>243,403</u>	<u>238,612</u>
30,493	30,493	-	-	-	-	-	-	-
442	-	-	442	-	-	-	-	-
(2,567)	-	(2,567)	-	-	-	-	-	-
28,368	30,493	(2,567)	442	-	-	-	-	-
(15,000)	(15,000)	-	-	-	-	-	-	-
<u>555,298</u>	<u>33,818</u>	<u>(5,006)</u>	<u>9,412</u>	<u>1,369</u>	<u>35,575</u>	<u>(1,885)</u>	<u>243,403</u>	<u>238,612</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2023
רווח נקי לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס סה"כ רווח כולל לשנה
דיבידנד ששולם
רכישת מניות באוצר
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
רווח נקי לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס סה"כ רווח כולל לשנה
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
רווח נקי לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס סה"כ רווח כולל לשנה
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
רווח נקי לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס סה"כ רווח כולל לשנה
דיבידנד ששולם

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
41,305	10,192	30,493
26,352	26,835	24,890
39,665	42,443	42,325
14,588	10,216	8,495
80,605	79,494	75,710
12,623	1,910	12,669
-	-	5,200
27	221	94
(2,000)	(3,000)	(5,000)
(280)	(430)	(490)
3,711	382	(521)
(3,320)	(2,304)	-
85	84	-
18	940	(291)
91,469	77,297	87,371
58,932	(31,449)	(5,120)
(16,208)	(4,931)	14,669
26,572	(5,944)	24,999
(36,281)	20,055	(9,709)
(30,365)	44,463	(13,901)
2,650	22,194	10,938
(29,501)	(12,724)	(23,253)
105,923	96,959	105,549
(28,477)	(19,100)	(11,232)
(428)	(945)	(631)
501	4,960	919
-	65	300
175	-	-
175	-	-
(28,054)	(15,020)	(10,644)
(9,997)	-	(15,000)
(36,231)	(38,471)	(38,239)
43,151	(1,110)	5,077
(55,931)	(45,526)	(32,277)
851	211	-
(37,104)	(18,908)	-
(1,331)	-	-
(96,592)	(103,804)	(80,439)
(779)	1,495	(1,226)
(19,502)	(20,370)	13,240
52,253	32,751	12,381
32,751	12,381	25,621
19,900	18,166	16,418
8,736	8,988	9,811
845	928	428

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

רווח נקי לשנה
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת (*):
התאמות לסעיפי רווח או הפסד:
פחת והפחתות:

בגין רכוש קבוע
בגין נכסי זכות שימוש
בגין נכסים בלתי מוחשיים

הוצאות מסים על ההכנסה
הפסד בגין ירידת ערך מוניטין, ראו ביאור 10 ג'
הפסדי הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה
רווח בגין תיקוני חכירה והחכרת משנה של נכסי זכות שימוש, נטו
הפסד (רווח) מהתאמת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו
הכנסות מימון בגין שערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול
שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

שינויים בסעיפי נכסים תפעוליים והתחייבויות תפעוליות:

ירידה (עלייה) בלקוחות
ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה
ירידה (עלייה) במלאי
עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות

מסים על הכנסה ששולמו במזומן, נטו

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים לפעילות השקעה

תשלומים ומקדמות בגין השקעות ברכוש קבוע
תשלומים בגין השקעות בנכסים בלתי מוחשיים
תמורה ממימוש רכוש קבוע
תקבולים בגין חכירת משנה מימונית
פירעון פיקדון משועבד
מכירת נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים לפעילות מימון

דיבידנד ששולם לבעלי המניות של החברה
פירעון התחייבויות חכירה
אשראי והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו
פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
תשלומים בגין פירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת
תשלומים בגין רכישת מניות באוצר

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

הפרשי שער ותרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(* כולל מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

ריבית ששולמה – בגין אשראי והלוואות
ריבית ששולמה – בגין התחייבויות חכירה
ריבית שהתקבלה

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

א. תיאור החברה

קבוצת חמת בע"מ (להלן – "החברה") הינה חברה המאוגדת בישראל, שמניותיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ. המען הרשמי של החברה הינו רחוב היוזמה 41, אשדוד.

החברה, באמצעות החברות המאוחדות שלה (להלן – "הקבוצה") עוסקות בייצור, ייבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בנייה ועיצוב הבית, כולל: כלים סניטריים (ברזים, כיורים, אסלות, מכלי הדחה, אמבטיות), אביזרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה, חיפויים וריצופים ומטבחים. לקוחות הקבוצה כוללים קבלנים, מוסדות, בתי מלון, עסקים קמעונאיים וסיטונאיים בענף מוצרי הבנייה, כגון אולמות קרמיקה, מגרשי חומרי בניין וטמבוריות), וכן לקוחות פרטיים.

פעילות הקבוצה מתחלקת לחמישה תחומים עיקריים: ייצור כלים סניטריים מחרס, ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק, סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה, קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים, ומטבחים. מידע נוסף על מגזרי הפעילות מופיע בביאור 26 להלן.

ב. המצב הביטחוני, הגיאופוליטי והסביבה הכלכלית:

(1) המצב הביטחוני

במהלך שנת 2025, המשיכה הקבוצה לפעול תחת השפעות מלחמת "חרבות ברזל", לרבות מבצע "עם כלביא" בחודש יוני 2025, אשר גרמו לשיבושים זמניים בפעילות המשק ולגיוס כוח אדם למילואים. בחודש אוקטובר 2025 נחתם הסכם הפסקת אש אשר הוביל לחזרה הדרגתית של המשק לשגרה תפעולית ולצמצום בהיקפי שירות המילואים, אולם הסביבה העסקית בענפי הבנייה והשיפוצים הוסיפה להיות מאתגרת ועדין מושפעות, בין היתר, מהשלכותיה של המלחמה. במהלך שנת 2025, הקבוצה הכירה בהכנסות בגין מענקי סיוע מהמדינה בסך נטו של כ-2.4 מיליון ש"ח (בשנת 2024 – סך של כ-16 מיליון ש"ח ובשנת 2023 – סך של כ-17 מיליון ש"ח).

ביום 28 בפברואר 2026, חלה הסלמה ביטחונית משמעותית בעקבות פתיחת מבצע "שאגת הארי" - מערכה משולבת של ישראל וארה"ב כנגד מטרות אסטרטגיות באיראן, שמטרתה פגיעה ביכולתה של איראן להוות איום על האזור בכלל, ועל ישראל בפרט. בתגובה החלה איראן לשגר טילים בליסטיים לעבר מדינת ישראל ומדינות נוספות במזרח התיכון. לאחר מספר ימי לחימה, נפתחה חזית לחימה נוספת בצפון הארץ מול ארגון חיזבאללה בלבנון. התפתחויות אלו הובילו להאטה משמעותית בפעילות העסקית במשק הישראלי. ממועד פתיחת מבצע "שאגת הארי" ונכון למועד אישור הדוחות הכספיים, אתרי הייצור, מרכזי הלוגיסטיקה ואולמות התצוגה של הקבוצה בישראל פועלים במתכונת פעילות מצומצמת, בכפוף להנחיות פיקוד העורף והמגבלות הביטחונית המשתנות. כתוצאה מהפגיעה בשגרת החיים של העורף הישראלי, חברות הקבוצה בישראל חוו ירידה בהכנסותיהן, בשיעורים משתנים.

נוכח אי-הוודאות הניכרת לגבי משך האירועים ועוצמתם, אין ביכולתה של הקבוצה להעריך בשלב זה את מלוא היקף ההשלכות האפשריות של מבצע "שאגת הארי" על ענף הבנייה והשיפוצים בכלל ועל פעילותה העסקית ותוצאותיה הכספיות של הקבוצה בפרט.

(2) הגבלות הייצוא מטורקיה לישראל

במהלך שנת 2025 ונכון למועד אישור דוחות הכספיים, נמשכו הגבלות הייצוא והפסקת הסחר מטורקיה לישראל עליהן הודיע ממשל טורקיה בשנת 2024. הגבלות אלו, בשילוב ההאטה בביקושים בישראל לאור המצב הביטחוני כאמור לעיל, מוסיפות להשפיע לרעה על היקף פעילותה ותוצאותיה הכספיות של החברה הבת בטורקיה, MCP.

על מנת להבטיח את רציפות האספקה של מוצרי הקבוצה המיוצרים בטורקיה או מיובאים ממנה, גיבשה הקבוצה פתרונות לוגיסטיים חלופיים, הכוללים רכישת מוצרים ושינועם באמצעות צדדים שלישיים במדינות אחרות. פתרונות אלו מאפשרים את המשך יבוא המוצרים מטורקיה לישראל, אם כי הם כרוכים בעלויות לוגיסטיקה ועמלות רכש נוספות. להערכת הקבוצה, נכון למועד הדיווח, העלויות העודפות הכרוכות בשימוש בערוצי אספקה חלופיים אלו אינן מהותיות ביחס לכלל הוצאות התפעול של הקבוצה.

לאור סימני ירידת הערך האמורים, ביצעה הקבוצה בחינה לירידת ערך עבור MCP ליום 31 בדצמבר 2025. בהתאם לבחינה שנערכה לא נדרשה הפרשה לירידת ערך בדוחות הכספיים, ראו ביאור 8 להלן.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, קיימת אי-ודאות ניכרת לגבי משך הפסקת הסחר הישיר. הקבוצה מוסיפה לבחון חלופות רכש ממדינות נוספות ופועלת להתאמת שרשרת האספקה שלה לצמצום התלות במקורות יבוא מטורקיה בטווח הארוך.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

ב. המצב הביטחוני, הגיאופוליטי והסביבה הכלכלית (המשך):

(3) אינפלציה, ריבית ומט"ח

שנת 2025 התאפיינה בסביבה מאקרו-כלכלית וביטחונית מורכבת, על רקע המשך המתיחות הביטחונית והגיאופוליטית בישראל ובאזור. סביבה זו התבטאה, בין היתר, בהמשך קיומה של סביבת ריבית גבוהה יחסית, כאשר ריבית בנק ישראל עמדה על 4.5% לאורך מרבית שנת הדיווח והופחתה רק ביום 24 בנובמבר 2025 ב-0.25 נקודות אחוז, לרמה של 4.25%. לצד זאת, נרשמה במהלך השנה תנודתיות מהותית בשערי החליפין, לרבות תקופות של תיסוף השקל מול הדולר ומול האירו, בין היתר על רקע ההתפתחויות במצב הביטחוני והגיאופוליטי.

תנאים אלה חושפים את הקבוצה לסיכוני שוק משולבים: מחד, תיסוף השקל עשוי להביא להקלה בעלויות הרכש והלוגיסטיקה הנקובות במטבע חוץ. מאידך, ירידה בעלויות היבוא עלולה להגביר את התחרות בשוק המקומי מצד יבואנים של מוצרים מוגמרים.

הקבוצה עוקבת באופן רציף אחר השינויים בסביבה הכלכלית ופועלת לניהול חשיפותיה הפיננסיות ולצמצום השפעותיהן השליליות על תוצאות פעילותה ועל איתנותה הפיננסית. עם זאת, נוכח אי-הוודאות הניכרת, אין ביכולתה של הקבוצה להעריך בשלב זה את מלוא היקף ההשלכות האפשריות של ההתפתחויות המתוארות לעיל על פעילותה העסקית ועל תוצאותיה הכספיות העתידיות.

ג. תביעה ייצוגית – הסדרי פשרה

חזיבנק דיזיין בע"מ (להלן – "חזיבנק") ושיש אלוני בע"מ (להלן – "אלוני"), חברות מאוחדות בקבוצה, נתבעו במסגרת בקשה לאישור תובענה ייצוגית שהוגשה בחודש אוקטובר 2013 לבית המשפט המחוזי בתל אביב, יחד עם חברות נוספות בענף הסניטציה והריצוף (להלן – "הנתבעות"). סכום התביעה הועמד על כ-60 מיליון ש"ח ביחס לחזיבנק, כ-137 מיליון ש"ח ביחס לאלוני, וכמיליארד ש"ח ביחס לכלל הנתבעות. יתר הנתבעות אינן קשורות לקבוצה.

במהלך חודש ספטמבר 2024 החל הליך גישור בין חזיבנק ואלוני לבין התובעים הייצוגיים, ובמקביל להגשת כתבי ההגנה מטעמן הושגו הסכמות פשרה, המבוססות על עקרונות לחישוב הנזק שנקבעו לאחר ניהול סיכונים ביחס לטענות שעלו בהליך.

בהסתמך על חוות דעת יועציה המשפטיים, הכירה החברה במהלך הרבעון השלישי לשנת 2024 בהפרשה כוללת בסך של כ-29 מיליון ש"ח בגין הסכמי הפשרה. ההוצאה הוכרה, לאחר שקלול מנגנוני השיפוי ועדכון התמורה התלויה, במסגרת סעיף הוצאות אחרות בדוח רווח או הפסד. לעניין זה, ראו גם ביאור 25'ה' להלן.

ביחס לאלוני, הסכם הפשרה הוגש לאישור בית המשפט ביום 20 בדצמבר 2024 ואושר ביום 12 בפברואר 2025. בהתאם להסכם, אלוני חויבה לשלם סך של כ-13.2 מיליון ש"ח לקרן לתובענות ייצוגיות, מתוכם 60% שולמו בחודש מרץ 2025 והיתרה שולמה בחודש פברואר 2026. בנוסף, חויבה אלוני בשכר טרחת באי כוח התובע הייצוגי ובגמול לתובע הייצוגי בסך כולל של כ-3.3 מיליון ש"ח, כאשר 70% מסכומים אלה שולמו בחודש מרץ 2025 והיתרה שולמה בחודש פברואר 2026.

ביחס לחזיבנק, הסכם הפשרה הוגש לאישור בית המשפט ביום 26 במרץ 2025 ואושר ביום 16 ביוני 2025. בהתאם להסכם, חזיבנק חויבה לשלם סך של כ-9.9 מיליון ש"ח לקרן לתובענות ייצוגיות, מתוכם 60% שולמו בחודש יולי 2025 והיתרה תשולם בשנה העוקבת. בנוסף, חויבה חזיבנק בשכר טרחת באי כוח התובע הייצוגי ובגמול לתובע הייצוגי בסכום כולל של כ-2.4 מיליון ש"ח, כאשר 70% מסכומים אלה שולמו בחודש יולי 2025 והיתרה תשולם בשנה העוקבת.

יצוין כי בהתאם להסכם רכישת מניות חזיבנק מחודש נובמבר 2017 (להלן – "הסכם הרכישה"), החברה זכאית לשיפוי מהמוכרת, בעלת המניות לשעבר של חזיבנק, בגין התובענה הייצוגית, והמוכרת העמידה בטוחות להבטחת התחייבויותיה. ביום 20 בפברואר 2025 התקבל מכתב מבאי כוחה של המוכרת, שבו נטען, באופן תמציתי וללא הנמקה, כי קיימות לה טענות לעניין עצם חבותה בשיפוי ולחלופין לעניין שיעורו. לנוכח חילוקי הדעות בין הצדדים, הופעל מנגנון הבוררות הקבוע בהסכם הרכישה. ביום 18 במאי 2025 התקיימה ישיבה מקדמית בפני הבורר, שופט עליון בדימוס, ולאחריה נקבעו מועדים להגשת כתבי טענות ותצהירים. החברה הגישה כתב תביעה ותצהירים תומכים בגין מלוא סכום השיפוי הנתבע, בתוספת הוצאות; המוכרת הגישה כתב הגנה ותצהירים; והחברה הגישה כתב תשובה ותצהירים תומכים. ביום 20 בינואר 2026 התקיים דיון מקדמי נוסף במסגרתו הועלו בעל פה דרישות מצד המוכרת ביחס לגילוי מסמכים. בהתאם להחלטת הבורר מאותו יום הוגשה בקשה מסודרת בכתב, לה הוגשה תגובה, וביום 4 בפברואר 2026 ניתנה החלטת הבורר במסגרתה נקבע כי בכפוף לחתימה על כתב סודיות על תובעת להמציא מסמכים מסוימים מתוך הבקשה. להערכת החברה ויועציה המשפטיים, טענות המוכרת חסרות יסוד ועומדות בסתירה להוראותיו המפורשות של הסכם הרכישה.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

ד. הגדרות:

בדוחות כספיים אלה:

- החברה האם** – חברת ניאור אחזקות (1994) בע"מ.
- צדדים קשורים** – כהגדרתם ב-24 IAS.
- חברות מאוחדות/בנות** – ישויות אשר לחברה שליטה (כהגדרתה ב-IFRS 10) בהן, במישרין או בעקיפין, ואשר דוחותיהן הכספיים מאוחדים באופן מלא עם דוחות החברה.
- חברות כלולות** – חברות אשר לחברה השפעה מהותית בהן, במישרין או בעקיפין, ואינן חברות מאוחדות, הנכללות בדוחותיה הכספיים של החברה על בסיס השווי המאזני.
- חברות מוחזקות** – חברות מאוחדות וחברות כלולות.
- בעלי עניין ובעלי שליטה** – כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ה. אי הכללת מידע כספי נפרד במסגרת הדוחות התקופתיים

במסגרת הדוחות התקופתיים לשנת 2025 החברה, לא כללה מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9.ג (ג) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, לאור הערכת החברה כי המידע הכספי הנפרד של החברה אינו מוסיף מידע מהותי על המידע הכלול בדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 2 - **עיקרי המדיניות החשבונאית:**

א. הצהרה לגבי יישום תקני דיווח בינלאומיים חשבונאיים (IFRS® Accounting Standards)

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB®). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה.

ב. יישום תקנות ניירות ערך

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ג. מתכונת הצגת הדוחות הכספיים

הקבוצה מציגה נכסים והתחייבויות, בדוח על המצב הכספי, בחלוקה לפריטים שוטפים ולא שוטפים.

תקופת המחזור התפעולי הרגיל של הקבוצה הינה שנה. עקב כך כוללים הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות פריטים המיועדים להתממש בתוך תקופת המחזור התפעולי הרגיל של הקבוצה.

החברה מציגה דוח יחיד על הרווח הכולל, הכולל את פריטי דוח רווח או הפסד ואת פריטי הרווח הכולל האחר.

ד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

(1) מטבע הפעילות ומטבע הצגה

הדוחות הכספיים מוצגים בשקלים חדשים, שהינו מטבע הפעילות של החברה ושל עיקר חברותיה המוחזקות, המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית העיקרית שבה פועלת הקבוצה ואת עסקאותיה.

(2) עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

בהכנת הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה, עסקאות שבוצעו במטבעות השונים ממטבע הפעילות של אותה חברה (להלן – "מטבע חוץ") נרשמות, עם ההכרה הראשונית בהן, לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דוח על המצב הכספי למטבע הפעילות לפי שער החליפין באותו מועד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה.

(3) אופן רישום הפרשי שער

הפרשי שער נזקפים לרווח או הפסד בתקופה בה הם נבעו.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה (המשך):

(4) תרגום דוחות כספיים של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה מש"ח

התוצאות והמצב הכספי של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה ממטבע ההצגה של החברה (פעילות חוץ), מתורגמים למטבע ההצגה כדלקמן:

- (א) נכסים והתחייבויות לכל דוח על המצב הכספי מוצג מתורגמים לפי שער הסגירה במועד אותו דוח על המצב הכספי.
- (ב) הכנסות והוצאות לכל דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שערי החליפין הממוצעים לתקופה, אלא אם ממוצע זה אינו קירוב סביר של ההשפעה המצטברת של שערי החליפין במועדי העסקאות. במקרה זה מתורגמות ההכנסות וההוצאות לפי שערי החליפין במועדי העסקאות.
- (ג) כל הפרשי השער הנוצרים מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ".

הלואאות בין חברות בקבוצה, אשר אין כוונה לסלקן והן אינן צפויות להיפרע בעתיד הנראה לעין, ולפיכך הן מהוות במהותן חלק מההשקעה נטו בפעילות חוץ, מטופלות כחלק מההשקעה, כאשר הפרשי שער הנובעים מהלואאות אלה נזקפים לרווח כולל אחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ".

ה. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל ישויות, הנשלטות על ידי החברה, במישרין או בעקיפין.

בבחינת קיומה של שליטה מובאות בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות (Substantive rights), הניתנות למימוש או להמרה באופן מיידי.

איחוד הדוחות הכספיים של הישות המושקעת מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו מופסקת השליטה.

ו. צירופי עסקים ומוניטין

עלות צירוף העסקים נמדדת כשווי ההוגן המצרפי (למועד הרכישה) של נכסים שניתנו והתחייבויות שהתהוו. עלויות עסקה, הקשורות במישרין לצירוף העסקים נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן.

הנכסים וההתחייבויות המזוהים של הנרכשת, מוכרים לפי שווים ההוגן במועד הרכישה, פרט למספר סוגי נכסים והתחייבויות אשר נמדדים בהתאם להוראות התקנים המתייחסים.

מוניטין הנובע מצירוף עסקים נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, על חלק החברה בשווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת שהוכרו במועד הרכישה.

מוניטין מוכר לראשונה כנכס לפי עלותו ונמדד בתקופות עוקבות לפי עלותו בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

בחינת ירידת ערך מוניטין

יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין, נבדקות לצורך בחינת ירידת ערך מניב או בתדירות גבוהה יותר כאשר יש סימנים המעידים על ירידת ערך אפשרית של יחידה כאמור. פרטים נוספים בדבר בחינת ירידת ערך המוניטין מובאים בביאור 10 ג' להלן.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי עלות הכוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה. רכוש קבוע מוצג בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינו ואינו כולל הוצאות תחזוקה שוטפת.

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת בנפרד לגבי כל מרכיב של פריט רכוש קבוע בר-פחת בעל עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. קרקע אינה מופחתת. ההפחתה של נכסים אחרים מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד, כדלקמן:

	%	%
בניינים ושיפורים במושכר	2-40	(בעיקר 4%)
מכונות וציוד	2-33	(בעיקר 10%)
כלי רכב וכלי הרמה	15-20	(בעיקר 15%)
ריהוט וציוד משרדי	2-33	(בעיקר 33%)

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של השיפור, לפי הקצר שבהם.

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא. לגבי בחינת ירידת ערך רכוש קבוע, ראו ביאור 2'ט' להלן.

רווח או הפסד מגרעת הנכס (המחושב כהפרש בין התמורה נטו מהגריעה והעלות המופחתת בדוחות הכספיים) נכלל ברווח או הפסד בתקופה בה נגרע הנכס.

ח. נכסים בלתי מוחשיים, פרט למוניטין

נכסים בלתי מוחשיים הם נכסים לא כספיים ניתנים לזיהוי חסרי מהות פיזית.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם (בכפוף לבחינת ירידת ערך), כמפורט בטבלה שלהלן:

אורך חיים שימושיים בשנים

0.5 - 2.5	צבר הזמנות
6 - 15	קשרי לקוחות ואדריכלים
3 - 10	מותג
3	אי תחרות

ט. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת הקבוצה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש). במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס (או של היחידה מניבת המזומנים אליה שייך הנכס) במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל.

סכום בר-השבה הינו הגבוה מבין שווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות למכירה לבין שווי השימוש בו. כאשר סכום בר-השבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו בספרים, הערך בספרים של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מופחת לסכום בר-השבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה ברווח או הפסד.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י. מלאי

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל, בתהליך ייצור לצרכי מכירה או חומרים שייצרכו בתהליך הייצור או במהלך הספקת השירותים. מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי, עלויות עבודה ישירות, עלויות תקורה קבועות ומשתנות וכן עלויות אחרות שהתהוו לצורך הבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה.

עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

- חומרי גלם וחומרי עזר – לפי שיטת ממוצע משוקלל.
- תוצרת בתהליך – על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.
- תוצרת גמורה – על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.
- סחורות ומוצרים קנויים – לפי שיטת ממוצע משוקלל.

הקבוצה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.

בתקופה מסוימת בה אין מייצרים בתפוקה נורמלית, עלות המלאי אינה כוללת עלויות תקורה קבועות נוספות מעבר לאלו הנדרשות בתפוקה נורמלית. עלויות, כאמור, שלא הועמסו, נזקפו כהוצאה לרווח או הפסד בתקופה בה התהוו. כמו כן, עלות המלאי אינה כוללת סכומים חריגים של עלויות חומרים, עבודה ואחרות הנובעים מחוסר יעילות.

יא. מכשירים פיננסיים:

1. נכסים פיננסיים:

(א) סיווג ומדידה

יתרות לקוחות ויתרות חייבים אחרים המהווים נכסים פיננסיים נמדדים בעלות מופחתת.

נכסים פיננסיים אחרים המוחזקים למסחר לרבות נגזרים נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ועלויות עסקה בגינם נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או הפסד.

(ב) הפרשה לחובות מסופקים (הפסדי אשראי חזויים)

הקבוצה מיישמת את הגישה המקלה למדידת ההפרשה להפסד השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת בין היתר על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים ספציפיים לכל חייב. הקבוצה גורעת חובות לקוחות כנגד הפרשה לירידת ערך כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלקוח נמצא בקשיים פיננסיים חמורים והסיכויים להשבת החוב קלושים.

2. התחייבויות פיננסיות:

(א) סיווג ומדידה

יתרות ספקים ויתרות זכאים אחרים המהווים התחייבות פיננסית נמדדות בעלות מופחתת.

התחייבויות פיננסיות בגין נגזרים, נמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ועלויות עסקה בגין נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או הפסד.

הלוואות מוכרות לראשונה לפי שוויין ההוגן, בניכוי עלויות עסקה. בתקופות עוקבות הלוואות נמדדות בעלות מופחתת. כל הפרש בין התמורה (בניכוי עלויות עסקה) לבין ערך הפדיון מוכר נזקף לרווח או הפסד על פני תקופת ההלוואה, בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. מכשירים פיננסיים:

2. התחייבויות פיננסיות (המשך):

(ב) אופציות מכר (Put) שהוענקו לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה

אופציות מכר (Put) אשר מוענקות לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברה מאוחדת, באופן אשר בעלי זכויות אלו יכולים לחייב את הקבוצה לרכוש את החזקותיהם במשך תקופה מסוימת, מטופלות בהתאם לגישת הרכישה הצפויה, קרי, הנחת המוצא העומדת בבסיס השיטה הינה שהאופציות תמומנה ולכן הן מסווגות כהתחייבות פיננסית. במקביל, מטופלת החזקת בעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה כאילו היא בידי הקבוצה. הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבות פיננסית הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה הצפויה בעת מימוש אופציית המכר. שינויים בסכום ההתחייבות בתקופות עוקבות נזקף לרווח או הפסד במסגרת סעיף המימון.

אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה ממימוש מטופלת כסילוק ההתחייבות.

(ג) גרעת התחייבויות פיננסיות

התחייבות פיננסית נגרעת כאשר היא מסולקת, דהיינו ההתחייבות נפרעה, בוטלה או פקעה.

התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב (הקבוצה):

- פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים; או
- משוחרר משפטית מההתחייבות.

יב. מניות אוצר

מניות החברה המוחזקות על ידי החברה, נמדדות לפי עלות רכישתן ומוצגות בקיזוז מהון החברה, כמרכיב נפרד.

יג. הכרה בהכנסה

הכנסה ממכירת סחורות ללקוחות מוכרות כאשר הועברה השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל, מועד המסירה (המשלוח) ללקוח הינו המועד שבו הועברה השליטה ללקוח. לאחר המשלוח, הקבוצה מכירה בחיבים בגין המכירה מאחר ובמועד זה יש לה זכות לתמורה שאינה מותנית.

הכנסות נמדדות ומוכרות לפי השווי ההוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מיסי מכירה מסוימים) ובניכוי אומדנים לתמורה משתנה בגין החזרות והנחות.

יד. חכירות:

הקבוצה כחוכר

הקבוצה קשורה בהסכמים לשכירות של נדל"ן, רכבים, משאיות וכלי הרמה ועוד אשר משמשים את הקבוצה לצורך פעילותה השוטפת. הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופות של עד 20 שנים (כולל אופציות הארכה), הסכמי החכירות של רכבים הינם לתקופה של 3 שנים והסכמי החכירות של משאיות וכלי הרמה הינם לתקופה של בין 3 ל-5 שנים.

הקבוצה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך (דוגמת: מדפסות, מחשבים אישיים, טלפונים סלולריים וכד') לגביהן הקבוצה מכירה בהוצאות שוטפות על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החוכר יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו.

סבירות המימוש של אופציות ההארכה נבחנת בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות ההארכה ביחס למחירי שוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי הקבוצה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לחברה בתקופת ההארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות הקבוצה, מיקום הנכס החוכר והזמינות של חלופות מתאימות.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י.ד. חכירות (המשך):

הקבוצה כחוכר (המשך):

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהווים תוך שימוש בשיעור הריבית להיוון התוספת של החוכר, מאחר ששיעור ההיוון הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

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

נכס זכות השימוש מופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחתת הנכס נרשמת כהוצאות פחת ומתחילה ממועד תחילת החכירה, שהוא המועד בו המחכיר מעמיד את נכס הבסיס זמין לשימוש על ידי החוכר.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

- חל שינוי בתקופת החכירה או כאשר חל שינוי בהערכה של אופציה לרכישת נכס הבסיס. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
- חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי במדד או בשער המשמש לקביעת תשלומים אלה (לדוגמה, תשלומי חכירה הצמודים למדד המחירים לצרכן) או כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד לתשלום בהתאם לערבות לערך שיר. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).
- בוצע תיקון חכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר מביא לקיטון בהיקף החכירה, מכירה הקבוצה ברווח או בהפסד הנובע מהגרעה החלקית או המלאה של יתרת נכס זכות השימוש וההתחייבות בגין החכירה. לאחר מכן, מודדת הקבוצה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן במועד התיקון וזוקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

הקבוצה כמחכיר

הקבוצה קשורה בהסכמי חכירה כמחכיר של נכס נדל"ן. חכירות המעבירות באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות על נכס בסיס, סווגו כחכירות מימוניות. כל החכירות האחרות סווגו כחכירות תפעוליות.

בעסקאות בהן הקבוצה הינה מחכיר ביניים (Intermediate lessor), החכירה הראשית וחכירת המשנה מטופלות כחוזים נפרדים. חכירת המשנה מסווגת כחכירה מימונית או תפעולית בהתייחס לנכס זכות שימוש הנובע מהחכירה הראשית.

בחכירות משנה מימוניות, הקבוצה גורעת את נכס זכות השימוש שכפוף לחכירת המשנה ומכירה בחיבים בגובה הערך הנוכחי של יתרת תשלומי החכירה בגין חכירת המשנה, מהווים באותו שיעור היוון של ההתחייבות בגין החכירה הראשית. הכנסות מדמי שכירות בגין חכירה תפעולית מוכרות על בסיס הקו הישר על פני תקופת החכירה. תשלומים לקבל מחוכרים בגין חכירה מימונית מוכרים כחיבים בסכום השווה להשקעה נטו בחכירה. הכנסות מימון בגין חכירה מימונית מוכרות על פני תקופת החכירה באופן שמשקף שיעור תשואה תקופתי קבוע על ההשקעה נטו בחכירה של הקבוצה.

טו. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים הרלוונטיים המתאימים.

מענקים ממשלתיים שהתנאי העיקרי להם הוא רכישה, הקמה או השגה בדרך אחרת של נכסים בלתי שוטפים על ידי הקבוצה, מוצגים בניכוי מהערך בספרים של הנכס נשוא המענק. סכום המענק נזקף לרווח או הפסד על בסיס שיטתי סביר על פני תקופת החיים השימושיים של הנכסים הקשורים.

מענקים ממשלתיים אחרים מוכרים כהכנסה על בסיס שיטתי, על פני אותן תקופות דיווח בהן נוצרת הקבלה חשבונאית כנגד אותן עלויות בהן נשאה הקבוצה אשר הקנו לה את הזכות לקבלת המענקים.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. הפרשות

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

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

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

ז. התחייבויות בשל הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

(1) הטבות לעובדים לטווח קצר

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות לתשלום בתקופה שאינה עולה על 12 חודשים מתום התקופה בה סופק השירות המזכה בהטבה. הטבות עובדים לטווח קצר בקבוצה כוללות את התחייבות הקבוצה בגין הבראה, שכר, בונוסים וכיו"ב. הטבות אלו מוכרות כהוצאה עם מתן השירותים.

(2) הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת. לחברות הקבוצה בישראל 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.

ח. אומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים:

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדוח על המצב הכספי ואומדנים קריטיים שחשבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בתקופות הדיווח הבאות:

(1) ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, לרבות מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת בביאור 2' לעיל וכן בוחנת ירידת ערך של נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש) בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת בביאור 2' לעיל. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדנים, ביו היתר, של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע מהיחידה ולאמוד את שיעור הניכיון המתאים לתזרימי המזומנים כאמור.

הערך בספרים של מוניטין בתום תקופת הדיווח הוא 217,117 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר 2024: סך של 224,417 אלפי ש"ח) לאחר ניכוי הפסד מירידת ערך בסך של 5,200 אלפי ש"ח שהוכר בשנת 2025. פרטים נוספים בדבר בחינת ירידת ערך המוניטין מובאים בביאור 10'ג' להלן.

לפרטים בדבר בחינת ירידת ערך של נכסי מגזר ייצור הכלים הסניטריים מחרס (MCP), ראו ביאור 8'ג' להלן.

(2) מלאי איטי

הקבוצה בוחנת מדי תקופה את יתרות המלאי יחסית להיקף הצריכה שלו, בהתבסס על מדיניות ונהלים שקבעה הקבוצה ומתחשבת, בין היתר, באומדני הנצלת המלאי ומכירתו בהתבסס על ניסיון העבר. בהתאם לניתוח האמור מעדכנת הקבוצה את ההפרשה בגין מלאי איטי.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יח. אומדנים והנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך):

(3) נדל"ן להשקעה

הנדל"ן להשקעה של הקבוצה מוצג לפי שווי ההוגן. לצורך קביעת השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה מתבססת הנהלת הקבוצה על הערכות שווי המבוצעות על ידי שמאיי מקרקעין חיצוניים בלתי-תלויים בעלי ידע, ניסיון ומומחיות נדרשים. השווי ההוגן נקבע על פי שיטות הערכה מקובלות – גישת ההשוואה (גישת שווי השוק) וגישת היוון ההכנסות (הגישה הכלכלית) שהינן בעלות תוקף גבוה לאומדן השווי ההוגן. בשימוש בשיטת היוון תזרימי המזומנים, לשיעור הריבית המנכה את תזרימי המזומנים נטו הצפויים מהנכס, נודעת השפעה משמעותית על שווי ההוגן.

בקביעת השווי ההוגן נלקחים בחשבון, בין היתר, מיקום הנדל"ן ומצבו הפיזי, הזכויות בנדל"ן והרקע התכנוני ומחירי השכירות לנכסים דומים. שינוי בערכו של מי ממרכיבים אלו, או כולם, יכול להשפיע באופן משמעותי על שווי ההוגן של הנכס כפי שנאמד. הקבוצה חותרת לקביעת שווי הוגן אובייקטיבי ככל שניתן, אך עם זאת תהליך אמידת השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה כולל גם אלמנטים סובייקטיביים, שמקורם בין השאר בניסיון העבר של הנהלת החברה והבנתה את הצפוי להתרחש בשוק הנדל"ן להשקעה במועד שבו נקבע אומדן השווי ההוגן. לאור זאת, ולאור האמור לעיל בפסקה הקודמת, קביעת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה של הקבוצה מחייבת שיקול דעת.

לפרטים נוספים אודות ההנחות בהן עשתה הקבוצה שימוש באמידת השווי ההוגן של נכסי נדל"ן להשקעה, ראו ביאור 9 להלן.

(4) הפרשה בגין תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, כשאר יותר סביר מאשר לא כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

בהערכות סיכויי תוצאות התביעות המשפטיות שהוגשו נגד הקבוצה, הקבוצה מסתמכת על חוות דעת יועציהן המשפטיות. הערכות אלה של היועצים המשפטיים מתבססות על מיטב שיפוטם המקצועי, בהתחשב בשלב בו מצויים ההליכים, וכן על הניסיון המשפטי שנצבר בנושאים השונים. מאחר שתוצאות התביעות תקבענה בבתי המשפט, עלולות תוצאות אלה להיות שונות מהערכות אלה.

(5) מסים

הקבוצה כפופה לחוקי המס במספר מדינות. שיקול דעת נרחב נדרש לצורך קביעת ההתחייבות למס שוטף של כל אחת מחברות הקבוצה.

הקבוצה מכירה בהתחייבויות בגין מסים, בהתבסס על אומדני ההנהלה, אשר מסתמכת על יועצים מקצועיים, בנוגע לעיתוי וגובה חבות המס הנובעת מעסקאותיה. כאשר תוצאות המס של עסקאות אלה שונות מאומדני ההנהלה, יוקטנו או יוגדלו, לפי העניין, הוצאות המסים במועד קביעת השומה הסופית.

כמו כן, נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה, מקורה ואסטרטגית תכנון המס.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יט. תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

(1) תקן דיווח כספי בינלאומי חשבונאי IFRS 18 "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" (IFRS 18)

ביום 9 באפריל 2024 פורסם IFRS 18 אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (IAS 1). מטרת התקן הינה לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשתמשים בדוחות הכספיים שלהן.

התקן מתמקד בתחומים הבאים:

1. מבנה דוח רווח או הפסד- הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.
2. דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים ובביאורים.
3. הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 "דוח על תזרימי מזומנים" שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר: שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת וכן ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה ומנגד ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

התקן יכנס לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. התקן מיושם למפרע, עם הוראות מעבר ספציפיות. אימוץ מוקדם אפשרי, אולם בהתאם להחלטת רשות ניירות ערך אימוץ מוקדם יתאפשר רק החל מהתקופה המתחילה ביום 1 בינואר 2025 (דוחות כספיים לרבעון הראשון של שנת 2025).

החברה בוחנת את השפעת IFRS 18, לרבות השפעת התיקונים לתקני IFRS נוספים כתוצאה מיישומה, על הדוחות הכספיים.

(2) תיקוני IFRS 9 "מכשירים פיננסיים" ו- IFRS 7 "מכשירים פיננסיים: גילויים" (בדבר סיווג ומדידה של מכשירים פיננסיים והוספת דרישות גילוי):

עיקרי התיקונים ל- IFRS 9:

- הוספת אפשרות לגרוע התחייבות פיננסית שסולקה באמצעות העברה במערכת תשלומים אלקטרונית לפני מועד הסילוק, בהתקיים הקריטריונים הבאים:
 - לישות אין יכולת מעשית למשוך, לעצור או לבטל את הוראת התשלום;
 - לישות אין יכולת מעשית לגשת למזומנים שימשו לסילוק כתוצאה מהוראת התשלום; וכן
 - סיכון הסליקה הקשור למערכת התשלומים האלקטרונית אינו משמעותי.
- ישות שתבחר באפשרות זו נדרשת ליישמה על כל ההתחייבויות המסולקות באותה מערכת תשלומים אלקטרונית.
- הוספת הנחיות יישום ודוגמאות לצורך הערכה האם תזרימי מזומנים חוזיים של נכס פיננסי מהווים רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה לצורך סיווג הנכס הפיננסי.
- התיקון מבהיר כי לנכס פיננסי יש מאפיינים של נכס ללא זכות חזרה (Non-Recourse) אם זכותה הסופית של הישות לקבל תזרימי מזומנים מוגבלת חוזית לתזרימי מזומנים שנוצרו מנכסים מוגדרים.
- התיקונים מבהירים את המאפיינים של מכשירים צמודים לפי חוזה (Contractually linked instruments) המבדילים אותם מעסקאות אחרות.

עיקרי התיקונים ל- IFRS 7:

- עדכון דרישות הגילוי לגבי השקעות במכשירים הוניים המיועדים לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.
- הוספת דרישות גילוי לגבי תנאים חוזיים שעשויים לשנות את העיתוי או הסכום של תזרימי המזומנים החוזיים של מכשירים פיננסיים בהתרחשות (או אי התרחשות) של אירוע מותנה (לדוגמה, השגת יעדי הפחתת פליטות גזי חממה) שאינו מתייחס ישירות לשינויים בסיכונים ובעלויות של הסכמי הלואה בסיסיים (כגון ערך הזמן של הכסף או סיכון אשראי).

התיקונים יכנסו לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2026 או לאחר מכן. יישום מוקדם אפשרי בתנאי שכל התיקונים ייושמו בו זמנית או שיישמו רק התיקונים הקשורים לסיווג הנכסים הפיננסיים. ישות נדרשת ליישם את התיקונים למפרע. הישות לא נדרשת להציג מחדש תקופות קודמות במועד היישום לראשונה אך היא רשאית לעשות זאת אם, ורק אם, ניתן לעשות ללא שימוש ב"ראיה לאחור" (Hindsight).

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 3 - חברות מוחזקות:

(א) חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (להלן – "חמת ארמטורות")
חמת ארמטורות עוסקת בעיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של ברזי מתכת לשימוש ביתי תחת המותג "חמת". לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת חמת ארמטורות על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ב) חמת עיצוב ושיווק בע"מ (להלן – "חמת עיצוב ושיווק")
חמת עיצוב ושיווק עוסקת בשיווק, הפצה ומכירה של מוצרי סניטציה, בעיקר תחת המותג "חמת": ברזים מתוצרת חמת ארמטורות, כיורים וכלים סניטריים בין היתר מתוצרת MCP ואביזרים לחדרי אמבטיה, בעיקר ללקוחות מסחריים-סיטונאיים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת חמת על ידי החברה (בעקיפין) בשיעור של 100%.

(ג) חמת שיווק והפצה בע"מ (להלן – "חמת הפצה")
חמת הפצה עוסקת ביבוא, שיווק, הפצה ומכירה של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינן, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאיים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי). לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת חמת הפצה על ידי החברה בשיעור של 100%.

ביום 30 ביוני 2024, הגישה החברה בקשה לרשות המיסים למיזוג פעילותה של חמת עיצוב ושיווק לתוך חמת שיווק והפצה. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, רשות המיסים טרם אישרה את הבקשה לשינוי המבנה כאמור.

(ד) חרסה סטודיו בע"מ (להלן – "חרסה סטודיו")
חרסה סטודיו עוסקת בייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק, כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה, מושבי אסלה וכיו"ב וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדרי האמבטיה והמטבח. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת חרסה סטודיו על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ה) MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ (להלן – "MCP")

MCP הינה חברה המאוגדת בטורקיה ועוסקת בעיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של כיורים ואסלות מחרס. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת MCP על ידי החברה (בעקיפין דרך Global Bath Products PTE. LTD, חברה בת סינגפורית בבעלות מלאה של החברה, להלן – "GBP") בשיעור של 100%.

(ו) חזיבנק דיזיין בע"מ (להלן – "חזיבנק")
חזיבנק עוסקת ביבוא ומכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטריים, ריהוט לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית ופועלת באמצעות אולם תצוגה ברחוב הלח"י בני-ברק. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מחזיקה החברה במלוא (100%) הון המניות של חזיבנק.

(ז) חזיבנק-טופולסקי פרוייקטים מסחריים בע"מ (להלן – "חזיבנק-טופולסקי")
חזיבנק-טופולסקי הינה חברה כלולה המוחזקת 50% על ידי חזיבנק ומוצגת על בסיס שיטת השווי המאזני. חזיבנק-טופולסקי עוסקת במכירה של אריחי קרמיקה וכלים סניטריים לפרויקטים מסחריים. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2018, חזיבנק הגיעה להסכמות עם השותף הנוסף בחזיבנק-טופולסקי לפעול לסגירתה עם סיום הפרויקטים הקיימים בחזיבנק-טופולסקי, כאשר במקביל חזיבנק הקימה מחלקה ייעודית לתחום הפרויקטים המסחריים ופועלת במתכונת דומה באופן עצמאי.

(ח) שיש אלוני בע"מ (להלן – "אלוני")
אלוני עוסקת ביבוא ומכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטריים, ריהוט לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית ופועלת באמצעות מספר אולמות תצוגה בפריסה ארצית. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מחזיקה החברה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של אלוני.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 3 - חברות מוחזקות (המשך):

(ט) פורמקס תעשיות עץ בע"מ (להלן – "פורמקס")

פורמקס הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מחזיקה החברה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס.

(י) מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת (להלן – "מטבחי זיו")

מטבחי זיו פועלת בתחום העיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה) ופועלת נכון למועד אישור הדוחות הכספיים באמצעות 6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת מטבחי זיו על ידי הקבוצה בשיעור של 100%.

(יא) מטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ (להלן – "ליישט")

ליישט עוסקת ביבוא ומכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht) ופועלת באמצעות אולם תצוגה צמוד לאולם חזיבנק בבני-ברק. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת ליישט (בעקיפין) על ידי החברה בשיעור של 80% (בהתחשב באופציית מכר לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה – 100%).

(יב) Houzer Inc (להלן – "Houzer")

Houzer הינה חברה המאוגדת במדינת ניו-ג'רזי, ארה"ב אשר עוסקת ביבוא, שיווק, הפצה ומכירה של כיורים וברזים למטבחים (בין היתר מתוצרת MCP וחמת). לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, מוחזקת Houzer על ידי החברה בשיעור של 100%.

(יג) חזיבנק אלוני בע"מ (להלן – "חזיבנק-אלוני")

חזיבנק-אלוני הינה הוקמה בעקבות איחוד סניפי הצפון של חזיבנק ושל אלוני לסניף משותף אחד במהלך שנת 2025. חזיבנק-אלוני עוסקת בשיווק ובמכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטריים, וכן ריהוט לעיצוב ולאבזור כלל אזורי הבית, ופועלת באמצעות אולם תצוגה בקריית אתא. ליום 31 בדצמבר 2025 מחזיקה החברה, בעקיפין, במלוא (100%) הון המניות של חזיבנק-אלוני.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מזומנים ושווי מזומנים:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
9,202	15,240
3,179	10,381
<u>12,381</u>	<u>25,621</u>

מזומנים ויתרות בבנקים ובקופה
פיקדונות בנקאיים לזמן קצר

ביאור 5 - לקוחות:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
196,251	204,821
37,504	38,233
45,438	39,997
<u>279,193</u>	<u>283,051</u>
(15,763)	(15,356)
<u>263,430</u>	<u>267,695</u>
<u>795</u>	<u>821</u>

חובות פתוחים (*)
חברות כרטיסי אשראי
המחאות לגבייה
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
לקוחות, נטו

(*) כולל יתרת בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 27 א' להלן

מידע נוסף:

ממוצע ימי אשראי הלקוחות בקבוצה בשנת 2025 הינו כ-90 ימים (בשנת 2024 – כ-88 ימים). לקוחות הקבוצה אינם מחויבים בתשלומי ריבית בגין תקופת האשראי.

טרם קבלת לקוח חדש, הקבוצה אומדת את איכות האשראי המוענק ללקוח, ומגדירה מגבלות אשראי. המגבלות המיוחסות ללקוחות הקבוצה נבחנות אחת לשנה, או לעיתים קרובות יותר, בהתבסס על מידע חדש שנתקבל, ועל עמידתו בתשלומי חובות קודמים. כמו כן חלק מלקוחות החברה מבוטחים בחברה לביטוח אשראי.

כ-90% מיתרת הלקוחות של הקבוצה עמדו בתקופת האשראי שנקבעה להם. לקבוצה אין לקוחות אשר יתרת חובם לקבוצה עולה על 10% מיתרת הלקוחות לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024. ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 5 - לקוחות (המשך):

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	
16,383	יתרה ליום 1 בינואר 2024
23	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות בנות הערוכים במטבע חוץ
796	הפרשה במשך השנה
(357)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(1,082)	חובות מסופקים שנגבו וסכומים שהפרשו בעבר ולא נוצלו
15,763	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
(544)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות בנות הערוכים במטבע חוץ
599	הפרשה במשך השנה
(27)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(435)	חובות מסופקים שנגבו וסכומים שהפרשו בעבר ולא נוצלו
15,356	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

בקביעת סבירות הפירעון של חובות לקוחות, בוחנת הקבוצה שינויים באיכות האשראי של הלקוח ממועד הענקת האשראי ועד למועד הדיווח.

להלן גיל החובות המסופקים:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
70	187	עד שישה חודשים
15,693	15,169	שישה חודשים ומעלה
15,763	15,356	סך-הכול

להלן ניתוח יתרת הלקוחות נטו, שלא הוכרה בגינם ירידת ערך (הפרשה לחובות מסופקים), לפי תקופת הפיגור בגבייה ביחס לתאריך הדוח על המצב הכספי:

סך הכול	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו		לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם (ללא פיגור בגבייה)	
	מעל 30 יום	עד 30 יום		
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
267,695	13,432	12,100	242,163	ליום 31 בדצמבר, 2025
263,430	9,076	12,170	242,184	ליום 31 בדצמבר, 2024

הקבוצה, בהתבסס על ניסיון העבר שלה ו/או על איכות האשראי של הלקוחות הנ"ל ו/או בטחונות שקיימים בגינם (כולל ביטוח אשראי בחלק מיתרות אלו), לא ביצעה הפרשה לחובות מסופקים בגין לקוחות אלו, מאחר ולהערכתה הם ניתנים לגבייה.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,509	3,785
7,756	1,065
747	838
295	320
1,174	202
5,107	8,188
<u>16,588</u>	<u>14,398</u>
10,690	8,112
13,081	6,876
<u>23,771</u>	<u>14,988</u>
<u>40,359</u>	<u>29,386</u>

חייבים:
הכנסות לקבל
מענקי ממדינה לקבל
עובדים
השקעה נטו בחכירת משנה – חלק שוטף
מוסדות ממשלתיים
אחרים

יתרות חובה:
הוצאות מראש
מקדמות לספקים

ביאור 7 - מלאי:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
40,658	37,807
6,999	7,300
11,923	7,395
<u>59,580</u>	<u>52,502</u>
21,317	18,086
182,228	167,066
<u>263,125</u>	<u>237,654</u>

חומרי גלם ועזר
תוצרת בעיבוד
תוצרת גמורה

מלאי בדרך
מלאי סחורות ומוצרים קנויים

עלות המכירות בשנת 2025, כוללת ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-2,265 אלפי ש"ח (בשנת 2024 – ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-7 אלפי ש"ח; בשנת 2023 – ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-89 אלפי ש"ח). נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, יתרת ההפרשה לירידת ערך מלאי מסתכמת לסך של כ-38 מיליון ש"ח וכ-40 מיליון ש"ח, בהתאמה.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע:

א. הרכב ותנועה:

סה"כ אלפי ש"ח	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב וכלי הרמה אלפי ש"ח	מכונות וציוד אלפי ש"ח	מקרקעין ושיפורים במושכר אלפי ש"ח ^(*)
567,930	59,146	15,991	266,667	226,126
12,037	2,751	805	4,411	4,070
(3,838)	(182)	-	(1,362)	(2,294)
(27,921)	(731)	(1,519)	(24,220)	(1,451)
<u>548,208</u>	<u>60,984</u>	<u>15,277</u>	<u>245,496</u>	<u>226,451</u>
327,975	44,322	11,226	168,883	103,544
24,890	3,640	1,333	12,619	7,298
(1,399)	(151)	-	(706)	(542)
(26,909)	(652)	(1,136)	(23,682)	(1,439)
<u>324,557</u>	<u>47,159</u>	<u>11,423</u>	<u>157,114</u>	<u>108,861</u>
<u>223,651</u>	<u>13,825</u>	<u>3,854</u>	<u>88,382</u>	<u>117,590</u>

שנת 2025:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025

תוספות במשך השנה

התאמות הנובעות מתרגום דוחות

כספיים של חברות מאוחדות

מימושים וגריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2025

תוספות במשך השנה

התאמות הנובעות מתרגום דוחות

כספיים של חברות מאוחדות

מימושים וגריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2025

סה"כ אלפי ש"ח	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב וכלי הרמה אלפי ש"ח	מכונות וציוד אלפי ש"ח	מקרקעין ושיפורים במושכר אלפי ש"ח ^(*)
569,635	57,255	16,905	269,842	225,633
17,666	2,519	1,616	7,349	6,182
(6,564)	(59)	-	(4,821)	(1,684)
(12,807)	(569)	(2,530)	(5,703)	(4,005)
<u>567,930</u>	<u>59,146</u>	<u>15,991</u>	<u>266,667</u>	<u>226,126</u>
310,097	41,071	11,494	158,098	99,434
26,835	3,707	1,667	13,737	7,724
(1,571)	(35)	-	(1,363)	(173)
(7,386)	(421)	(1,935)	(1,589)	(3,441)
<u>327,975</u>	<u>44,322</u>	<u>11,226</u>	<u>168,883</u>	<u>103,544</u>
<u>239,955</u>	<u>14,824</u>	<u>4,765</u>	<u>97,784</u>	<u>122,582</u>

שנת 2024:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024

תוספות במשך השנה

התאמות הנובעות מתרגום דוחות

כספיים של חברות מאוחדות

מימושים וגריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2024

תוספות במשך השנה

התאמות הנובעות מתרגום דוחות

כספיים של חברות מאוחדות

מימושים וגריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2024

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך):

ב. מקרקעין – פירוט (*):

(1) מקרקעין באשדוד:

החברה הבת, חמת ארמטורות, חוכרת קרקע מרשות מקרקעי ישראל (להלן – רמ"י) באזור התעשייה הצפוני באשדוד, בשטח של כ-20 דונם (מתוכו בנוי כ-15 דונם), המשמשת את פעילותן של חמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק. החכירה מהוונת מרמ"י לתקופה בת 49 שנים עד ליום 24 ינואר 2042, עם אופציה להארכת תקופת החכירה ב-49 שנים נוספות.

(2) מקרקעין בברק:

ביום 31 בינואר 2017, הושלמה עסקה לרכישת מקרקעין באזור התעשייה ברק, עליו בנוי המפעל של החברה הבת, חרסה סטודיו (עד אותו מועד שכרה חרסה סטודיו את המקרקעין מהמוכר) בתמורה לסך של כ-23.3 מיליון ש"ח, בתוספת מע"מ (ובהתחשב במס רכישה בשיעור של 6%, סך כולל של כ-24.7 מיליון ש"ח).

שטח המקרקעין הינו כ-12 דונם בהתאם להסכם חכירה מהוון אשר נחתם ביום 31 בנובמבר 1991 מול רמ"י, אשר תוקפו עד ליום 13 בספטמבר 2036 עם אופציה להארכת תקופת החכירה ל-49 שנים נוספות. על המקרקעין מצוי מבנה עיקרי (מפעל, מחסן ומשרדים) בשטח של כ-6,100 מ"ר.

(3) מקרקעין בטורקיה:

החברה הבת MCP רכשה בשנת 2015 קרקע בשטח של כ-30 דונם בפארק תעשייה הממוקם כ-40 ק"מ מהעיר איזמיר שבמערב טורקיה, תמורת כ-6.8 מיליון לירות טורקיות (כ-9.5 מיליון ש"ח במועד ההשקעה). על הקרקע הוקם מפעל לייצור כלים סניטריים בשטח בנוי של כ-21,000 מ"ר, אשר עלות המבנה (ללא מכונות, ציוד וריהוט) הסתכמה בכ-5 מיליון אירו. במהלך חודש נובמבר 2021 השלימה MCP רכישה של קרקע נוספת הצמודה לאתר מפעלה בשטח של כ-30 דונם תמורת כ-28.8 מיליון לירות טורקיות (כ-2.1 מיליון אירו במועד ההשקעה) לצורך אחסנת מלאי ואפשרות להתרחבות.

באשר לבחינת ירידת ערך של הנכסים של MCP, ראו סעיף ג' להלן.

(4) מקרקעין בניו-ג'רזי, ארה"ב:

ביום 31 באוקטובר 2017, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה Houzer באמצעות תאגיד חדש אשר התאגד בארה"ב ומוחזק 100% על ידה, את המקרקעין עליו בנוי מבנה המשרדים והמחסן של Houzer בעיר המילטון, ניו-ג'רזי בארה"ב, בתמורה לסך של כ-4 מיליון דולר (כ-14.3 מיליון ש"ח).

שטח המקרקעין כ-45 דונם ומבנים (משרדים ומחסן) בשטח בנוי של כ-4,000 מ"ר. בתקופת הדוח ונכון למועד אישור הדוחות הכספיים, החברה בוחנת אפשרות למימוש של המקרקעין הנ"ל.

(5) באשר לרכישת מקרקעין מסחרי בראשון לציון לאחר תום תקופת הדיווח, ראו ביאור 28 להלן.

ג. בחינת ירידת ערך:

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, התקיימו סימנים עשויים להעיד על ירידת ערך נכסים בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי IAS 36, אשר העיקריים שבהם הינם האטה בפעילות הקבוצה אשר נבעה בעיקר מההאטה בשוק הנדל"ן למגורים בישראל וכן השפעות נוספות כתוצאה מהמצב הביטחוני כמתואר בביאור 1 ב' לעיל, אשר התבטאו בירידה במחזורי הפעילות ברווחיות הקבוצה.

באשר ליחידה המניבה מזומנים של הכלים הסניטריים בחו"ל (MCP), אשר כוללת בעיקר רכוש קבוע (מכונות, ציוד וקרקע) ומלאי, לאור הסימנים לעיל החברה ביצעה בחינה לירידת ערך ליום 31 בדצמבר 2025. סכום בר-ההשבה של היחידה נקבע על בסיס מדידת שוויה ההוגן של היחידה בניכוי עלויות מכירה (NAV). השווי ההוגן מבוסס על שווי הנכסים נטו של היחידה לאותו מועד, אשר נקבע בעיקר על-פי עבודות שמאות של נכסיה העיקריים של היחידה בסמוך למועד הדוח על המצב הכספי, הכוללות שמאות מקרקעין ושמאות מכונות וציוד, אשר נערכו על-ידי שמאיים חיצוניים בלתי-תלויים בעלי ידע, ניסיון מקצועי ומומחיות בנוגע לנכסים מהסוג האמור. השווי ההוגן של הנכסים אשר נקבע בעבודות השמאות התבסס על מודל העלות ומודל השוק (גישת השוואה) בהתאם לאופי הנכסים. בהתאם לבחינה שנעשתה, סכום בר-ההשבה של היחידה ליום 31 בדצמבר 2025 נאמד בכ-169 מיליון ש"ח והינו גבוה מערכה בספרים לאותו מועד שהינו כ-92 מיליון ש"ח ולפיכך לא נדרשה הפרשה לירידת ערך ליום 31 בדצמבר 2025.

בהתאם לבחינות שנעשו על יתר היחידות מניבות מזומנים, לא עלה הצורך בביצוע הפחתות בגין ירידת ערך ברכוש קבוע. באשר לירידת ערך מוניטין, ראו ביאור 10 ג' להלן.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 9 - נדל"ן להשקעה:

החברה מחזיקה בבעלות במקרקעין בשטח של כ-83 דונם (בניכוי הפקעות דרכים, נטו כ-72) ברחוב אליהו נאווי, באר שבע, אשר שימש בעבר את פעילות הייצור של מפעל החברה הבת חרסה סטודיו יצרני כלים סניטריים בע"מ. נכון למועד הדוח על המצב הכספי, חלק לא משמעותי מהנדל"ן מושכר לצד ג', כמו כן, החברה פועלת להשכרת שטחים נוספים בנכס וכן נמצאת בהליכי שינוי התב"ע. תכליתן של פעולות אלו הינה אחזקה בנדל"ן לצורך עליית ערך הונית בטווח הארוך וכן הנבת הכנסות שכירות בתקופת הביניים. לאור זאת, מסווגת הקבוצה את הנדל"ן כנדל"ן להשקעה ובחירה להציגו במודל השווי ההוגן.

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה נקבע על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי בעל ניסיון מקצועי בנוגע לנדל"ן מהסוג האמור. בהתאם להערכת שווי שבוצעה על ידי מעריך השווי החיצוני הבלתי-תלוי, הוערך השווי ההוגן של המקרקעין לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 בסך של כ-135 מיליון ש"ח וכ-130 מיליון ש"ח, בהתאמה. ההשפעה של התאמת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה לטעיף הכנסות אחרות בדוח על הרווח או הפסד, ראו ביאור 25ה' להלן.

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה, נקבע בהתבסס על עסקאות שנערכו לאחרונה בשוק ביחס לנדל"ן דומה ובמיקום דומה לזה של הנדל"ן שבבעלות החברה (מודל ההשוואה) בהתחשב מציפיה הנגזרת מתוכנית כוללנית שאושרה אשר המקרקעין מצויים בתחומה, וכן בהתבסס על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס. באמידת תזרימי המזומנים הובא בחשבון הסיכון המובנה שלהם והם הונוו בשיעור תשואה המשקף את הסיכונים הגלומים בתזרימי המזומנים אשר נקבע בהתחשב בתשואה המקובלת בשוק המקרקעין תוך התאמה למאפיינים הספציפיים של הנכס ורמת הסיכון של ההכנסות הצפויות ממנו. הערכות השווי ההוגן של המקרקעין לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 התבססו על שיעור היוון שנתי של כ-6%.

מידת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה כאמור לעיל הינה מדידה המסווגת ברמה 3 לפי מדרג השווי ההוגן המוסבר בביאור 18 ב' להלן.

כמו כן, מהלך שנת 2025, עם השלמת בנייתה וקבלת החזקה בדירת מגורים אשר רכשה החברה בשנת 2020, סיווגה החברה סך של כ-3.4 מיליון ש"ח מסעיף חייבים לזמן ארוך (אשר שיקף מקדמות על חשבון רכישת הנכס) לסעיף נדל"ן להשקעה. להערכת החברה, עלות ההשקעה משקפת בקירוב את שווייה ההוגן ליום 31 בדצמבר 2025.

להלן התנועה בנדל"ן להשקעה:

<u>אלפי ש"ח</u>	
127,000	יתרה ליום 1 בינואר 2024
3,000	רווח מהתאמה לשווי הוגן, שהוכרו ברווח או הפסד, בסעיף הכנסות אחרות
<u>130,000</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
3,388	סיווג נדל"ן להשקעה שנרכש בעבר, ראו לעיל
5,000	רווח מהתאמה לשווי הוגן, שהוכרו ברווח או הפסד, בסעיף הכנסות אחרות
<u>138,388</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים:

א. הרכב ותנועה:

נכסים בלתי מוחשיים אחרים

סה"כ	מוניטין	סה"כ נכסים בלתי מוחשיים	תוכנה ואחר	פטנטים	זיכיון	מותג וסימנים מסחריים	קשרי לקוחות ואדריכלים	צבר הזמנות
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
319,282	222,417	96,865	4,688	2,045	634	29,897	59,601	-
631	-	631	521	110	-	-	-	-
(612)	(100)	(512)	44	(72)	-	(127)	(357)	-
(5,200)	(5,200)	-	-	-	-	-	-	-
<u>314,101</u>	<u>217,117</u>	<u>96,984</u>	<u>5,253</u>	<u>2,083</u>	<u>634</u>	<u>29,770</u>	<u>59,244</u>	<u>-</u>
53,167	-	53,167	3,226	1,943	360	14,230	33,408	-
8,495	-	8,495	740	108	127	2,810	4,710	-
(430)	-	(430)	94	(110)	-	(127)	(287)	-
61,232	-	61,232	4,060	1,941	487	16,913	37,831	-
<u>252,869</u>	<u>217,117</u>	<u>35,752</u>	<u>1,193</u>	<u>142</u>	<u>147</u>	<u>12,857</u>	<u>21,413</u>	<u>-</u>

שנת 2025:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות
ירידת ערך, ראו סעיף ג' להלן
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2025

נכסים בלתי מוחשיים אחרים

סה"כ	מוניטין	סה"כ נכסים בלתי מוחשיים	תוכנה ואחר	פטנטים	זיכיון	מותג וסימנים מסחריים	קשרי לקוחות ואדריכלים	צבר הזמנות
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
332,963	222,412	110,551	3,618	2,183	634	29,935	59,569	14,612
945	-	945	826	119	-	-	-	-
(14)	5	(19)	244	(257)	-	(38)	32	-
(14,612)	-	(14,612)	-	-	-	-	-	(14,612)
<u>319,282</u>	<u>222,417</u>	<u>96,865</u>	<u>4,688</u>	<u>2,045</u>	<u>634</u>	<u>29,897</u>	<u>59,601</u>	<u>-</u>
57,575	-	57,575	2,608	1,750	233	11,361	29,687	11,936
10,216	-	10,216	631	229	127	2,857	3,696	2,676
(12)	-	(12)	(13)	(36)	-	12	25	-
(14,612)	-	(14,612)	-	-	-	-	-	(14,612)
<u>53,167</u>	<u>-</u>	<u>53,167</u>	<u>3,226</u>	<u>1,943</u>	<u>360</u>	<u>14,230</u>	<u>33,408</u>	<u>-</u>
<u>266,115</u>	<u>222,417</u>	<u>43,698</u>	<u>1,462</u>	<u>102</u>	<u>274</u>	<u>15,667</u>	<u>26,193</u>	<u>-</u>

שנת 2024:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות
גריעות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות
גריעות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2024

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים (המשך):

ב. פילוח הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,261	953	848	במסגרת הוצאות הנהלה וכלליות
13,327	9,263	7,647	במסגרת הוצאות מכירה ושיווק
14,588	10,216	8,495	

ג. בחינת ירידת ערך:

הערך בספרים של מוניטין ליום 31 בדצמבר 2025 הינו בסך כולל של כ-217,117 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר 2024 – 224,417 אלפי ש"ח), זאת לאחר ניכוי הפסד מירידת ערך בסך של 5,200 אלפי ש"ח שהוכר בשנת 2025, ראו להלן.

הקבוצה מבצעת מדי שנה, באופן עצמאי או באמצעות מעריך שווי בלתי-תלוי, בחינות שנתיות לגבי האפשרות שחלה ירידת ערך של נכסי המוניטין שלה. בחינת ירידת ערך של מוניטין עבור כל החברות בקבוצה נקבעת על ידי בחינת הסכום בר-ההשבה של יחידה מניבת מזומנים אליה מתייחס נכס המוניטין. כאשר הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים נמוך מערכה בספרים, נרשמת ירידת ערך. הסכום בר-ההשבה נבחן לפי יחידות מניבות מזומנים מזוהות אליהן מיוחס המוניטין.

סכום בר-ההשבה של החברות המאוחדות חזיבנק, מטבחי זיו ופורמקס נבחן ליום 31 בדצמבר 2025 על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי, ונקבע על בסיס שווי שימוש. שווי השימוש של היחידות מניבות המזומנים הנ"ל הוערך על-פי שיטת היוון תזרימי המזומנים העתידיים והתבסס על תוצאות הפעילות בעבר ועל תחזיות רב שנתיות ל-5 שנים. תזרימי מזומנים מעבר לתקופת 5 שנים חושבו תוך שימוש בשיעורי צמיחה שנתיים קבוע ומשוער כמצוין בטבלה להלן.

על פי חוות דעתו של מעריך השווי, נמצא כי סכום בר-ההשבה של פורמקס נמוך מערכה בספרים, ולפיכך הוכרה ירידת ערך מוניטין בסך של 5,200 אלפי ש"ח. ההפסד מירידת הערך נזקף לסעיף הוצאות אחרות בדוח על הרווח או הפסד לשנת 2025.

סכום בר-ההשבה של יתר יחידות מניבות המזומנים נבחן באופן עצמאי על ידי הנהלת החברה. בהתאם לבחינות שנעשו, לא עלה הצורך בביצוע הפחתות בגין ירידת ערך נכסי המוניטין בהן.

להלן תיאור הבחינות העיקריות שנעשו וממצאיהן למועדי הבחינה כאמור לעיל:

שיעור צמיחה פרמננטי בטווח הארוך	שיעור היוון (לפני מס)	סכום בר ההשבה של היחידה אלפי ש"ח	ירידת ערך שהוכרה אלפי ש"ח	מוניטין מוקצה ליחידה אלפי ש"ח	ערך פנקסני של היחידה (כולל מוניטין) אלפי ש"ח	יחידה מניבה מזומנים
2.5%	13.7%	71,800	-	16,260	47,600	אלוני
2.5%	14.4%	322,200	-	39,049	85,100	חזיבנק
2.5%	17.4%	93,700	-	86,673	79,500	מטבחי זיו
2.5%	13.7%	128,800	(5,200)	73,160	134,000	פורמקס

להלן ניתוח רגישות השינויים בהנחות הבסיס העיקריות על הסכום בר-ההשבה בטבלה לעיל:

מבחן רגישות לשינויים בשיעור הצמיחה		מבחן רגישות לשינויים בשיעור היוון (לפני מס)		יחידה מניבה מזומנים
ירידה של 0.5%	תוספת של 0.5%	ירידה של 0.6%	תוספת של 0.6%	
שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח	
(3,000)	2,000	5,000	(5,000)	אלוני
(8,000)	9,000	17,000	(15,000)	חזיבנק
(1,000)	1,000	3,000	(3,000)	מטבחי זיו
(4,000)	4,000	7,000	(7,000)	פורמקס

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,338	2,669
2,870	2,618
4,856	1,161
169	164
3,038	1
14,271	6,613

מוסדות
השקעה נטו בחכירת משנה, בניכוי חלק שוטף
מקדמות בגין רכוש קבוע
הוצאות מראש
חייבים אחרים

ביאור 12 - אשראי והלוואות מתאידיים בנקאיים:

א. הרכב:

ליום 31 בדצמבר		שיעור ריבית שנתית משקוללת ליום 31 בדצמבר
2024	2025	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	%
207,923	213,000	5.2 – 5.7
32,277	17,976	6.2 – 6.9
240,200	230,976	
66,908	34,631	6.2 – 6.9
(32,277)	(17,976)	6.2 – 6.9
34,631	16,655	

התחייבות שוטפות:
אשראי והלוואות לזמן קצר מתאידיים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים

התחייבויות לא שוטפות:
הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
בניכוי - חלויות שוטפות

האשראי וההלוואות לעיל הינם שקליים, ללא הצמדה, בריבית משתנה על בסיס הפריים בתוספת או בניכוי מרווח מסוים.

ב. פירוט ההסכמי הלוואות העיקריים לזמן הארוך:

1. לצורך מימון רכישת פורמקס, ביום 31 בינואר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי, לקבלת הלוואה בסך של 30 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02%–0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 1 במאי 2022 וכלה ביום 30 בינואר 2026. ליום 31 בדצמבר 2025 ו-2024 יתרת קרן ההלוואה הנ"ל הינה בסך כולל של כ-1.9 מיליון ש"ח וכ-9.4 מיליון ש"ח, בהתאמה.
2. בנוסף, לצורך מימון רכישת פורמקס, ביום 27 בפברואר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי נוסף אחר לקבלת הלוואה בסך של 15 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02%–0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 27 במאי 2022 וכלה ביום 27 בפברואר 2026. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 יתרת קרן ההלוואה הנ"ל הינה בסך כולל של כ-1 מיליון ש"ח וכ-4.7 מיליון ש"ח, בהתאמה.
3. לצורך מימון הפעילות של מטבחי זיו, ביום 1 במרץ 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בסך של 30 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02%–0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 1 ביוני 2022 וכלה ביום 1 במרץ 2026. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 יתרת קרן ההלוואות הנ"ל הינה בסך כולל של כ-1.9 מיליון ש"ח וכ-9.4 מיליון ש"ח, בהתאמה.
4. לצורך מימון התמורה הנוספת בגין הפעילות הנמכרת ויתרת הפעילות של מטבחי זיו, ביום 31 באוגוסט 2022, נטלה הקבוצה הלוואות מתאגיד בנקאי בסך כולל של 80 מיליון ש"ח (40 מיליון ש"ח לוותה החברה ו-40 מיליון ש"ח לוותה החברה הבת מטבחי זיו). ההלוואות נושאות ריבית שנתית בשיעור פריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.5%–1% ועומדות לפירעון ב-24 תשלומים רבעוניים (6 שנים) החל מיום 30 בנובמבר 2022 וכלה ביום 30 באוגוסט 2028. מטבחי זיו בפירעון מוקדם מיוזמתה במהלך הרבעון השלישי לשנת 2022 סך של כ-20 מיליון ש"ח ובמהלך הרבעון הראשון לשנת 2024 סך של כ-5.5 מיליון ש"ח. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 יתרת קרן ההלוואות הנ"ל הינה בסך כולל של כ-24.4 מיליון ש"ח וכ-33.3 מיליון ש"ח, בהתאמה.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים (המשך):

ג. שעבודים, ערבויות ומגבלות אשראי ואמות מידה פיננסיות:

(1) שעבודים

א. החברה וחברות מאוחדות מסוימות חתומות בהסכם שעבוד שלילי (Negative Pledge) עם תאגידים בנקאיים בישראל המעמידים להן מסגרות אשראי, לפיהן הן מתחייבות להימנע משעבוד על נכסיהן לטובת צד שלישי כלשהו ללא הסכמה של התאגידים הבנקאיים מראש. על אף האמור, הן רשאיות ליצור שעבוד קבוע על נכסים חדשים לטובת בנק אחר שרכישתם תמומן על ידו וזאת עד לגובה הסכום שלוו ממנו למטרה זו.

ב. לחלק מהחברות הבנות נרשמו לטובת תאגידים בנקאיים אשר מעמידים להן מסגרות אשראי, שעבודים קבועים על שטרות שנמסרו מלקוחות וזכויות מחברות כרטיסי אשראי.

(2) ערבויות

א. לחברה ולחברות מאוחדות מסוימות, ערבויות צולבות לא מוגבלות בסכום שנרשמו לטובת תאגידים בנקאיים בישראל, לאבטחת כל חוב של החברה והחברות הבנות הנ"ל. סך האשראי וההלוואות מהתאגידים הבנקאיים בחברות הבנות להן ערבה החברה מסתכם ליום 31 בדצמבר 2025 לסך כולל של כ-108.7 מיליון ש"ח.

ב. לחברות מאוחדות בישראל ערבויות בנקאיות שניתנו לטובת גופים בארץ, שיתרתם ליום 31 בדצמבר 2025 מסתכמת לסך כולל של כ-14.4 מיליון ש"ח.

ג. לחברות מאוחדות בחו"ל ערבויות בנקאיות לגופים בחו"ל שיתרתם ליום 31 בדצמבר 2025 מסתכמת לסך כולל של כ-150 אלפי דולר.

(3) אמות מידה פיננסיות

החברה וחברות בנות מסוימות חתומות בכתבי ההתחייבות כלפי תאגידים בנקאיים בישראל המעמידים להן מסגרות אשראי, לפיהן התחייבו לאמות המידה הפיננסיות על בסיס דוחותיה המאוחדים של החברה כדלקמן:

א. יחס החוב הפיננסי נטו לבין ה-EBITDA המתואמת כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, לא יעלה על 5. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, היחס עומד על כ-2.0 וכ-3.3, בהתאמה ולפיכך החברה והחברות הבנות עמודות באמת המידה הנדרשת.

ב. החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר יגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי, כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, היחס עומד על כ-32.2% וכ-28.5%, בהתאמה ולפיכך החברה והחברות הבנות עמודות באמת המידה הנדרשת.

ליום 31 בדצמבר 2025, סך האשראי לפיו הקבוצה מחוייבת באמות המידה כאמור לעיל מסתכם לסך של כ-247.6 מיליון ש"ח.

יצוין כי הוסכם כי לצורך בחינת אמות המידה הפיננסיות הנ"ל, ינוטרלו ההשפעות העיקריות של תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16 – "חכירות".

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - חכירות (הקבוצה כחוכר):

א. פירוט הסכמי החכירות המהותיים בקבוצה:

- (1) החברה הבת חמת הפצה, קשורה בהסכם מיום 6 באפריל 2017, מול צד שלישי בלתי קשור לחכירת מקרקעין בשטח של כ-8.4 דונם הנמצא בצומת ראם הכולל את מבנה המרלוג"ג שלה (להלן – "המרלוג"ג"). המרלוג"ג כולל שטח בנוי של כ-4,425 מ"ר ברוטו הכולל שטחי אחסון בשטח של כ-3,850 מ"ר ועוד כ-575 מ"ר משרדים, וכן חצר תפעולית בשטח של כ-4,575 מ"ר.
- השכירות החלה בחודש מאי 2019 והינה לתקופה מינימאלית של ל-10 שנים. לחמת הפצה ניתנו שתי אופציות הארכה עוקבות בנות 5 שנים כל אחת להארכת תקופת השכירות. במסגרת מדידת חכירה זו, הקבוצה כללה את אופציות ההארכה כאמור שכן הקבוצה צפתה כי ודאי באופן סביר שתפעל לממשן.
- נכון ליום 31 בדצמבר 2025, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-191 אלפי ש"ח והינם צמודים למדד. דמי השכירות יעלו בתחילת כל תקופת אופציה הארכה בשיעור של 5% (מעבר להצמדה למדד).
- (2) החברה הבת חזיבנק, קשורה בהסכם שכירות המרכז הלוגיסטי שלה הממוקם באזור התעשייה סגולה בפתח-תקווה (להלן – "מרלוג"ג חזיבנק"). מרלוג"ג חזיבנק משתרע על פני שטח של כ-20 דונם הכולל בניין משרדים בשטח של כ-1,200 מ"ר, מבנה מחסן בשטח של כ-10,400 מ"ר (סה"כ בנוי כ-11,600 מ"ר) וכן שטח חיצוני פנוי לאחסנה בשטח של כ-8,400 מ"ר. הסכם השכירות נחתם בחודש דצמבר 2012. תקופת השכירות הראשונה הסתיימה בחודש פברואר 2025. בחודש אוקטובר 2024 נחתמה תוספת להסכם השכירות בה הוסכם על הארכת השכירות ב-6 שנים נוספות עד חודש פברואר 2031. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-544 אלפי ש"ח (צמוד למדד). כמו כן, על פי התוספת להסכם, ביום 1 במרץ 2028 יעלו דמי השכירות בשיעור של 4% (מעבר להצמדה למדד).
- (3) החברה הבת אלוני, קשורה בהסכם לחכירת מקרקעין בשטח של כ-43 דונם הנמצא באזור התעשייה נשר הכולל מבני אחסנה ושטח פתוח המשמשים כמרכז הלוגיסטי של אלוני. תקופת השכירות על פי ההסכם הינה מיום 1 בספטמבר 2022 ועד ליום 31 במאי 2031. בחודש אפריל 2025 החזירה אלוני למשכיר שטח של כ-7 דונם מהמקרקעין ובהתאם לכך הופחתו דמי השכירות. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-713 אלפי ש"ח (צמוד למדד). כמו כן, על פי ההסכם ביום 1 ביולי 2027 יעלו דמי השכירות בשיעור ריאלי של 7%.
- (4) החברה הבת פורמקס, קשורה בהסכם שכירות מקרקעין באזור התעשייה תפן, מחברה קשורה למוכרים של פורמקס, בו קיים מפעלה ומשרדיה של פורמקס (להלן – "מקרקעין פורמקס"). מקרקעין פורמקס כולל שטח בנוי של כ-20 דונם. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-258 אלפי ש"ח (צמוד למדד). תקופת השכירות הינה עד ליום 31 בדצמבר 2027 ולפורמקס ניתנו 3 אופציות עוקבות להארכת תקופת השכירות כדלקמן:
1. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2028 וסיומה ביום 31 בדצמבר 2032, במסגרתה יעודכנו דמי השכירות בשיעור של 7.5% לעומת דמי השכירות שנהגו בתקופה קודמת.
 2. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2033 וסיומה ביום 31 בדצמבר 2037, במסגרתה יעודכנו דמי השכירות בשיעור של 7.5% לעומת דמי השכירות שנהגו בתקופה קודמת.
 3. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2038 וסיומה ביום 30 בנובמבר 2043, במסגרתה דמי השכירות יעודכנו בהתאם לחוות דעת שמאי אשר ימונה על ידי הצדדים בהסכמה.
- (5) מטבחי זיו קשורה בהסכם שכירות מקרקעין באזור התעשייה שדרות, מחברה הקשורה למר אבי זיו (בעל השליטה לשעבר במטבחי זיו) בו קיים מפעלה ומשרדיה של מטבחי זיו (להלן – "מקרקעין מטבחי זיו"). מקרקעין מטבחי זיו כוללים שטח בנוי של כ-8.5 אלפי מ"ר המשתרע על פני שטח של כ-24 דונם. תקופת השכירות הינה ל-12 שנים עד ליום 31 בינואר 2034. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-195 אלפי ש"ח (צמוד למדד). כמו כן, על פי ההסכם ביום 1 באוגוסט 2029 יעלו דמי השכירות בשיעור ריאלי של 10% ומיום 1 באוגוסט 2030 יעלו דמי השכירות בשיעור ריאלי של 1% כל שנה.
- (6) החברה הבת חזיבנק קשורה בהסכם שכירות ביחס לאולם התצוגה בקריית אתא, נוסף על אולם התצוגה הקיים במתחם "דן דיזיין סנטר" בבני ברק. אולם התצוגה בקריית אתא משתרע על שטח כולל של כ-1,800 מ"ר, מתוכו כ-1,700 מ"ר שטח תצוגה. תקופת השכירות המינימלית הינה ארבע שנים, ולחזיבנק ניתנו חמש אופציות הארכה נוספות, בנות שלוש שנים כל אחת. דמי השכירות עולים בתחילת כל תקופת אופציה בשיעור של 2%. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, דמי השכירות החודשיים, לרבות דמי ניהול, הינם כ-232 אלפי ש"ח, צמודים למדד. יצוין כי החל מחודש יוני 2025 אולם התצוגה האמור משמש בפועל את חזיבנק-אלוני, אשר הוקמה בעקבות איחוד סניפי הצפון של חזיבנק ושל אלוני לסניף משותף אחד, כאמור בביאור 3ט' לעיל.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - **חכירות (הקבוצה כחוכר) (המשך):**

ב. נכסי זכות שימוש:

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
394,462	13,181	21,111	360,170
10,863	-	9,251	1,612
7,674	165	405	7,104
(17,660)	(393)	(5,120)	(12,147)
(4,696)	(1,040)	(3,656)	-
<u>390,643</u>	<u>11,913</u>	<u>21,991</u>	<u>356,739</u>
111,972	6,279	10,604	95,089
42,325	2,576	7,316	32,433
(8,903)	(393)	(3,773)	(4,737)
(4,696)	(1,040)	(3,656)	-
<u>140,698</u>	<u>7,422</u>	<u>10,491</u>	<u>122,785</u>
<u>249,945</u>	<u>4,491</u>	<u>11,500</u>	<u>233,954</u>

שנת 2025:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות
חדשות במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
גריעות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
הוצאות פחת במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
גריעות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2025

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
364,628	9,983	23,856	330,789
53,691	4,208	6,166	43,317
8,664	330	540	7,794
(6,738)	(507)	(2,992)	(3,239)
(3,141)	-	-	(3,141)
(22,642)	(833)	(6,459)	(15,350)
<u>394,462</u>	<u>13,181</u>	<u>21,111</u>	<u>360,170</u>
95,943	5,068	11,330	79,545
42,443	2,352	7,727	32,364
(3,239)	(308)	(1,994)	(937)
(533)	-	-	(533)
(22,642)	(833)	(6,459)	(15,350)
<u>111,972</u>	<u>6,279</u>	<u>10,604</u>	<u>95,089</u>
<u>282,490</u>	<u>6,902</u>	<u>10,507</u>	<u>265,081</u>

שנת 2024:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות
חדשות במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
החכרת משנה של נכסי זכות שימוש
גריעות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
הוצאות פחת במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
החכרת משנה של נכסי זכות שימוש
גריעות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2024

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - **חכירות (הקבוצה כחוכר)** (המשך):

ג. התחייבויות חכירה:

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
296,424	6,331	9,102	280,991
10,863	-	9,251	1,612
7,674 (9,247)	165 -	405 (1,350)	7,104 (7,897)
404 (48,454)	199 (2,689)	205 (7,823)	- (37,942)
9,811	127	359	9,325
<u>267,475</u>	<u>4,133</u>	<u>10,149</u>	<u>253,193</u>

שנת 2025:
יתרה ליום 1 בינואר 2025
תוספות להתחייבויות חכירה בגין חכירות
חדשות במשך השנה
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה
בגין הצמדות למדד
תיקוני חכירות
פירעון התחייבויות חכירה:
מקדמות שניתנו בגין חכירות, נטו
תשלומים בגין חכירות
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
(בניכוי מקדמות ששולמו (*))

1,662	446	1,026	190
-------	-----	-------	-----

(*) יתרת מקדמות ששולמו בגין חכירות

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
276,133	4,313	11,080	260,740
53,691	4,208	6,166	43,317
8,664 (3,593)	330 (204)	540 (1,019)	7,794 (2,370)
327 (47,786)	7 (2,467)	125 (8,040)	195 (37,279)
8,988	144	250	8,594
<u>296,424</u>	<u>6,331</u>	<u>9,102</u>	<u>280,991</u>
<u>2,066</u>	<u>645</u>	<u>1,231</u>	<u>190</u>

שנת 2024:
יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות להתחייבויות חכירה בגין חכירות
חדשות במשך השנה
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה
בגין הצמדות למדד
תיקוני חכירות
פירעון התחייבויות חכירה:
מקדמות שניתנו בגין חכירות, נטו
תשלומים בגין חכירות
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
(בניכוי מקדמות ששולמו (*))

(*) יתרת מקדמות ששולמו בגין חכירות

ד. סכומים שהוכרו ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
39,665	42,443	42,325
8,736	8,988	9,811
-	(138)	(245)
(280)	(430)	(490)
<u>48,121</u>	<u>50,863</u>	<u>51,401</u>

הוצאות פחת בגין נכסי שימוש
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
הכנסות ריבית והפרשי הצמדה מהחכרת משנה
של נכסי שימוש
רווח בגין תיקוני חכירה והחכרת משנה
של נכסי שימוש, נטו

ה. מועדי פירעון של התחייבויות חכירה

לניתוח מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות חכירה הלא מהוונות לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, ראו ביאור 17א' (5) להלן.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 14 - תנועות בהתחייבויות הנובעות מפעילות מימון:

הטבלה להלן מפרטת בהתאם ל-7 IAS את השינויים בהתחייבויות של הקבוצה הנובעות מפעילויות מימון, כולל הן שינויים הנובעים מתזרימי מזומנים והן שינויים שאינם במזומנים. התחייבויות הנובעות מפעילויות מימון הינן התחייבויות שלגביהן תזרימי מזומנים סווגו, או תזרימי מזומנים עתידיים יסווגו, בדוח על תזרימי המזומנים כתזרימי מזומנים מפעילויות מימון.

אשראי והלוואות		
התחייבויות הכירה	מתאידיים בנקאיים	
אלפי ש"ח		
276,133	321,257	יתרה ליום 1 בינואר 2024
		שנת 2024:
		שינויים כתוצאה מתזרימי מזומנים מפעילויות מימון:
-	(1,110)	אשראי לזמן קצר מתאידיים בנקאיים, נטו
-	(45,526)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
-	211	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
(38,471)	-	פירעון התחייבויות הכירה
<u>(38,471)</u>	<u>(46,425)</u>	
		שינויים שאינם במזומנים:
-	(1)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות
8,664	-	מדידות מחדש של התחייבויות הכירה בגין הצמדות מדד
(3,593)	-	תיקוני חכירות
53,691	-	הכרה בהתחייבויות בגין חכירות חדשות
58,762	(1)	
<u>296,424</u>	<u>274,831</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
		שנת 2025:
		שינויים כתוצאה מתזרימי מזומנים מפעילויות מימון:
-	5,077	אשראי לזמן קצר מתאידיים בנקאיים, נטו
-	(32,277)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
(38,239)	-	פירעון התחייבויות הכירה
<u>(38,239)</u>	<u>(27,200)</u>	
		שינויים שאינם במזומנים:
7,674	-	מדידות מחדש של התחייבויות הכירה בגין הצמדות מדד
(9,247)	-	תיקוני חכירות
10,863	-	הכרה בהתחייבויות בגין חכירות חדשות
9,290	-	
<u>267,475</u>	<u>247,631</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

ביאור 15 - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
112,226	102,374	חובות פתוחים (*)
5,600	5,624	שטרות לפירעון
<u>117,826</u>	<u>107,998</u>	
<u>76</u>	<u>376</u>	(*) כולל יתרת בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 27 א' להלן

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי הספקים בקבוצה בשנת 2025 הינו כ-65 ימים (בשנת 2024 – כ-67 ימים).

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 16 - זכאים ויתרות זכות:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
25,507	25,446
12,554	12,472
9,660	11,029
2,570	5,164
4,038	4,038
(*) 20,126	11,382
3,470	3,003
<u>77,925</u>	<u>72,534</u>
175,245	175,715
<u>253,170</u>	<u>248,249</u>
<u>359</u>	<u>361</u>

זכאים:

התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
הוצאות לשלם
הפרשה לחופשה והבראה
מוסדות
הפרשה לאחריות טיב מוצר
הפרשה לתביעות משפטיות ותלויות
זכאים אחרים

יתרות זכות:

מקדמות מלקוחות והכנסות מראש

כולל יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 27 א' להלן
(* ליום 31 בדצמבר 2024 – בעיקר בגין חלק שוטף של הפרשה
להסדר בתביעה ייצוגית, ראו ביאור 1 ג' לעיל.

ביאור 17 - מכשירים פיננסיים:

א. ניהול סיכונים פיננסיים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכונים שוק (לרבות סיכון מטבע חוץ, וסיכון מחיר), סיכון אשראי וסיכון מזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי מנהלי הכספים של חברות הקבוצה ובפיקוח נושא המשרה הבכיר בתחום הכספים ודירקטוריון החברה.

(1) סיכון שוק:

סיכון שער חליפין של מטבע חוץ

עיקר לקוחות הקבוצה הינם לקוחות מהשוק המקומי הרוכשים מהקבוצה את מוצריה בשקלים לא צמודים, בעוד מרבית חומרי הגלם לייצור מוצרי הקבוצה מיובאים מחו"ל ונרכשים במטבע זר. לפיכך, מושפעת הקבוצה מהשינויים בשערי החליפין של המטבעות הרלוונטיים (בעיקר אירו ודולר ארה"ב). בנוסף לכך, יצוא מוצרי התאגיד לשווקים הזרים מושפע אף הוא מהשינויים המוניטריים והעולמיים של שערי החליפין של המטבעות. יתר על כן, היות ולעיתים חלק מההלוואות והמזומנים של החברה הינם במטבע חוץ הרי שלשינויים בשערי המטבע הזר השפעה על הוצאות המימון של הקבוצה.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של הקבוצה הנקובים במטבע חוץ (כולל עסקאות עתידיות על שערי מטבע) מוצגים בסעיף 2 להלן.

גידול (קיטון) של 5% בשער החליפין של הדולר/שקל היה גורם לקיטון (גידול) ברווח הכולל של הקבוצה בסך של כ-61 אלפי ש"ח, אשר מתוכו כ-512 אלפי ש"ח היה נרשם כרווח (הפסד) כולל אחר בסעיף קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ, ומנגד כ-573 אלפי ש"ח היו נרשמים כהוצאות (הכנסות) הפרשי הצמדה בסעיף המימון בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

גידול (קיטון) של 5% בשער החליפין של האירו/שקל היה גורם לגידול (קיטון) ברווח הכולל של הקבוצה בסך של כ-1,845 אלפי ש"ח אשר מתוכו כ-3,273 אלפי ש"ח היה נרשם כרווח (הפסד) כולל אחר בסעיף קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ, ומנגד כ-1,427 אלפי ש"ח היו נרשמים כהוצאות (הכנסות) הפרשי הצמדה בסעיף המימון בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 17 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(1) סיכון שוק (המשך):

חוזי מטבע על שערי מטבע

הקבוצה התקשרה במספר עסקאות עתידיות על שערי המטבע של הדולר והאירו שמטרתן להגן עליה מפני חלק מהחשיפה שלה לתנודות בשערי חליפין בגין עסקאותיה. חוזי האקדמה במטבע חוץ לא יועדו כגידור תזרימי מזומנים ומוצגים כנכסים או התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. הטבלה שלהלן מפרטת את העסקאות העתידיות במטבע חוץ לתאריך הדוח על המצב הכספי:

הערך בספרים של המכשירים / המגדרים נכסים / (התחייבויות)		מטבע חוץ		שער חליפין ממוצע בעסקאות העתידיות	
ליום 31 בדצמבר 2025		ליום 31 בדצמבר 2024		ליום 31 בדצמבר 2025	
אלפי ש"ח		אלפי מט"ח		(ש"ח ל-1 מט"ח)	

דולר:

עסקאות אקדמה לרכישת דולר, עד 6 חודשים

(54)	(52)	1,150	1,350	3.6952	3.2306
------	------	-------	-------	--------	--------

אירו:

עסקת אקדמה לרכישת אירו, עד 6 חודשים

(352)	(79)	2,475	1,450	3.9591	3.8054
-------	------	-------	-------	--------	--------

(406)	(131)
-------	-------

(2) מאזן הצמדה של פריטים כספיים:

ליום 31 בדצמבר 2025:

סה"כ	ללא הצמדה	בהצמדה למטבע אחר (בעיקר אירו)	בהצמדה ללירה טורקית	בהצמדה ל-\$ ארה"ב	בהצמדה למדד המחירים לצרכן
סה"כ	ללא הצמדה	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
25,621	17,393	1,103	179	6,946	-
1,335	1,335	-	-	-	-
267,695	261,303	583	293	5,516	-
14,398	13,752	80	75	91	400
25,762	-	-	-	-	25,762
5,288	-	-	1,104	-	4,184
340,099	293,783	1,766	1,651	12,553	30,346
230,976	230,976	-	-	-	-
131	-	79	-	52	-
107,998	57,837	30,570	1,919	17,672	-
72,534	59,658	-	1,363	266	11,247
525	-	-	-	-	525
267,475	738	-	-	-	266,737
16,655	16,655	-	-	-	-
670	670	-	-	-	-
3,170	3,170	-	-	-	-
700,134	369,704	30,649	3,282	17,990	278,509
(360,035)	(75,921)	(28,883)	(1,631)	(5,437)	(248,163)

נכסים

מזומנים ושווי מזומנים נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

לקוחות חייבים

מיסים שוטפים לקבל

חייבים זמן ארוך

סה"כ

התחייבויות

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

התחייבות לספקים ונותני שירותים זכאים

מיסים שוטפים לשלם

התחייבויות חכירה

הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות

התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת

התחייבויות אחרות לזמן ארוך

סה"כ

סך היתרה המאזנית, נטו

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 17 - **מכשירים פיננסיים** (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(2) מאזן הצמדה של פריטים כספיים (המשך):

ליום 31 בדצמבר 2024:

סה"כ	ללא הצמדה	בהצמדה למטבע אחר (בעיקר אירו) ש"ח	בהצמדה ללירה טורקית אלפי	בהצמדה ל-\$ ארה"ב	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	
12,381	5,853	117	89	6,322	-	נכסים
						מזומנים ושווי מזומנים
						נכסים פיננסיים בשווי הוגן
1,089	1,089	-	-	-	-	דרך רווח או הפסד
263,430	255,590	3,022	136	4,682	-	לקוחות
16,588	3,438	43	-	101	13,006	חייבים
17,648	-	-	-	-	17,648	מיסים שוטפים לקבל
9,246	-	-	1,850	-	7,396	חייבים זמן ארוך
<u>320,382</u>	<u>265,970</u>	<u>3,182</u>	<u>2,075</u>	<u>11,105</u>	<u>38,050</u>	סה"כ
						התחייבויות
240,200	239,955	-	245	-	-	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
						התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן
406	-	54	-	352	-	דרך רווח או הפסד
117,826	60,296	38,742	2,620	16,168	-	התחייבויות לספקים ונותני שירותים
77,925	56,293	-	1,660	267	19,705	זכאים
846	-	-	-	-	846	מיסים שוטפים לשלם
296,424	1,449	-	-	-	294,975	התחייבויות חכירה
						הלוואות לזמן ארוך מתאגידים
34,631	34,631	-	-	-	-	בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
						התחייבויות לרכישת זכויות שאינן
670	670	-	-	-	-	מקנות שליטה בחברות בנות
14,195	3,270	-	-	-	10,925	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
<u>783,123</u>	<u>396,564</u>	<u>38,796</u>	<u>4,525</u>	<u>16,787</u>	<u>326,451</u>	סה"כ
<u>(462,741)</u>	<u>(130,594)</u>	<u>(35,614)</u>	<u>(2,450)</u>	<u>(5,682)</u>	<u>(288,401)</u>	סך היתרה המאזנית, נטו

(3) **סיכון שיעור ריבית**

אשראי הקבוצה הן בזמן הקצר והן בזמן הארוך הינו בריבית משתנה אשר חושפות את הקבוצה לסיכון שיעור ריבית בגין תזרים מזומנים. שינוי של 0.5% בשיעור הריבית היה גורם לשינוי בהוצאות המימון בסך של כ-1,238 אלפי ש"ח (ב-2024 – סך של כ-1,340 אלפי ש"ח).

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 17 - **מכשירים פיננסיים** (המשך):

א. **ניהול סיכונים פיננסיים** (המשך):

(4) סיכון אשראי

המכשירים הפיננסיים אשר כוללים פוטנציאל של סיכונים אשראי הינם בעיקר חובות לקוחות. לקבוצה מדיניות על מנת להבטיח שמכירות סיטונאיות של מוצריה מבוצעות ללקוחות, שלהם היסטוריית אשראי נאותה.

סיכון אשראי הוא הסיכון שצד נגדי למכשיר פיננסי ייכשל בביצוע המחויבות ויגרום לחברה הפסד כספי. ריכוז סיכונים אשראי עשוי להתעורר מחשיפות של התקשרות במספר מכשירים פיננסיים עם גוף אחד (ריכוז יחיד) או כתוצאה מהתקשרות עם מספר קבוצות חייבים בעלות אפיונים כלכליים דומים, שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים (ריכוז קבוצתי). תכונות העשויות לגרום לריכוז סיכון כוללות את מהות הפעילויות בהן עוסקים חייבים, כגון הענף בו הם פועלים, האזור הגיאוגרפי בו מתבצעות פעילויותיהם ורמת איתנותן הפיננסית של קבוצות לווים.

בענף הבניה קיים סיכון אשראי גבוה יחסית לעומת תחומים אחרים במשק.

הקבוצה מבצעת באופן שוטף הערכת אשראי הניתן ללקוחותיה, תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם ולאור בדיקה זו מחליטה אם לדרוש בטחונות או ערבויות אישיות להבטחת חובות אלה. הקבוצה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסוימים, ניסיון עבר ומידע אחר.

הקבוצה מבטחת חלק מלקוחותיה בביטוח אשראי. ליום 31 בדצמבר 2025, היקף מכסות ביטוח האשראי המאושרות הסתכמו לסך של כ-89 מיליון ש"ח (רובם בגין לקוחות קמעונאיים, מסחריים וקבלנים שונים). במקרה של אי פירעון החוב על ידי הלקוח, תקבל הקבוצה מחברת הביטוח את סכום האשראי המבוטח בניכוי השתתפות עצמית (כ-10% בחו"ל וכ-15% בישראל).

(5) סיכון נזילות

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהווים (כולל תשלומי ריבית):

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	שנה 5 ואילך	סה"כ
אלפי ש"ח					
244,684	10,822	6,883	-	-	262,389
46,415	47,043	36,896	34,235	162,163	326,752
107,998	-	-	-	-	107,998
4,038	1,700	787	456	227	7,208
525	-	-	-	-	525
68,496	-	-	-	-	68,496
<u>472,156</u>	<u>59,565</u>	<u>44,566</u>	<u>34,691</u>	<u>162,390</u>	<u>773,368</u>
255,206	19,819	10,809	6,890	-	292,724
48,668	43,138	37,929	36,644	190,498	356,877
117,826	-	-	-	-	117,826
4,038	1,754	812	470	234	7,308
846	-	-	-	-	846
75,982	-	-	-	-	75,982
<u>502,566</u>	<u>64,711</u>	<u>49,550</u>	<u>44,004</u>	<u>190,732</u>	<u>851,563</u>

ליום 31 בדצמבר 2025:

אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
התחייבויות חכירה
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
הפרשה לאחריות טיב מוצר
מסים שוטפים לשלם
יתרות זכות אחרות

ליום 31 בדצמבר 2024:

אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
התחייבויות חכירה
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
הפרשה לאחריות טיב מוצר
מסים שוטפים לשלם
יתרות זכות אחרות

ב. **שווי הוגן**

הנהלת הקבוצה העריכה כי היתרות בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות הינן תואמות או קרובות לשווי הוגן וזאת בשל מועדי פירעונם הקצרים. יתרות ההלוואות לזמן ארוך מהוות בקירוב את שווי הוגן שכן הן נושאות ריבית משתנה.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 18 - שווי הוגן:

א. סיווג הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בדוח על המצב הכספי בשווי הוגן בהתאם למדרג השווי הוגן:

לצורך מדידת שווי הוגן של הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן, מסווגת אותם הקבוצה בהתאם למדרג שווי הוגן הכולל את שלוש הרמות שלהלן:

רמה 1: מחירים מצוטטים (שלא תואמו) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות שלישות יש גישה אליהם במועד המדידה.

רמה 2: נתונים, מלבד מחירים מצוטטים שכלולים ברמה 1, שהם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות, בין במישרין (כלומר כמחירים) או בין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים).

רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (Unobservable inputs) עבור הנכס או ההתחייבות.

סיווג הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן נעשה בהתבסס על הרמה הנמוכה ביותר בה נעשה שימוש משמעותי לצורך מדידת השווי הוגן של הנכס או ההתחייבות בכללותם.

הטבלה שלהלן מציגה את נכסי הקבוצה, אשר נמדדים בדוח על המצב הכספי לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2025 בשווי הוגן, בהתאם לרמות המדידה שלהם:

ליום 31 בדצמבר 2025			
סה"כ	רמה 3	רמה 2	רמה 1
	אלפי ש"ח		
1,335	-	-	1,335
138,388	138,388	-	-
139,723	138,388	-	1,335
52	-	52	-
79	-	79	-
131	-	131	-

נכסים שוטפים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד - מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר

נכסים לא שוטפים

נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 9 לעיל)

התחייבויות שוטפות

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי מטבע חוץ - דולר

חוזי מטבע חוץ - אירו

ליום 31 בדצמבר 2024			
סה"כ	רמה 3	רמה 2	רמה 1
	אלפי ש"ח		
1,089	-	-	1,089
130,000	130,000	-	-
131,089	130,000	-	1,089
54	-	54	-
352	-	352	-
406	-	406	-

נכסים שוטפים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד - מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר

נכסים לא שוטפים

נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 9 לעיל)

התחייבויות שוטפות

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי מטבע חוץ - דולר

חוזי מטבע חוץ - אירו

במהלך השנים 2024 ו-2025, לא היו העברות בגין מדידת שווי הוגן בין רמה 1 ורמה 2, וכן, לא היו העברות לתוך או מחוץ לרמה 3.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 18 - שווי הוגן (המשך):

ב. מדידת השווי ההוגן:

(1) מדידות אשר סווגו ברמה 1 של מדרג השווי ההוגן

שוויין ההוגן של מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר, ניתן לקביעה בנקל על סמך שער הנעילה המצוטט בבורסה בת"א נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי.

(2) מדידות אשר סווגו ברמה 2 של מדרג השווי ההוגן

שוויים ההוגן של חוזי מטבע חוץ (נגזרים) הכוללים אופציות רכש של מט"ח, אופציות מכר של מט"ח וחוזי אקדמה של מט"ח (Forward) כאשר נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי התקופה בגינם הינה מתחת לשנה, הוערכו על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי בעל ניסיון מקצועי בתחום, תוך שימוש בנתונים נצפים (שערי החליפין של המט"ח ושיעורי הריבית בשוק).

(3) מדידות אשר סווגו ברמה 3 של מדרג השווי ההוגן

לפרטים בדבר מדידת הנדל"ן להשקעה והתנועה בהם, ראו ביאור 9 לעיל.

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים:

נתאי העסקתם של מרבית העובדים בחברה הבת חרסה מוסדרים במסגרת הסכמי עבודה קיבוציים מיוחדים של החרושת ההסתדרותית (להלן – "ההסכמים הקיבוציים"). יתר העובדים בקבוצה בישראל מועסקים על פי צו ההרחבה ועל פי הסכמי העסקה אישיים.

ההטבות לעובדים כוללות הטבות לטווח קצר והטבות לאחר סיום העסקה כדלקמן:

א. הטבות לאחר סיום העסקה:

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל ובטורקיה מחייבים את הקבוצה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות הקבוצה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת פיצויים.

חלק מעובדי הקבוצה בישראל חתומים על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, תשכ"ג-1963, על פיו הפקדוניה השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. לקבוצה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתוכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשיירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות. התחייבויות הקבוצה לתשלום פיצויים לעובדיה בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין ורכיב הגמל שהקבוצה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכנית להפקדה מוגדרת. הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תוכניות להפקדה מוגדרת בשנת 2025 הינו סך של כ-12,247 אלפי ש"ח (בשנת 2024 – כ-12,533 אלפי ש"ח, בשנת 2023 – כ-13,313 אלפי ש"ח).

ב. פיצוי בגין חופשת מחלה שלא נוצלה:

ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת כוללת הפרשה אקטוארית לפיצויי עובדים בעת פרישה, בגין חופשת מחלה שלא נוצלה בהתאם להסכמים הקיבוציים.

ג. פנסיה מוקדמת:

במסגרת ההסכמים הקיבוציים התחייבה הקבוצה כלפי מספר עובדים כי במידה תופסק עבודתם לפני הגעתם לגיל פרישה ישולם להם תשלומי פנסיה עד למועד זכאותם לפנסיה מקיפה מקרן פנסיה, צמודים לתוספת יוקר או למדד המחירים לצרכן.

ד. שי שנתי לפורשים:

חלק מהעובדים אשר פרשו לגמלאות (וכן בני/בנות זוגם לאחר פטירת העובדים) זכאים לשי חצי שנתי מהחברה.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת:

החלק של תשלומי הפיצויים, פיצוי בגין ימי מחלה שלא נוצלו, פנסיה מוקדמת ושי שנתי לפורש מטופלים על ידי הקבוצה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים. חברות הקבוצה בישראל מפקידות סכומים בקופות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

התוכנית המפורטת לעיל, חושפת את הקבוצה לסיכונים הבאים: "סיכון השקעה", כלומר הסיכון שנכסי התוכנית יישאו תשואה שלילית ובכך יקטינו את נכסי התוכנית באופן שלא יספיקו לכסות את המחויבות, "סיכון שכר", כלומר סיכון שהנחות אקטואריות בדבר עליית השכר הצפויה, תוערכנה בחסר לעומת עליות השכר בפועל ובכך חושפות את החברה לסיכון שהמחויבות תגדל בהתאם.

המחויבות האמורה חושבה תוך שימוש בהערכה אקטוארית אשר בוצעה ע"י אקטואר. הערך הנוכחי של המחויבות להטבה מוגדרת והעלויות המתחייבות של שירות שוטף ושירותי עבר, נמדדו תוך שימוש בשיטת יחידת הזכאות החזויה.

(1) התחייבויות בגין הטבות לעובדים, נטו:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,143	6,280
1,640	1,595
2,182	2,116
<u>10,965</u>	<u>9,991</u>

הטבות לאחר סיום העסקה במסגרת תוכניות להטבה מוגדרת:

פיצויי פרישה

מתנות לעובדים

ימי מחלה

22,620	21,383
9,660	11,029
2,887	4,063
<u>35,167</u>	<u>36,475</u>

הטבות עובד לטווח קצר:

שכר עבודה, משכורת וסוציאליות

חופשה והבראה

מענקים

הצגה בדוח על המצב הכספי:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
35,167	36,475
10,965	9,991
<u>46,132</u>	<u>46,466</u>

התחייבויות בגין הטבות עובדים:

שוטף

לא שוטף (*)

2,831	4,418
<u>13,796</u>	<u>14,409</u>

(*) מוצג בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

במסגרת נכסים לא שוטפים

במסגרת התחייבויות לא שוטפות

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(2) סכומים שהוכרו ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,439	3,106	2,862
3,611	3,650	3,366
(2,756)	(2,618)	(2,564)
11	10	9
<u>4,305</u>	<u>4,148</u>	<u>3,673</u>
1,391	1,320	1,100
2,178	2,059	1,895
736	769	678
<u>4,305</u>	<u>4,148</u>	<u>3,673</u>

עלות שירות שוטף
הוצאות ריבית בגין התחייבות להטבות (עלות ההיוון)
תשואה צפויה על נכסי התוכנית
העברת תשואה מרכיב הפיצויים לסעיף התגמולים
סך הוצאות בגין הטבות לעובדים

ההוצאות הוצגו ברווח או הפסד כדלקמן:

עלות המכירות
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות

(3) תשואה בפועל על נכסי התוכנית:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
813	3,627	5,948

תשואה בפועל על נכסי התוכנית

(4) התחייבויות התוכנית, נטו:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(71,032)	(74,932)
60,067	64,941
<u>(10,965)</u>	<u>(9,991)</u>

התחייבות בגין תוכנית להטבה מוגדרת
שווי הוגן של נכסי התוכנית
סה"כ התחייבות, נטו

(5) ניתוחי רגישות להנחות אקטואריות עיקריות:

- אם שיעור ההיוון היה גדל (קטן) באחוז אחד, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה ב-4,352 אלפי ש"ח (גדלה ב-5,038 אלפי ש"ח).
- אם שיעור העלאות משכורות חזויים היה גדל (קטן) באחוז אחד, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב-4,025 אלפי ש"ח (קטנה ב-3,006 אלפי ש"ח).
- אם שיעור הפיטורים היה גדל (קטן) בשניים וחצי אחוזים המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב-356 אלפי ש"ח (קטנה ב-578 אלפי ש"ח).

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(6) השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
73,132	71,032	יתרה ליום 1 בינואר
3,650	3,366	הוצאות ריבית
3,106	2,862	עלות שירות שוטף
(9,302)	(4,653)	הטבות ששולמו
446	2,325	הפסד אקטוארי, נטו
<u>71,032</u>	<u>74,932</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

(7) נכסי התוכנית:

(א) נכסי התוכנית:

נכסי התוכנית כוללים נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות לעובד לזמן ארוך וכן פוליסות ביטוח מתאימות.

(ב) התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
62,630	60,067	יתרה ליום 1 בינואר
2,618	2,564	תשואה צפויה
3,015	2,905	הפקדות לתוכנית על ידי המעביד
(7,236)	(3,970)	הטבות ששולמו
(1,959)	-	תשלום לעוזבים בשנים קודמות
1,009	3,384	רווח אקטוארי, נטו
(10)	(9)	העברת תשואה מרכיב הפיצויים לסעיף התגמולים
<u>60,067</u>	<u>64,941</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

(8) ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
%	%	%	
3.3-5.5	3.4-5.6	3.3-4.9	שיעור ההיוון של התחייבויות התוכנית
3.3-5.5	3.4-5.6	3.3-4.9	שיעור התשואה הצפויה על נכסי התוכנית
3.0	3.0	3.0	שיעור עליית שכר צפויה
5-10	5-10	5-10	שיעור עזיבה

ההנחות בדבר שיעור התמורה העתידי מבוססות על נתונים שפורסמו על ידי הממונה על אגף שוק ההון במשרד האוצר.

לצורך היוון ההתחייבות עושה הקבוצה שימוש בשיעור היוון המתאים לתשואות השוק על אגרות חוב קונצרניות שקליות צמודות.

שיעור התשואה החזוי על נכסי תכנית מבוסס על הריבית להיוון.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(9) הטבות לזמן קצר:

ההטבות כוללות שכר עבודה, התחייבויות בגין חופשה ומענקים.

בהתאם לחוק חופשה שנתית התשי"א-1951, זכאים עובדי הקבוצה בישראל למספר ימי חופשה בתשלום בגין כל שנת עבודה. בהתאם לחוק האמור והסכמי ההעסקה, מספר ימי החופשה בשנה להם זכאי כל עובד נקבעים בהתאם לוותק של אותו עובד.

העובד רשאי בהסכמת החברה, לנצל את ימי החופשה להם הוא זכאי, ולצבור את יתרת ימי החופשה שטרם נוצלה עד תקרה שנקבעה. עובד, שחדל לעבוד בטרם ניצל את יתרת ימי החופשה שצבר, זכאי לתשלום בגין יתרת ימי החופשה הנ"ל.

ביאור 20 - מסים על ההכנסה:

א. מדידת התוצאות לצורכי מס החלים על חברות הקבוצה

החברה והחברות הבנות בישראל נישומות לפי חוקי המס בישראל והכנסותיהן (למעט הכנסות הנהנות משיעורי מס מופחתים בהתאם לחוקי העידוד בישראל, ראו ב' להלן), חייבות במס חברות בשיעור רגיל.

שיעור מס החברות בישראל הינו 23% בכל תקופות הדיווח.

ב. חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969

לחברה מעמד של "חברת אחזקות תעשייתית" וחלק מהחברות המאוחדות הינן "חברות תעשייתיות" כמשמעותן בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאיות החברות לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייה, כפי שנקבע בתקנות בכוח חוק התיאומים.

ג. הטבות מתוקף החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959

בשנים המדווחות היקף הייצוא (כולל ייצוא עקיף) של החברה הבת חרסה סטודיו היה למעלה מ-25% ולפיכך החברה מעריכה כי חרסה סטודיו מקיימת את התנאים הנדרשים להגדרתה כ-"חברה מעודפת" על פי הגדרתה בחוק עידוד השקעות הון, התשי"ט-1959. בהתחשב בכך שמפעלה של חרסה סטודיו פועל באזור פיתוח א', שיעור מס החברות החל על חרסה סטודיו הינו 7.5%.

ד. מיסוי החברות הבנות מחוץ לישראל:

(1) חברה מאוחדת המאוגדת בארה"ב

החברה הבת Houzer נישומה לפי חוקי המס בארצות הברית. המסים החלים על Houzer הינם מס חברות פדראלי וכן מסי מדינה (State).

מס החברות הפדראלי בארה"ב הינו בשיעור קבוע של 21%.

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

(2) חברה מאוחדת המאוגדת בטורקיה

החברה הבת MCP נישומה לפי חוקי המס בטורקיה. שיעור מס החברות בטורקיה הינו 20%. כמו כן, ניתנה הפחתה של 1% בשיעור מס החברות, היינו 19% עבור פעילות ייצור או ייצוא. הפסדים לצרכי מס ניתנים לקיזוז כנגד הכנסה חייבת עתידית במשך 5 שנות המס הבאות.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 20 - **מסים על ההכנסה** (המשך):

ה. הרכב ותנועה במסים נדחים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025				נכסי מסים נדחים: הפרשה לחובות מסופקים התחייבויות חכירה הפסדים מועברים לצרכי מס הטבות לעובדים ואחר
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
2,994	(122)	64	3,052	
61,227	-	(7,343)	68,570	
18,260	(115)	2,595	15,780	
7,450	(507)	1,373	6,584	
89,931	(744)	(3,311)	93,986	
5,604	(34)	(329)	5,967	התחייבויות מסים נדחים: רכוש קבוע
31,050	-	1,150	29,900	נדל"ן להשקעה
57,490	-	(8,213)	65,703	נכסי זכות שימוש
18,097	(14)	1,566	16,545	נכסים בלתי מוחשיים
112,241	(48)	(5,826)	118,115	
22,310	696	(2,515)	24,129	התחייבויות מסים נדחים, נטו
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024				נכסי מסים נדחים: הפרשה לחובות מסופקים התחייבויות חכירה הפסדים מועברים לצרכי מס הטבות לעובדים ואחר
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3,052	4	652	2,396	
68,570	-	28,518	40,052	
15,780	(11)	4,642	11,149	
6,584	136	2,244	4,204	
93,986	129	36,056	57,801	
5,967	2	(476)	6,441	התחייבויות מסים נדחים: רכוש קבוע
29,900	-	690	29,210	נדל"ן להשקעה
65,703	-	27,197	38,506	נכסי זכות שימוש
16,545	1	1,535	15,009	נכסים בלתי מוחשיים
118,115	3	28,946	89,166	
24,129	(126)	(7,110)	31,365	התחייבויות מסים נדחים, נטו

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי במסגרת נכסים לא שוטפים ובמסגרת התחייבויות לא שוטפות. המסים הנדחים מחושבים לפי שיעורי מס בהתבסס על שיעורי המס הצפויים לחול בעת המימוש.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 20 - מסים על ההכנסה (המשך):

1. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
10,631	10,400	15,223	מסים שוטפים
295	(7,110)	(2,515)	מסים נדחים
1,697	(1,380)	(39)	מסים בגין שנים קודמות
12,623	1,910	12,669	

2. מס תיאורטי:

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף ברווח או הפסד.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
53,928	12,102	43,162	רווח לפני מסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
12,403	2,783	9,927	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
(2,698)	(2,182)	(2,166)	עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
(1,013)	(1,855)	(221)	התאמה בגין הטבה במס לחברה מאוחדת בעלת מפעל מוטב הכנסות פטורות
(10)	73	49	שיעורי מס שונים של חברות מאוחדות בחו"ל
699	1,143	1,655	הוצאות לא מוכרות לצורכי מס
1,697	(1,380)	(39)	מסים בגין שנים קודמות
1,888	3,624	3,390	הפסדים לצורכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מסים נדחים, נטו הפרשים אחרים
(343)	(296)	74	מסים על ההכנסה
12,623	1,910	12,669	
23.41%	15.78%	29.35%	שיעור מס אפקטיבי ממוצע

3. שומות מס

לחברה הבת שיש אלונו בע"מ ולחברת חמת ארמטורות שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2020 ואילו לחברה ולשאר חברות הקבוצה בישראל שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2019.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 21 - התחייבויות תלויות:

(א) ביום 19 במאי 2025, התקבלה תובענה ובקשה כייצוגית שהוגשה לבית המשפט המחוזי מרכז-לוד כנגד צ.פ. חברה לבניין בע"מ כחברה יזמית וקבלנית שהקימה פרויקט בשם ורד הכפר (להלן: "הקבלן" ו-"הפרייקט", בהתאמה) וכנגד החברה הבת אלוני. בבסיס התביעה הייצוגית הטענה כי לא היתה התאמה בין היקף כמויות הזיכוי שהרוכשים קיבלו בגין פריטי ה"סטנדרט" לביו הכמויות עבורם נדרשו לשלם בעת השדרוג. סכום התובענה הייצוגית הוערך על ידי התובע הייצוגי ב"מיליונים רבים" אולם התובע ציין כי לא ניתן לכמת במדויק את היקף הקבוצה ואת הנזק, וכן לא חילק את סכום התביעה בין הקבלן לבין אלוני. ביום 15 במרץ 2026 הגישה אלוני את תשובתה לבקשה לאישור התובענה כייצוגית. בהסתמך על יועציה המשפטיים של החברה, בשלב זה ולאור העובדה שהתובע עצמו הבהיר כי אינו יכול לכמת את סכום התביעה, לא ניתן להעריך את סיכויי התביעה ולפיכך לא נכללה בדוחותיה הכספיים של החברה הפרשה בגינה.

(ב) כנגד חברות הקבוצה הוגשו במהלך העסקים הרגיל תביעות (לא כולל האמור בסעיף (1) לעיל) בין היתר במסגרת אחריות מוצר וכן התקבלו הודעות צד ג' ומכתבי דרישה במחלוקת שטרם גובשו לתביעות. יצוין כי לחברות הקבוצה קיים כיסוי ביטוחי למעט שיעור השתתפות עצמית שאיננו מהותי. כמו כן, כנגד חברות הקבוצה הוגשו תביעות שעניינן בעילות תחום דיני העבודה. לדעת החברה ובהתבסס על יועציה המשפטיים ההפרשות הכלולות בדוחות מספקות לכיסוי נזק אפשרי שיגרם לקבוצה, אם בכלל, כתוצאה מתביעות אלו.

(ג) החברה והחברה הבת מטבחי זיו, מנהלות הליך בוררות מול המוכרים בעסקת רכישת מטבחי זיו וזאת בקשר לטענות הדדיות הנובעות, בין היתר, מעסקת הרכישה. במסגרת הבוררות הגישה החברה תביעה בסך של כ-23.5 מיליון ש"ח, ומנגד הגישו המוכרים תביעה בסך של כ-3.8 מיליון ש"ח. בהתאם להערכת היועצים המשפטיים של החברה, בשלב זה לא ניתן להעריך את סיכויי ההליך.

ביאור 22 - הפרשות:

סה"כ	הפרשה לתביעות משפטיות ודרישות תשלום	הפרשה לאחריות טיב מוצר	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
11,601	4,293	7,308	יתרה ליום 1 בינואר 2024
29,573	26,773 (*)	2,800	סכומים שהופרשו השנה
(15)	(15)	-	סכומים שבוטלו השנה
(2,800)	-	(2,800)	סכומים ששולמו
<u>38,359</u>	<u>31,051</u>	<u>7,308</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
201	201	-	סכומים שהופרשו השנה
(1,600)	(1,500)	(100)	סכומים שבוטלו השנה
(18,370)	(18,370)	-	סכומים ששולמו
<u>18,590</u>	<u>11,382</u>	<u>7,208</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

(*) בשנת 2024: בעיקר בגין הפרשה להסדר בתביעה ייצוגית, ראו ביאור ג' לעיל.

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
24,164	15,420
14,195	3,170
<u>38,359</u>	<u>18,590</u>

מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:
התחייבויות שוטפות – במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות
התחייבויות לא שוטפות – במסגרת סעיף התחייבויות אחרות לזמן ארוך

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 23 - הון:

א. הרכב הון המניות:

ליום 31 בדצמבר			
2024		2025	
מספר המניות		מספר המניות	
מונפק ונפרע	ר ש ם	מונפק ונפרע	ר ש ם
36,785,545	200,000,000	36,785,545	200,000,000
(141,707)		(141,707)	
<u>36,643,838</u>		<u>36,643,838</u>	

מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כ"א
מתוכן מניות רדומות בנות 1 ש"ח
ע.ג. כ"א המוחזקות על ידי החברה
(ראו ג' להלן)
סך הכל הון רשום למסחר

ב. זכויות נלוות למניות:

- (1) זכויות הצבעה באסיפה כללית, זכות לדיבידנד, זכות לקבלת מניות הטבה וזכויות בפירוק החברה.
- (2) מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות באוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
0.39	0.39
<u>1,885</u>	<u>1,885</u>

מניות:
שיעור מההון המונפק (ב-%)
עלות (באלפי ש"ח)

ד. חלוקות דיבידנדים:

- (1) ביום 10 ביוני 2025, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בסך של 15,000 אלפי ש"ח (כ-0.409 ש"ח למניה). הדיבידנד שולם ביום 1 ביולי 2025.
- (2) ביום 20 באוגוסט 2023, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בסך של 10,000 אלפי ש"ח (כ-0.273 ש"ח למניה). הדיבידנד שולם ביום 7 בספטמבר 2023.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 24 - רווח למניה:

פירוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה:

ליום 31 בדצמבר					
2023		2024		2025	
רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים
41,305	36,694	10,192	36,644	30,493	36,644

הממוצע המשוקלל של כמות המניות והרווח ששימש לצורך חישוב רווח בסיסי ומדולל למניה

ביאור 25 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד:

א. הכנסות ממכירות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
902,375	830,202	907,530
64,979	56,867	46,621
967,354	887,069	954,151

מידע גיאוגרפי:
בישראל
בחו"ל

ב. עלות המכירות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
415,771	379,214	407,413
77,699	75,020	74,172
30,237	27,089	27,056
21,358	22,242	21,162
7,651	10,985	9,550
552,716	514,550	539,353
(1,352)	6,891	4,237
551,364	521,441	543,590

חומרים (כולל תוצרת קנויה)
שכר עבודה ונלוות
הוצאות ייצור אחרות
פחת
עבודות חוץ

ירידה (עלייה) במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
117,827	111,794	115,454
51,483	50,050	47,734
41,934	37,249	43,879
24,098	21,670	23,928
22,433	21,662	21,861
4,006	3,202	2,736
12,959	12,497	11,142
274,740	258,124	266,734

שכר ונלוות
פחת והפחתות
פרסום ועמלות מכירה
הובלות ומשלוחים
ארנונה ואחזקת מבנים
אחזקת רכבים
אחרות

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 25 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך):

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
39,873	41,749	41,634
7,764	7,202	6,814
4,284	5,584	5,203
4,553	4,950	5,130
2,766	2,790	2,475
2,178	2,191	2,313
1,228	1,717	1,815
1,812	2,106	1,776
438	286	164
8,201	8,289	9,844
<u>73,097</u>	<u>76,864</u>	<u>77,168</u>

שכר ונלוות
פחת והפחתות
מחשוב ומערכות מידע
משפטיות ומקצועיות שוטפות
ארנונה ואחזקת מבנים
ביטוחים
דמי ניהול לבעל השליטה (ראו ביאור 27ה(1) להלן)
אחזקת רכבים
חובות מסופקים ואבודים
אחרות

ה. הכנסות והוצאות אחרות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
17,050	16,187	4,749
2,000	3,000	5,000
-	5,000	-
586	787	791
-	336	-
31	294	216
280	94	490
-	499	1,226
<u>19,947</u>	<u>26,197</u>	<u>12,472</u>

הכנסות אחרות:

מענקים ממשלתיים ותקבולי מוסדות
רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 9 לעיל)
ביטול התחייבות לתמורה תלויה בגין צירוף עסקים
הכנסות מדמי שכירות תפעולית
רווח מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש
רווחי הון ממימוש רכוש קבוע
רווח בגין תיקוני חכירה, נטו
הכנסות אחרות

הוצאות אחרות:

הפסד מירידת ערך מוניטין (ראו ביאור 10ג' לעיל)
הפסדי הון ממימוש רכוש קבוע
הפרשה בגין תביעה ייצוגית, נטו בניכוי שיפוי (ראו ביאור 1ג' לעיל)
הוצאות אחרות למוסדות
הוצאות פיתוח עסקי וצירופי עסקים
הוצאות אחרות

-	-	5,200
58	515	310
-	18,255	-
837	-	-
102	-	-
824	492	61
<u>1,821</u>	<u>19,262</u>	<u>5,571</u>
<u>18,126</u>	<u>6,935</u>	<u>6,901</u>

הכנסות אחרות, נטו

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 25 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך):

1. הכנסות והוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,042	336	3,148
845	176	259
-	138	245
-	752	169
3,320	2,304	-
-	-	246
7	-	-
6,214	3,706	4,067
21,227	18,663	17,672
8,736	8,988	9,811
5,515	1,253	6,982
2,475	203	-
612	72	-
38,565	29,179	34,465
32,355	25,473	30,398

הכנסות מימון:

רווח מהפרשי שער ועסקאות עתידיות בשערי חליפין
הכנסות ריבית מפיקדונות
הכנסות ריבית והפרשי הצמדה מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש
הכנסות ריבית ממוסדות
הכנסות מימון בגין שערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
רווח משערך ני"ע סחירים המוחזקים למסחר
הכנסות מימון אחרות

הוצאות מימון:

הוצאות מימון בגין אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
הוצאות מימון בגין התחייבויות חכירה
הפסד מהפרשי שער ועסקאות עתידיות בשערי חליפין
הפסד משערך ומכירת ני"ע סחירים המוחזקים למסחר
הוצאות ריבית למוסדות

הוצאות מימון, נטו

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 26 - דיווח מגזרי:

א. כללי:

מגזרי הפעילות נקבעו על בסיס המידע הנבחן באופן סדיר על-ידי "מקבל החלטות התפעוליות הראשי" (CODM) של הקבוצה, לצורך קבלת החלטות בדבר הקצאת משאבים והערכת ביצועים. צוות היגוי, המורכב מיו"ר הדירקטוריון, ממנכ"ל החברה, מהמשנה למנכ"ל החברה ומנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספיים של החברה, מוגדר כמקבל החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה.

ב. מגזרי הפעילות:

החברה מציגה את מגזרי הפעילות כדלקמן:

- פעילות החברה הבת MCP הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס.

ייצור כלים סניטריים מחרס
- פעילות החברה הבת חרסה סטודיו הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו').

ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק
- כולל בעיקר ייבוא ושיווק סיטונאי של כלים סניטריים: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב) וכן מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון, באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.

סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה
- תחום פעילות זה כולל פעילות החברות הבנות חזיבנק, אלוני וחזיבנק-אלוני, העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה ללקוחות פרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית.

קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים
- תחום פעילות זה כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות החברות הבנות מטבחי זיו, פורמקס ומטבחי ליישט.

מטבחים
- שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר ברזים וכיורים למטבחים ולחדרי אמבטיה בארה"ב באמצעות החברה הבת Houzer.

אחרים

ביצועי המגזרים (רווח (הפסד) מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים. מדידת המכירות, הרווח (הפסד) המגזרי, נכסי והתחייבויות המגזרים, מבוססת על אותם עקרונות חשבונאיים המיושמים בדוחות הכספיים המאוחדים. תוצאות המגזר המדווחות למקבל החלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר. פריטים שלא הוקצו, הכוללים בעיקר מימון ומסים על ההכנסה, מנוהלים על בסיס קבוצתי.

ה- EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization) מחושב כרווח תפעולי לפני פחת והפחתות, הוצאות מימון נטו, רווחי/הפסדי שערורך נדל"ן להשקעה, רווחי/הפסדי הון (לרבות רווחי/הפסד בגין תיקוני חכירה ומהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש) והוצאות מסים על הכנסה.

נכסי המגזרים כוללים בעיקר לקוחות, מלאי, חייבים (למעט מסים לקבל ויתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה), רכוש קבוע, נכסים בלתי מוחשיים ונכסי זכות שימוש. נכסים שאינם מיוחסים למגזרים כוללים בעיקר מזומנים ושווי מזומנים, נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, יתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה, מסים לקבל ונכסי מסים נדחים.

התחייבויות המגזר כוללות בעיקר ספקים, זכאים (למעט מסים לשלם ויתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה) והתחייבויות חכירה. התחייבויות שאינן מיוחסות למגזרים כוללות בעיקר אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים, התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, יתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה, התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות, מסים לשלם והתחייבויות מסים נדחים.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 26 - **דיווח מגזרי (המשך):**

ג. נתונים הקשורים במגזרי הפעילות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

סה"כ	התאמות	אחרים	מטבחים	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	ייצור כלים סניטריים מחרס	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
954,151	-	14,126	172,542	483,105	204,264	75,586	4,528	הכנסות מחיצוניים
-	(46,377)	-	289	42	17,270	12,360	16,416	הכנסות בין-מגזריות
954,151	(46,377)	14,126	172,831	483,147	221,534	87,946	20,944	סה"כ הכנסות ממכירות
410,561	82	8,163	58,126	225,629	92,956	30,391	(4,786)	רווח (הפסד) גולמי
74,306	(3,369)	(2,246)	(798)	32,921	40,989	15,816	(9,007)	רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות
7,647	-	268	4,169	3,210	-	-	-	הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים
66,659	(3,369)	(2,514)	(4,967)	29,711	40,989	15,816	(9,007)	רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
6,901	5,549	-	(3,940) (*)	4,919	17	(1)	357	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
73,560	2,180	(2,514)	(8,907)	34,630	41,006	15,815	(8,650)	רווח (הפסד) תפעולי
(30,398)								הוצאות מימון, נטו
43,162								רווח לפני מסים על ההכנסה
149,074	2,320	(1,810)	8,681	67,654	52,785	22,763	(3,319)	EBITDA
1,485,816	206,619	16,364	353,807	506,451	210,329	90,798	101,448	נכסים לסוף השנה
930,518	292,037	709	163,148	379,313	69,193	22,113	4,005	התחייבויות לסוף השנה

(*) כולל הפסד מירידת ערך מוניטין בפורמקס, ראו ביאור 10ג' לעיל.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 26 - **דיווח מגזרי** (המשך):

ג. נתונים הקשורים במגזרי הפעילות (המשך):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

סה"כ	התאמות	אחרים	מטבחים	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	ייצור כלים סניטריים מחרס	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
887,069	-	19,732	164,969	417,642	200,004	79,011	5,711	הכנסות מחיצוניים
-	(46,399)	-	182	140	16,883	12,868	16,326	הכנסות בין-מגזריות
887,069	(46,399)	19,732	165,151	417,782	216,887	91,879	22,037	סה"כ הכנסות ממכירות
365,628	(513)	10,053	55,445	190,731	85,209	33,049	(8,346)	רווח (הפסד) גולמי
39,996	(1,882)	(3,401)	(512)	7,338	35,508	16,032	(13,087)	רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות
9,356	-	288	5,581	3,394	93	-	-	הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים
30,640	(1,882)	(3,689)	(6,093)	3,944	35,415	16,032	(13,087)	רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
6,935	3,633	13	11,031	(11,996)	3,921	25	308	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
37,575	1,751	(3,676)	4,938	(8,052)	39,336	16,057	(12,779)	רווח (הפסד) תפעולי
(25,473)								הוצאות מימון, נטו
12,102								רווח לפני מסים על ההכנסה
113,860	(1,158)	(2,933)	25,058	26,200	51,262	22,885	(7,454)	EBITDA
1,554,162	177,813	20,610	381,190	536,102	234,096	97,253	107,098	נכסים לסוף השנה
1,012,232	318,459	544	170,328	412,434	77,834	25,673	6,960	התחייבויות לסוף השנה

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 26 - דיווח מגזרי (המשך):

ג. נתונים הקשורים במגזרי הפעילות (המשך):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

סה"כ אלפי ש"ח	התאמות אלפי ש"ח	אחרים אלפי ש"ח	מטבחים אלפי ש"ח	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים אלפי ש"ח	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה אלפי ש"ח	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק אלפי ש"ח	ייצור כלים סניטריים מחרס אלפי ש"ח	
967,354	-	22,999	185,174	470,516	200,470	77,891	10,304	הכנסות מחיצוניים
-	(52,840)	-	207	224	15,029	12,510	24,870	הכנסות בין-מגזריות
967,354	(52,840)	22,999	185,381	470,740	215,499	90,401	35,174	סה"כ הכנסות ממכירות
415,990	(272)	13,974	60,690	223,944	82,244	34,975	435	רווח גולמי
81,656	799	891	7,074	31,848	28,342	17,966	(5,264)	רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות
13,503	-	288	7,623	5,416	176	-	-	הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים
68,153	799	603	(549)	26,432	28,166	17,966	(5,264)	רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
18,126	2,304	2	8,757	3,852	3,200	(16)	27	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
86,279	3,103	605	8,208	30,284	31,366	17,950	(5,237)	רווח (הפסד) תפעולי
(32,351)								הוצאות מימון, נטו
53,928								רווח לפני מסים על ההכנסה
164,631	1,118	1,307	29,014	65,812	42,729	24,451	200	EBITDA
1,533,428	187,104	24,988	387,804	486,949	228,285	94,694	123,604	נכסים לסוף השנה
997,990	387,856	889	167,854	335,722	74,175	24,779	6,715	התחייבויות לסוף השנה

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

א. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
795	821
359	361
76	376

יתרות עם בעל השליטה (החברה האם) וחברות בשליטתו:

במסגרת סעיף לקוחות
במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות
במסגרת סעיף התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

ב. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,305 (*)	1,835 (*)	1,933
1,063	698	
	36	153
389 (**)	337 (**)	307
		474
634	743	777
4	4	3

דמי ניהול לבעל השליטה (ראו סעיף ה' (1) להלן)

שכר מנכ"ל לשעבר (ראו סעיף ה' (2) להלן)

דמי ניהול ליו"ר דירקטוריון (ראו סעיף ה' (3) להלן)

גמול הדירקטורים שאינם מועסקים בחברה או מטעמה (1)

דמי ניהול למשנה למנכ"ל (המכהן כדירקטור),
קרוב של בעל השליטה (ראו סעיף ה' (4) להלן)

שכר סמנכ"ל הקרוב לבעל השליטה (ראו סעיף ה' (5) להלן)

(1) מספר הדירקטורים שאינם מועסקים בחברה

(*) כולל ויתר בדמי הניהול בסך של כ-85 אלפי ש"ח בשנת 2023 וכ-84 אלפי ש"ח בשנת 2024 אשר נזקפו כהוצאה מול קרן הון.

(**) כולל גמול לדירקטור קרוב של בעל השליטה בסך של כ-70 אלפי ש"ח.

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,846	2,052	2,130
2,033	1,434	1,803
683	581	717

הכנסות ממכירות וחייבים אחרים, לחברות בשליטת בעל השליטה

קניות בעלות המכר, מחברות בשליטת בעל השליטה

במסגרת הוצאות תפעול רגילות

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ד. עסקאות זניחות עם בעלי עניין

דירקטוריון החברה קבע, כי העסקאות שתחשבנה כזניחות לעניין תקנה 22(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ולעניין תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010, הינן עסקאות שנתקיימו בהן כל התנאים כדלקמן:

העסקה אינה עסקה חריגה כהגדרת המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999, היינו:

- (1) העסקה מתבצעת במהלך העסקים הרגיל של החברה.
- (2) העסקה הינה בתנאי שוק מקובלים בשוק הרלוונטי.
- (3) העסקה אינה משפיעה באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

על פי נוהל עסקאות זניחות זה עסקאות בהיקף של פחות מאחוז אחד (1%) מאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה, הינן עסקאות זניחות. בכפוף לאמור לעיל, יובהר כי החברה לא קבעה גבול עליון ביחס לסיווג עסקאות כעסקאות זניחות.

בשנים 2025, 2024 ו-2023 בוצעו מספר עסקאות זניחות. עסקאות אלה כללו בעיקר קבלה של שירותים לוגיסטיים מחברות בשליטת בעל השליטה בחברה, השכרת שטח אחסנה לחברה בבעלות בעל השליטה, מכירה של מוצרי החברה לחברות בבעלות בעל השליטה וחלוקת הוצאות שכר של עובדת בחברה בת.

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

(1) הסכם ניהול ממר יואב גולן, בעל השליטה בחברה:

החברה קשורה בהסכם לקבלת שירותי ניהול, עם החברה האם, ניאור אחזקות (1994) בע"מ (להלן – "חברת הניהול"), חברה פרטית בבעלות ובשליטה מלאה של מר יואב גולן (להלן – "גולן"), בעל השליטה בחברה באמצעות גולן (להלן – "הסכם הניהול") כדלקמן:

א. עיקרי הסכם הניהול לתקופה שמיום 1 במרץ 2020 ועד יום 28 בפברואר 2023:

בגין העמדת שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל, חברת הניהול זכאית לדמי ניהול חודשיים בסך של 100,000 ש"ח, בגין צמוד למדד המחירים לצרכן בגין חודש דצמבר 2016. בנוסף, חברת הניהול תהיה זכאית למענק שנתי מבוסס ביצועים בגין הרווח השנתי לפני מס של הקבוצה כדלקמן:

1. בגין רווח לפני מס העולה על 45 מיליון ש"ח ועד 48 מיליון ש"ח – 10% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
2. בגין רווח לפני מס העולה על 48 מיליון ש"ח ועד 51 מיליון ש"ח – 12% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
3. בגין רווח לפני מס העולה על 51 מיליון ש"ח – 14% מחלק הרווח לפני מס כאמור. סכום המענק השנתי לא יעלה על סך של 920 אלפי ש"ח.

ב. עיקרי הסכם הניהול לתקופה שמיום 1 במרץ 2023 ועד יום 10 באוקטובר 2024 (ראו ג' להלן):

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את חידוש ועדכון ההתקשרות בהסכם עם חברת הניהול שעיקריו:

(1) דמי ניהול חודשיים

- (1.1) בתקופה שמיום 1 באפריל 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2023 לא יחול שינוי בדמי הניהול ביחס לדמי הניהול הנוכחיים, היינו סך של 100 אלפי ש"ח, צמודים למדד המחירים לצרכן בגין חודש דצמבר 2016 (להלן – "המדד המקורי") ובתוספת מע"מ, למעט ויותר של חברת הניהול על דמי הניהול בגין חודש מרץ 2023.
- (1.2) החל מיום 1 בינואר 2024 ועד ליום 28 בפברואר 2026 יעמדו דמי הניהול על סך של 128 אלפי ש"ח, צמודים לעליית מדד המחירים לצרכן ביחס למדד המקורי (להלן – "דמי הניהול").

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(1) הסכם ניהול ממר יואב גולן, בעל השליטה בחברה (המשך):

(2) רכב

החברה תעמיד לרשות חברת הניהול רכב לצורך מילוי תפקידו של מר גולן ולשימוש האישי בשוויו שלא יעלה על סך של 600 אלפי ש"ח, ותישא בכל ההוצאות הכרוכות בשימוש בו (כולל עלויות אחזקה ודלק ולמעט קנסות ודוחות חניה). לחלופין, החברה תהא רשאית להעמיד לרשותו של מר גולן רכב בעלות אחזקה שנתית שלא תעלה על סך של 200 אלפי ש"ח, צמודים לעליית מדד המחירים לצרכן בגין חודש אפריל 2023. במקרה שבו חברת הניהול תבקש שהחברה תעמיד רכב ששוויו או עלות האחזקה השנתית שלו עולה על הסכומים הנ"ל, חברת הניהול תשלם את יתרת הפרש העלויות. ככל שהרכב האמור ירכש ויימכר בעתיד לצד שלישי, במקרה בו עלות הרכישה של הרכב עלתה על סך 600 אלפי ש"ח וחברת הניהול השלימה את הפרש עלות הרכישה כאמור לעיל, אזי חברת הניהול תקבל חלק יחסי מתמורת המכירה, על בסיס פרו-ראטה לתשלום שנשאה ברכישה ביחס לעלות רכישת הרכב. כמו כן, ככל שהסכם הניהול יסתיים, מכל סיבה שהיא, והרכב טרם נמכר לצד שלישי, חברת הניהול התחייבה לרכוש את הרכב מהחברה בהתאם למחירון "לוי יצחק" למועד המכירה (וככל שמחירון זה לא יהיה זמין בעת המכירה, על פי מחירון אחר שמקובל בשוק), ולשלם לחברה את תמורת המכירה על חלק יחסי על בסיס פרו-ראטה לתשלום שנשאה החברה ביחס לעלות רכישת הרכב. ככל והרכב יועמד למר גולן באמצעות הסכם לסינג (חלף רכישה), וככל והסכם הניהול יסתיים, מכל סיבה שהיא, חברת הניהול התחייבה כי הסכם הליסינג יוסב ויועבר אליה.

(3) מענק שנתי

חברת הניהול זכאית למענק שנתי (להלן – "המענק השנתי") הנגזר מהרווח השנתי לפני מס של הקבוצה כדלקמן:

- (3.1) עד לרווח לפני מס בסך של 60 מיליון ש"ח חברת הניהול אינה זכאית למענק כלשהו.
- (3.2) בגין רווח לפני מס העולה על 60 מיליון ש"ח ועד ל-70 מיליון ש"ח, חברת הניהול תהא זכאית למענק בשיעור של 5% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
- (3.3) בגין רווח לפני מס העולה על 70 מיליון ש"ח ועד ל-80 מיליון ש"ח, חברת הניהול תהא זכאית למענק בשיעור של 5.5% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
- (3.4) בנוסף, בגין חלק הרווח לפני מס העולה על 80 מיליון ש"ח, חברת הניהול זכאית למענק בשיעור של 6% מחלק הרווח לפני מס כאמור.

סכום המענק השנתי שישולם בפועל בגין שנת 2023 לא יעלה על סך של 1,000,000 ש"ח בתוספת מע"מ והחל מהמענק בגין שנת 2024 לא יעלה על סך של 1,650,000 ש"ח בשנה בתוספת בע"מ צמוד לעליית המדד בגין חודש אפריל 2023 (להלן – "תקרת המענק השנתי").

אם בשנה נתונה, החברה תרשום הפסד לפני מס (להלן – "ההפסד המועבר"), יועבר ההפסד המועבר לשנה העוקבת ויגרע מהרווח לפני מס השנתי או יתווסף להפסד לפני מס השנתי של השנה העוקבת, לפי העניין, לצורך חישוב המענק השנתי בשנה העוקבת, וכך גם בשנים שלאחר השנה העוקבת. המענק השנתי לא ישולם עד אשר ההפסד המועבר יקוזז במלואו. ככל שבשנה מסוימת יהיה לחברה רווח לפני מס, בגינו סכום המענק השנתי עשוי להיות גבוה מתקרת המענק השנתי (להלן – "סכומי יתר"), לא ניתן יהיה להעביר את סכומי היתר לשנים שלאחר מכן.

(4) החזר הוצאות - חברת הניהול תהיה זכאית להחזר הוצאות שהוצאו במסגרת הענקת שירותי הניהול, כמקובל בחברה לנושאי משרה בכירה.

(5) כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את הסכם הניהול לידי סיום בהודעה מוקדמת בכתב בת 180 יום. חברת הניהול ו/או גולן לא יהיו זכאים לגמול נוסף מהחברה, לרבות גמול דירקטורים בגין כהונתו כיו"ר הדירקטוריון.

ג. מינוי מר יואב גולן כמנכ"ל החברה

ביום 10 באוקטובר 2024 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לאחר קבלת אישורה של ועדת הביקורת מיום 21 באוגוסט 2024 ולאחר אישור דירקטוריון החברה, את מינויו של מר יואב גולן כמנכ"ל החברה, חלף כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל, וכן את תנאי כהונתו והעסקתו כמנכ"ל החברה, ללא שינוי ביחס לתנאי כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה, כמפורט בסעיף ב' לעיל. תקופת ההסכם הינה שלוש (3) שנים, החל ממועד אישור האסיפה, היינו מיום 10 באוקטובר 2024. כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בהודעה מוקדמת בכתב בת מאה ושמונים (180) יום.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(2) תנאי העסקתו של המנכ"ל לשעבר

מר ניר קליין, מנכ"ל החברה לשעבר, היה זכאי לשכר חודשי בסך של 55 אלפי ש"ח ברוטו, פנסיה, קרן השתלמות ורכב מגולם. בנוסף, מר קליין היה זכאי למענק שנתי מבוסס ביצועים אשר לא יעלה על סך של 550 אלפי ש"ח בשנה קלנדארית.

ביום 28 ביולי 2024 הסתיימה כהונתו של מר ניר קליין כמנכ"ל החברה בהסכמת הצדדים.

(3) הסכם קבלת שירותי יו"ר דירקטוריון מהגב' רגינה אונגר

ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית של החברה את התקשרותה של החברה עם חברה פרטית בבעלות ובשליטתה המלאה של הגב' רגינה אונגר, בהסכם לקבלת שירותי ניהול מהגב' רגינה אונגר בתוקף תפקידה כיו"ר הדירקטוריון של החברה בתמורה לתשלום חודשי בסך של 12 אלפי ש"ח, בתוספת מע"מ כדין.

ביום 19 בינואר 2026 אישרה האסיפה הכללית של החברה עדכון לתנאי ההתקשרות כאמור כך שהתמורה החודשית שתשולם לחברת הניהול תהיה בסך של 15 אלפי ש"ח, בתוספת מע"מ כדין וזאת לתקופה בלתי קצובה אשר תחילתה מיום 1 באוקטובר 2025. כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בהודעה מוקדמת בת 30 ימים מראש.

(4) תנאי כהונתו של מר ניר גולן, בנו של בעל השליטה, בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה

בחודש נובמבר 2024 מונה מר ניר גולן, בנו של מר יואב גולן, מנכ"ל החברה ובעל השליטה בה, לתפקיד משנה למנכ"ל בהיקף משרה של 50%, וזאת בנוסף לכהונתו כדירקטור בחברה. ביום 10 במרץ 2025, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, את תנאי כהונתו של מר ניר גולן בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, לתקופה של 3 שנים החל מיום 1 בינואר 2025. בתמורה להעמדת שירותיו כמשנה למנכ"ל, מר ניר גולן יהיה זכאי לתגמול חודשי בסך 39.5 אלפי ש"ח, בתוספת מע"מ כדין. בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, יפעל מר ניר גולן תחת מנכ"ל החברה ויסייע בניהול הקבוצה לרבות יישום האסטרטגיה העסקית של החברה כפי שיתווה דירקטוריון החברה מעת לעת. מר ניר גולן יהיה אחראי על ייעול פעילות הקבוצה ותיאום בין החברות הבנות של החברה והחטיבות השונות בחברה תוך קידום סינרגיה ביניהן וקידום פעילויות חדשות בחברה. מובהר כי מר ניר גולן לא יהיה זכאי לתגמול נוסף מהחברה בגין כהונתו כמשנה למנכ"ל החברה (כגון רכב, טלפון, מחשב וכדומה) ו/או בגין תפקידיו, כפי שיהיו מעת לעת, בחברות בת של החברה ו/או בחברות קשורות שלה.

(5) תנאי כהונתו של מר ליאור גולן, בנו של בעל השליטה, בתוקף תפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ ומנהל סניף חזיבנק צפון ובתוקף תפקידו כסמנכ"ל הקמעונאות של החברה ומנכ"ל החברה הבת חזיבנק-אלוני:

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית את תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה (להלן – "ליאור") בתוקף תפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה (להלן – "חזיבנק") ומנהל סניף חזיבנק צפון (להלן – "התפקיד הקודם"). תנאי העסקתו של ליאור בתפקידו הקודם כללו, בין היתר, שכר חודשי בסך של 37 אלפי ש"ח (ברוטו), מענק שנתי בסכום השווה לשכר חודשי אחד בכפוף להשגת יעד רווחי תפעולי שנתי בחזיבנק העולה על סך של 19.5 מיליון ש"ח, רכב כמקובל בחברה וגילום שווי המס בגין העמדת הרכב.

ביום 19 בינואר 2026 אישרה האסיפה הכללית של החברה את תנאי העסקתו של ליאור בתוקף תפקידו כסמנכ"ל הקמעונאות של החברה וכמנכ"ל החברה הבת חזיבנק אלוני בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה ("חזיבנק-אלוני") (להלן – "התפקיד הנוכחי") החל ממועד אישור האסיפה.

במסגרת תפקידו כסמנכ"ל הקמעונאות פועל ליאור תחת פיקוחו של מנכ"ל החברה, לגיבוש, הובלה והטמעה של אסטרטגיית מגזר הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים של החברה (להלן – "מגזר הקמעונאות"), פיתוח יעדים, פיקוח על ביצועי חברות הבת של החברה במגזר הקמעונאות, תיאום בין חברות המגזר לבין הנהלת החברה בתחומים כגון תפעול, רכש ושיווק וגיבוש סטנדרטים אחידים לאולמות התצוגה, פריסת אולמות התצוגה והגברת שיתוף הפעולה והסינרגיה בין חברות הבת של החברה. בנוסף, ליאור ממשיך לכהן כמנכ"ל חזיבנק-אלוני.

קבוצת חמת בע"מ

(המשך) ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(5) **תנאי כהונתו של מר ליאור גולן, בנו של בעל השליטה, בתוקף תפקידו כסמנכ"ל הקמעונאות של החברה ומנכ"ל החברה הבת חזיבנק-אלוני** (המשך):

להלן עיקרי תנאי כהונתו והעסקתו של ליאור בתפקידו הנוכחי:

- (1) שכר חודשי - ממועד האסיפה ועד ליום 31 בדצמבר 2026 ליאור יהיה זכאי לשכר חודשי בסך של 50,000 ש"ח (ברוטו). מיום 1 בינואר 2027 ליאור יהיה זכאי לשכר חודשי בסך של 55,000 ש"ח (ברוטו).
- (2) ביטוח שיפוי ופטור - החברה תכלול את ליאור בפוליסות ביטוח נושאי משרה בחברה, כפי שיהיו מעת לעת, ותעניק לו התחייבות לשיפוי ומתן פטור, בנוסח המקובל בחברה.
- (3) רכב - החברה תמשיך להעמיד לרשות ליאור רכב כמקובל בחברה לנושאי משרה בכירים בחברה. החברה תישא בהוצאות הקבועות והמשתנות הכרוכות ברכב ובשימוש בו, כאשר המס על ההטבה יגולם על ידי החברה וישולם על ידה. לחילופין, ליאור רשאי להודיע לחברה, על פי שיקול דעתו הבלעדי, כי הוא מוותר על העמדת הרכב. במקרה כאמור, הוא יהיה זכאי לתגמול כספי בסכום זהה לעלות העמדת הרכב.
- (4) מענק - ליאור יהיה זכאי למענק שנתי (להלן – "המענק השנתי") הנגזר מהרווח התפעולי השנתי של מגזר הקמעונאות המדווח בדוחותיה הכספיים של החברה בנטרול הפחתת עודפי עלות (להלן – "הרווח התפעולי הקובע"), ובלבד שסכום המענק השנתי שישולם בפועל בכל שנה רלבנטית לא יעלה על סך השווה ל-3 משכורות חודשיות (ברוטו) (להלן – "תקרת המענק השנתי"), כדלקמן:
 - (א) עד לרווח תפעולי קובע בסך של 35 מיליון ש"ח, ליאור לא יהיה זכאי למענק כלשהו;
 - (ב) בגין רווח תפעולי קובע העולה על סך של 35 מיליון ש"ח ועד לסך של 38 מיליון ש"ח, מר ליאור יהיה זכאי למענק שנתי בסך השווה למשכורת חודשית אחת (ברוטו);
 - (ג) בגין רווח תפעולי קובע העולה על סך של 38 מיליון ש"ח ועד לסך של 41 מיליון ש"ח, מר ליאור יהיה זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-2 משכורת חודשית (ברוטו);
 - (ד) בגין רווח תפעולי קובע העולה על סך של 41 מיליון ש"ח, מר ליאור יהיה זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-3 משכורת חודשית (ברוטו).
- (5) תוקף ההתקשרות - תוקף ההתקשרות הינו לתקופה בת שלוש (3) שנים החל ממועד אישור האסיפה, כאשר החברה וליאור רשאים להביא את ההתקשרות לכדי סיום בכל עת ומכל סיבה שהיא, על ידי מתן הודעה מוקדמת בכתב ומראש במועדים הקבועים בדיון.

ביאור 28 - אירועים לאחר תום תקופת הדיווח:

רכישת נכס מסחרי בראשון לציון

ביום 20 בינואר 2026 התקשרה הקבוצה עם צד ג' שאינו קשור בהסכם לרכישת זכויות בנכס מסחרי בשטח של כ-1,800 מ"ר, הממוקם במתחם "גיגיס" בראשון לציון, בתמורה כוללת של כ-30 מיליון ש"ח. הנכס צפוי לשמש כמרכז תצוגה מרכזי ומאוחד למותגי הקבוצה, לרבות "מטבחי זיו" ו"אלוני", וזאת כחלק ממהלכי הקבוצה למיציא הסינרגיה התפעולית ולחיזוק פריסת מותגיה. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, עבודות ההשלמה, העיצוב וההתאמה של הנכס טרם הסתיימו, והשלמתן צפויה במהלך שנת 2026.

* * *

דו"ח תקופתי
לשנת
2025
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ד' / פרטים נוספים על התאגיד

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח או הפסד ורווח כולל אחר לכל אחד מהרבעונים בשנת 2025 (באלפי ש"ח)

1-3/25	4-6/25	7-9/25	10-12/25	2025	סעיף
באלפי ש"ח					
240,114	220,818	260,959	232,260	954,151	מכירות
137,408	126,112	144,022	136,048	543,590	עלות המכירות
102,706	94,706	116,937	96,212	410,561	רווח גולמי
65,638	64,834	68,832	67,430	266,734	הוצאות מכירה ושיווק
20,651	18,906	19,536	18,075	77,168	הוצאות הנהלה וכלליות
16,417	10,966	28,569	10,707	66,659	רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות
1,015	841	4,614	431	6,901	הכנסות אחרות, נטו
17,432	11,807	33,183	11,138	73,560	רווח תפעולי
(5,881)	(10,432)	(7,348)	(6,737)	(30,398)	הוצאות מימון, נטו
11,551	1,375	25,835	4,401	43,162	רווח לפני מס
(2,726)	(1,186)	(5,696)	(3,061)	(12,669)	הוצאות מיסים
8,825	189	20,139	1,340	30,493	רווח נקי
-	(47)	-	489	442	מדידות מחדש של התחייבויות נטו בגין הטבה מוגדרת
5,864	64	(2,478)	(6,017)	(2,567)	הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ
14,689	206	17,661	(4,188)	28,368	סה"כ רווח (הפסד) כולל

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות-בת וחברות כלולות לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

שם החברה	כמות מניות מוחזקות	סוג המניה	ערך נקוב בש"ח	שעור החזקה מהון המניות המונפק, מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך מאזני מתואם	יתרת ההלוואות שניתנו בדוח על המצב הכספי ¹
חמת ארמטורות ויזיקות בע"מ ("חמת ארמטורות")	2,139,667	רגילה בת 0.01 ש"ח ע.ב.	21,397	100%	² 169,515	-
חרסה סטודיו - יצרני כלים סניטריים בע"מ	4,949,004,900	רגילה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.ב.	4,949,004	100%	30,773	-
חרסה סטודיו בע"מ ("חרסה סטודיו" או "ליפסקי")	1,000	רגילה בת 0.01 ש"ח ע.ב.	10	100%	104,152	-
MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ("MCP") A.Ş.	310,000,000	רגילה בת 1 לירה טורקית	³ 22,971,000	100%	(55,246)	120,711
Houzer Inc	200	רגילה	- ⁴	100%	10,239	12,524
חזיבנק דיזיין בע"מ ("חזיבנק")	1,000,000	רגילה בת 1 ש"ח ע.ב.	1,000,000	100%	⁵ 155,430	-
חמת שיווק והפצה בע"מ (לשעבר "צוקר את מינקין") ("חמת הפצה")	4,000	רגילה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.ב.	4	100%	38,279	-
	40	הנהלה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.ב.	0.004	100%		

¹ הלוואות ו/או שטרי הון שהעמידה החברה לטובת החברות המוחזקות.
² הערך המאזני כולל את החלקה של החברה הבת באקוויטי של חמת עיצוב ושיווק בע"מ.
³ חברה בת שהתאגדה בטורקיה. הון המניות של MCP לימים 31.12.2025 ו-31.12.2024 מורכב מ-310,000,000 מניות, בנות 1 לירה טורקית ערך נקוב כל אחת. החברה מחזיקה (דרך Global Bath, חברה בת בבעלות מלאה המאוגדת בסינגפור) במלוא הון המניות של MCP. ערך הנקוב של המניות הנ"ל על פי שער השקל - לירה טורקית לימים 31.12.2025 ו-31.12.2024 הינו בסך כ-22,971,000 ש"ח וכ-31,837,000 ש"ח, בהתאמה. ההשקעה בהון המניות של MCP בוצעה באמצעות הנפקת שטרי הון של Global Bath לחברה.
⁴ חברה בת המאוגדת בארה"ב. הרכב הון המניות מורכב מ-200 מניות ללא ערך נקוב.
⁵ כולל חלקה באקוויטי של החברות הבנות המוחזקות ישירות ע"י חזיבנק; שיש אלוני בע"מ, חזיבנק אלוני בע"מ ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ.

שם החברה	כמות מניות מוחזקות	סוג המניה	ערך נקוב בש"ח	שעור החזקה מהון המניות המונפק, מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך מאזני מתואם	יתרת ההלוואות שניתנו בדוח על המצב הכספי ¹
פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("פורמקס")	1,000	רגילה בת 1 ש"ח ע.ג.	1,000	100% ⁶	138,439	-
מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת ("מטבחי זיו") ⁷	100% מזכויות השותפות	-	-	100% ⁸	(4,809)	49,359
סה"כ					586,772	182,594

תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות

לפרטים ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 המצורפים כפרק ג' לדוח זה לעיל ("הדוחות הכספיים").

תקנה 13: הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

שם החברה	רווח (הפסד)	רווח (הפסד) כולל אחר	הכנסות בשנת 2025			הכנסות לאחר ה-31 בדצמבר 2025 ועד למועד פרסום דוח זה		
			ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד	ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד
חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ⁹	10,199	832	-	1,084	-	-	271	
חרסה סטודיו - יצרני כלים סניטריים בע"מ ⁶	6,748	(31)	-	656	-	-	164	
חרסה סטודיו בע"מ	13,039	(152)	-	840	-	-	210	
MCP	(8,429)	(994)	-	-	-	-	-	
Houzer Inc	(1,942)	(1,573)	18	-	-	-	-	
חזיבנק דיזיין בע"מ ¹⁰	15,090	(593)	-	1,560	-	-	390	
חמת הפצה בע"מ	4,782	78	-	840	-	-	210	
פורמקס תעשיות עץ בע"מ	(2,307)	-	-	-	-	-	-	
מטבחי זיו דיזיין	(6,299)	308	-	600	-	-	150	
	30,881	(2,125)	18	5,580	-	-	1,395	

תקנה 20: מסחר בבורסה - ני"ע שנרשמו למסחר/הפסקת מסחר - מועדים וסיבות

בשנת 2025 לא הונפקו ניירות ערך של החברה לרישום למסחר ולא חלה הפסקת מסחר במניות החברה, למעט הפסקות מסחר קצובות עקב פרסום דוחות כספיים ו/או דיווחים מיידיים.

⁶ החברה מחזיקה בפורמקס תעשיות עץ בע"מ בעקיפין ב-100% מהון המניות המונפק והנפרע של פורמקס אמצעות ארבע חברות פרטיות אשר בבעלותה המלאה.

⁷ הערך המאזני ויתרת ההלוואות בדוח על המצב הכספי של קבוצת חמת בע"מ (סולו). יצוין כי בנוסף לסכומים אלו, סך של כ-18,024 אלפי ש"ח נכללים במסגרת הערך המאזני של חמת ארמטורות ויציקות בע"מ, המחזיקה 34.9% במטבחי זיו.

⁸ מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, הינה שותפות מוגבלת הרשומה בישראל, המוחזקת על ידי: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (34.9%) שהינה שותף מוגבל, קבוצת חמת בע"מ (65%) שהינה שותף מוגבל והסימפוניה העשירית בע"מ (0.1%) שהינה השותף הכללי, חברה בת בבעלות מלאה של החברה.

⁹ כולל חלקה ברוחי האקוויטי של חמת עיצוב ושיווק בע"מ.

¹⁰ כולל חלקה ברוחי האקוויטי של החברות הבנות המוחזקות ישירות ע"י חזיבנק: שיש אלוני בע"מ, חזיבנק אלוני בע"מ ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בשנת 2025 (אלפי ש"ח)

להלן פירוט התגמולים (במונחי עלות לחברה ובאלפי ש"ח), כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2025: (א) לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, ואשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה או בתאגיד בשליטתה (לפי העניין); (ב) לכל אחד משלושת נושאי המשרה הבכירה בעלי התגמולים הגבוהים ביותר, אשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה, אם לא נמנה על חמשת מקבלי התגמולים הנזכרים בסעיף (א) לעיל; ו- (ג) לכל אחד מבעלי העניין בחברה (אם לא נמנו עם מקבלי התגמולים הנזכרים בסעיפים קטנים (א) ו- (ב) לעיל), אם התגמולים ניתנו להם על ידי החברה או על ידי תאגיד בשליטתה, בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקידים בחברה או בתאגיד בשליטתה:

סה"כ	תגמולים (במונחי עלות לחברה) בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים				
	תגמולים אחרים	דמי ריבית, דמי שכירות, אחר	דמי יעוץ, עמלה, אחר	רכב וטלפון	תשלום מבוסס מניות	מענק	דמי ניהול	שכר	שיעור החזקה בהון החברה	היקף המשרה	תפקיד	שם
באלפי ש"ח												
1,933	-	-	118	-	-	1,815	-	1152.95	מלאה	מנכ"ל	יאב גולן (1)	
1,868	-	-	123	-	551	-	1,194	-	מלאה	מנכ"ל החברה הבת חזיבנק	יריב שיש (2)	
1,443	-	-	77	-	652	-	714	-	מלאה	מנכ"ל החברות הבנות חמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק	מיכאל מרדכי שפי ברנט (3)	
1,295	-	-	119	-	284	-	892	-	מלאה	מנכ"ל החברה הבת חרסה (סטודיו ליפסקי)	יהודה כהן (4)	
1,097	-	-	103	-	-	-	994	(*)	מלאה	מנכ"לית החברה הבת שיש אלוני	בירן קושמן (5)	
1,071	-	-	87	-	55	-	929	-	מלאה	סמנכ"ל בכיר - כספים ואסטרטגיה	יאיר לוי (6)	
474	-	-	-	-	-	474	-	-	50%	משנה למנכ"ל	ניר גולן (7)	
153	-	-	-	-	-	153	-	-	-	יור דירקטוריון	רגינה אונגר (8)	
307	-	-	-	-	-	307	-	-	-	-	דירקטורים (9)	

(*) מתחת ל-0.1%.

¹¹ למועד הדוח, מר יאב גולן מחזיק במניות החברה באמצעות ניאור קפיטל בע"מ, חברה פרטית הנמצאת בעקיפין בבעלות ובשליטה של מר יאב גולן (99%) ורעייתו (1%).

להלן פירוט בדבר התגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה:

- (1) **מר יואב גולן, מנכ"ל החברה ודירקטור ("מר גולן")**
לפרטים בדבר תנאי כהונתו של מר גולן כמנכ"ל החברה – ראו ביאור ה'27(1) לדוחות הכספיים של החברה.
- (2) **מר יריב שיש, מנכ"ל החברה הבת חזיבנק ("מר שיש")**
מר שיש זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 70 אלפי ש"ח. בנוסף, מר שיש זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר שיש זכאי למענק שנתי תלוי ביצועים הנגזר מהרווח השנתי לפני מסים של חזיבנק, לאחר התאמות כפי שנקבעו בהסכם העסקתו. תקרת המענק השנתי לא תעלה על סך של 600 אלפי ש"ח, צמוד למדד ינואר 2023.
- (3) **מר מיכאל מרדכי שפי ברנט, מנכ"ל החברות הבנות: חמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק ("מר שפי")**
מר שפי החל לכהן כמנכ"ל החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה (להלן בסעיף זה – "החברות"), החל מיום 25 בפברואר 2025. מר שפי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 50 אלפי ש"ח. בנוסף, מר שפי זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר שפי זכאי למענק שנתי תלוי ביצועים הנגזר מהרווח השנתי התפעולי של החברות, לאחר התאמות כפי שנקבעו בהסכם העסקתו ותקרת המענק השנתי לא תעלה על סך של 600 אלפי ש"ח, צמוד למדד ינואר 2023. במהלך שנת 2025 מר שפי חדל לכהן כמנכ"ל החברה הבת חמת הפצה.
- (4) **מר כהן יהודה, מנכ"ל החברה הבת חרסה סטודיו ("מר כהן")**
מר כהן היה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 52 אלפי ש"ח. בנוסף, מר כהן זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר כהן זכאי למענק שנתי בשיעור של 2% מהרווח לפני מס של חרסה סטודיו, כאשר סך מענק זה מוגבל לסך של 550 אלף ש"ח.
- (5) **גב' בירן קושמן, מנכ"לית החברה הבת שיש אלוני ("גב' קושמן")**
גב' קושמן זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 60 אלפי ש"ח. בנוסף, הגב' קושמן זכאית להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים.
- (6) **מר יאיר לוי, סמנכ"ל בכיר - כספים ואסטרטגיה ("מר לוי")**
מר לוי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55 אלפי ש"ח. בנוסף, מר לוי זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. בשנת 2025 שולם למר לוי מענק בשיקול דעת בסך 55 אלפי ש"ח. בחודש דצמבר 2025, אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה עדכון שכרו החודשי (ברוטו) של מר לוי, החל מיום 1 בינואר 2026, בתוקף תפקידו כסמנכ"ל בכיר - כספים ואסטרטגיה לסך של 60 אלפי ש"ח.
- (7) **מר ניר גולן, משנה למנכ"ל ודירקטור**
לפרטים בדבר תנאי כהונתו של מר ניר גולן, קרוב של בעל השליטה, כמשנה למנכ"ל החברה – ראו ביאור ה'27(4) לדוחות הכספיים של החברה.
- (8) **רגינה אונגר, יו"ר דירקטוריון**
לפרטים בדבר תנאי כהונתה של גב' רגינה אונגר כיו"ר דירקטוריון החברה – ראו ביאור ה'27(3) לדוחות הכספיים של החברה.
- (9) **גמול דירקטורים**
הדירקטורים החיצוניים בחברה, כפי שיקבעו מעת לעת, והדירקטורים הבלתי תלויים, זכאים לגמול השתתפות בסך של 2,250 ש"ח ולגמול שנתי בגובה הסכום המזערי על פי תקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000. למועד הדוח (וליום 31 בדצמבר 2025) ובהתאם דרגת החברה בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000, הינה ד'. במהלך שנת 2025 שילמה החברה גמול שנתי וגמול השתתפות בסך כולל של 307 אלפי ש"ח.
- תנאי הכהונה וההעסקה של נושאי המשרה המפורטים לעיל תואמים את מדיניות התגמול של נושאי המשרה של החברה אשר אושרה באסיפה הכללית ביום 19 ביולי 2023 (למעט תנאי כהונתו והעסקתו של מר יואב גולן). לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול ראו דוח מידי על אסיפה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 01-080118) המובאים בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 21א: השליטה בתאגיד

למועד הדוח, מר יואב גולן הינו בעל השליטה בתאגיד, המחזיק בכ-52.95% מזכויות ההון וההצבעה בחברה באמצעות ניאור קפיטל בע"מ, חברה פרטית הנמצאת בעקיפין בבעלות ובשליטה של מר יואב גולן (99%) ורעייתו (1%).

תקנה 22: עסקאות עם בעל השליטה או עסקאות שלבעל השליטה יש עניין בהן

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש ענין אישי באישורה אשר החברה, חברות בשליטתה וחברות קשורות שלה התקשרו בה בשנת 2025 ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

1. עסקאות המניות בסעיף 270(4) לחוק החברות:

(א) הסכם שירותי ניהול עם מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה ומנכ"ל החברה ודירקטור

ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית, לאחר אישר דירקטוריון החברה וקבלת אישורה של ועדת הביקורת מיום 21 באוגוסט 2024, את מינויו של מר יואב גולן כמנכ"ל החברה ואת תנאי כהונתו והעסקתו של מר גולן כמנכ"ל החברה, ללא שינוי ביחס לתנאי כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 29 באוגוסט 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-096199) כפי שתוקן ביום 12 בספטמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-603088) ודוח אודות תוצאות האסיפה מיום 10 באוקטובר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-609990), המובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן בביאור ה'27(1) לדוחות הכספיים.

(ב) תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כמנכ"ל קמעונאות של החברה ומנכ"ל חזיבנק-אלוני בע"מ, חברה נכדה בבעלות מלאה (100%) של החברה ("חזיבנק-אלוני"), החל מיום 19 בינואר 2026

ביום 19 בינואר 2026 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כמנכ"ל קמעונאות בחברה וכמנכ"ל חזיבנק-אלוני, בתוקף ממועד אישור האסיפה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 15 בדצמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-099728), המובא בזאת על דרך ההפניה, המובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן בביאור ה'27(5) לדוחות הכספיים.

(ג) אישור תנאי כהונתו של מר ניר גולן בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה

ביום 10 במרץ 2025 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, את תנאי כהונתו של מר ניר גולן בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, בתקופה של 3 שנים החל מיום 1 בינואר 2025, בנו של בעל השליטה בחברה, מר יואב גולן. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה הנ"ל מיום 3 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-008511), דוח אודות תוצאות האסיפה הנ"ל מיום 10 במרץ 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-015911), המובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן בביאור ה'27(4) לדוחות הכספיים.

2. עסקאות אחרות:

(א) מתן פטור מאחריות לדירקטורים המכהנים בחברה ובחברות בת וכפי שיכהנו בהן מעת לעת, שאינם בעלי השליטה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם

ביום 22 במרץ 2021, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מתן כתי פטור מאחריות לדירקטורים בחברה ו/או בחברות בת ו/או בחברות קשורות וכפי שיכהנו בהן מעת לעת, למעט דירקטורים שהם בעלי שליטה בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וזאת לאחר שאסיפה זו אישרה את תיקון תקנון החברה באופן שיאפשר מתן פטור מאחריות. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 15 בפברואר 2021 (אסמכתא: 2021-01-018907), המובא בזאת על דרך ההפניה.

(ב) מדיניות תגמול

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את עדכון מדיניות תגמול של החברה לתקופה של שלוש שנים החל ממועד אישור האסיפה. לפרטים נוספים, לרבות תיאור מדיניות התגמול המעודכנת והנימוקים לאישורה, ראו דיווח מידי של החברה מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

3. עסקאות שאושרו בהתאם לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 ("תקנות הקלות")

ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, לרבות לבעלי השליטה בחברה וקרוביו

ביום 22 באפריל 2025 אישרה ועדת הביקורת (בתפקידה כוועדת התגמול) חידוש התקשרות החברה בפוליסה לביטוח דירקטורים ונושאי משרה בחברה ו/או בחברות מוחזקות של החברה, לרבות נושאי משרה שהינם בעלי שליטה בחברה או קרובו, בהתאם להוראות סעיף 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000.

4. עסקאות זניחות

דירקטוריון החברה קבע כי העסקאות שתחשבנה כזניחות לעניין תקנה 22(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ולעניין תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010, הינן עסקאות שנתקיימו בהן כל התנאים כדלקמן:

העסקה אינה עסקה חריגה כהגדרת המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999, היינו:

(א) העסקה מתבצעת במהלך העסקים הרגיל של החברה.

(ב) העסקה הינה בתנאי שוק מקובלים בשוק הרלוונטי.

(ג) העסקה אינה משפיעה באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

על פי נוהל עסקאות זניחות זה עסקאות בהיקף של פחות מאחוז אחד (1%) מאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה, הינן עסקאות זניחות. בכפוף לאמור לעיל, יובהר כי החברה לא קבעה גבול עליון ביחס לסיווג עסקאות כעסקאות זניחות.

בשנת 2025 ועד למועד הדוח בוצעו מספר עסקאות זניחות. עסקאות אלה כללו בעיקר קבלה של שירותים לוגיסטיים מחברות בשליטת בעל השליטה בחברה, השכרת שטח אחסנה לחברה בבעלות בעל השליטה, מכירה של מוצרי החברה לחברות בבעלות בעל השליטה וחלוקת הוצאות שכר של עובדת בחברה בת.

תקנה 24: החזקות בעלי ענין ונושאי משרה בכירה סמוך למועד הדוח

לפרטים ראו דוח מידי על מצבת החזקות בעלי ענין ונושאי משרה בכירה מיום 8 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-003817), המובא בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לפרטים ראו ביאור 23 בדוחות הכספיים של החברה.

תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות של החברה למועד הדוח

לפרטים ראו מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשמי ניירות הערך של התאגיד והשינויים בה מיום 15 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-117916), המובא בזאת על דרך הפניה.

תקנה 25א: מען רשום

כתובת: היוזמה 41, אשדוד

מיקוד: 7752475

טלפון: 08-8513817

פקס: 08-8562679

דואר אלקטרוני: yairl@hamat.co.il

תקנה 26: הדירקטורים של החברה למועד פרסום הדוח

שם	רגינה אונגר	יואב גולן	ניר גולן	אלה אביבית פלג	דוד סיטן	גדעון אלטמן
מס' ת"ז	058099656	030500136	032867657	027782143	004296950	054989769
תאריך לידה	26.02.1962	10.10.1949	28.04.1978	22.05.1970	06.03.1950	17.11.1957
מען להמצאת כתבי בי-דין	רח' בר כוכבא 16, בני ברק	היזמה 41 א.ת. צפוני אשדוד, ת"ד 6555	רח' המדע 53 א.ת. צפוני אשדוד	רח' צבי שפירא 5, הרצליה	ה' באייר 46, תל אביב	ארבל 37, ראשון לציון
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר דירקטוריון	מנכ"ל ודירקטור	משנה למנכ"ל ודירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטור
חברות בוועדות הדירקטוריון	לא	לא	לא	חברה/ בוועדת ביקורת, בוועדה לבחינת הדוחות הכספיים ובוועדת תגמול		
דירקטור חיצוני / דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא	דירקטור חיצוני	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור חיצוני
הדירקטור הנו בעל כשירות מקצועית	כן	לא	כן	כן	כן	כן
האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	כן	לא	כן	כן	לא	כן
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא	לא	לא	לא	לא	לא
התאריך בו החל לכהן כדירקטור	10.10.2024	13.4.2011	13.4.2011	10.3.2025	20.11.2022	15.3.2018
השכלתו	רו"ח, בוגרת תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות ותואר שני בכלכלה עם התמחות במימון מאוניברסיטת ת"א	תיכונת	בוגר מנהל עסקים עם התמחות במימון מהמרכז הבינתחומי בהרצליה	בוגרת תואר ראשון ותואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת מנצ'סטר. בוגרת תואר ראשון הנדסה תעשייה וניהול- מאוניברסיטת ת"א	בוגר משפטים מאוניברסיטת תל אביב, בעל רישיון עריכת דין	בוגר כלכלה ומנהל עסקים ומוסמך מנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן, קורס דירקטורים ונושאי משרה בבינתחומי הרצליה
תעסקתו בחמש השנים האחרונות / תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	בעלת משרד לליווי וייעוץ פיננסי רגינה אונגר ושות', מרצה באוניברסיטת ת"א, סגנית נשיא לשכת רואי החשבון בישראל, יו"ר פקד פלדה תעשיות ודירקטורית בכירה בחברות גדולות	יו"ר דירקטוריון החברה, מנכ"ל החברה, מנכ"ל ובעלים של קבוצת ניאור אחזקות (1994) בע"מ, דירקטור בחברות הבנות של הקבוצה	מנכ"ל אשדוד סחר עץ בע"מ, משנה למנכ"ל הקבוצה	מנכ"לית בראשית השקעות בע"מ. בעבר מנכ"לית ינאי פלג ושות'. דירקטורית ברם תעשיות בע"מ; אלה ר. הנדסת בנין והשקעות בע"מ	עורך דין ושותף במשרד סיטן, פולצ'ק עורכי דין, דירקטור בסיטן, פולצ'ק - עורכי דין ובסיטפול בע"מ	יו"ר דירקטוריון חברת צבי צרפתי ובניו בע"מ, יו"ר דירקטוריון חברת פרידזון שירותים לוגיסטיים בע"מ, יו"ר ועדת אשראי בחברת הפניקס חברה לביטוח בע"מ (עד שנת 2024), דירקטור חיצוני בקבוצת אחים נאוי בע"מ, דירקטור בלתי תלוי ברבל בע"מ, דח"צ בחברת פתאל החזקות בע"מ, יו"ר וועדת אשראי בכלל ביטוח בע"מ
האם הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	כן, אביו של ניר גולן המכהן כדירקטור בחברה	כן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה	לא	לא	לא

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של החברה למועד פרסום הדוח

שם	ליאור גולן	גדי בנימין	יאיר לוי	ברק יפת	עדנה ישרים	עדי לביא	רחל כבודי שהרבני	יהודה כהן	מיכאל מרדכי שפי ברנט	בירן קושמן	יריב שיש	דוד סופר	דנה גוטסמן ארליך
מס' ת"ז	061201943	037581444	040825457	302988746	027206119	034949651	028445179	056360696	029263183	042829127	024954752	022371603	037575735
תאריך לידה	13.04.1982	03.08.1975	02.03.1981	09.06.1989	27.03.1979	26.03.1979	16.08.1971	04.04.1960	26.05.1972	10.04.1981	30.06.1970	15.04.1966	08.08.1975
מועד תחילת כהונה	26.11.2024	28.7.2024	01.01.2017	26.11.2025	31.05.2018	01.01.2026	01.01.2026	01.10.2002	11.03.2025	05.11.2024	01.01.2019	04.09.2025	19.11.2020
התפקיד בתאגיד, בחברה בת שלו, בחברה קשורה שלו או בבעל עניין בו	סמנכ"ל קמעונאות ומנכ"ל החברה הבת חזיבנק אלוני בע"מ	מנהל מערכות מידע	סמנכ"ל בכיר – כספים ואסטרטגיה	מנהל הכספים של הקבוצה וסמנכ"ל הכספים של החברה הבת חזיבנק אלוני בע"מ	חשבת	סמנכ"לית שיווק	מנהלת משאבי אנוש	מנכ"ל חברת הבת חרסה סטודיו בע"מ ("ליפסקי")	מנכ"ל תחום פעילות סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	מנכ"לית חברת הבת שיש אלוני בע"מ	מנכ"ל חברת הבת חזיבנק דיזיין בע"מ	מנכ"ל חברת הבת מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת	מבקרת פנימית
השכלה	תואר ראשון במשפטים (אוניברסיטת רייכמן), תואר שני במשפטים (אוניברסיטת דיוק, צפון קרוליינה), תואר ראשון במנהל עסקים	תואר ראשון בתוכנה-אוניברסיטת תל אביב, מהנדס מחשבים וניהול תעשייתי - המכללה האקדמית אפקה, תואר שני במנהל עסקים האוניברסיטה הפתוחה	רו"ח, בוגר מנהל עסקים וחשבונאות, מוסמך במנהל עסקים (MBA) מהמכללה למנהל ראשון לציון	רו"ח, בוגר כלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בר אילן ומוסמך במנהל עסקים (MBA), תל אביב אוניברסיטת	בוגרת כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון	תואר ראשון במנהל עסקים, התמחות במימון, אוניברסיטת NYIT ניו-יורק, תואר שני בפרסום ושיווק, הקריה האקדמית אונו	תואר ראשון בניהול וסוציולוגיה, האוניברסיטה הפתוחה, קורס גישור וניהול משאבי אנוש למנהלים, אוניברסיטת בר אילן	הנדסאי בתחום הפלסטיק, מכללת רופין, קורס מנהלים בכירים מאוניברסיטת תל אביב	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המכללה למנהל תואר שני במשפטים במכללת שערי מדע ומשפט	תואר מהנדס בהנדסת תעשייה וניהול – אוניברסיטת בן גוריון	תיכונית	תואר ראשון כללי BA, אוניברסיטת חיפה	רו"ח, CIA תואר ראשון BA במנהל עסקים התמחות בחשבונאות, המכללה למנהל תואר שני MA במנהל עסקים התמחות ביקורת פנימית, אוניברסיטת בר אילן
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	סמנכ"ל קמעונאות, סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה הבת "חזיבנק דיזיין בע"מ" ומנהל סניף צפון בחברה הבת "חזיבנק דיזיין בע"מ"	מנהל מערכות מידע בקבוצה ובחברת הבת שיש אלוני בע"מ	משנה למנכ"ל ונושא המשרה הבכיר בתחום הכספים, סמנכ"ל כספים בחברה ובחברות בנות בקבוצה	סמנכ"ל הכספים של החברה הבת חזיבנק אלוני בע"מ וחשב בחברות בנות בקבוצה	חשבת החברה ובחברות בנות בקבוצה	מנהלת סינרגיה בקבוצה, סמנכ"לית שיווק וקשרי אדריכלים MODY	מנהלת משאבי אנוש בחברות בנות בקבוצה	מנכ"ל חברת הבת חרסה סטודיו בע"מ ("ליפסקי")	מנכ"ל א.ב. פרופילון שיווק בע"מ	מנכ"לית חברת לילו וטורי בע"מ	מנכ"ל חברת הבת חזיבנק דיזיין בע"מ	מנכ"ל מטבחי זיו דיזיין, מנכ"ל מודולנובה, מנכ"ל קבוצת בולטהאופ	שותפה, BDO ישראל
בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או בעל עניין אחר בחברה	כן משפחה של יואב גולן, בעל השליטה בחברה, אחיו של ניר גולן המכהן כדירקטור בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

תקנה 26: מורשה חתימה עצמאי של החברה

לתאריך הדוח אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד

בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל אביב.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

באסיפה המיוחדת של בעלי מניות החברה שהתקיימה ביום 10 במרץ 2025, אישרה האסיפה את תנאי כהונתו של מר ניר גולן, בנו של בעל השליטה בחברה וכן את מינויה של גב' אביבית אלה פלג כדירקטורית חיצונית בחברה לתקופה כהונה ראשונה בת שלוש (3) שנים החל ממועד אישור האסיפה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפת בעלי המניות של החברה מיום 3 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-008511) וכן דוח אודות תוצאות האסיפה הנ"ל מיום 10 במרץ 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-0159112).

תקנה 29א: החלטות החברה

לפרטים נוספים בדבר התחייבות החברה למתן שיפוי וביטוח נושאי משרה בחברה שהינם בתוקף במועד הדוח, ראו תקנה 22 לעיל.

יואב גולן
מנכ"ל

רגינה אונגר
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 30 במרץ 2026

דו"ח תקופתי
לשנת
2025
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ה' / דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית
על הדיווח הכספי ועל הגילוי

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):

ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "התאגיד") אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה חברי ההנהלה הם:

1. יואב גולן – מנכ"ל;
2. יאיר לוי – סמנכ"ל בכיר - כספים ואסטרטגיה;
3. ברק יפת – מנהל כספים;
4. עדנה ישרים – חשבת.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקרות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקרות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו, כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה. הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: בקרות ברמת הארגון; בקורת כלליות לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של הדיווח הכספי ובקורת כלליות של מערכות מידע; בקרות על תתי התהליכים במסגרת תהליך המכר; בקרות על תתי התהליכים במסגרת תהליכי הרכש וניהול המלאי.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר 2025 היא אפקטיבית.

הצהרת מנהלים
הצהרת מנהל כללי

אני, יואב גולן, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "התאגיד") 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 התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
 4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכום או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
 5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
 - א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ 2026

תאריך

יואב גולן
מנכ"ל

הצהרת מנהלים
הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספיים

אני, יאיר לוי, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "התאגיד") 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 התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלוולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכום או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
 - א. קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - ב. קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

30 במרץ 2026

תאריך

יאיר לוי
סמנכ"ל בכיר - כספיים
ואסטרטגיה