

# פרימוטק גרופ בע"מ ("החברה")

## דוח תקופתי לשנת 2025

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעותו על פי תקנה 5ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 (להלן: "תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים").<sup>1</sup>

החברה אימצה ומיישמת באופן עקבי את כל ההקלות מכוח תקנה 5ד' לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים למעט הקלה לפי תקנה 5ד(ב)(5) ביחס לאפשרות הגשת דוחות עתיים אחת לחצי שנה (להלן: "ההקלה המוחרגת"). לפיכך, החברה מדווחת על בסיס דוחות רבעוניים. יובהר, כי אין באמור כדי לגרוע מזכותה של החברה לאמץ גם את ההקלה המוחרגת, בכפוף לעמידה בתנאי זכאות לאימוצה על פי תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים. יישום ההקלות כאמור הינו מבלי לגרוע מההקלה לה זכאית החברה בעקבות הצעה לראשונה של ניירות ערך שלה לציבור.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> החברה חדלה להיות תאגיד קטן ביום 1 בינואר 2022, אך חזרה להיות תאגיד קטן ביום 1 בינואר 2023. בהתאם להוראות התקנה 9ב(1ג) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים.

<sup>2</sup>

## תוכן העניינים

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 הנהלה

## פרק א' - תיאור עסקי התאגיד

תוכן העניינים :

<u>עמוד</u>	<u>נושא</u>
6	<b>חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה</b>
6	1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה
8	2. תחומי פעילות
9	3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
9	4. חלוקת דיבידנדים
9	<b>חלק שני - מידע אחר</b>
9	5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה
11	6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
14	<b>חלק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחומי הפעילות</b>
14	7. תחומי הפעילות של הקבוצה
14	7.1. מידע כללי על התפתחויות תחומי הפעילות בתקופה האחרונה
14	7.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו
14	7.1.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחומי הפעילות
15	7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו
15	7.1.4. התפתחויות בשווקים של תחומי הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלהם
15	7.1.5. גורמי הצלחה קריטיים בתחומי הפעילות והשינויים החלים בהם
16	7.1.6. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחומי הפעילות ושינויים החלים בהם
16	7.1.7. תחליפים למוצרים של תחומי הפעילות ושינויים החלים בהם
16	7.1.8. מבנה התחרות בתחומי הפעילות ושינויים החלים בהם
16	7.2. מוצרים ופעילות הייצור של הקבוצה
16	7.2.1. מידע כללי
17	7.2.2. ייצור ורכש ביחס למוצרי נייר
18	7.2.3. ייצור ורכש ביחס למוצרי ניקוי ותמרוקים
19	7.2.4. מערכת בקרת איכות
20	7.3. פילוח הכנסות מקבוצות מוצרים דומים עיקריות
21	7.4. מוצרים חדשים
21	7.5. לקוחות הקבוצה
21	7.5.1. מידע כללי
21	7.5.2. מאפייני לקוחות הקבוצה
23	7.5.3. אופן ההתקשרות עם לקוחות
24	7.5.4. לקוחות מהותיים
26	7.5.5. מערכת ניהול תקציב לקוחות
26	7.5.6. מערכת ניהול בסיס לקוחות
26	7.6. פעילות השיווק, המכירה וההפצה של הקבוצה
26	7.6.1. שיטת השיווק
27	7.6.2. סניפי השיווק וסוכני המכירות
28	7.6.3. פעולות לשיווק ופרסום
28	7.6.4. מרכז הזמנות ותמיכה ישיר
28	7.6.5. ההפצה והמרכז הלוגיסטי
29	7.7. צבר הזמנות

29	7.8 . מבנה השוק ותחרות
30	7.8.1 . התחרות במגזר המוסדי
30	7.8.2 . התחרות במגזר הקמעונאי
30	7.8.3 . יתרונות הקבוצה
31	7.9 . עונתיות
31	<b>חלק רביעי – עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה</b>
31	8 . מקרקעין
31	8.1 . משרדי הקבוצה והמרכז הלוגיסטי
32	8.2 . משרדי המכירה והשיווק
32	8.3 . מפעלי הקבוצה (שטחי יצור ואחסון)
34	8.4 . שטחי יצור ומשרדים בפיתוח
35	9 . ציוד ורכוש קבוע
36	10 . נכסים לא מוחשיים
36	11 . הון אנושי
36	11.1 . מבנה ארגוני
37	11.2 . מידע כללי
38	11.3 . התקשרות עם עובדים
39	11.4 . תנאי כהונה והעסקה של נושאי משרה בקבוצה
39	12 . רכש וספקי הקבוצה
39	12.1 . מידע כללי
39	12.2 . שיעורי מקורות ההספקה השונים
40	12.3 . אופן התקשרות עם ספקים
40	12.4 . הסדרי הפצה
40	12.5 . ספקים מהותיים
40	13 . הון חוזר ומלאי
42	14 . השקעות
42	14.1 . מדיניות השקעות של האמצעים הנזילים של הקבוצה
43	14.2 . ניהול האמצעים הנזילים של הקבוצה
44	15 . ביטוח
44	16 . מימון
44	16.1 . מימון הפעילות
45	16.2 . מקורות המימון הבנקאי ועלותם
46	16.3 . מימון בנקאי מהותי
48	16.4 . בטחונות ותניות פירעון צולב
48	17 . מיסוי
48	18 . איכות הסביבה
48	19 . מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
50	20 . הסכם מהותיים
51	21 . הליכים משפטיים
51	22 . יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הבאה
53	23 . דיון בגורמי סיכון

## פרק א' – תיאור עסקי התאגיד

### הגדרות:

למען הנוחות, בפרק זה תהיינה לקיצורים הבאים המשמעות הרשומה לצידם:	
פרימוטק גרופ בע"מ (לשעבר אוריאון טוקאן בע"מ) בעצמה ו/או באמצעות תאגידים בשליטתה.	"החברה"
החברה ותאגידים בשליטתה.	"הקבוצה"
קליר כימיקלים יצור ושיווק בע"מ, חברה בבעלותם המשותפת ובשליטתם של בעלי השליטה למועד השלמת הפיצול.	"קליר"
דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 המצורפים בפרק ג' לדוח זה.	"הדוחות הכספיים"
ה"ה אלי זנה ואלי גבריאלי, המחזיקים יחד באופן ישיר ובאמצעות חברות בשליטתם המלאה, נכון למועד הדוח, ב-79.17% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה פועלים בעצה בקשר עם החזקותיהם במניות החברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 21א בפרק ד' – פרטים נוספים על חברה להלן.	"בעלי השליטה"
הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.	"הבורסה"
רשות ניירות ערך.	"הרשות"
דולר ארה"ב.	"דולר"
שקל חדש.	"ש"ח"
חוק החברות, התשנ"ט-1999.	"חוק החברות"
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.	"חוק ניירות ערך"
פקודת מס הכנסה (נוסח חדש).	"פקודת מס הכנסה"
נקודות מכירה של רשתות שיווק קמעונאיות, חנויות מכולת, משווקים, מרקטים, מרכולים וכיוצ"ב המשווקים את המוצרים לאחרים.	"השוק הקמעונאי"
גורמים מוסדיים, כגון משרדי ממשלה, כוחות הביטחון מוסדות ציבור, עיריות, בתי חולים, בתי מלון, בתי אבות, מפעלי תעשייה, חברות ניקיון, משרדים וכיוצ"ב הרוכשים את המוצרים לשימוש העצמי.	"השוק המוסדי"
קליר כימיקלים בע"מ (לשעבר קליר כימיקלים שיווק (1994) בע"מ).	"קליר שיווק"
אופק קליר טכנולוגיות בע"מ.	"אופק קליר"
ספידי תעשיות חמרי ניקוי (2002) בע"מ.	"ספידי"
קומפורטק – ציוד רפואי וסעודי בע"מ (לשעבר טבת מוצרי הגיינה בע"מ).	"קומפורטק"
שינון שיווק 2006 בע"מ.	"שינון"
Euroclear Marketing B.V. (חברה המאוגדת בהולנד).	"יורוקליר"
שינוי מבנה להעברת פעילות מקליר לחברה, כמפורט בסעיף 1.2 להלן.	"הפיצול"

## פרק א' – תיאור עסקי התאגיד

### חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

#### 1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

##### 1.1 התאגדות החברה

החברה התאגדה בישראל לפי חוק החברות ביום 8 בדצמבר 2020 (להלן: "מועד הקמת החברה") כחברה פרטית בערבון מוגבל בבעלותם המשותפת ובשליטתם של בעלי השליטה, ועד להשלמת הפיצול, כמפורט בסעיף 1.2 להלן, הייתה חברה ללא פעילות. במסגרת הפיצול כמפורט בסעיף 1.2 להלן, הועברה לחברה פעילות אשר שיקפה בעיקרה את פעילותה של קליר בטרם הפיכתה של קליר לחברה פרטית בשנת 2014<sup>3</sup>, ואשר משקפת את עיקר פעילותה של החברה גם למועד הדוח, כפי שמתוארת להלן.

##### 1.2 שינוי מבני והעברת פעילות לחברה

ביום 23 בפברואר 2021 (להלן: "מועד השלמת הפיצול") הועברה לחברה, על פי הסכם מיום 31 בדצמבר 2020 בין החברה (כחברה ללא פעילות) לבין קליר (בעודן מוחזקות כל אחת בחלקים שווים על ידי בעלי השליטה) לשינוי מבנה ופיצול (להלן: "הסכם הפיצול"), ללא תמורה וללא חיוב במס, בהתאם להוראות סעיף 105(א)(1) לפקודת מס הכנסה ועל פי רולינג רשויות המס (להלן: "רולינג רשויות המס"), בתוקף מיום 31 בדצמבר 2020 (להלן: "מועד התוקף לפיצול"), מלוא הפעילות אשר מהווה, למועד הדוח, את עיקר הפעילות המפורטת בפרק זה להלן (להלן: "הפעילות המועברת") AS IS (וללא כל מצג מכל מין וסוג שהוא מקליר ואו מבעלי השליטה), על דרך חלוקה על פי סעיף 302 לחוק החברות (להלן: "הפיצול"). השלמת הפיצול במועד השלמת הפיצול בוצעה לאחר התקיימות התנאים המתלים לפיצול, לרבות קבלת רולינג רשויות המס לפיצול<sup>4</sup>. במסגרת הסכם הפיצול החברה וקליר התחייבו לקיים את רולינג רשויות המס בתקופות המגבלות הקבועות בו וככל שמי מהצדדים יפר התחייבות זו (להלן: "הצד המפר") הצד המפר ישפה את הצד השני (להלן: "הצד הנפגע") בגין כל סכום מס שיידרש לשלם בפועל הצד הנפגע, ככל שיידרש, בשל הפרת התחייבות זו.

##### 1.3 הנפקת החברה לציבור

ביום 13 במאי 2021 החברה הפכה להיות חברה ציבורית, כמשמעותה על פי חוק החברות, לאחר שביצעה החברה הנפקה לראשונה (IPO) לציבור של מניותיה, אשר היוו כ-20.83% מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברה לאחר ההנפקה, תמורת כ-75 מיליון ש"ח (ברוטו) (להלן: "תמורת ההנפקה"), ורשמה את כלל מניותיה למסחר בבורסה, על פי תשקיף להשלמה ותשקיף מדף של החברה שפורסם ביום 25 בפברואר 2021, נושא תאריך 26 בפברואר 2021, כפי שתוקן בתיקון תשקיף מיום 28 באפריל 2021, ואשר פרטים בו הושלמו בהודעה משלימה מיום 12 במאי 2021 (להלן ביחד: "התשקיף" ו"ההנפקה לציבור", לפי העניין).

<sup>3</sup> ניירות ערך של קליר הונפקו לראשונה לציבור בשנת 2005 ובשנת 2006 קליר הפכה לחברה ציבורית, כמשמעותה על פי חוק החברות. קליר חדלה להיות חברה ציבורית ותאגיד מדווח (כמשמעותו על פי חוק ניירות ערך) בשנת 2014.

<sup>4</sup> רולינג רשויות המס לפיצול התקבל ביום 13 בדצמבר 2020 (להלן: "מועד קבלת הרולינג") וכלל, בין היתר, מגבלות ביחס לפעילות החברה ולהחזקות בעלי השליטה שהסתיימו בתום שנת 2022. על פי תנאי רולינג רשויות המס, החברה נדרשת לכלול בדוחותיה הכספיים ביאור בדבר הפיצול ותנאי רולינג רשויות המס החל מדוחותיה כספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 ועד תום 5 שנים ממועד קבלת הרולינג.

ביום 6 בינואר 2022 נכנסה לתוקף והושלמה רכישה על ידי החברה של מלוא ההחזקות והזכויות בחברת שינזון, העוסקת עוסקת ביבוא ושיווק בישראל של מגוון רחב של אביזרים וריהוט לחללי רחצה, שירותים, מלתחות ומבואות (לשלבי גמר בבניה ו/או חידוש), בשילוב מגוון פתרונות עיצוב ופיתוח לחללים היגייניים. לפרטים נוספים ראו סעיף 20.4 להלן.

פעילות הקבוצה

הקבוצה עוסקת בייצור, ייבוא ושיווק של מגוון רחב של מוצרי ניקוי, מוצרי נייר, מוצרי ניילון, מוצרים לשימוש חד פעמי, תמרוקים, ציוד משקי (ציוד משלים)<sup>5</sup>, ציוד נלווה לרפואה וגריאטריה, ומוצרי אריזה, ומתחילת שנת 2022 הקבוצה עוסקת גם ביבוא ושיווק של מגוון רחב של אביזרים וריהוט לחללים היגייניים, כמפורט בסעיף 1.4 לעיל, באמצעות שינזון. בסך הכל משווקת הקבוצה כ- 2,500 מוצרים שונים לכ-5,400 לקוחות הקבוצה.

עיקר פעילות הקבוצה, נכון למועד הדוח, הינה בישראל אך קיימת לה גם פעילות לא מהותית באירופה.

הקבוצה הינה בעלת מערך ייצור מקומי של חלק מהותי מהמוצרים המשווקים על ידה (ראה סעיף 7.2 להלן), דבר המאפשר לה גמישות באספקת מוצריה. יתר המוצרים המשווקים על ידי הקבוצה נרכשים על ידה מספקים חיצוניים בארץ ובח"ל. לפרטים אודות התפלגות מקורות המוצרים המשווקים על-ידי הקבוצה ראה סעיף 12.1 ו-12.2 להלן.

פעילות הקבוצה נחלקת לשני תחומי פעילות עיקריים:

(א) שיווק של מוצרים באופן ישיר לשוק המוסדי (להלן: **"המגזר המוסדי"**) בו פועלת הקבוצה מאז היווסדה, ואשר הורחבה גם לפעילות באירופה (שכאמור אינה מהותית לחברה), וכן הורחבה בשנת 2022 עקב צירוף פעילותה של שינזון כאמור בסעיף 1.4 לעיל.

(ב) שיווק מוצרים דרך משווקים וקמעונאיים לצרכן הסופי (להלן: **"המגזר הקמעונאי"**).

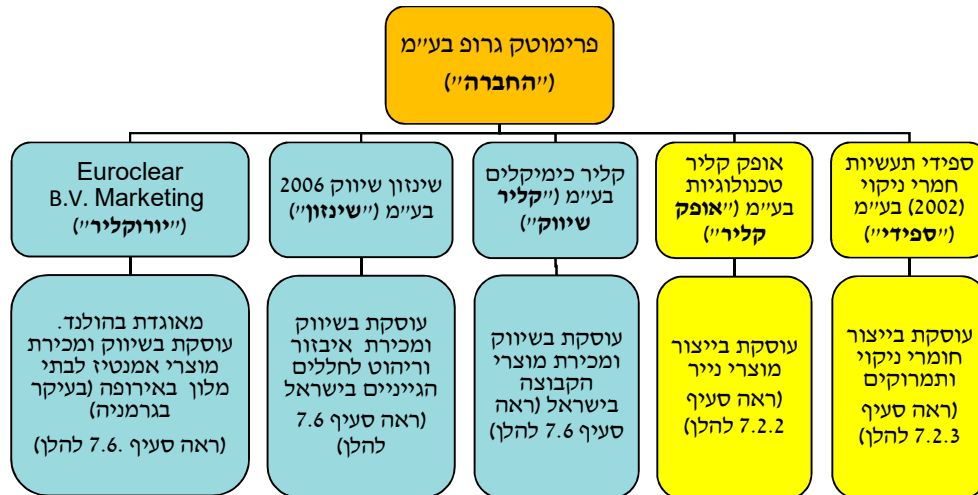
עיקרי ההבדלים בין תחומי הפעילות האמורים הינם במאפייני הלקוחות, באופן שיווק המוצרים ובמבנה התחרות בכל אחד ממגזרי הפעילות. לפיכך, קיימים הבדלים מהותיים בשיעורי הרווח של כל אחד ממגזרי הפעילות. לפרטים אודות לקוחות הקבוצה במגזר המוסדי ובמגזר הקמעונאי ראה סעיף 7.5 להלן. לפרטים אודות התחרות בשוק המוסדי והקמעונאי וחסמי כניסה לשוק המוסדי והקמעונאי ראה סעיפים 7.1.6, 7.8.1 ו-7.8.2 להלן.

יתר מאפייני הפעילות המהותיים בתחומי פעילות אלה הינם משותפים (כגון: סוגי מוצרים, תהליכי ייצור ובקרת איכות, לוגיסטיקה, מערכות הפצה וכו').

כמו כן, החל מרבעון שלישי 2013 הקבוצה מייצרת חשמל עבור חברת החשמל. פעילות זו מצומצמת יחסית שאינה בגדר מגזר פעילות ונכללת תחת פעילות אחרת שאינה חלק מהמגזרים לעיל (להלן: **"פעילות החשמל"**). ראו פרטים נוספים בסעיף 2 להלן.

<sup>5</sup> כגון: מטליות, כריות קירצוף, כפפות, מטאטאים, מגבים, פחי אשפה, דליים ועוד.

פעילות הקבוצה מבוצעת בחלקה על ידי החברה, אך בעיקר באמצעות תאגידים בשליטתה ובבעלותה המלאה (להלן: "חברות הקבוצה"). להלן מבנה החזקות החברה בחברות הקבוצה העיקריות למועד הדוח<sup>6</sup>:



**תחומי פעילות**

2.

להלן פרטים תמציתיים אודות מגזרי הפעילות של הקבוצה ומאפייניהם:

2.1 **המגזר המוסדי** - מגזר זה מאופיין בשיווק ומכירה ללקוחות מוסדיים מענפי פעילות שונים במשק הישראלי, כגון: ביטחון, תעשייה, חקלאות, מסחר, תירות, רפואה, חינוך, נדל"ן, בינוי והנדסה ועוד, לשימוש העצמי וכן בפעילות לא מהותית למועד הדוח של שיווק באירופה (בעיקר בגרמניה) בענף התיירות. תחום זה מתאפיין בדרישה למחירים תחרותיים, עמידה בתקני איכות גבוהים, זמינות גבוהה ודיוק במועדי אספקת המוצרים. שיווק מוצרי הקבוצה ללקוחות מוסדיים מאופיין בתמהיל מוצרים רב ומגוון, המותאם לדרישות הלקוחות. להערכת החברה, הקבוצה הינה מבין המובילות בישראל במגזר פעילות זה. אסטרטגיית השיווק של הקבוצה במגזר זה מורכבת מהצעת סל מוצרים רחב ללקוחות הקבוצה המהווה פתרון מושלם ומלא לכל לקוח בתחומי המוצרים המשווקים על-ידי הקבוצה (**One Stop Shop**). מדיניות השיווק של הקבוצה היא לקבוע רף רווחיות מינימלי לסל המוצרים המלא הנמכר לכל לקוח בלא התייחסות פרטנית לשיעור הרווחיות של כל מוצר הנמכר ללקוח במסגרת סל זה.

2.1

2.2 **המגזר הקמעונאי** - מגזר זה מאופיין בשיווק מוצרי הקבוצה באמצעות משווקים וקמעונאים, לרבות רשתות קמעונאיות. מגזר זה הינו משני מבחינת נתחו מכלל פעילות הקבוצה. הקבוצה פועלת במגזר זה, כמו גם במגזר המוסדי, בין היתר באמצעות המותג "קלין" שנרכש על ידי קליר שיווק בשנת 2005. להערכת החברה, ההצלחה במגזר זה מחייבת, בין היתר, יצירת מיתוג ונאמנות אצל צרכנים סופיים, הרוכשים את מוצרי הקבוצה מן הקמעונאים והמשווקים.

2.2

2.3 **פעילות החשמל** - פעילות זו כוללת בתוכו את פעילות יצור החשמל של הקבוצה. פעילות זו החלה במהלך הרבעון השלישי בשנת 2013 והינה מצומצמת מאוד ביחס לפעילות העסקית הקיימת בשני

2.3

<sup>6</sup> לא כולל החזקות החברה בחברות לא פעילות או שפעילותן זניחה למועד הדוח, ובכלל זה קומפורטק, אשר עסקה בשיווק ומכירת ציד נלווה לרפואה וגריאטריה בישראל, כאשר במהלך שנת 2024 פעילותה כאמור החלה להתבצע בקליר שיווק, וביחס לפעילותה הפרויקטלית בשינוון, והסתיימה בקומפורטק.

המגזרים הנוספים של הקבוצה. ההכנסות מפעילות זו הינם בהתאם להיקף הייצור ובהתאם לתעריף הקבוע (צמוד מדד) באישור התעריפי למשך 20 שנים.

לפרטים נוספים אודות תיאור עסקי הקבוצה לפי מגזרי הפעילות ראו סעיף 7 להלן.

### **3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה**

3.1 בשנתיים האחרונות ועד למועד הדוח לא היו השקעות בהון החברה.

בשנתיים האחרונות ועד מועד הדוח, למיטב ידיעת החברה לא היו עסקאות בעלי עניין במניותיה מחוץ לבורסה.

### **4. חלוקת דיבידנדים**

4.1 ביום 27 בינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה מדיניות חלוקת דיבידנד, לפיה, בכפוף למגבלות הדין, ובכלל זה עמידה מבחני החלוקה על פי חוק החברות, ולצרכי המזומנים של הקבוצה, כפי שייקבעו על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה, החברה תחלק במזומן לפחות 35% מהרווח הנקי השנתי של החברה המיוחס לבעלי מניותיה של החברה, על בסיס דוחותיה הכספיים המאוחדים המבוקרים או הסקורים של החברה (להלן: "מדיניות החלוקה"). חלוקת הדיבידנד על ידי החברה עשויה להתבצע על בסיס דוחות שנתיים ו/או דוחות ביניים של החברה והעמידה המצטברת במדיניות החלוקה תיבחן אחת לשנה לפי הדוחות הכספיים השנתיים האחרונים ביחס לשנה שחלפה. יודגש, כי אין במדיניות החלוקה כדי לחייב את החברה לחלוקת דיבידנדים ודירקטוריון החברה רשאי כל עת לסטות ממדיניות החלוקה ו/או להשהותה ו/או לבטלה.

4.2 בשנתיים האחרונות ועד למועד הדוח החברה לא חילקה דיבידנדים, למעט כמפורט להלן, בהתאם למדיניות החלוקה:

תאריך החלטת הדירקטוריון על חלוקה	סכום לחלוקה (באלפי ש"ח)	יום החלוקה	הפניה לדיווח מיידי
27/11/2024	20,000	16/12/2024	מס' אסמכתא 619731-01-2024, 27/11/2024
31/03/2025	15,000	21/04/2025	מס' אסמכתא 023099-01-2025, 31/03/2025
28/08/2025	10,000	14/09/2025	מס' אסמכתא 064873-01-2025, 28/08/2025
31/03/2026	20,000	21/04/2026	מפורסם במקביל לדוח זה

4.3 בהתאם לדוחות הכספיים, לחברה יתרת עודפים ראויים לחלוקה בסך של כ-88,012 אלפי ש"ח.

4.4 למועד הדוח אין מגבלות מיוחדות לחלוקת דיבידנדים על ידי החברה. עם זאת, במסגרת חלוקת הדיבידנדים על ידי החברה, החברה תתחשב, בין היתר, בהשפעת החלוקה על עמידתה באמות מידה פיננסיות בהן היא מחויבת כלפי הגורמים המממנים של הקבוצה. לפרטים אודות פעילות המימון של הקבוצה ראו סעיף 16 להלן.

## **חלק שני – מידע אחר**

### **5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה**

5.1 כל הכנסות הקבוצה בתחום המוסדי ובתחום הקמעונאי הינן מחיצוניים לקבוצה ואין לקבוצה בעלי מניות מיעוט. לפירוט אודות הכנסות הקבוצה לפי תחומי פעילות הראה סעיף 5.3 להלן.

5.2 עלויות המכר נזקפות באופן ישיר למגזרי הפעילות. עלויות תפעוליות של הקבוצה, למעט שכר עובדי כל מגזר והרכבים שברשותם, ולמעט חלק מעלויות לוגיסטיקה, הינן משותפות לפעילות הקבוצה במגזר המוסדי ובמגזר הקמעונאי. עלויות משותפות אלו מוקצות לפי התפלגות המכירות בין המגזרים. נכסי הקבוצה, למעט נכסים מזוהים ישירות, משמשים את שני מגזרי הפעילות העיקריים של הקבוצה האמורים (ראה גם ביאור 28 בדוחות הכספיים). יצוין, כי מקבל החלטות הראשי אינו מקבל דיווחים על נכסי המגזרים. לפרטים אודות הרווח התפעולי לפי מגזרי הפעילות ראה סעיף 5.3 להלן.

5.3 להלן מידע כספי על כלל פעילותה של הקבוצה, על פי מגזרי הפעילות, בהתאם לדוחות הכספיים :

2023				2024				2025				
מאוחד	התאמות *	קמעונאי	מוסדי	מאוחד	התאמות *	קמעונאי	מוסדי	מאוחד	התאמות *	קמעונאי	מוסדי	
**311,958	1,356	29,904	280,698	**302,307	1,414	24,731	276,162	**273,315	1,510	23,039	248,766	מכירות נטו לחיצוניים
241,783	152	23,881	217,750	217,559	97	17,719	199,743	200,936	132	16,489	184,315	עלויות משתנות
35,279	318	3,415	31,546	34,816	319	2,878	31,619	35,737	319	3,017	32,401	עלויות קבועות
277,062	470	27,296	**249,296	252,375	416	20,597	**231,362	236,673	451	19,506	**216,716	סה"כ עלויות
34,896	886	2,608	31,402	***49,932	998	4,134	***44,800	36,642	1,059	3,533	32,050	רווח תפעולי ללא הוצאות/הכנסות אחרות
(609)				(69)				(259)				הפסד (רווח) הון
2,796				15,259				5,977				הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
32,709				34,742				30,924				רווח לפני מיסים על הכנסה
7,555				8,313				8,128				מיסים על הכנסה
25,154				26,429				22,796				רווח לתקופה

\* ההתאמות כוללות בעיקר את פעילות החשמל.  
 \*\* הקיטון בשנת 2025 לעומת שנת 2024 והקיטון בשנת 2024 לעומת שנת 2023 נובעים בין היתר מהשלכות המלחמה, לפי העניין, כמפורט בסעיף 6(א) ובסעיף 7.5.2 להלן.  
 לפרטים ראו הסברים בדוח הדירקטוריון בפרק ב' להלן.  
 \*\*\* לאחר השפעת ירידת ערך מוניטין של שינון בסך של כ-1.6 מיליון ש"ח שנכללה בהוצאות אחרות בדוחות הכספיים.

**סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה**

להלן מספר גורמים שעשויים להיות בעלי השלכה פוטנציאלית על תוצאותיה העסקיות או התפתחותה של פעילות חברות הקבוצה:

**(א) השפעת סביבה מאקרו-כלכלית על ביקושים במדינות בהן פועלת הקבוצה** (אשר בעיקרה

מתבצעת בישראל, למועד הדוח): מוצרי הקבוצה נמנים בעיקרם על מוצרי הצריכה, אשר רבים מהם הינם מוצרי צריכה בסיסיים, והביקוש אליהם הינו קשיח יחסית ונגזר בין היתר מפרמטרים כלכליים, כגון: גודל אוכלוסייה וקצב גידולה, אך גם רמת החיים, קצב גידול בכוח הקניה, ברמת ההכנסה הפנויה והצריכה הפרטית. יחד עם זאת, לשינויים מהותיים בסביבה המאקרו-כלכלית, כגון שינויים בהרגלי הצריכה כתוצאה ממשבר כלכלי ו/או מהמצב הבטחוני ו/או מהמצב התברואתי עשויה להשפיע על רמת הצריכה במשק בכללותו במהלך התקופות הרלוונטיות, כמפורט בסעיפים 23.1 ו-23.4 להלן. ראו לעניין זה בפרט גם סעיף 7.5.2 להלן. כמו כן יצוין, כי למלחמת "חרבות ברזל", אשר פרצה ביום 7 באוקטובר 2023 (להלן: "המלחמה"), הייתה השפעה מהותית על פעילות הקבוצה בתחום המוסדי ברבעון הרביעי של שנת 2023 ובשנת 2024, אשר התבטאה בגידול מהותי מאוד במונחי הכנסות שנתיות ברבעון הרביעי של שנת 2023 ובגידול מהותי בשנת 2024 בהשוואה לשנת 2023 בטרם פרוץ המלחמה ובהשוואה לשנת 2025. מאז פרוץ המלחמה ובמהלך שנת 2024 חל גידול מהותי מאוד בהזמנות של צה"ל בקשר עם מוצרי ניקוי והיגיינה וציוד חד פעמי, על פי תנאי התקשרויות, כמפורט בסעיף 7.5.4 להלן, ומנגד קיטון בהכנסות בעיקר בענף האירוח בתחום המוסדי, כמפורט בסעיף 7.5.4 להלן וקיטון בהכנסות במגזר הקמעונאי, כמפורט בסעיף 5.3 לעיל, אשר נבע, להערכת החברה, מקיטון בצריכה הפרטית. השפעת המלחמה כאמור בקשר עם הזמנות צה"ל ירדה במהלך שנת 2025 עם ירידה בעצימת המלחמה עד לחזרה בהזמנות צה"ל לרמות דומות לאלה שהיו בטרם פרוץ המלחמה, כאשר מנגד, קיימת חזרה הדרגתית של פעילות ענף האירוח בתחום המוסדי לרמתה לפני פרוץ המלחמה, אולם נמשכת הירידה בתקופת הדוח בענפים האחרים בתחום המוסדי. ראו לעניין זה גם סעיפים 7.1.3 ו-7.5.2 להלן.

ביום 28 בפברואר 2026, פתחו מדינת ישראל וארצות הברית במתקפת משולבת נגד איראן והוכרז מבצע "שאגת הארי". במסגרת זו, הטילה הממשלה מגבלות, כולל איסור על התקהלויות וסגירת מוסדות חינוך ומשרדים. כמו כן בוצע גיוס מילואים נוסף לצרכי המבצע. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, אין ביכולתה של החברה להעריך את היקף ההשפעה העתידית של האירועים הביטחוניים על היקף פעילותה של החברה מעבר לאמור לעיל, בין היתר לאור התנגדותיות החריפה בשווקים, חוסר הוודאות בדבר משך זמן הלחימה, עוצמתה, השפעותיה של המלחמה על תחומי הפעילות של החברה וכן, ביחס לצעדים נוספים שיינקטו על ידי הממשלה. לפרטים נוספים ראה ביאור 28 לדוחות הכספיים בפרק ג' לדוח זה להלן וניתוח תוצאות הפעילות של הקבוצה בדוח הדירקטוריון בפרק ב' להלן. לצד האמור יצוין, לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי השפעת המלחמה, בהתאם לרמת עצימותה, על פעילות הקבוצה כאמור לעיל נמשכת בדומה לתקופת הדוח.

**יודגש כי הנתונים לעיל אודות השפעת המלחמה לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי הינם ראשוניים בלבד ומבוססים על רמת ההכנסות וההוצאות התפעוליות כפי שהוערכו בפועל עד מועד הדוח, וכי עשוי לחול בהם שינוי מהותי במסגרת הליכי בחינתם וסקירתם, ואין בהם כדי להעיד על השפעה פוטנציאלית עתידית של המלחמה על תוצאות הפעילות של הקבוצה.**

**(ב) השפעת סביבה מאקרו-כלכלית ושערי חליפין של מט"ח על עלות המכר של המוצרים**

**המיוצרים, המיובאים והמשווקים על ידי הקבוצה:** לתנודות במחירי הרכש של המוצרים, חומרי הגלם והתשומות האחרות במטבע העסקה ולתנודות בשערי החליפין של מט"ח אל מול הש"ח עשויה להיות השפעה מהותית על עלויות הרכש של הקבוצה וכפועל יוצא על רווחיותה התפעולית, כמפורט בסעיפים 23.1 ו-23.4 להלן.

לאחר עליית מחירים עולמית משנת 2022, ובכלל זה מחירי האנרגיה וההובלה, מחירי התשומות, השירותים, ההוצאות הלוגיסטיות והמוצרים, אשר התמתנה משמעותית במהלך שנת 2023 ביחס למחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל לצד התייצבות במחירי חומרי הגלם והמוצרים במטבע העסקה ובתעריפי הדלק, בשנת 2024 ובתחילת שנת 2025, זוהתה מגמה מחודשת של עליית במחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל בהשוואה לשנת 2023, בהתחשב בהשלכות גיאופוליטיות של המלחמה. במהלך שנת 2025 חלה התייצבות גם במחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל, לאחר העלייה בהם בשנת 2024 לעומת שנת 2023, בשים לב גם להפחתת עצימות המלחמה, הפוגות בלחימה והפסקות האש ואף ירידה במחירי ההובלה והשינוע מהמזרח הרחוק במרבית תקופת הדוח. לשינויים כאמור במחירי ההובלה והשינוע מחו"ל השפעה על עלות המכר ועל הרווחיות הגולמית של החברה, וכפועל יוצא, נדרשת הקבוצה באופן שוטף להתאמת מחירי המכירה של מוצריה, כפוף לאילוצים ומגבלות השוק.

לצד האמור, במהלך שנת 2024 חלה התייצבות בשערי החליפין של הדולר והיורו ברמות דומות לאלה שהיו לפני פרוץ המלחמה, לאחר עליות זמניות מהותיות בהם בחלק מהרבעון הרביעי של שנת 2023 על רקע המלחמה, כאשר רמתם בשנת 2024 ובתחילת שנת 2025 הייתה דומה לשערי החליפין בשנת 2023, לפני פרוץ המלחמה. עם זאת במהלך תקופת הדוח ועד מועד הדוח, וביתר שאת מחודש מאי 2025, חלה שחיקה מהותית בשע"ח של מט"ח אל מול הש"ח (בעיקר בשער הדולר מול הש"ח, אשר משקף ירידה ממוצעת של כ-12.5% בשנת 2025 לעומת שנת 2024), אשר תרמה להוזלת מחירי התשומות בש"ח של המוצרים וחומרי הגלם המיובאים, לעומת שנת 2024. לפרטים נוספים ראו ניתוח תוצאות הפעילות של הקבוצה בדוח הדירקטוריון בפרק ב' להלן. להתייקריות נוספות כאמור ו/או לעליה בשערי החליפין של מט"ח אל מול הש"ח, ככל שתהיינה, עלולה להיות השלכה מהותית לרעה על תוצאות הפעילות של הקבוצה בעתיד, ככל שלא יעלה בידי הקבוצה לבצע התאמות מספקות במחירי מכירה ללקוחותיה בקצב דומה.

**(ג) השפעת סביבת התחרות:** בשנים האחרונות ניכרת מגמת החרפת התחרות בשווקי הפעילות של

החברה (שהינם כאמור בעיקר בישראל). לפרטים נוספים אודות התחרות והתמודדת הקבוצה עמה ראו סעיף 7.8 להלן.

**(ד) התפתחויות טכנולוגיות:** תחומי פעילותה של הקבוצה מתאפיינים בשווקים דינאמיים, בהם

קיימות התפתחויות טכנולוגיות מגוונות המשפיעות על רמת ואיכות המוצרים הקיימים בשוק ושיפורם המתמיד, התאמתם לתקנים שונים, זאת לצד מגוון הולך וגדל של מוצרי נישה ומוצרים ייעודיים, המוצעים בהתאם לצרכי השוק המשתנים. מידת השפעתם של שינויים אלו על פעילות קבוצה בשנים האחרונות משליכה בעיקר על שידרוג מערכות יצור, לוגיסטיקה ושיווק של הקבוצה מעת לעת בהתאם לצורך. לפרטים אודות מערכות היצור של הקבוצה ראו סעיף 7.2 להלן.

**(ה) שינויים רגולטורים בתחום דיני העבודה:** לשינויים רגולטוריים בתחום דיני העבודה בישראל

עשויה להיות השלכה על עלויות היצור והעסקת עובדי הקבוצה, אשר הינם ברובם עובדים עם רמת השתכרות מתחת לממוצע במשק. להעלאת שכר מינימום ו/או להרחבת תחולת הסדרים

קיבוציים באמצעות צווי הרחבה עשויה להיות השלכה מהותית על העלויות התפעוליות של הקבוצה וכפועל יוצא על רווחיותה.

(ו) **השפעת האינפלציה ורמת הריבית במשק**: במסגרת סיכוני החברה לצד התייקרות חומרי הגלם, לשינויים במחירי עלויות הייבוא ולעליה במחירי הדלק כאמור לעיל, החברה חשופה, בין היתר, לאינפלציה בישראל בהתייחס בפרט לשינויים במדד המחירים לצרכן, וכן לשינויים בשיעורי הריבית בישראל, כמפורט בסעיפים 23.1 ו-23.4 להלן. במהלך השנים 2022-2024 חלה עליה מהותית בשיעור האינפלציה בישראל, באופן שקצב עליית מדד המחירים לצרכן השנתי היה מעל הגבול העליון של היעד הממשלתי (3%), וכפועל יוצא חלה עלייה מהותית בשיעורי הריבית השקלית בעקבות העלאה חדה של ריבית בנק ישראל מהמחצית השנייה של שנת 2022 משיעור אפסי לכדי 4.75% במחצית הראשונה של שנת 2023 (אשר הופחתה ל-4.5% מתחילת שנת 2024). עם ירידה בשיעור האינפלציה בישראל במהלך שנת 2025 אל מתחת לשיעור שנתי של 3%, ניכרת הפחתה הדרגתית גם בשיעורי הריבית השקלית מסוף נובמבר 2025 (4% מתחילת שנת 2026 ולמועד הדוח, לאחר שתי הפחתות ריבית). לפרטים אודות ניתוח השפעת האינפלציה ועליית הריבית בישראל על תוצאות פעילות החברה ראו סעיף 3 בדוח הדירקטוריון בפרק ב' לדוח זה להלן.

(ז) **סיכוני סייבר ואבטחת מידע**: סיכון הסייבר ממשיך להוות אחד האיומים המשמעותיים והמתפתחים בעולם. גוברת רמת התחכום, מורכבות ההתקפה ומגוון השיטות ומעורבות של גורמי פשע מאורגן ושלוחי ממשלות, זאת לצד עלייה בסיכוני הונאות. בשל התחרות העסקית והשאיפה להתייצב בחזית הטכנולוגית, התעצם היקף הפריסה של שירותים המבוססים על מחשוב שנחשפים לעולם הסייבר (שירותי מחשוב בענן, מעבר לעבודה מרחוק ועוד). מתוך הבנת המשמעות של התממשות האיומים על פעילות הקבוצה, זמינות השירותים והמוניטין, הנהלת החברה מקצה משאבים מרובים לצורך ההתמודדות עם איומי הסייבר. המדיניות, המתודולוגיות והכלים התומכים בניהול הסיכון, מתעדכנים ומתפתחים באופן שוטף, תוך מתן דגש על שיפור מתמשך של כלי הניטור וההגנה בפני איומים פנימיים וחיצוניים והיערכות למתן מענה מיידי לאירועים, מבוצע תהליך תחזוק רציף ושיפור מתמיד של בקורות בשיטות שונות ואיתגורן. בפרט, לצורך אבטחת המידע שלה, הקבוצה מקפידה על רכש ותחזוקה שוטפת של כלים טכנולוגיים מהמתקדמים ביותר, ובין היתר מבצעת את הפעולות הבאות:

1. כלל נתוני הקבוצה מגובים במספר גיבויים, לרבות גיבוי בענן, הנבדקים תקופתית ומתבצע שיחזור יזום למערכות הליבה במרווחי תקופות קצובים, והמאפשרים, בפרט, התאוששות מהירה בעת תקיפת סייבר באופן שניתן לשחזר את התוכנות והחומרה של הקבוצה תוך מספר ימי עבודה בודדים לכל היותר והבאת המצב לתפקוד מלא טרם התקיפה.
2. הקבוצה מנהלת אבטחת מידע של כל התעבורה ברשת שלה ושל כניסה לרשת המחשבים שלה באמצעות דואר אלקטרוני תוך שימוש מוצרי חומרה יעודיים, וביחס למשתמשים מרוחקים הקבוצה משתמשת בעמדות 'טיפשות' שמאפשרות עבודה על שרתי טרמינל מרוחקים ואינן פתוחות לכוננים חיצוניים או לאפשרות של התקנת תוכנות.
3. מערכות המידע של הקבוצה נסרקות באופן שוטף על ידי תוכנת אנטי וירוס מהמתקדמות בעולם שבודקת גם את השרתים וגם את כל תחנות העבודה של המשתמשים.

לפרטים אודות סיכוני הפעילות העיקריים של הקבוצה ראו סעיף 23 להלן.

## חלק שלישי – תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי פעילות

### תחומי הפעילות של הקבוצה

7.

מגזרי הפעילות העיקרים של הקבוצה (דהיינו המגזר המוסדי והמגזר הקמעונאי) הינם בעלי מאפיינים משותפים. על כן, פעילות הקבוצה ביחס למגזרי הפעילות האמורים, על מאפייניה, תואר במאחד, למעט בכל הקשור לשיווק, ללקוחות הקבוצה ולתחרות, אשר להם מאפיינים שונים בכל מגזר פעילות, כמפורט להלן. לעניין זה יצוין, כי נתח פעילות הקבוצה במגזר הקמעונאי מתוך סך פעילותה של הקבוצה הינו קטן יחסית (כמפורט בסעיף 5 לעיל) אך מחייב התייחסות נפרדת בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 8 העוסק בנושא דיווח מגזרי לפיו היקף מכירות מעל 10% מכלל מכירות החברה בתחום מסוים ידווח כמגזר נפרד (בשל השלכות המלחמה היקף המכירות בתחום הקמעונאי בתקופת הדוח היה עדיין נמוך מ-10%, אך להערכת החברה לאחר סיום המלחמה התחום הקמעונאי עשוי לשקף בעתיד הנראה לעין נתח מכירות שנתי בהיקף העולה על 10%). לצד האמור, ביחס להיבטי פעילות רלוונטיים תואר גם פעילות החשמל של הקבוצה, שאינה מהותית לקבוצה.

### 7.1 מידע כללי על התפתחויות תחומי הפעילות בתקופה האחרונה

#### 7.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

7.1.1

הקבוצה משווקת ומפיצה מגוון רחב של מוצרי ניקוי, מוצרי נייר, מוצרי ניילון, מוצרים לשימוש חד פעמי, תמרוקים, ציוד משקי (ציוד משלים), ציוד נלווה לרפואה וגריאטריה ומוצרי אריזה ומשנת 2022 גם איבזור וריהוט לחללים היגייניים.

חלק ממוצרי הקבוצה מיוצרים על ידי ביצור עצמי בעוד חלקם האחר נרכש על-ידי הקבוצה מספקים חיצוניים, מיובא.

פעילות היצור של הקבוצה מתבצעת בעיקר בשני מפעלים שונים, הנמצאים בבעלות מלאה של הקבוצה (להלן: "מפעלי הקבוצה"):

(א) מפעל אופק קליר, עוסק ביצור מוצרי נייר ומייצר את עיקר מוצרי הנייר המשווקים ע"י הקבוצה.

(ב) מפעל ספידי, עוסק ביצור מוצרי ניקוי ותמרוקים ומייצר את עיקר חומרי הניקיון המשווקים ע"י הקבוצה.

מפעלי הקבוצה מייצרים את מוצריהם באופן בלעדי עבור הקבוצה.

לפרטים אודות שטחי מפעלי הקבוצה האמורים ראו סעיף 8 להלן.

פעולת הפצת ומכירת מוצרי הקבוצה המיוצרים על ידי מתבצעת בעיקר באמצעות מערך ההפצה של הקבוצה, כמפורט בסעיף 7.6.5 להלן, תוך שימוש בשטחי איחסון של הקבוצה בבאר שבע כמפורט בסעיף 8 להלן. פעילות ההפצה והמכירות של שינוון מבוצעות, למועד הדוח, באמצעות מערך הפצה ומכירה נפרד שאינו מהותי לקבוצה.

לצד האמור שטחי הגג בחלק מהמקרקעין של הקבוצה הנמנים על הרכוש הקבוע שלה (כמפורט בסעיף 8 להלן) משמשים לטובת ייצור חשמל עבור חברת החשמל, בהתאם לתעריף הקבוע (צמוד מדד) באישור התעריפי, כפי שנקבע על פי תנאי רישיון יצור חשמל שניתן בעבר לחברה לתקופה של 20 שנים ממועד קבלת הרישיון (7 באוגוסט 2013), באמצעות מערכת סולארית פוטו-וולטאית בהספק של 0.55 מגה וואט. פעילות זו כאמור אינה מהותית עבור הקבוצה.

### 7.1.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחומי הפעילות

### 7.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

במגזר המוסדי בתקופת הדוח ניכרת ירידה מהותית (כ-10%) בהיקף ההכנסות לעומת שנת 2024, בעיקר בעקבות קיטון מהותי בהזמנות מצה"ל שהיה גבוה יותר באופן מהותי בשנת 2024 עקב המלחמה, אשר עצימותה ירדה בשנת 2025, כאשר היקף ההזמנות של צה"ל במהלך שנת 2025 חזר לרמות דומות לאלו שהיו לפני תחילת המלחמה, לצד ירידה בענפים אחרים בתחום המוסדי בתקופת הדוח (בעיקר בענף הרפואה והסיעוד), למעט גידול בענף האירוח אשר הפעילות בו חזרה באופן הדרגתי לרמה כפי שהייתה לפני תחילת המלחמה (לפרטים נוספים ראו סעיף 7.5.2 להלן). כמו כן, בתקופת הדוח ניכרת ירידה מהותית בגובה הרווח התפעולי ובשיעור הרווחיות התפעולית במגזר המוסדי בהשוואה לשנת 2024, בהתאם למפורט בסעיף 5.3 לעיל, אשר הושפעה בעיקר מירידה בהיקף ההכנסות כאמור ומשינויים לרעה במרווחי המכירה, ובשים לב לתמהיל המוצרים הנרכשים המושפע בין היתר מתמהיל הלקוחות ולהתייבבות במחירי הרכש.

פעילות הקבוצה במגזר הקמעונאי בתקופת הדוח מאופיינת בירידה (כ-7%) בהיקף המכירות לעומת שנת 2024 בעיקר עקב ירידה בהיקפי הפעילות מול חלק מהלקוחות במגזר, לרבות ירידה ביוזמת הקבוצה לצורך שמירה על רמת רווחיות. לצד האמור, חלה גם ירידה בהיקף הרווח התפעולי במגזר הקמעונאי ובשיעורו לעומת שנת 2024, וזאת בין היתר בשל ירידה בהיקף ההכנסות בתחום הקמעונאי.

### 7.1.4 התפתחויות בשוקים של תחומי הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלהם

(א) פעילות הקבוצה במסגרת התחום המוסדי והתחום הקמעונאי כרוכה ברכישת חומרי גלם ומוצרים מספקיה, בייצור מוצרים, בארזיותם, וכן בשיווק והפצה של המוצרים ללקוחות מוסדיים וקמעונאים של הקבוצה. היות ולקבוצה לקוחות ממגוון תחומי המשק הישראלי ובתחום התיירות באירופה, הקבוצה מושפעת ממצבו הכללי של המשק הישראלי והאירופאי. כפועל יוצא, להתפתחות במגזרי המשק שונים, להם מספקת הקבוצה ממוצריה, השפעה על תוצאות הקבוצה. ראו בפרט התייחסות לפילוח הכנסות ענפי בתחום המוסדי סעיף 7.5.2. להלן.

(ב) התחום הקמעונאי בישראל מתאפיין בדומיננטיות של הרשתות הקמעונאיות הגדולות והבינוניות, על חשבון מינימרקטים ומכולות, תוך חיזוק מותגייהן. פעילות הקבוצה בתחום הקמעונאי, מחייבת התמקדות בשיתוף פעולה וביצירת קשרים ארוכי טווח עם הרשתות הקמעונאיות והחדרת המיתוגים של הקבוצה אל הצרכן הסופי דרכן.

### 7.1.5 גורמי הצלחה קריטיים בתחומי הפעילות והשינויים החלים בהם

(א) להערכת הקבוצה, איכות המוצרים והשירותים המסופקים והדיוק בביצוע הזמנות הלקוחות במועדו הינם נדבך מכריע בהצלחתה של הקבוצה בתחומי פעילותה. לאור זאת, מפעילה הקבוצה מערכת בקרת איכות קפדנית בכל שלבי הייצור והארזיה של מוצריה המיוצרים על ידה וכן בתהליכי הרכש של מוצריה הנרכשים על ידה ומקפידה על אספקתם לשביעות רצון לקוחותיה ובמועד הנדרש על ידי לקוחותיה (ראה פירוט בסעיף 7.2.4 להלן).

(ב) הקבוצה סבורה, כי לכוח האדם המועסק בתחומי פעילותה מרכיב מהותי ביותר בהצלחה בתחומי הפעילות של הקבוצה, ולפיכך משקיעה הקבוצה מאמצים ניכרים לגייס לשורותיה כוח אדם מיומן ומתאים, להכשירו בהכשרה המתאימה לצרכיה, להעביר את עובדיה הדרכות

מקצועיות והשתלמויות, לצמצם את תחלופת כוח האדם וליצור סביבת עבודה נעימה עבור עובדיה (ראה פירוט אודות ההון האנושי של הקבוצה בסעיף 11 להלן).

(ג) צבירת ידע, מוניטין ומומחיות, לרבות מיצוב מול מומחים חיצוניים בהם מסתייעת הקבוצה, בקידום סל מוצרים מגוון, ובכלל זה ביצירת קשרים ארוכי טווח עם הלקוחות המוסדיים על בסיס One Stop Shop, ביצירת מיתוג ובידול מוצרים ובהגברת ביקוש ונאמנות למוצרים על-ידי לקוחות פרטיים.

#### 7.1.6 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחומי הפעילות ושינויים החלים בהם

(א) התחום המוסדי – לצורך חדירה לשוק המוסדי נדרשת השקעת משאבים מהותית ביצירת קשרים ארוכי טווח עם הלקוחות המוסדיים, בצבירת ידע, מוניטין ומומחיות, לרבות מיצוב מול מומחים חיצוניים בהם מסתייעת הקבוצה, וכן ביצירת מנגנון של יצור ובקרת איכות, הכשרת כוח אדם מיומן, ניהול מלאי מוצרים מגוון, שיווק מגוון רחב של מוצרים והרכבת סל מוצרים מתומחר. לצד האמור, חלק מהלקוחות המוסדיים כפופים לרגולציה שמצריכה אישורים, רישיונות ועמידה בדרישות סף לצורך התקשרות עמם. היעדר מאפיינים אלה יקשה חדירה לתחום המוסדי.

(ב) התחום הקמעונאי – לצורך חדירה לשוק הקמעונאי נדרשת השקעה כספית מהותית בפרסום ובקידום מכירות של מוצרים שונים, וזאת לאור הצורך ביצירת מיתוג ובידול מוצרים והגברת ביקוש ונאמנות למוצרים על-ידי לקוחות פרטיים. הצורך בהשקעה כספית כאמור לעיל מהווה חסם כניסה לשוק הקמעונאי למתחרים פוטנציאליים, לרבות הקבוצה. זאת בשים לב, בין היתר, לעובדה ששוק זה נשלט על-ידי מתחרים גדולים בעלי יכולות פיננסיות משמעותיות.

#### 7.1.7 תחליפים למוצרים של תחומי הפעילות ושינויים החלים בהם

המוצרים המיוצרים על ידי הקבוצה הינם מוצרי נייר ומוצרי ניקוי ותמרוקים (ראה פירוט בסעיפים 7.2.2 ו-7.2.3 להלן). בשל אופיים של המוצרים, למוצרי הקבוצה המיוצרים על ידי תחליפיות גבוהה בינם לבין עצמם ובינם לבין מוצרים דומים אצל המתחרים (ראה פירוט לגבי המתחרים בסעיף 7.8 להלן). יחד עם זאת, לא קיימת בתקופה האחרונה התפתחות מהותית של מוצרים תחליפיים כאמור ואלה נותרו, בעיקרם כבעבר.

#### 7.1.8 מבנה התחרות בתחומי הפעילות ושינויים החלים בהם

השוק בו פועלת הקבוצה מאופיין בתחרות מצד גופי שיווק רבים, יצרנים מקומיים, משווקים מקומיים ויבואנים, העוסקים, בהיקפים שונים, בשיווק מוצרים דומים למוצרי הקבוצה. לפרטים אודות מבנה התחרות במגזרי הפעילות העיקריים של הקבוצה ראה סעיף 7.8 להלן.

## 7.2 מוצרים ופעילות הייצור של הקבוצה

### 7.2.1 מידע כללי

נכון למועד הדוח, משווקת הקבוצה מגוון רחב של מוצרי ניקוי (כגון: נוזלים וסבון לניקוי), מוצרי נייר (כגון: נייר טואלט, סדיני נייר, מגבות נייר ומגבות נייר נשלפות), תמרוקים (כגון: מוצרי טואלטיקה וטיפוח, וכן מוצרי נוחות נוספים (אמנטים)), לרבות עבור בתי מלון בישראל ובאירופה), מוצרי ניילון (כגון: מוצרי אריזה ושקיות ניילון), מוצרים לשימוש חד פעמי (כגון: כלי אוכל חד פעמיים), ציוד משקי (ציוד משלים) (כגון: מטאטאים ומגבים), ציוד נלווה לרפואה וגריאטריה (כגון: מיטות רפואיות, מזרנים, ריהוט), מוצרי אריזה (כגון: אריזות פלסטיק ואלומיניום) וכן איבזור וריהוט לחללים היגייניים (כגון: אביזרי נגישות, אמבטיה ושירותים, חיפוי ומגני קירות, לוקרים, ספסלים ותאי שירותים מודולריים).

לצד האמור, הקבוצה מייצרת חשמל עבור חברת החשמל בהתאם לתעריף שנקבע על פי תנאי רישיון שניתן לחברה בעבר, כמפורט בסעיף 7.1.1 לעיל.

מתוך מגוון המוצרים האמורים, מתמקדת פעילות הייצור של הקבוצה, נכון למועד הדוח, בייצור מוצרי נייר ובייצור מוצרי ניקיון ותמרוקים המשווקים על-ידי הקבוצה (להלן: "פעילות הייצור"). פעילות הייצור מתבצעת במפעלי הקבוצה.

מפעלי הקבוצה מייצרים את מוצריהם (מוצרי נייר וחומרי ניקוי ותמרוקים) באופן בלעדי עבור הקבוצה המשווקת אותם ללקוחותיה, כמפורט בסעיפים 7.5 ו- 7.6 להלן.

הקבוצה רואה בפעילות היצרנית שלה בסיס לצמצום עלויות המכר, לצמצום התלות בספקים ולהרחבת מגוון המוצרים המשווקים על ידי לקוחותיה. לפיכך, בוחנת הקבוצה, מעת לעת, רכישת/יצירת פעילות ייצור של אילו מסוגי המוצרים המשווקים על ידי הקבוצה בהתאם לגישת ההזדמנות העסקית, תוך בחינה מעת לעת של כדאיות רכישת מוצרים מחיצוניים לעומת יצור עצמי. בחינה זו מתבססת על הערכות הקבוצה בדבר פערים שבין עלויות יצור של מוצרים מסוימים או רכישה שלהם מגופים חיצוניים לבין מחיר השוק בו נמכרים אותם המוצרים ו/או המוצרים התחליפיים על ידי מתחרים בשוק, המשווקים בעיקר כמוצרים נפרדים ולא סל הכולל מגוון רחב של מוצרים. עם זאת יודגש, כי ייצור המוצרים על ידי הקבוצה, כמפורט להלן, ברובו המכריע אינו תחליפי אלא משלים את סל המוצרים לצד המוצרים המיובאים.

להלן פרטים נוספים אודות מוצרי הקבוצה ופעילות הייצור של הקבוצה במפעלי הקבוצה:

#### 7.2.2 ייצור ורכש ביחס למוצרי נייר

חלק ממוצרי הנייר המשווקים על ידי הקבוצה הינם מוצרים המיוצרים על ידי הקבוצה בהתאם למפורט להלן. עם זאת, לצורך השלמת מגוון מוצרי הנייר המשווקים על ידיה, לרבות מוצרים אקולוגיים, מייבאת הקבוצה גם מוצרי נייר מחו"ל, ובכלל זה באמצעות ספק של הקבוצה תחת מותג בינלאומי מוביל TORQ. לפרטים אודות ספקי הקבוצה, לרבות הספק כאמור (ששיעור הרכישות ממנו מהותי לקבוצה), ראה סעיף 12 להלן.

ממועד הקמת מפעל אופק קליר<sup>7</sup> בשנת 2001, הקבוצה מייצרת מוצרי נייר שונים כגון סדיני נייר, נייר תעשייתי, מגבות נייר ונייר טואלט במפעל חברת הבת, אופק קליר.

במפעל אופק קליר פעלו במהלך תקופת הדוח ולאחר תאריך הדוח על המצב הכספי (בכפוף לאילוצי העתקת המפעל ותהליכי הטמעת והרצת קווי הייצור למוצרי נייר במהלך תקופת הדוח) מספר קווי ייצור, ברמת אוטומציה גבוהה, והועסקו בהם כ-15 עובדים (לעניין ההון האנושי של הקבוצה ראה סעיף 11 להלן). עובדי המפעל עשו שימוש בקווי הייצור האמורים בדרך של הזנת חומרי הגלם לקווי הייצור, השגחה על הליך הייצור ובקרה על פעולתו. עם סיום הליך הייצור, התקבלו המוצרים המוגמרים.

כמו כן, במהלך שנת 2022 הקבוצה התקשרה בהסכם לרכישה של קו ייצור נוסף לטובת ייצור מוצרי נייר טואלט, בעלות של כ-10 מיליון ש"ח (כולל עלויות התקנה והרצה), אשר כושר הייצור שלו על פי המפרט הטכני שלו הינו כפול בקירוב מכושר הייצור למשמרת של קו הייצור הקיים למוצרי נייר טואלט ששופץ על ידיה לפני תקופת הדוח (להלן: "קו הייצור המשופץ"), ואשר רמת האוטומציה שלו הינה גבוהה יותר מזו של קו הייצור המשופץ (להלן: "קו הייצור החדש"). קו הייצור החדש נועד במהותו להחליף את קו הייצור המשופץ, ובעקבות שילובו בתהליכי הייצור של הקבוצה לקראת תום תקופת הדוח כמפורט להלן, הוא צפוי לשפר באופן משמעותי את כושר הייצור של החברה ביחס

<sup>7</sup> השטח אשר הושכר לטובת מפעל אופק קליר באופקים על ידי המשכיר פונה בחלקו עד סוף ינואר 2025 בהסכמה עם המשכיר ומפעל הייצור הועבר מהשטחים שפנו למקרקעין העיקריים של הקבוצה בבאר-שבע (כהגדרתם בסעיף 8.1 להלן) (להלן: "העתקת המפעל"), ויתרת השטח של מפעל אופק קליר, פונתה עד יוני 2025 בהסכמה עם המשכיר, כמפורט בסעיף 8.3 להלן.

למוצרי נייר טואלט, וכן לתרום לחסכון בעלויות כוח האדם ולאיכות המוצרים המיוצרים, ואילו קו היצור המשוּפָץ ישמש בעיקרו לגיבוי. עד מועד הדוח שולמו על ידי הקבוצה בגין קו היצור החדש כ- 10.5 מיליון ש"ח.

ברבעון הראשון של שנת 2025 הקבוצה פעלה להעתקת המפעל (כהגדרתה לעיל) ועד תום תקופת הדוח סיימה את הכשרת המפעל בכללותו ליצור לאחר תהליך הטמעת והרצת קווי היצור למוצרי נייר, לפי העניין, ובכלל זה שילובו של קו היצור החדש בתהליכי היצור של הקבוצה. יובהר, כי מוצרים דומים למוצרי נייר שחודש יצורם במפעל אופק קליר נרכשו על ידי הקבוצה, עד לחידוש יצורם, מצדדים שלישיים.

חומרי הגלם המשמשים את מפעל אופק קליר נרכשים בין היתר מכ-5-4 ספקים עיקריים בתחום הנייר הגולמי, אשר סיפקו למפעל אופק קליר כ-80% מהיקף חומרי הגלם אשר שימשו את המפעל בשנת 2025, אך לאור מבנה השוק והתחרות הקיימת בו, לא קיימת לקבוצה תלות בספקים אלה. כמו כן, הקבוצה רוכשת בישראל, לטובת מפעל אופק קליר, חומרי גלם אחרים, כגון חומרי גלם בתחום הניילון והפלסטיק ואף מייבאת חומרי גלם כאמור (לרבות נייר גולמי מעת לעת) ממספר ספקים בחו"ל (לפרטים אודות ספקי הקבוצה ראה סעיף 12 להלן).<sup>8</sup>

להלן נתונים אודות היקף הייצור לעומת כושר היצור במפעל אופק קליר בשנים 2023 עד 2025:

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
2,799	2,494	1,321	היקף ייצור (בטונות מוצרים מוגמרים)
43%	38%	35%	אומדן שיעור תפוקת מפעל אופק קליר מהיקף הייצור המקסימלי בתפוקה מלאה (באחוזים)

להלן פרטים לגבי יתרת העלות המופחתת המתואמת של ציוד מפעל אופק קליר ושיפורים במושכר שנערכו בו בשנים 2023 עד 2025 (באלפי ש"ח):

ליום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
11,528	12,561	17,162	ציוד (מכונות) וכלי רכב
103	767	109	שיפורים במושכר

### 7.2.3 ייצור ורכש ביחס למוצרי ניקוי ותמרוקים

חלק ממוצרי הניקוי המשווקים על ידי הקבוצה הינם מוצרים המיוצרים על ידי הקבוצה בהתאם למפורט להלן. עם זאת, לצורך השלמת מגוון מוצרי הניקוי המשווקים על ידה, לרבות מוצרים אקולוגיים, מייבאת הקבוצה גם מוצרי ניקוי מחו"ל, ובכלל זה משווקת הקבוצה מוצרי ניקוי תחת מותג בינלאומי מוביל ECOLAB (בהיקפים שאינם מהותיים לקבוצה למועד הדוח). לפרטים אודות ספקי הקבוצה, ראה סעיף 12 להלן.

ממועד רכישת פעילות ייצור מוצרי ניקוי והידע הנדרש לכך, בחודש דצמבר 2002, מייצרת הקבוצה את מוצרי הניקוי והחיטוי, הנמכרים על-ידי הקבוצה, במפעל חברת הבת ספידי באופקים.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> הקבוצה מעריכה כי אין לה תלות בספקים אלו, בשל האפשרות להחליף כל אחד מהם בספק נייר אחר בטווח המיידית ולייבא מחו"ל חומרי גלם לייצור מוצרי נייר בכמות שתידרש לקבוצה, ללא כל פגיעה מהותית בפעילות הקבוצה.

<sup>9</sup> המבנה המשמש את מפעל ספידי שכור על ידי ספידי מצדדים שלישיים כמפורט בסעיף 8.3 להלן.

במפעל ספידי מייצרת הקבוצה 5 קבוצות מוצרים עיקריים: דטרגנטים קלים (סבונים נוזליים)<sup>10</sup>, מסירי שומנים, חומרי חיטוי ומגבונים, מרככי ומבשמי כביסה ותמרוקים. באמצעות מפעל ספידי פועלת הקבוצה לפיתוח מוצרים חדשים בהתאמה לצרכי לקוחותיה (פעילות זו אינה מהותית עבור הקבוצה למועד הדוח (לפרטים נוספים ראו סעיף 7.4 להלן)). במפעל ספידי פועלים כ-8 קווי ייצור ליצור עשרות מוצרים שונים, והוא מעסיק כ-30 עובדים, נכון למועד הדוח (לפרטים אודות עובדי הקבוצה ראה סעיף 11 להלן). לפרטים אודות היערכות ייצור חומרי ניקוי ותמרוקים במקרקעין לפיתוח ראו סעיף 8.3 להלן.

תהליך ייצורם של מוצרי הניקוי מבוסס על הכנת תמיסות ממספר מרכיבים כימיים המעורבבים על-פי פורמולות ייחודיות וסודיות בסדר קבוע מראש ומבוצע על-ידי מערבלים מיוחדים. מערך הייצור במפעל פועל בשליטה ממוחשבת על תהליכי ייצור חומרי הניקוי, בין היתר על ידי הזנה ישירה ממיכלי האחסון לריאקטורים. בתהליך ייצור המוצרים במפעל ספידי נעשה שימוש במגוון רחב מאוד של חומרי גלם<sup>11</sup>, למטרות שונות בתהליך הייצור, כגון חומרים להצללה, הסמכה, ייצור קצף ושימור, אריזה, חומרי צבע ובושם ופעילי שטח. חומרי הגלם נרכשים מכ-50 ספקים שונים, כאשר ישנם כ-4 ספקים עיקריים, אשר סיפקו למפעל ספידי כ-39% מהיקף חומרי הגלם המשמשים את המפעל בשנת 2025, אך לאור מבנה השוק והתחרות הקיימת בו, לא קיימת לקבוצה תלות בספקים אלה. להלן נתונים אודות היקף הייצור לעומת כושר הייצור במפעל ספידי בשנים 2023 עד 2025:

לתקופה של שנה			
שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
8,418	7,871	7,132	היקף ייצור (בטונות מוצרים מוגמרים)
38%	36%	33%	אומדן שיעור תפוקת מפעל ספידי מהיקף הייצור המקסימאלי בתפוקה מלאה (באחוזים)

להלן פרטים לגבי יתרת העלות המופחתת של ציוד מפעל ספידי ושיפורים במושכר בשנים 2023 עד 2025 (באלפי ש"ח):

ליום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
2,427	2,313	1,937	ציוד (מכונות) וכלי רכב
254	209	189	שיפורים במושכר

7.2.4

#### מערכת בקרת איכות

הקבוצה מאמינה כי איכות המוצרים והשירותים המסופקים על-ידה והדיוק בביצוע הזמנות הלקוחות במועדם הנם נדבך מכריע בהצלחתה של החברה. לאור זאת מפעילה הקבוצה מערכת בקרת איכות קפדנית בכל שלבי הרכש של חומרי הגלם, הייצור והאריזה של מוצריה המיוצרים על ידה ובפרט, מכל מנת ייצור נלקחות דגימות המועברות למעבדות הקבוצה לצורך בקרת איכות. לצד האמור, הקבוצה מקפידה על בחינת איכות המוצרים המוגמרים הנרכשים על ידה, וזאת בהתחשב בסוג המוצרים ודרישות האיכות בגינם וסוג היצרנים וניסיון העבר של הקבוצה מולם. ככל שמדובר על מוצרים שהשימוש בהם מחייב עמידה בדרישות של איכות/בטיחות גבוהה ו/או שמדובר על יצרנים ללא ניסיון עבר מהותי מול הקבוצה – הקבוצה מקפידה יותר על בחינת איכות המוצרים הנרכשים מהם.

<sup>10</sup> כגון נוזל לשטיפת כלים, נוזלים לניקוי ידיים, שמפו לשיער, שמפו לרצפות, נוזל לניקוי והברקת חלונות, שמפו לשתיים.

<sup>11</sup> בין חומרי הגלם האמורים אין חומר גלם שהיקף רכישותיו מהותי לקבוצה.

באשר לאיבזור וריהוט חללים היגייניים במסגרת פעילותה של שינזון, הקבוצה מקפידה, לצד רכש מוצרים איכותיים כאמור מגופים בינלאומיים, על ליווי של אדריכלים ומעצבים איכותיים בגיבוש פתרונות עיצוב לשביעות רצון הלקוחות, תוך מיצוב וטיפול קשרים ענפים והדוקים עם קהילת אדריכלים ומעצבים.

כמו כן, נוהגת הקבוצה לבצע ביקורת על הזמנות המסופקות ללקוחותיה, זאת על מנת להבטיח אספקה מדויקת של המוצרים שהוזמנו על-ידי הלקוחות לשביעות רצונם.

הקבוצה פועלת לעמידה בתקני האיכות המחמירים ביותר בכל הקשור לייצור ושיווק המוצרים הנמכרים על-ידי הקבוצה ומחזיקה באישורים בתוקף כדלקמן:

(א) ברשות קליר שיווק, אישור מאת מכון התקנים הישראלי כי מערכת ניהול האיכות שלה נבחנה ונסקרה על ידי מכון התקנים הישראלי ונמצאה מתאימה לדרישות התקן הישראלי והתקן הבין-לאומי ת"י ISO 9001: 2015 בתחום מכירה של חומרי ניקוי ומוצרי נייר, מכירה והפצה של מוצרי פוליאתיילן, כלים חד פעמיים ומוצרי אריזה וכן שיווק ומכירה (של) ריהוט וציוד רפואי וסיעודי, בתוקף עד 03.04.2028.

(ב) ברשות חברות ספידי ואופק קליר אישורים מאת מכון התקנים הישראלי כי מערכת ניהול האיכות שלה נבחנה ונסקרה על ידי מכון התקנים הישראלי ונמצאה מתאימה לדרישות התקן הישראלי והתקן הבין-לאומי ת"י ISO 9001 : 2015 בתחומי הייצור של מוצרים כדלקמן: לגבי אופק קליר – יצור נייר טואלט ומגבות נייר בתוקף עד 24.01.2029, לגבי ספידי – ייצור כימיקלים, דטרגנטים, חומרי ניקוי, חומרי חיטוי וחומרים למכבסות בתוקף עד 11.07.2028.

(ג) ברשות שינזון – אישור מחברת הסמכה, כי מערכת ניהול האיכות שלה נבדקה ונמצאה מתאימה לדרישות התקן ISO 9001 : 2015 בקשר עם יבוא, שיווק, התקנה ושירות של מנופים ומוצרים לטיפול באנשים עם מוגבלויות ואביזרי הנגשה ומוצרים לענף הבניה, בתוקף עד 10.03.2028.

### פילוח הכנסות מקבוצות מוצרים דומים עיקריות

7.3

הקבוצה אינה מאבחנת ואינה מנתחת את מוצריה מבחינת קהל היעד, רווחיות או מאפיין אחר לפי קבוצות מוצרים דומות, היות ופעילותה העיקרית במסגרת מגזר מוסדי המהווה מעל 90% מהכנסות הקבוצה, מבוצעת ללקוחות מוסדיים על פי אסטרטגיית השיווק של הצעת סל מוצרים רחב (One Stop Shop), המתומחר כחבילה ומותאם לפי צרכיו של כל לקוח.

האבחנה העיקרית ביחס למכירת מוצרי הקבוצה הינה בקשר עם מכירת סל מוצרים ללקוחות בתחום המוסדי (לצריכה עצמית) ומכירת סל מוצרים ללקוחות בתחום הקמעונאי (לצורך מכירתם לצרכנים), המאופיינים בשיעורי רווחיות שונים באופן מהותי, כמפורט בסעיף 7.5.2 להלן.

עם זאת, בשים לב לדרישות הגילוי, להלן פילוח הכנסות מקבוצות מוצרים עיקריות לשנים 2023 עד 2025 בגין שני תחומי הפעילות יחד:

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			קבוצות מוצרים עיקריות (10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה)
2023	2024	2025	
133,111	*131,857	**114,057	מוצרים לשימוש חד פעמי (באלפי ש"ח)
43%	44%	42%	שיעור מסך הכנסות הקבוצה
64,208	*58,807	58,215	מוצרי ניקוי וטואלטיקה (באלפי ש"ח)
20%	19%	21%	שיעור מסך הכנסות הקבוצה
83,889	*78,123	**69,801	מוצרי נייר (באלפי ש"ח)
27%	26%	25%	שיעור מסך הכנסות הקבוצה

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			קבוצות מוצרים עיקריות (10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה)
2023	2024	2025	
28,004	28,367	26,834	ציוד רפואי וסיעודי, איבזור וריהוט לחללים הגייניים (באלפי ש"ח) <sup>12</sup>
9%	9%	10%	שיעור מסך הכנסות הקבוצה
309,212	297,154	268,907	סה"כ (באלפי ש"ח)
99%	98%	98%	שיעור מסך הכנסות הקבוצה <sup>13</sup>

\* השינוי נבע מקיטון בפעילות בתחום המוסדי בעיקר עקב ירידה בהכנסות בענף אירוח, בענף רפואה וסיעוד וביחס למוסדות החינוך עקב התמשכות המלחמה בשנת 2024 בקיזוז גידול בהכנסות של הקבוצה ממשרד הבטחון, כמפורט בסעיף 7.5.2 להלן, ומקיטון בתחום הקמעונאי.

\*\* השינוי נובע מקיטון בתחום המוסדי בעיקר עקב ירידה בהכנסות של הקבוצה ממשרד הבטחון לעומת שנת 2024 בשים לב לירידה בעצימות המלחמה בשנת 2025 לעומת שנת 2024, לצד שינויים בענפים אחרים בתחום המוסדי, כמפורט בסעיף 7.5.2 להלן, ומהמשך קיטון בתחום הקמעונאי.

#### 7.4 מוצרים חדשים

הקבוצה נוהגת באופן שוטף להוסיף מוצרים חדשים לסל מוצריה, בכדי לתת מענה לצרכי לקוחותיה. הוספת מוצרים חדשים כאמור מתבצעת בעיקרה באמצעות רכישת מוצרים משלימים מספקים חיצוניים, במסגרת שיתופי פעולה עם בעלי מותגים בינלאומיים המפתחים מוצרים חדשים בסטנדרט גבוה, ואינה כרוכה בפיתוח מוצרים חדשים מהותיים על ידי הקבוצה ו/או בהוצאות מו"פ מהותיות של הקבוצה. היקף המכירות של מוצרים חדשים אינו מהותי ואינו עולה על 5% מהיקף המכירות כל שנה.

#### 7.5 לקוחות הקבוצה

##### 7.5.1 מידע כללי

לקבוצה מספר רב של כ-5,400 לקוחות פעילים, רובם המכריע (כ-85%) מן המגזר המוסדי ויתרתם (כ-15%) מהמגזר הקמעונאי. לקוחות הקבוצה הינם מענפי משק רבים אשר לכולם צורך במוצרי הקבוצה כגון חומרי ניקוי, מוצרי נייר, מוצרי ניילון, מוצרים לשימוש חד פעמי, מוצרי טואלטיקה, ציוד נלווה לרפואה וגריאטריה, ציוד משקי ומוצרי אריזה, וכן איבזור וריהוט לחללים הגייניים. הקבוצה משווקת את מוצריה למגוון רחב של לקוחות הנמנים על ענפי משק רבים, כגון הסעדה, תעשייה, כוחות הביטחון, רפואה, קיבוצים, תיירות, גריאטריה, מוסדות חינוך, אולמות אירועים, חקלאות, ניקיון, עיריות, מסחר, נדל"ן, בינוי והנדסה, משווקים וקמעונאיים ועוד. לאור מספרם הרב של לקוחות הקבוצה אין לקבוצה לקוחות מהותיים שההכנסות מהם היוו במהלך שלוש השנים האחרונות (2023-2025) למעלה מ-10% ממחזור הכנסות הקבוצה, בכל שנה, למעט משרד הבטחון שהינו לקוח מהותי של הקבוצה כמפורט בסעיף 7.5.4 להלן. לפיכך, פרט למשרד הבטחון לקבוצה אין לקוחות מהותיים.

##### 7.5.2 מאפייני לקוחות הקבוצה

לקוחות הקבוצה נחלקים לשני סוגים עיקריים על פי מגזרי הפעילות העיקריים של הקבוצה, כמפורט להלן:

##### (א) הלקוחות מהמגזר המוסדי

<sup>12</sup> בעיקר פעילות של שינון בקשר עם אביזרים וריהוט לחללים הגייניים.  
<sup>13</sup> יתרת ההכנסות נובעת ממוצרים ושירותים שאינם מאופיינים עם קבוצת המוצרים העיקריות לעיל ומפעילות החשמל.

המגזר המוסדי מאופיין בדרישה של הלקוחות למחיר תחרותי, תאימות המוצרים לתווי תקן וסטנדרטים בינלאומיים, שירות וזמינות אספקה גבוהה של המוצרים (עמידה בלוחות זמנים קשיחים מרגע ההזמנה), אספקה מדויקת של הפריטים שהוזמנו בהתאם למפרטיהם והצורך להתאים את מפרטי המוצרים השונים המסופקים (לרבות מידות, כמויות ואיכויות) לדרישותיו הספציפיות של כל לקוח. כמו כן נוהגים הלקוחות המוסדיים להעדיף להתקשר עם ספק בודד המספק להם מגוון רחב של מוצרים (One Stop Shop). יצוין כי אצל לקוחותיה הגדולים, יחסית, של הקבוצה (לקוחות אשר ההכנסות מהם גדולות יחסית ללקוחות אחרים) ניכרת נאמנות גדולה יותר לקבוצה המאופיינת בשיתוף פעולה ארוך טווח.

להלן טבלה המפרטת את פילוח הכנסות הקבוצה (באלפי ש"ח) מענפי המשק העיקריים השונים:

בשנת 2023	בשנת 2024	בשנת 2025	ענפי המשק
107,881	117,099	97,895	משרד הבטחון (צה"ל)*
46,829	40,655	47,734	אירוח (הסעדה ותיירות)**
49,776	47,209	35,290	רפואה וסיעוד***
54,937	54,379	51,624	תעשייה ומסחר****
21,275	16,820	16,223	מוסדות*****
<b>280,698</b>	<b>276,162</b>	<b>248,766</b>	<b>סה"כ</b>

\* לפרטים ראו סעיף 7.5.4 להלן. העלייה המהותית בהכנסות ממשרד הבטחון בשנת 2024 נבעה בעיקר מגידול בהיקפי הזמנות צה"ל עקב המלחמה לעומת העלייה המהותית בהכנסות ממשרד הבטחון בשנת 2023 שנבעה בעיקר מגידול מהותי מאוד הזמנות צה"ל עקב המלחמה ברבעון הרביעי של שנת 2023. הירידה בשנת 2025 לעומת שנת 2024 נובעת בעיקר מירידה בהיקף ההזמנות של צה"ל, המשקפת חזרה של היקף הזמנות צה"ל לרמתן הרגילה לפני פרוץ המלחמה, בשים לב לירידה בעצימות המלחמה במהלך שנת 2025 לעומת שנת 2024.

\*\* הירידה בשנת 2024 בהשוואה לשנת 2023 והעלייה בשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 נבעה בעיקרה עקב השלכות המלחמה, ובהתאם לשינויים בעצימותה, לפי העניין.

\*\*\* הירידה בשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 נבעה בעיקרה מהפסקת מכירות למספר לקוחות עקב אי זכיה במהלך תקופת הדוח במכרו מרוכז להספקת מוצרים במשך מספר שנים למוסדות רפואיים.

\*\*\*\* הירידה בשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 נובעת בעיקרה מקיטון בפעילותה של חברת הבת שינזון בהתחשב בדחיית ביצוע הפרויקטים עקב המלחמה אשר השליכה על עיתוי ההכרה בהכנסות החברה האמורה בהתחשב באופי הפרויקטלי של פעילותה.

\*\*\*\*\* בעיקר גופים ממשלתיים, ציבוריים ומוניציפליים, למעט גופים כאמור שנכללו ביתר הענפים לעיל. הירידה בשנים 2025 ו-2024 בהשוואה לשנת 2023 נבעה בעיקרה עקב השלכות המלחמה על מוסדות חינוך.

יודגש, כי הכנסות הקבוצה, פרט להתקשרות עם צה"ל, מלקוחות בענפי המשק השונים משקפות פיזור רחב של סיכונים פעילות ואינן מהוות קבוצת ריכוז סיכון בענף משק מסוים. יתרה מכך, בהתחשב בכך שרבים ממוצרי הקבוצה הינם מוצרי צריכה בסיסיים שהביקוש אליהם הינו קשיח יחסית, כמפורט בסעיף 6(א) לעיל, סך הצריכה במשק הישראלי אינה מושפעת ככלל באופן מהותי מהיחלשות של לקוחות בענף מסוים והצריכה דרך ענפי המשק האחרים משלימה ככלל את הביקושים האמורים.

שיעור הרווח מלקוחות הקבוצה עשוי להשתנות ללא תלות בשידוך ענפי או כל מאפיין אחר ועשוי להיות שונה מהותית אף בין לקוחות באותו ענף מהענפים שצוינו לעיל. כפועל יוצא אחוז הרווח הגולמי של כל ענף כמפורט לעיל עשוי להיות שונה בתקופות שונות ומשקף בכל תקופה פער מסוים (עד כ-4% בתקופות לעיל) כלפי מעלה או כלפי מטה לעומת אחוז הרווח הגולמי של כלל המגזר המוסדי המצוין לעיל.

## (ב) הלקוחות מהמגזר הקמעונאי

המגזר הקמעונאי מאופיין בצורך בהשקעה רבה בפרסום ובקידום מכירות (לשם יצירת מיתוג ובידול של מוצרי הספק לעומת הספקים האחרים בשוק ולשם הגברת הביקוש והנאמנות למוצרים הנ"ל על ידי הלקוחות הפרטיים הרוכשים אותם מן הקמעונאי). כמו כן, מאופיינים המוצרים המשוקים במגזר הקמעונאי במפרטים עדינים יותר ממפרטי המוצרים המיוצרים לשיווק במגזר המוסדי ובאריזה אטרקטיבית יותר.

מכירת סל מוצרים ללקוחות בתחום המוסדי (לצריכה עצמית) ומכירת סל מוצרים ללקוחות בתחום הקמעונאי (לצורך מכירתם לצרכנים) מאופיינים בשיעורי רווחיות שונים באופן מהותי: פער ממוצע בין אחוז הרווחיות הגולמית במגזר המוסדי במהלך השנים 2023-2025 לבין אחוז הרווחיות הגולמית במגזר הקמעונאי היה כ-3.2% לטובת המגזר המוסדי (כ-38.6% במגזר המוסדי לעומת כ-35.4% במגזר הקמעונאי – המשקפים ממוצע אחוזי רווחיות בכל אחד מתחומי הפעילות בגין התקופות לעיל).

לצד האמור, בפעילות החשמל לקבוצה לקוח יחיד וקבוע (חברת החשמל לישראל) שאינו מהותי לקבוצה, עבורו מייצרת הקבוצה חשמל בהתאם לתעריף הקבוע (צמוד מדד) באישור התעריפי, כפי שנקבע על פי תנאי רישיון יצור חשמל שניתן בעבר לחברה, לתקופה של 20 שנים, עד 7 באוגוסט 2033.

### 7.5.3 אופן ההתקשרות עם לקוחות

הקבוצה נוהגת להתקשר בהסכמי מסגרת עם לקוחות רשתיים (היינו לקוחות בעלי מספר סניפים, כגון צה"ל, בתי מלון, חברות הסעדה ומוסדות רפואה) הכוללים, על פי רוב, תנאים שהמהותיים שבהם הינם כמפורט להלן:

1. רשימת המוצרים הכלולים בהתקשרות ומחיריהם. יצוין כי בהתקשרויות המבוצעות בעקבות זכייה במכרזים מצורפים המחירונים להסכמים אלו כחלק ממסמכי המכרז.
2. תקופת ההתקשרות, אשר ככלל אינה עולה על 3 שנים עם מספר אופציות הארכה בנות שנה, ככל שסוכמו, ו/או השלמת תקופת מינימום של ההתקשרות בהסכם.
3. התחייבות הקבוצה לעשות כמיטב יכולתה שלא להעלות מחירים, כפוף לתנאי ההצמדה שבהסכם ו/או לשמור על סל מחירים אטרקטיבי ו/או לבחון העלאת מחירים ביחד עם הלקוח ו/או הנחות בקשר עם מחזור מכירות. יחד עם זאת בתקופות של שינויי מחירים חריגים, הקבוצה פועלת לביצוע התאמות המחירים ללקוחות מהר ככל שניתן כפוף למערכת היחסים עם הלקוח ולהסכמים מולו.
4. תנאי התשלום שסוכמו בין הקבוצה ללקוח.

יודגש, כי הקבוצה ככלל אינה מחויבת מראש להספקה של מוצרים בהיקף מינימלי מסוים על פי תנאי ההתקשרות בהסכמי המסגרת והזמנות המוצרים עצמם על ידי הלקוחות הרשתיים מבוצעות בעיתוי הנבחר על ידם באמצעות טפסי הזמנה בהם מפורטים היקף כל הזמנה ופרטיה, על פי שיקול דעת הלקוחות. בנוסף לאמור לעיל, רכישות של לקוחות שאינם לקוחות רשתיים מבוצעות על פי רוב באמצעות טופס הזמנה בלבד ללא הסכם מסגרת. הקבוצה נוהגת, במקרה הצורך, להעמיד ערבויות בנקאיות אוטונומיות המיועדות להבטחת התחייבויותיה כלפי לקוחותיה, במידה והיא נדרשת לכך, מתוך מסגרות האשראי של הקבוצה, אשר היקפן ככלל מסתכם בסך שאינו מהותי מסך מסגרת האשראי של הקבוצה. למרות שמדובר ככלל על התקשרויות מוסדרות במגזר המוסדי שאינן ארוכות טווח, רוב לקוחותיה של הקבוצה הינם לקוחות חוזרים שמנהלים עם קבוצה מערכות יחסים ארוכות טווח המבוססות על שביעות רצון ונאמנות.

כמו כן, פעילותה של שינון, המאופיינת בעיקרה בפעילות פרויקטלית קצרת טווח (בדרך כלל פרויקטים של מספר חודשים בודדים עד שנתיים), כוללת ככלל תנאי התקשרות עיקריים כדלקמן: הסכם חתום מול הלקוח עם מאפייני הפרויקט, מפרט המוצרים ושירותי ההתקנה הכלולים בו, מחיר של הפרויקט על בסיס כמויות ומפרט המוצרים הכלולים בו ולוחות זמנים לביצוע. היקפי וסוגי העבודות הפרויקטיליות כפופים לעידכונים של הלקוח במהלך ביצוע הפרויקט. הזכאות לתמורה הינה ככלל על פי התקדמות בביצוע הפרויקטים על פי אבני דרך, ולרוב עם מנגנוני הצמדה רלבנטיים, וכן זכאות למקדמה בגין תמורת הפרויקט כנגד ערבות בנקאית אוטונומית ללקוח. בנוסף קיימת ערבות ביצוע, לרוב בסך של עד 5% מתמורת הפרויקט, ובתום הפרויקט ערבות בדק חלף ערבות הביצוע, לרוב בסך של עד 5% מתמורת הפרויקט.

לאור העובדה שבהסכמי המסגרת ככלל לא נקובות כמויות מוזמנות מראש ושהקבוצה מספקת את מוצריה ככלל על פי טפסי ההזמנה בתוך פרק קצר ממועד ההזמנה (ראה סעיף 7.8.3(ו) להלן), אין לקבוצה צבר הזמנות מהותי ידוע מראש, למעט בקשר עם פעילות של חברה הבת שינון, כמפורט בסעיף 7.7 להלן.

#### 7.5.4 לקוחות מהותיים

כאמור בסעיף 7.5.1 לעיל, לקבוצה אין לקוחות שהכנסות הקבוצה ממכירות להם בכל אחת משלוש השנים האחרונות עלו על 10% מכלל הכנסות הקבוצה ו/או מכלל הכנסותיה בכל תחום, למעט משרד הבטחון עבור צבא הגנה לישראל ("צה"ל"), שהינו לקוח מהותי של הקבוצה. להלן טבלה המפרטת את הכנסות הקבוצה מצה"ל בשנים 2023-2025, ואת שיעורם מכלל הכנסות הקבוצה ומכלל הכנסות המגזר המוסדי:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
107,881	117,099	97,895	הכנסות הקבוצה ממשרד הבטחון (צה"ל) (באלפי ש"ח)
34.58%	38.7%	35.8%	שיעור הכנסות הקבוצה ממשרד הבטחון (צה"ל) מתוך כלל הכנסותיה (באחוזים)
38.43%	42.4%	39.4%	שיעור הכנסות הקבוצה ממשרד הבטחון (צה"ל) מתוך כלל הכנסותיה במגזר המוסדי (באחוזים)

לפרטים אודות הכנסות הקבוצה בכלל והכנסותיה מהתחום המוסדי בשנים 2023 עד 2025 ראו סעיף 5 לעיל.

הקבוצה עובדת עם משרד הבטחון (צה"ל) מעל שני עשורים, בהתחשב בזכויות של הקבוצה במכרזי משרד הבטחון לאורך שנים ובשביעות הרצון של צה"ל, אשר משתקפות בין היתר במימוש אופציות להארכת התקשרויות עם קבוצה מכוח המכרזים של משרד הבטחון בהם זכתה הקבוצה. הדבר מתבטא בנתח מכירות מהותי של הקבוצה למשרד הבטחון לאורך שנים, ובפרט כמפורט לעיל ביחס לשנים 2023-2025.

נכון למועד הדוח משווקת הקבוצה מוצרים לצה"ל (בסעיף זה להלן: "הלקוח") בהתאם לתנאי שני מכרזים של משרד הבטחון בהם זכתה הקבוצה (או מכוח הסכמי מחירים והזמנות המשך על פי תנאיהם לאחר סיום תקופת ההתקשרות הראשונית מכוח המכרז, לפי העניין), כדלקמן:

(א) מכוח הסכמי מחירים, שהאריכו, מעת לעת, את ההתקשרות עם הקבוצה עד ליום 30.04.2026 בתנאים התואמים את תנאי המכרז להספקת חומרי ניקוי ומוצרי היגיינה (כסל מוצרים), בו זכתה הקבוצה באוגוסט 2017 ואשר ההתקשרות המקורית מכוחו הייתה בתוקף עד 31.3.2023 (להלן: "המכרז למוצרי ניקוי והיגיינה"):

הרכישות נעשות בהזמנות המשך נפרדות היוצאות מעת לעת ובהתאם לצרכיו השוטפים של הלקוח, לפי שיקול דעתו ובכפוף לתקציב במהלך תקופת ההתקשרות (ללא התחייבויות מראש לביצוע הזמנות בהיקף מסוים או בעיתוי מסוים). הלקוח רשאי לבטל את יתרת ההזמנה שלא נוצלה לפי שיקול דעתו במועד שיבחר ויקבע על ידו. תנאי הצמדה לפיהם המחירים יעודכנו אחת ל-12 חודשים כדלקמן: 50% שע"ח יציג ממוצע חודשי של השקל לעומת הדולר ארה"ב; 50% מדד המחירים לצרכן. פיגור בהספקה מזכה את הלקוח בפיצוי של עד 10% ממחיר ההזמנה.

בדצמבר 2025 התקבלה בידי הקבוצה הודעה בדבר זכייתה במכרז חדש של משרד הבטחון להספקת חומרי ניקוי ומוצרי היגיינה (כסל מוצרים ביחס לכל קטגוריית מוצרים), אשר מימושה כפוף להתקשרות בהסכם מחירים מתוקצב מחייב עם משרד הבטחון מכוח המכרז (להלן: "המכרז החדש" ו"הסכם המחירים", לפי העניין), כאשר עיקרי תנאי המסגרת להתקשרות מכוח הסכם המחירים על פי תנאי המכרז החדש, מפורטים להלן:

(1) ההתקשרות תהיה לתקופה של עד 36 חודשים ממועד ההתקשרות בהסכם המחירים. משרד הבטחון רשאי לפי שיקול דעתו הבלעדי לממש אופציות להארכת תקופת ההתקשרות בהסכם המחירים בתקופות נוספות של עד 24 חודשים (להלן: "האופציות").

(2) הרכישות תבוצענה במסגרת הסכם המחירים באמצעות הזמנות נפרדות המונפקות מעת לעת ובהתאם לצרכיו השוטפים של משרד הבטחון (ללא התחייבויות מראש לביצוע הזמנות בהיקף מסוים או בעיתוי מסוים). משרד הבטחון רשאי לבטל את יתרת ההזמנה שלא נוצלה לפי שיקול דעתו במועד שיבחר ויקבע על ידו.

(3) מחירי המוצרים המסופקים יעודכנו אחת ל-12 חודשים על פי תנאי הצמדה כדלקמן, בכפוף לסייגים: 50% הצמדה לשע"ח של הדולר (או האירו, לפי העניין) מול הש"ח ו-50% הצמדה למדד המחירים לצרכן. כמו כן, משרד הבטחון רשאי לנהל מו"מ על עידכון המחירים שנקבעו על פי תנאי המכרז החדש, בטרם הפעלת האופציות.

פיגור בהספקה מזכה את משרד הבטחון בפיצוי של 1% ממחיר ההזמנה עבור כל 5 ימי עבודה בפיגור. כמו כן, משרד הבטחון זכאי לפיצוי ביחס לחוסרים במלאי חירום בגין המוצרים המסופקים על ידי הקבוצה כפונקציה של שווי הפריטים החסרים, בהתאם למדרגות של שיעור החוסרים, עד לשיעור של 15% משווי פריטי החירום, כאשר חוסרים מעל שיעור כאמור מהווים הפרה יסודית של ההתקשרות על ידי הקבוצה.

(ב) מכוח הסכם מחירים המתוארך ליום 28 במרץ 2024 על פי תנאי מכרז להספקת ציוד לשימוש חד פעמי (כסל מוצרים), בו זכתה הקבוצה ואשר עיקרי תנאיו מפורטים להלן (להלן: "המכרז לציוד חד פעמי"):

(1) ההתקשרות הינה לתקופה המסתיימת ביום 30 באוקטובר 2026. משרד הבטחון רשאי לפי שיקול דעתו הבלעדי לממש אופציה להארכת תקופת ההתקשרות ב-24 חודשים נוספים (להלן: "האופציה"). כפועל יוצא של מימוש האופציה במאי 2025, ההתקשרות האמורה הוארכה על ידי משרד הבטחון, על פי הסכם מחירים מעודכן, בכשנתיים, עד ליום 11 בדצמבר 2028.

(2) הרכישות תבוצענה במסגרת הסכם מחירים באמצעות הזמנות נפרדות המונפקות מעת לעת ובהתאם לצרכיו השוטפים של משרד הבטחון (ללא התחייבויות מראש לביצוע הזמנות בהיקף מסוים או בעיתוי מסוים). משרד הבטחון רשאי לבטל את יתרת ההזמנה שלא נוצלה לפי שיקול דעתו במועד שיבחר ויקבע על ידו.

(3) מחירי המוצרים המסופקים יעודכנו אחת ל-6 חודשים על פי תנאי הצמדה כדלקמן, בכפוף לסייגים: 70% למחירים סיטוניים (כולל מע"מ) לגבי מוצרי פלסטיק - מוצרים מפלסטיק למטבח ולבית; 30% למדד המחירים לצרכן. כמו כן, משרד הבטחון רשאי לנהל מו"מ על עידכון המחירים שנקבעו על פי תנאי המכרז החדש, בטרם הפעלת האופציה.

(4) פיגור בהספקה מזכה את משרד הבטחון בפיצוי של 1% ממחיר ההזמנה עבור כל יום פיגור. זאת בהמשך להתקשרויות מכוח הסמכי מחירים שהאריכו, מעת לעת, את ההתקשרות עם הקבוצה בתנאים התואמים את תנאי המכרז הקודם להספקת ציוד לשימוש חד פעמי (כסל מוצרים) לצה"ל, בו זכתה הקבוצה בנובמבר 2017.

להלן התפלגות נתח הכנסות הקבוצה על פי תנאי כל אחד מהמכרזים האמורים של צה"ל בתקופות חופפות לאספקת המוצרים על ידי הקבוצה מכוחם או על פי תנאיהם לאחר סיומם, לפי העניין, ב-3 השנים האחרונות:

תקופה חופפת			
2023	2024	2025	
46.6%	55.8%	58.6%	שיעור הכנסות הקבוצה על פי תנאי המכרז למוצרי ניקוי והיגיינה מתוך כלל הכנסותיה ממשרד הבטחון (באחוזים)
53.4%	44.2%	41.4%	שיעור הכנסות הקבוצה על פי תנאי המכרז לציוד חד פעמי מתוך כלל הכנסותיה ממשרד הבטחון (באחוזים)

#### 7.5.5 מערכת ניהול תקציב לקוחות

לקבוצה מערכת מחשוב, שלמיטב ידיעתה הינה ייחודית, המאפשרת ללקוחותיה הרשתיים לקבוע מראש עבור כל אחד מסניפי הרשת תקציב רכש עצמאי ממוצרי הקבוצה. מערכת זו מעניקה ללקוחותיה הרשתיים אמצעי פיקוח בזמן אמת על עמידה ביעדי הרכישה של מוצרי הקבוצה ומניעת חריגה מהם (החברה איננה גובה מלקוחותיה תשלום בגין השימוש במערכת ניהול התקציב והשימוש בה ניתן כשירות ללקוחות הקבוצה, בהתאם לדרישתם).

#### 7.5.6 מערכת ניהול בסיס לקוחות

לקבוצה מערכת ממוחשבת לניהול בסיס לקוחות ותמיכה בלקוחות (Customer Relation Management) המנוהלת על ידי מחלקת קשרי לקוחות של הקבוצה ואשר פועלת במסגרת המערך השיווקי של הקבוצה ואליה מקושרים כל סוכני המכירות, למעט באשר לשינון המנוהלת באמצעות מערכת CRM נפרדת. להערכת החברה, למערכת זו השפעה מהותית על יעילות ניהול הלקוחות המוסדיים והקמעונאיים של הקבוצה, היות והיא מגבירה את נאמנותם לקבוצה.

#### 7.6 פעילות השיווק, המכירה וההפצה של הקבוצה

##### 7.6.1 שיטת השיווק

פעילות השיווק, המכירה וההפצה של הקבוצה בישראל (הן ביחס למוצרים המיוצרים על ידי הקבוצה והן ביחס למוצרי מיובאים) מתבצעת בעיקרה באמצעות קליר שיווק, ואילו שיווק מכירה של איבזור וריהוט לחללים היגייניים (אשר הינם בעיקרם מוצרים מיובאים) מבוצע בעיקרו באמצעות שינון, הכל בהתאם למפורט להלן.

פעילות השיווק והמכירה של מוצרי אמנטיס על ידי הקבוצה באירופה לבתי מלון (שאינה מהותית לקבוצה למועד הדוח) מתבצעת באמצעות יורוקליר במישרין מול הלקוחות.

המגזר המוסדי – אסטרטגיית השיווק של הקבוצה בישראל במגזר המוסדי מורכבת מהצעת סל מוצרים רחב ללקוחותיה המהווה פתרון מושלם ומלא לכל לקוח בתחומי המוצרים המשווקים על-ידי הקבוצה (One Stop Shop). מדיניות השיווק של הקבוצה היא לקבוע רף רווחיות מינימלי לסל המוצרים המלא הנמכר לכל לקוח בלא התייחסות פרטנית לשיעור הרווחיות של כל מוצר הנמכר ללקוח במסגרת סל זה. כך, מאפשרת הקבוצה לסוכני המכירות שלה לתמחר כל מוצר במסגרת הסל באופן שונה לאור צרכי הלקוח ו/או מאפייני התחרות הספציפיים ובלבד ששיעור הרווחיות הכולל מן הסל יישמר. לאור קביעת המחירים ורף הרווחיות הגולמית במגזר המוסדי על בסיס סל מוצרים מלא הנמכר ללקוח המוסדי של הקבוצה, הקבוצה אינה מנהלת מעקב אחר רווחיותו של כל אחד מהמוצרים הנמכרים על ידה ללקוח המוסדי אלא מעקב אחר רווחיותו של סל המוצרים.

בהקשר זה יודגש כי, לאור מגוון המוצרים הרב המשווק על-ידי הקבוצה (ראה סעיף 7.2 להלן) ומספרם הרב של לקוחות הקבוצה (ראה סעיף 7.5 לעיל), קיימים אין ספור סלי מוצרים פוטנציאליים הניתנים להצעה ללקוחות הקבוצה השונים.

פעילות השיווק באירופה (שאינה מהותית לקבוצה למועד הדוח) מתבצעת ישירות מול הלקוחות כאמור לעיל.

למקורות המוצרים הנמכרים על ידי הקבוצה ראו סעיף 12 להלן.

התחום הקמעונאי – אסטרטגיית השיווק של הקבוצה בתחום הקמעונאי הינה שיווק מוצרי החברה לקמעונאים, ובכלל זה הרשתות הקמעונאיות, תחת מותגי הקבוצה ו/או מותגי לקוחותיה (Private Label), וכן למשווקים עצמאיים.

#### 7.6.2 סניפי השיווק וסוכני המכירות

הקבוצה מפעילה מרכז לוגיסטי מרכזי הממוקם בבאר שבע לצורך שיווק ומכירה של עיקר מוצרי הקבוצה בישראל וכן מרכז שיווק ומכירות בצורה בקשר עם מוצרים ושירותים של שינון, ולצד האמור מפעילה הקבוצה מערך של סוכנים הפרוסים ברחבי הארץ. בנוסף על פעולות המכירה והשיווק, אחראי כל סוכן מכירות על גביית תמורת ההזמנה מן הלקוח במועדה והעברתה לקבוצה.

סוכני המכירות הינם בעיקר עובדי הקבוצה המקבלים משכורת חודשית הכוללת שכר בסיס ותוספת (פרמיה) משתנה, המחושבת על בסיס חודשי תוך שקלול השגת יעדי מכירה, רווחיות, תמחיל מוצרים נמכרים וכן היקפי הזמנה ממוצעת וגבייה תקופתיים של כל סוכן. לאחר תקופת הכשרה מהווה לרוב מרכיב הפרמיות חלק משמעותי מהתמורה למרבית סוכני המכירות כאשר הסוכן זכאי לשכר מינימלי, במקרה של ירידה בתגמול לו הוא זכאי, לפי פרמיות בחודש ממוצע. לפרטים אודות עובדי הקבוצה ראו סעיף 11 להלן.

כל סוכן מכירות של הקבוצה מצויד במכשיר IPAD המקושר בתקשורת אלחוטית למערכת המידע המרכזית של הקבוצה. כך יכול כל סוכן להתעדכן ולהציע ללקוח את כל מגוון המוצרים הרחב של הקבוצה, תוך מיקוד במוצרים המועדפים למכירה על-ידי הקבוצה<sup>14</sup>, לבחון עם הלקוח את צרכיו הספציפיים, לקבל במהירות פרטים נוספים ועדכונים על מוצרי הקבוצה, לקבל עדכונים אודות גיול חובות ולבצע ולהזין הזמנות, הכל בזמן אמת תוך שימוש במערכת הממוחשבת המרכזית. פעילות השיווק באירופה של מוצרי אמנטיס לבתי מלון (בעיקר בגרמניה למועד הדוח) מתבצעת על ידי יורוקליר במישרין, תוך היעזרות בעיקר בחברת הפצה מקומית המתמחה בהפצת מוצרים למלונות.

<sup>14</sup> המוצרים המועדפים למכירה על ידי הקבוצה נקבעים על ידי הנהלת הקבוצה מעת לעת בעיקר בהתאם לשינויים ברווחיות הגולמית הגלומה בהם, הנובעת מירידה בעלות רכישתם או ייצורם של אותם מוצרים ו/או מעליה במחיר מכירתם בשוק על ידי מתחרים לעומת מוצרים תחליפיים ו/או בהתאם לרצון הקבוצה להחזיר לשוק מוצרים מסוימים (כגון מוצרים חדשים או מוצרים שבהם לקבוצה מלאי זמני גבוה יחסית).

### 7.6.3 פעולות לשיווק ופרסום

פעילויות השיווק הכללי והפרסום של הקבוצה במגזר המוסדי מתבצעת באמצעות השתתפות בכנסים וימי עיון באופן שוטף, על מנת להציג את מוצרי הקבוצה וההתפתחויות בהם ועל מנת לקבל משוב בנוגע לצרכי ודרישות הלקוחות.

לקבוצה אתרי אינטרנט שכתובתם [www.klir.co.il](http://www.klir.co.il) ו-[sheinson.co.il](http://sheinson.co.il), בהם מוצגים מגוון מוצריה של הקבוצה. האתרים מאפשרים ללקוחות פוטנציאליים של הקבוצה המעוניינים במוצריה ובשירותיה ליצור קשר עם הקבוצה וללמוד על מאפייניה.

כמו כן, הקבוצה מקדמת את פעילותה ומוצריה באמצעות שיתופי פעולה עם גופים בינלאומיים, לשיווק והפצה של מוצרים תחת מותגים בינלאומיים, בין היתר כספק יחיד בפועל של חלקם בישראל, ובכלל זה פועלת לשיווק והפצה של מוצרי נייר ורחצה הגייניים של TORQ בישראל בהיקפים מהותיים להיקף רכישות הקבוצה למועד הדוח, לשיווק והפצה של מוצרי ניקוי והיגיינה של ECOLAB בישראל בהיקפים לא מהותיים לקבוצה למועד הדוח, לשיווק והפצה כנציגה בישראל של מותגים בינלאומיים ביחס לאביזרים וריהוט לחללים הגייניים, וכן לייצור ושיווק מוצרי אמנטיס לבתי מלון בשיתוף פעולה תחת מותג הקוסמטיקה SEA of SPA בישראל ובאירופה בהיקפים לא מהותיים לקבוצה, למועד הדוח. לפרטים נוספים אודות שיתוף הפעולה עם בעל המותג SEA of SPA ראו סעיף 10.4 להלן.

כמו כן, הקבוצה חברה באירגון INPACS המאגד תחתיו עשרות חברות ברחבי העולם, אשר עיקר פעילותן מקביל לזו של הקבוצה (במגזר המוסדי), והערך המוסף בחברות בקבוצה הינו שיפור תנאי רכש מול חברות גלובליות מובילות ומתן מענה לוגיסטי ללקוחות בעלי הסכמים רשתיים גלובליים, וכן חילופי מידע וידע.

### 7.6.4 מרכז הזמנות ותמיכה ישיר

בנוסף להפעלת מערך הסוכנים כמפורט בסעיף 7.6.2 לעיל, מפעילה הקבוצה מרכז הזמנות ותמיכה ישיר ממטה הקבוצה בבאר שבע, באמצעותו מאפשרת הקבוצה ללקוחותיה לבצע הזמנות באופן ישיר, באמצעות מגוון אמצעי תקשורת (טלפון, פקס ומחשב). סוכני הקבוצה אינם זכאים לתמריצים ממכירות הנובעות מהזמנות המבוצעות באופן ישיר על-ידי מרכז ההזמנות.

מרכז ההזמנות הישיר מהווה פלטפורמה לביצוע פרוייקט ה-B2B (Business to Business) שהינו מערכת הנותנת מענה למגוון לקוחות רחב, בהם גם צה"ל. במסגרתה מבוצעות הזמנות על-ידי יחידות שונות של צה"ל באופן מקוון.

### 7.6.5 ההפצה והמרכז הלוגיסטי

הפצת מוצרי הקבוצה ללקוחותיה בכל רחבי הארץ מתבצעת רובה ככולה באמצעות כ-28 משאיות שחלקן בבעלות הקבוצה (כ-14) וחלקן באמצעות קבלנים עצמאיים, לפי הצורך, על מנת לאפשר גמישות בעבודה. משאיות אלו מפיצות את מוצרי הקבוצה מהמרכז הלוגיסטי של הקבוצה בבאר שבע בקווי הפצה מאורגנים ישירות ללקוחות הקבוצה בהתאם להזמנותיהם. המרכז הלוגיסטי האמור הינו מרכז לוגיסטי חדיש שבחלקו הוא מחסן אוטומטי הכולל שני עגורנים לצורך קבלת הסחורה למחסן ושינוע לעמדות הליקוט ובחלקו עמדות איחסון בהן מאוחסן מלאי הקבוצה הממוין לפי סוגי המוצרים הנמכרים על ידי הקבוצה. המרכז הלוגיסטי כולל מלקטות מתנייעות חשמליות<sup>15</sup> המופעלות על ידי מחסנאי הקבוצה והוא מנוהל באמצעות טכנולוגיות מחשוב מתקדמות (תוכנות המחשב המנהלות את המרכז הלוגיסטי מארגנות, באופן ממוחשב, את קווי ההפצה (המשאיות) לפי צרכי

<sup>15</sup> המלקטות האמורות הינן כלי רכב חשמליים קטנים, הדומות למלגזות, המאפשרות נייד מהיר ויעיל במחסן הלוגיסטי של הקבוצה.

הלקוחות). המרכז הלוגיסטי מאפשר, למעשה, מתן שירות יעיל ומהיר ללקוחות הקבוצה בכל רחבי הארץ, ובכלל זה מאפשר לחברה לטפל בכ-45,000 שורות הזמנת מוצרים בממוצע מדי חודש.

מחסן הקבוצה מנוהל על-ידי מערכת איתורים מתקדמת וממוחשבת ייחודית לניהול יעיל של רצפת מחסן הקבוצה והמלאי המאוחסן בו (Warehouse Management System).

פעילות ההפצה והלוגיסטיקה של שינון מתבצעת משטחי האחסון של שינון בצורך (בהם מנוהל המלאי על בסיס יומי), באמצעות מתקנים של שינון וקבלני משני חיצוניים.

פעילות ההפצה והלוגיסטיקה (בעיקר שינוע) של הקבוצה באירופה מתבצעת באמצעות מערך לוגיסטי חיצוני באמצעות חברות הפצה אירופאיות, כאשר הזמנת המלאי מתבצעת בעיקרה בהתאם להזמנות ומסופקת באמצעות המפיץ ישירות ללקוחות, ללא צורך במחסן לוגיסטי.

יצוין, כי הקבוצה אינה מעניקה בלעדיות לצדדים שלישיים בשיווק מוצריה (ככל שהיא נעזרת בסוכנים או במשווקים) ואין לה תלות בצינורות השיווק שלה החיצוניים לקבוצה, שאובדנם ישפיע מהותית לרעה על פעילותה או שתיגרם לקבוצה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם.

## 7.7 צבר הזמנות

### 7.7.1 תיאור צבר ההזמנות

להלן צבר ההזמנות של הקבוצה בפילוח לפי תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה:

צבר הזמנות מחייבות סמוך למועד הדוח (באלפי ש"ח)	צבר הזמנות מחייבות ליום 31/12/2025 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
14,450	16,200	שנת 2026
2,050	2,000	שנת 2027
16,500	18,200	סה"כ

\* להערכת הנהלת החברה, ההכנסה הצפויה מהסך האמור צפויה להתפרס באופן ליניארי בקירוב על פני שנת 2026. יודגש, כי אין בידי הנהלת החברה כלים מהימנים לפילוח צפי הכרה בהכנסה על בסיס רבעוני בגין שנת 2026 לאור אופי ההתקשרויות הפרוייקטיות.

**נתונים הנוגעים לצפי הכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעיל הינם הערכה בלבד, אשר נשענת על ניסיון העבר ולוחות הזמנים המתוכננים במסגרת ההזמנות. שינויים בהנחות היסוד אלה שהביאו להערכה האמורה עלולים לשנות באופן משמעותי את הערכת הקבוצה לגבי צפי הכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל.**

### 7.7.2 שינויים בצבר ההזמנות

צבר ההזמנות של הקבוצה לתום תקופת הדוח בהשוואה לתום שנה קודמת (באלפי ש"ח):

31/12/2024	31/12/2025
כ-23,000	כ-18,200*

\* הירידה בהשוואה לשנה קודמת נובעת בעיקר מהתמקדות בשיפור הריווחיות התפעולית של הפעילות הפרוייקטלית על חשבון המכירות.

### 7.7.3 אפיון תמהיל צבר ההזמנות

עיקר המוצרים בצברי ההזמנות לעיל הינם מוצרי ריהוט ואיבזור לחדרים וחללים הגייניים המשווקים על ידי חברת הבת שינון בעיקר ללקוחות מוסדיים בענף התעשייה והמסחר.

## 7.8 מבנה השוק ותחרות

השוק בו פועלת הקבוצה (בעיקר בישראל) מאופיין בתחרות מצד גופי שיווק רבים, יצרנים מקומיים, משווקים מקומיים ויבואנים, העוסקים בהיקפים שונים, בשיווק מוצרים דומים למוצרי הקבוצה.

#### 7.8.1 התחרות במגזר המוסדי

במגזר המוסדי התחרות מתבססת בעיקר על מחירו של המוצר, איכותו של המוצר, מגוון המוצרים המוצע על ידי כל ספק ועל איכות השירות של הספקים, כאשר מיתוגו של המוצר הנו בעל משמעות פחותה (לעומת המגזר הקמעונאי בו למיתוגו של המוצר משמעות רבה). פעילות הקבוצה בתחום המוסדי מאופיינת בביזור רב של מתחרים שונים המשווקים מוצרים דומים למוצרי הקבוצה, אולם בשיווק חלק ממוצריה נתקלת הקבוצה בתחרות גם מצד קבוצות בינלאומיות גדולות בעלות איתנות פיננסית הנמנות על המתחרים העיקריים של הקבוצה. על מתחריה העיקריים של הקבוצה נמנים: סנו- מפעלי ברונס בע"מ (המתחרה בקבוצה בשיווק מגוון רחב של מוצרים), קימברלי-קלארק ישראל בע"מ ושניב תעשיות נייר בע"מ (המתחרות בקבוצה בעיקר בשיווק מוצרי נייר), חברת דיברסי ישראל וחברת זוהר דליה (המתחרות בקבוצה בעיקר בשיווק מוצרי ניקוי) חברת פעמית (המתחרה בקבוצה בעיקר בשיווק מוצרים לשימוש חד פעמי) חברת סביון תעשיות (המתחרה בקבוצה בעיקר בשיווק ציוד רפואי וסיעודי) וחברות שטרן ואמבין (המתחרות בקבוצה בעיקר בשיווק של איבזור וריהוט לחללים היגייניים). מאחר והקבוצה מייצרת ומשווקת מגוון רחב מאוד של מוצרים (One Stop Shop), היא נתקלת במתחרים עיקריים שונים בשיווק מוצרים שונים (שיווק מגוון המוצרים הרחב על ידי החברה מאפשר לה יתרון מהותי על מתחריה).

כמו כן, להערכת הקבוצה, הקבוצה נמנית על החברות המובילות בישראל בשיווק מוצרי צריכה משקיים לשוק בתחום המוסדי והינה בעלת נתח שוק משמעותי במגזר זה. עם זאת, בהיעדר נתונים מהימנים אודות גודלו של השוק המוסדי וריבוי מתחרים שאינם גופים ציבוריים, אין בידי החברה יכולת להעריך בצורה מהימנה את נתח השוק שלה.

#### 7.8.2 התחרות במגזר הקמעונאי

התחום הקמעונאי נשלט ברובו על-ידי מספר מתחרים גדולים בעלי איתנות פיננסית מהותית ובהם סנו-מפעלי ברונס בע"מ, שניב תעשיות נייר בע"מ וקימברלי קלארק. התחרות בתחום הקמעונאי מתבססת בעיקר על מיתוגו של המוצר הנגזר במידה רבה מהיקף הפרסום שלו (לעומת חשיבות פחותה לפרסום דומה בתחום המוסדי). בהתאם לכך למתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה מיתוג בולט. הצורך בהשקעת כספים מהותית בפרסום וקידום מכירות לשם חדירה לשוק הקמעונאי מהווה חסם כניסה לשוק זה, זאת בשים לב, בין היתר, לעובדה ששוק זה נשלט על-ידי מתחרים גדולים בעלי יכולות פיננסיות משמעותיות. יצוין כי נכון למועד הדוח חלקה של הקבוצה במגזר הקמעונאי בישראל זניח.

#### 7.8.3 יתרונות הקבוצה

על אף התחרות בתחום עיסוקה של הקבוצה, נכון למועד הדוח, להערכת הנהלת הקבוצה, הקבוצה הינה הגורם הדומיננטי בשיווק לתחום המוסדי ולקבוצה יתרונות משמעותיים מול מתחריה שהמהותיים שבהם מפורטים להלן:

(א) הקבוצה פועלת בשוק מעל 40 שנים תחת ניהולם של מנהלים בעלי ניסיון רב, מקצועיות ומומחיות במגזר פעילותה, אשר יצרו לקבוצה מוניטין רב בשוק המוסדי וצבר לקוחות ותיקים ונאמנים.

(ב) הקבוצה מציעה מגוון רחב מאוד של מוצרים מתחומים משלימים ללקוחותיה ומהווה למעשה One Stop Shop ללקוחות מוסדיים רבים.

(ג) מכירות מוצרי הקבוצה שמקורם בייצור עצמי<sup>16</sup> בהשוואה לסך מכירות מוצרי הקבוצה מהוות כ-15% בשנת 2025, כ-19% בשנת 2024 וכ-21% בשנת 2023 ממכירות המוצרים. לפיכך, ביכולתה של הקבוצה להציע ללקוחותיה מחירים תחרותיים, היא אינה תלויה בספקים אחרים באספקת מוצרים אלה והיא מאפשרת ללקוחותיה גמישות בהתאמת מוצרים ואריזות לצרכים ספציפיים.

(ד) לקבוצה מערך עצמאי של ערוצי ייבוא ישירים המאפשרים לה להוזיל את עלויות המוצרים הנרכשים על ידה מספקים בחו"ל.

(ה) לקבוצה מרכז לוגיסטי גדול, ממוחשב ויעיל המטפל בכ-40,000 שורות ליקוט בכל חודש בממוצע, ומאפשר בלמעלה מ-95% מן ההזמנות המתקבלות על-ידי הקבוצה, אריזת ההזמנה, ביצוע ביקורת על תוכן ההזמנה ואספקתה ללקוח בתוך 48 שעות ממועד קבלת ההזמנה. בהתאם לכך, לקבוצה מוניטין בקרב לקוחותיה כמי שמספקת מוצרים בתאימות גבוהה למפרט המוצרים שהוזמן על-ידם.

(ו) לקבוצה יכולת הובלה עצמאית של מוצריה המאפשרת לה לספק את מוצריה באופן סדיר, יעיל ויומיומי לאורך מספר רב של קווי אספקה. כך לדוגמה, מספקת הקבוצה את מוצריה באופן סדיר למאות יחידות שונות של צה"ל בכל רחבי הארץ וללקוחות רשתיים רבים.

(ז) הקבוצה מפעילה מערכת בקרת איכות קפדנית על כל שלבי הייצור והאספקה של מוצריה. כמו כן, המוצרים המסופקים על-ידי הקבוצה עומדים בתקנים מקובלים ובסטנדרטים בינלאומיים (ראה סעיף 7.2.4 לעיל).

(ח) המערך הגיאוגרפי של סוכני השיווק בקבוצה, הפרוסים ברחבי הארץ, מאפשר לה נגישות טובה למרבית הלקוחות הפוטנציאליים בישראל. נכון למועד הדוח, פעילות המטה של מערך השיווק במגזר המוסדי (למעט ביחס לפעילות של שינון) ממוקמת בשוהם (ראה להלן מידע לגבי המקרקעין העיקריים והסכם השכירות של שינון, כמפורט בסעיפים 8.1 ו-8.2 להלן). להערכת הקבוצה, היתרונות המפורטים לעיל עשויים לתרום לשמירה על מעמדה התחרותי של הקבוצה במגזר המוסדי, וכן למיתוגה ולהרחבת פעילותה במגזר הקמעונאי.

## 7.9 עונתיות

פעילות הקבוצה ככלל אינה מאופיינת בעונתיות. עם זאת יצוין, ביחס לפעילות החשמל, כי בחודשי הקיץ (ובפרט ברבעון השלישי של כל שנה), הפקת החשמל על ידי הקבוצה עשויה להיות גבוהה יותר באופן משמעותי בגלל גידול בקרינת השמש לאורך שעות יממה רבות יותר. עם זאת, לשינויים עונתיים כאמור בתפוקת החשמל השפעה לא מהותית על פעילות הקבוצה, נכון למועד הדוח.

## חלק רביעי – עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה

### 8.1 מקרקעין

8.1 משרדי הקבוצה הראשיים ושטחי יצור ואיחסון של מוצרי נייר (שטחים בבעלות הקבוצה)  
מטה הקבוצה מצוי ברחוב פליקס זנדמן 14 בבאר שבע. המטה בנוי על 2 מגרשים צמודים בשטח כולל של כ-8,930 מ"ר (להלן: "המגרשים הצמודים") והוא משתרע על פני שטח בנוי כולל של כ-5,600 מ"ר (להלן: "השטח הכולל"), מזה כ-1,000 מ"ר משמשים את הקבוצה למשרדיה ויתרת

<sup>16</sup> לפירוט בדבר חלוקת עלות מוצריה של הקבוצה למוצרים בייצור עצמי, ייבוא של מוצרים מוגמרים ורכש מקומי של מוצרים מוגמרים ראה סעיפים 12.1 ו-12.2 להלן.

השטח הכולל משמש כמחסן וכשטחי יצור ואיחסון של מוצרי נייר בקשר עם מפעל אופק קליר שהועבר בעיקרו מאופקים עד סוף ינואר 2025 (להלן: "מבנה הקבוצה"). המגרשים הצמודים, עליהם בנוי מבנה הקבוצה (יחד להלן: "המקרקעין העיקריים"), חכורים על-ידי קליר שיווק לדורות בחכירה מהוונת מרשות מקרקעי ישראל עד 25-26 ביוני של השנים 2042 ו-2043, לפי העניין. על הגג של מבנה הקבוצה מותקנת מערכות סולארית פוטו-וולטאית בבעלות הקבוצה, בהספק של כ-0.55 מגה וואט, אשר משמשת את הקבוצה במסגרת פעילות הפקת החשמל עבור חברת החשמל במסגרת פעילות החשמל בהתאם לתעריף הקבוע (צמוד מדד) באישור התעריפי, כפי שנקבע על פי תנאי רישיון ייצור חשמל שניתן לחברה בעבר, עד 7 באוגוסט 2033 (להלן: "המערכת הסולארית"). בתקופת הדוח ולמועד הדוח הקבוצה פעלה וממשיכה לפעול לאירגון מחדש של שטחי היצור, האיחסון והמשרדים שלה, לפי העניין, במסגרת המקרקעין העיקריים והמקרקעין לפיתוח, כמפורט בסעיף 8.4 להלן, בהמשך לפינוי במהלך דצמבר 2023 של שטחי האיחסון שהושכרו לקבוצה בבאר-שבע, פינוי משרדים של הקבוצה באירפורט סיטי בסוף אפריל 2024 שהועברו באופן זמני לשוהם, קבלת חזקה בשטחי המשרדים של הקבוצה בראש"צ לטובת איכלוס השטח בכפוף לביצוע עבודות הגמר, כמפורט בסעיף 8.4 להלן, והעתקת שטחי המפעל העיקריים שלה ליצור מוצרי נייר מאופקים למקרקעין העיקריים עד סוף ינואר 2025, לצד קיום הליכים משפטיים עם המשכיר בקשר עם שטחי יצור באופקים, כמפורט בסעיף 8.3 להלן.

למועד הדוח, זכויות הקבוצה במקרקעין העיקריים משועבדות להבטחת התחייבויות הקבוצה כלפי תאגיד בנקאי, כמפורט בסעיף 16.3 להלן.

## 8.2 משרדי המכירה והשיווק

נכון למועד הדוח, לקבוצה, בנוסף על מטה הקבוצה בבאר שבע, שטחי משרדים בשוהם המשמשים את מערך השיווק של הקבוצה וכן שטחי משרדים, שיווק ואיחסון בצורך המשמש את פעילותה של שינזון, המושכרים להן על ידי צדדים שלישיים. להלן פרטים אודות שטחי המשרדים, השיווק והאיחסון כאמור:

מיקום	שטח במ"ר	עלות שכירות שנתית 2025 (באלפי ש"ח)	מועד תחילת השכירות <sup>17</sup>	מועד סיום השכירות	בטוחות חיצוניות לקבוצה
צורן	כ-670	כ-357	27.10.2014, 1.09.2010 ו-15.11.2019 בגין מספר יחידות, לפי העניין	31.08.2027 (לאחר מימוש אופציה מ-01.09.2024)	ערבויות אישיות של חלק מהבעלים הקודמים של שינזון
שוהם	כ-240	כ-360 אלפי ש"ח	01.05.2024	31.03.2026 <sup>18</sup>	

## 8.3 מפעלי הקבוצה (שטחי יצור ואחסון)

לקבוצה שני מפעלים עיקריים אשר בתקופת הדוח ולמועד הדוח היו ממוקמים באופקים (בשטחי שכירות) ובבאר שבע (בשטחים חכורים/בבעלות הקבוצה), לפי העניין, (מפעל אופק קליר ומפעל ספיד). להלן פרטים אודות השטחים השכורים על ידי מפעלי הקבוצה באופקים<sup>19</sup>:

השטח השכור	מיקום	שטח במ"ר	עלות שכירות שנתית 2025 (באלפי ש"ח)	מועד תחילת השכירות <sup>20</sup>	מועד סיום השכירות	בטוחות חיצוניות לקבוצה

<sup>17</sup> על פי הסכם שכירות, כפי שחודש מעת לעת.

<sup>18</sup> עד 31.07.2025 כשוכרת משנה מול שוכר הנכס ומ-01.08.2025 כשוכרת מבעל הנכס על פי הסכם שכירות חדש. למועד הדוח, הקבוצה העבירה את פעילותה מהשטח האמור לשטחי המשרדים בראש"צ, כמפורט בסעיף 8.4 להלן.

<sup>19</sup> שטחי המפעלים באופקים מושכרים לקבוצה על ידי אותו משכיר (בסעיף זה להלן: "המשכיר").

<sup>20</sup> על פי הסכם שכירות, כפי שחודש מעת לעת.

מפעל אופק קליר ליצור מוצרי נייר	אופקים	4,055 (*) (שטח עיקרי)	כ-297 (*)	1.1.2002	30.04.2024 (*)	ערבות אלי זנה + פקדון/ערבות בנקאית בסך כ-222 אלפי ש"ח (כולל מע"מ), צמודה למדד לעומת מדד בגין מאי 2014
מפעל ספידי ליצור חומרי ניקוי	אופקים	4,915 (שטח עיקרי) בתוספת שטחי חצר(*)	כ-1,173 צמוד למדד	1.10.2009	31.12.2027 (**)	ערבות בנקאית בסך 350 אלפי ש"ח, צמודה למדד לעומת מדד בגין נובמבר 2007
סה"כ		כ-15,300 (שטח עיקרי)	כ-1,470			

(\*) הקבוצה והמשכיר המשיכו לפעול על פי תנאי ההשכרה במהלך שנת 2024 בחלוף מועד כאמור, במקביל לניהול משא ומתן עם המשכיר על הארכת תנאי השכירות של שטחי המפעל. ברבעון הרביעי של שנת 2024 הוגשה כנגד הקבוצה על ידי המשכיר תביעה לפינוי המושכר ובהמשך גם נפתחו הליכי הוצאה לפועל לצורך מימוש שטרות בסך לא מהותי לחברה, וזאת על אף שהתנהל מו"מ במטרה לסכם תנאים סופיים בקשר עם הארכת ההשכרה של שטחי המפעל לקבוצה, כאשר לטענת המשכיר הקבוצה נדרשה לפנות את המושכר לא יאחר מסוף אוקטובר 2024. הקבוצה חולקת על טענות המשכיר לאור ההסכמות העקרוניות שהושגו במשא ומתן עם המשכיר, והגישה כתב הגנה לבית המשפט, בהתאם, ואף הגישה התנגדות לביצוע שטר בהוצאה לפועל. בדצמבר 2024 הצדדים הגיעו להסכמה שקיבלה תוקף של פסק דין, בדבר פינוי חלק משטחי המושכר (כ-2,226 מ"ר) אשר שימשו כשטחי היצור של המפעל (ואשר הועברו עד סוף ינואר 2025 למקרקעין העיקריים כאמור בסעיף 8.1 לעיל). באשר ליתרת שטחי המושכר, הסמוכים לשטחי מפעל ספידי, הצדדים הגיעו להסכמות בחודש מאי 2025 שקיבלו תוקף של פסק דין בדבר פינוי יתרת השטח כאמור עד 1 ביוני 2025 ויתרת השטח פונתה עד המועד שסוכם כאמור, אולם הצדדים ממשיכים לנהל הליכים משפטיים בקשר עם פיצוי שדרש המשכיר ביחס לשטחים המפונים של מפעל אופק קליר כאמור, בסך לא מהותי לחברה, ואף מנהלים הליכים משפטיים ביחס לשימוש בשטחי החצר הסמוכים המשמשים את מפעל ספידי. להערכת החברה למועד הדוח, אין במחלוקות בין הקבוצה לבין המשכיר כדי להשליך באופן מהותי על תוכניות הקבוצה או על פעילותה.

**יודגש, כי הערכת החברה לעיל הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו של מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968, והיא מבוססת על המידע הידוע להנהלת הקבוצה במועד זה על בסיס הנתונים העובדתיים והמשפטיים שבידי הקבוצה למועד הדוח ואין כל וודאות כי לא יחול שינוי מהותי בהערכות החברה בדבר השלכות פוטנציאליות של המחלוקת עם המשכיר על פעילות הקבוצה במסגרת בירור המחלוקת.**

(\*\*) בהמשך להליכים המשפטיים עם המשכיר כמפורט לעיל, לרבות ביחס לשטחי החצר המשמשים את מפעל ספידי, בסוף נובמבר 2025 הוגשה כנגד הקבוצה תביעה של המשכיר לפינוי השטחים המושכרים לקבוצה והמשמשים את מפעל ספידי, בטענה להקמת תוספת בניה לא חוקית (ללא היתר בניה) ביחס לסככה בשטחים השכורים ואשר לטענת המשכיר הוקמה ללא הסכמת המשכיר, ובכך, לטענת המשכיר, גרמה להפרת הסכם השכירות וחושפת את המשכיר להליכים פליליים ומנהליים. לטענת הקבוצה, במסגרת כתב ההגנה, הסככה, אשר הוקמה לפני שנים רבות, משמשת את הקבוצה בשטחים השכורים בידיעת והסכמת המשכיר. למועד הדוח טרם נקבע דיון בתביעה על ידי בית המשפט ואין בידי יועציה משפטיים של הקבוצה כלים להעריך את סיכוי התביעה למועד הדוח. יודגש, כי פינוי והעתקת מפעל ספידי למיקום חלופי, בין אם לקראת תום תקופת השכירות בסוף שנת 2027, ובין אם במועד מוקדם יותר, אם ייקבע על ידי בית המשפט על אף עמדת הקבוצה, עשוי לשקף עלויות מעבר מהותיות עבור הקבוצה ומצריך היערכות מוקדמת זמן סביר מראש על מנת להימנע משיבושים בהליכי היצור ובהספקת מוצרים ללקוחות. עם זאת, לעמדת הנהלת החברה למועד הדוח, אין

בתביעה כאמור כדי להשליך באופן מהותי על תוכניות הקבוצה להעתקת המפעל למקום חלופי או על פעילותה של הקבוצה, כפוף להיערכות מוקדמת להעתקת מפעל ספידי זמן סביר מראש, בהתחשב, בין היתר, באפשרות להגדלת אמצעי היקפי היצור בשטחי המקרקעין לפיתוח, כמפורט בסעיף 8.4 להלן, וברכש מוצרים רלוונטיים עד להשלמת העתקת מפעל ספידי למקום חלופי.

**יודגש, כי הערכת החברה לעיל הינה בבחינת מיצע צופה פני עתיד, כהגדרתו של מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968, והיא מבוססת על המיצע הידוע להנהלת הקבוצה במועד זה על בסיס הנתונים העובדתיים והמשפטיים שבידי הקבוצה למועד הדוח ואין כל וודאות כי לא יחול שינוי מהותי בהערכות החברה בדבר השלכות פוטנציאליות של המחלוקת עם המשכיר על פעילות הקבוצה במסגרת בירור המחלוקת כאמור לעיל.**

#### שטחי יצור ומשרדים בפיתוח

8.4

##### שטחי יצור

סמוך לשטחי המגרשים הצמודים ומבנה הקבוצה, קליר שיווק מחזיקה בזכויות פיתוח מהוונות במקרקעין נוספים בבאר שבע, בשטח כולל של כ- 11,810 מ"ר (להלן: "המקרקעין לפיתוח"), על פי הסכם פיתוח מעודכן עם רשות מקרקעי ישראל שהוארך עד ליום 1 ביולי 2025 (להלן: "הסכם הפיתוח"), לפיו, בכפוף להשלמת הפיתוח של המקרקעין לפיתוח על פי הסכם הפיתוח וקבלת אישורו של משרד הכלכלה והתעשייה, תקופת החכירה של הנכס האמור תהיה עד 24 במרץ 2059. י עוד המקרקעין לפיתוח הינו לתעשייה קלה ומלאכה ובהם ביצעה הקבוצה הליכי פיתוח, כמפורט להלן.

על פי הסכם הפיתוח, שטחי הבניה המותרים במקרקעין לפיתוח כוללים שתי קומות ומרתף המשקפים ניצול זכויות בניה בשיעור של 130% משטח המקרקעין (כ-15,350 מ"ר, מתוכם כ-11,220 מ"ר שטח עיקרי והיתר שטח שירות) ולא פחות מגודל מבונה של 4,800 מ"ר (שטח עיקרי) (בהתאם להמלצת משרד הכלכלה והתעשייה). מועד השלמת פיתוח המקרקעין על פי הסכם הפיתוח הוארך על ידי רשות מקרקעי ישראל לפני תקופת הדוח עד ליום 1 ביולי 2025, לאחר קבלת המלצה של משרד הכלכלה והתעשייה, להקצאת קרקע בפטור ממכרז לקליר שיווק, לטובת הקמת מפעל ליצור חומרי ניקוי במקרקעין לפיתוח (בסעיף זה להלן: "המפעל"), כפי שמוענה לרשות מקרקעי ישראל (להלן: "הארכת הסכם הפיתוח"). הארכת הסכם הפיתוח הוכפפה, בין היתר, לניצול זכויות בניה בשיעור שלא יפחת מ-40% משטח המקרקעין והמעבר להסכם חכירה לאחר השלמת הפיתוח והאיכלוס התעשייתי כפוף לאישור של רשות מקרקעי ישראל (לאחר קבלת אישור משרד הכלכלה והתעשייה).

לצד הסדרה ועידכון הזכויות ביחס למקרקעין לפיתוח על פי הסכם הפיתוח כאמור לעיל, הקבוצה פועלת ממוחצית שניה של שנת 2021 לקידום הפיתוח של המקרקעין לפיתוח בהתאם לתנאי הסכם הפיתוח, כמפורט להלן (בסעיף זה להלן: "הפרויקט"). ביום 22 ביולי 2021 (בסעיף זה להלן: "מועד התוקף"), התקבל בידי קליר שיווק היתר בניה לתקופה של 3 שנים ממועד התוקף (בסעיף זה להלן: "היתר הבניה"), לפיו ניתן להקים במקרקעין לפיתוח מבנה עבור שטחי המפעל בשטח כולל של כ- 9,345 מ"ר (8,864 מטר שטח עיקרי ו-481 מטר שטחי שירות, כולל שטחי יצור, איחסון ומשרדים ומאגר מים לחירום, לפי התיכנון) (בסעיף זה להלן: "המבנה"). הקמת המבנה, על פי היתר הבניה, החלה ברבעון השלישי של שנת 2021 והסתיימה במהלך הרבעון השלישי של שנת 2023 וברבעון הרביעי של שנת 2023 התקבל אישור איכלוס המבנה. הקמתו של המבנה בוצעה על ידי קבלן ביצוע

(בסעיף זה להלן: "הקבלן"), בהתאם לתנאי התקשרות עמו להקמת המבנה בתמורה לסך כולל של 40-מיליון ש"ח, בתוספת מע"מ כדין (להלן: "הסכם ההקמה", לפי העניין)<sup>21</sup>.

כפועל יוצא, נשאה קליר שיווק עד תום שנת 2023 בעלויות פיתוח של המקרקעין לפיתוח, לרבות עלויות הקמה על פי הסכם ההקמה, בסך כולל של כ-50 מיליון ש"ח. עלויות כאמור, בתוספת עלויות מימון שיוחסו להקמת המבנה, מהוות, בתוספת עלות הקרקע, חלק מהרכוש הקבוע של החברה בסך כולל של כ-52 מיליון ש"ח לתום תקופת הדוח (כ-52 מיליון ש"ח למועד הדוח).

לאחר השלמת הקמת המבנה ובמהלך תקופת הדוח, הקבוצה השלימה אירגון שטחי האיחסון העיקריים של הקבוצה במקרקעין לפיתוח והכשרת שטחים ליצור חומרי ניקוי ותמרוקים במקרקעין לפיתוח (בנוסף לשטחי היצור במפעל ספידי באופקים), בעלות לא מהותית לחברה. למועד הדוח, טרם החלו תהליכי היצור של החומרים האמורים במקרקעין לפיתוח. יודגש, כי במסגרת השלמת הליכי הפיתוח ולטובת המעבר להסכם חכירה מול רשות מקרקעין ישראל ביחס למקרקעים לפיתוח, החברה נדרשת גם לקבלת אישור משרד הכלכלה והתעשייה להשלמת הפיתוח.

### שטחי משרדים

בינואר 2020 הצטרפה קליר שיווק לקבוצת רכישה לרכישת זכויות בפרויקט הקמת מגדל משרדים רב קומות באזור התעשייה החדש בראש"צ (צמוד ליציאה לכביש 20 ולתחנת רכבת), בו זכויותיה היחסיות משקפות כ-4.4% מהזכויות בפרויקט, כנגד רישום הערת אזהרה בגין זכויותיה במקרקעין (להלן: "פרויקט המשרדים"). במסגרת פרויקט המשרדים זכאית קליר שיווק לבעלות בקומת משרדים בת 8 יחידות, בשטח כולל של כ-1,180 מ"ר (שטח עיקרי). הקמת פרויקט המשרדים ברמת מעטפת הסתיימה לקראת תום הרבעון השלישי של שנת 2024, ועד תחילת תקופת הדוח שטחי המשרדים נמסרו לרשות הקבוצה ברמת המעטפת, והיא שילמה עבור רכישת הזכויות במקרקעין של פרויקט המשרדים ובגין עלויות הקמת המבנה, סך כולל של כ-15.5 מיליון ש"ח (לפני מע"מ, כולל מס רכישה ועלויות עסקה אחרות). בתקופת הדוח ולמועד הדוח הקבוצה ביצעה עבודות גמר בשטחי המשרדים בסך המוערך למועד הדוח במספר מיליוני ש"ח ביחס לכמחצית משטחי המשרדים שנועדו לשמש למערך השיווק של הקבוצה, לרבות חלף שטחי השכירות של מערך השיווק בשהם (כאמור בסעיף 8.2 לעיל), וביחס ליתרתם אין צפי להשלמה למועד הדוח.

### ציוד ורכוש קבוע 9.

9.1 למועד הדוח, הציוד והרכוש הקבוע אשר בבעלות הקבוצה, למעט מלאי עסקי ומקרקעין, כולל, בין היתר, כ-14 משאיות, כ-50 כלים מתנייעים לעבודה במחסני הקבוצה, כ-21 מלגזות, כ-11 רכבים המשמשים לביצוע פעילות הקבוצה ולשימוש עובדי המטה וההנהלה של הקבוצה (בתוספת רכבים שכורים), מחשבים, ריהוט וציוד משרדי והמערכת הסולארית.

9.2 להלן יתרת העלות המופחתת המתואמת של הרכוש הקבוע של הקבוצה (באלפי ש"ח):

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
68,304	*69,228	קרקע ומבנים
31,929	**35,184	מכונות וציוד
4,014	3,038	כלי רכב
2,643	2,622	ריהוט וציוד משרדי
615	544	שיפורים במושכר
<b>107,505</b>	<b>110,616</b>	סה"כ יתרה במאזן

<sup>21</sup> לפרטים נוספים אודות הסכם ההקמה ראו דוח מיידי של החברה מיום 6 באוקטובר 2022, מס' אסמכתא 101205-01-2022, המובא בדוח זה על דרך הפניה.

\* השינוי נובע בעיקר מתוספת השקעה במקרקעין העיקריים בקשר עם הכשרת מפעל אופק קליר למוצרי נייר שהועבר אליהם בתקופת הדוח, כמפורט בסעיף 8 לעיל.  
\*\* הגידול נובע בעיקר מהשלמת רכש קו היצור החדש למוצרי נייר, כמפורט בסעיף 7.2.2 לעיל.

## **10. נכסים לא מוחשיים**

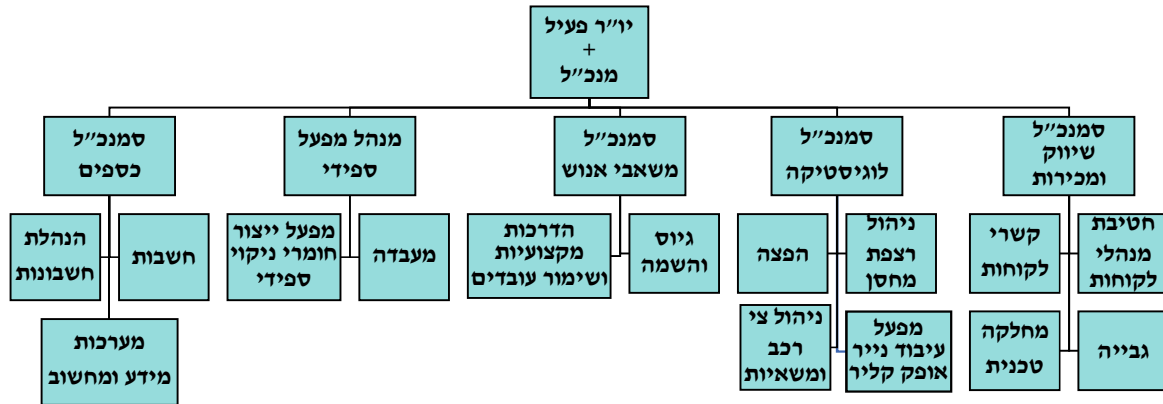
- 10.1 הקבוצה החזיקה עד חודש פברואר 2025 ברישיון ייצור חשמל להפקת חשמל בטכנולוגיה פוטו-וולטאית עבור ספק שירות חיוני, בקשר עם המערכת הסולארית, בהספק של 0.55 מגה-וואט, לתקופה של 20 שנים ממועד קבלת הרישיון, עד ליום 7 באוגוסט 2033.<sup>22</sup> הרישיון נדרש באופן היסטורי לטובת פעילות החשמל ואינו נדרש תחת הרגולציה הקיימת ביחס למערכת הסולרית. עם פקיעתו בתיאום עם רשות החשמל, החברה זכאית להמשך הפקת החשמל על פי תנאיו עד ליום 7 באוגוסט 2033 בהתאם לתעריף הקבוע (צמוד מדד) באישור התעריפי.
- 10.2 בהתאם להסכם משנת 2005 רכשה קליר שיווק מותג עסקי של חברת ליוור ישראל בע"מ (להלן: "ליוור"), לרבות זכויותיה של ליוור במותגי "קליין" ובסימני מסחר המשלבים את המילה "קליין",<sup>23</sup> למעט זכויות הקשורות במוצרי הדחת כלים,<sup>24</sup> כהגדרתם בהסכם האמור, שהוחרגו ונותרו בידי ליוור, וכן נוסחאות ייצור של המוצרים המשווקים תחת סימני המסחר "קליין", למעט מוצרי הדחת כלים, מבלי לגרוע מזכותה של ליוור לייצר את המוצרים עפ"י נוסחאות הייצור האמורות ולשווקם תחת מותגים/סימני מסחר אחרים. מותג זה נרשם בספרי החברה בסך של כ-4,648 אלפי ש"ח (עלות מופחתת של כ-4,571 אלפי ש"ח). סימן מסחרי זה הוגדר כבעל אורך חיים שימושיים בלתי מוגדרים מאחר ואין גבול הנראה לעין של התקופה שבה נכס זה חזוי להיות זמין לשימוש הקבוצה ולהפיק תזרימי מזומנים חיוביים.
- 10.3 לקליר שיווק כ-26 סימני מסחר רשומים בתוקף בישראל, למועד הדוח, המשלבים בעיקר את מילים ו/או איורים עם המילים "קליין" / "Kleen", "לובן קליין", "C-7" "קליר"/"Kliir", ואיור של ברבור לבן ושל מיכלי נוזלי שטיפת כלים, בעיקר ביחס למוצרי ניקוי וחיטוי, אך בחלקם גם ביחס לתמרוקים, מוצרי נייר, מוצרי ניילון ועוד. כמו כן, לחברה 2 סימני מסחר ביחס לשם "שינוון"/"Sheinson" בקשר עם שיווק קמעונאי וסיטונאי, הקמה והתקנה של איבזור וריהוט וחללים היגייניים.
- 10.4 לקליר שיווק זכות שימוש חוזית במותג 'Sea of Spa' מאת בעל המותג הרשום כסימן מסחר, עבור מוצרי טואלטיקה מוגדרים המכילים מינרלים מים המלח והמיועדים לבתי מלון/ הארחה/ צימרים/ אכסניות/ מסעדות המיוצרים על ידי (ו/או עבורה באישור בעל המותג) (להלן: "הטובין"), ללא הגבלה בזמן, בישראל ובאירופה בלבד, למעט רוסיה ואוקראינה, בכפוף להסכמי סחר שונים של בעל המותג, תמורת שיעור מוסכם מהכנסות הקבוצה משיווק הפצה ומכירה של הטובין תחת מותג כאמור בשוק הרלוונטי. ההתקשרות כאמור עם בעל המותג אינה קצובה בזמן וניתנת לסיום הדדי כפוף להודעה מוקדמת. קליר שיווק מחויבת לא להתקשר עם אף חברת קוסמטיקה לשם ייצור, מכירה ושיווק של מוצרים דומים במשך כל תקופת ההתקשרות עם בעל המותג ובעל המותג מחויב לא להתקשר עם אף גורם דומה לקליר שיווק למתן הרשאת שימוש מסחרי במותגיה לאותו השוק במשך תקופת ההסכם ועד שנה לאחר סיום ההתקשרות. נכון למועד הדוח, שיתוף הפעולה כאמור אינו מהותי לקבוצה.

## **11. הון אנושי**

### **11.1 מבנה ארגוני**

<sup>22</sup> הרישיון ניתן במקור לקליר והועבר לחברה עקב הפיצול במסגרת קבלת אישור רגולטורי כדין.  
<sup>23</sup> זכויות אלו לא כללו זכויות במוצרי שטיפת אריגים תחת מותגי "קליין" וזכויות לשימוש במותגי "קליין" שהוענקו על ידי ליוור ל-Procter&Gamble הקשורות במוצרי כביסה.  
<sup>24</sup> קליר שיווק אינה מנועה מלייצר ולשווק מוצרים הקשורים להדחת כלים תחת מותגים/סימני מסחר אחרים.

להלן המבנה הארגוני של הקבוצה, למועד הדוח (לא כולל פעילות של שינון):



פעילותה של שינון מנוהלת תחת מנכ"ל שינון וכוללת מנהלים ומחלקות תחת אחריותם בתחום שיווק ומכירות, תפעול, רכש וכספים.

11.2 מידע כללי

(א) נכון למועד הדוח, מעסיקה הקבוצה כ-199 עובדים<sup>25</sup>, המועסקים בעיקר על פי חוזה עבודה אישיים וחלקם באופן זמני באמצעות חברות כוח אדם (חלקם במשרה מלאה וחלקם במשרה חלקית).

(ב) להלן התפלגות העובדים ונותני השירותים בקבוצה, נכון ליום 31 בדצמבר של השנים 2025 - 2024, בחלוקה לתחומי עיסוקם:

מספר עובדים ונותני שירותים		תחום העיסוק
ביום 31 בדצמבר 2024	ביום 31 בדצמבר 2025	
8	8	מטה והנהלה <sup>26</sup>
11	10	כספים
5	5	משאבי אנוש
47	47	שיווק ומכירות
92	87	לוגיסטיקה
44	42	ייצור
<b>207</b>	<b>199</b>	<b>סה"כ</b>

השינוי בכמות העובדים בתקופת הדוח ועד מועד הדוח נובע בעיקרו מהתייעלות לוגיסטית לאחר שבסוף שנה קודמת היה רה אירגון של שיטחי האיחסון שהצריך יותר עובדים.

(ג) הקבוצה רואה בכוח האדם המועסק בה מרכיב מהותי ביותר בהצלחתה ולפיכך משקיעה מאמצים ניכרים לגייס לשורותיה כוח אדם מיומן ומתאים, להכשירו בהכשרה המתאימה לצרכיה, להעביר את עובדיה הדרכות מקצועיות והשתלמויות, לצמצם את תחלופת כוח האדם וליצור סביבת עבודה נעימה עבור עובדיה. כמו כן נוהגת הקבוצה להשקיע משאבים ומאמצים רבים בפעילות לטובת רווחתם של עובדיה במסגרת הקבוצה. כמו כן, הקבוצה אימצה מדיניות לפיה היא מעודדת את עובדיה להציע הצעות ייעול ושיפור וכל הצעה כאמור

<sup>25</sup> כולל נותני שירותים בתפקידי הנהלה ומכירות של שינון וכולל ארבעה נותני שירותים עצמאיים המעמידים לקבוצה שירותי ניהול כנושאי משרה: יו"ר דירקטוריון פעיל, מנכ"ל, סמנכ"ל שיווק ומכירות ומנהל המפעלים של הקבוצה.

<sup>26</sup> על חברי המטה והנהלה נמנים יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל החברה, ה"ה אלי זאנה ואלי גבריאלי.

נבחנת בכובד ראש על-ידי הנהלת הקבוצה. כל עובדי הקבוצה מחויבים לאמנה ארגונית של שירות ללקוחות.

מרבית מנהלי הקבוצה הבכירים עובדים בקבוצה תקופה ארוכה (למעלה מ-10 שנים) והם החלו את עבודתם בה בתפקידים זוטרים והתקדמו לתפקידיהם הנוכחיים.

שימת דגש על התאמת העובדים, מיונם וקליטתם, מאפשרת לקבוצה לשמר גרעין איכותי ונאמן המלווה את הקבוצה מיום היווסדה, אשר סביבו הולך וגדל עם השנים מעגל העובדים הוותיקים הרואים את עתידם עם עתיד הקבוצה. עובדי הקבוצה עוברים הכשרות והדרכות באופן תדיר ושוטף, והתמקצעות בערוצים שונים, המעניקים לכל עובד כלים למתן שירות איכותי ללקוחות הקבוצה (עלות ההדרכות וההשתלמויות של עובדי הקבוצה אינה מהותית עבור הקבוצה).

רווחת העובד, העשרתו, פתיחות וחדשנות – כל אלו הינם המפתח ליצירת סביבת עבודה בריאה ולהצלחת הקבוצה במישור זה.

### 11.3 התקשרויות עם עובדים

(א) הקבוצה נוהגת להתקשר עם עובדיה השונים, לרבות עובדי דרג ניהולי, בהסכמי העסקה אישיים. הסכמים אלו מבוססים, על פי רוב, על שכר קבוע בעבור משרה מלאה (לרבות מרכיב גלובאלי בגין שעות נוספות, ככלל בגין משרות אמון, המשקלל העסקה במסגרת שעות נוספות, או תשלום בגין שעות נוספות בפועל, לפי העניין) ולעיתים גם מענק התמדה ומענקים אחרים לפי שיקול דעת ההנהלה.

חלק מעובדי הקבוצה המועסקים בתפקידי שיווק וגבייה, מקבלים מן הקבוצה לרוב גם שכר משתנה בדרך של עמלות ופרמיות משתנות על בסיס חודשי מתוך שקלול השגת יעדי מכירה, רווחיות, תמחיל מוצרים נמכרים, היקף הזמנה ממוצעת וגבייה תקופתיים של כל עובד כאמור. לאחר תקופת הכשרה מהווה לרוב מרכיב הפרמיות חלק מהותי מהתמורה למרבית אנשי השיווק כאשר הינם זכאים לשכר מינימלי במקרה של ירידה בתגמול לו הם זכאים לפי פרמיות בחודש מסוים.

בקרוב חלק נוסף מעובדי הקבוצה, המועסקים במערך הלוגיסטי ובמערך הייצור, נהוגה מדיניות של פרמיות הנקבעות מראש לתקופות רלוונטיות, מעת לעת, לפי שיקול דעת ההנהלה, שגובהן משתנה על בסיס חודשי, תוך שיקלול יעדי התפוקות, הקשורות ישירות לתפקידם של אותם עובדים.

(ב) מרבית התקשרויותיה של הקבוצה עם עובדיה כוללות הוראות בדבר שמירת סודיות, שמירת זכויות הקניין הרוחני של החברות בקבוצה, אי תחרות לתקופות בנות כשנה מתום תקופת עבודתו של העובד בקבוצה, שמירת כללי בטיחות בעבודה, מתן תנאים סוציאליים לעובדי הקבוצה (לרבות הפרשות לפיצויים ולפנסיה וכן הפרשות לקרן השתלמות הנהוגות ביחס לחלק מעובדי הקבוצה)<sup>27</sup> וכן תנאים נלווים נוספים, כגון העמדת כלי רכב ומכשירי טלפון סלולאריים לרשות חלק מעובדיה (בעיקר עובדי דרג ניהולי ועובדי שיווק).

(ג) הקבוצה מפרישה לעובדיה על פי דין לפחות 6% מהשכר החודשי בגין מרכיב הפיצויים לטובת קרנות פנסיה של העובדים וככל שיש צורך בתשלום נוסף לפיצויים החברה משלימה זאת בעת עזיבתו של העובד על פי חוק.

(ד) החברה מבצעת הפרשה מלאה בדוחותיה הכספיים המאוחדים לעניין התחייבויותיה הצפויות של הקבוצה בגין סיום יחסי עובד-מעביד, כגון פיצויי פרישה ו/או פנסיה לעובדי

<sup>27</sup> בקשר עם ההפרשות הפנסיוניות של עובדי שיווק, אשר מרכיב מהותי מהתגמול שלהם כולל פרמיות, ההפרשות הינן ככלל בהתאם לשכר החודשי בפועל תוך שיקלול ממוצע של הפרמיות.

הקבוצה. התחייבויות הקבוצה לתשלום פיצוי פיטורין ופנסיה לעובדים מכוסות בחלקן על ידי הפקדות שוטפות של הקבוצה לקופות פיצויים ולחברות ביטוח על שם החברה וחברות הקבוצה לטובת העובדים האמורים. לפרטים נוספים ראו ביאור 15 בדוחות הכספיים.

(ה) הקבוצה נוהגת להעסיק על בסיס קבוע, לתקופות של עד 3 חודשים ממועד תחילת העסקה, מספר מצומצם של עובדי כוח אדם, בהתאם להסדרי העסקה עם חברות כוח אדם, תוך הקפדה על תמורה לחברות כוח אדם שתכלול כיסוי עבור תשלומי שכר מינימלי ותנאים נלווים כנדרש על פי דין, בתוספת עמלה. בחלוף 3 חודשי העסקה זמנית כאמור, הכשרתו של עובד ושביעות רצון מתפקודו, הקבוצה נוהגת לקלוט כל עובד כאמור כעובד מן המניין בקבוצה. יודגש, כי חלק מעובדי ומנהלי הקבוצה החדשים נקלטים בקבוצה במישרין כעובדים מן המניין ללא תיווך של חברות ככוח אדם.

#### 11.4 תנאי כהונה והעסקה של נושאי משרה בקבוצה

נושאי משרה בקבוצה מועסקים ככלל בתנאים המאפיינים תגמול של דרג ניהולי כמפורט לעיל, דהיינו שכר עם תוספת גלובלית בגין שעות נוספות, בתוספת הפרשות סוציאליות (לרבות הפרשות לפיצויים לפנסיה לקרן השתלמות), רכב צמוד ומענקים לפי שיקול דעת הנהלת החברה. חלק מנושאי המשרה בקבוצה מועסקים תמורת דמי ניהול קבועים, בתוספת תנאים נלווים (כגון בקשר עם הוצאות רכב וטלפון נייד) ועשויים להיות זכאים גם לתגמול משתנה מבוסס ביצועים ו/או מענקים לפי שיקול דעת.

לפרטים אודות תנאי העסקה של בעלי השליטה, בתפקידם כיו"ר דירקטוריון פעיל וכמנכ"ל החברה, וכן אודות תנאי עסקה של נושאי משרה בכירה בקבוצה בעלי התגמול הגבוה ביותר ראו תקנה 21 בפרק ד' – פרטים נוספים על החברה, בדוח זה להלן.

לפרטים אודות תנאי פטור, שיפוי וביטוח של נושאי המשרה בחברה ראו תקנה 29 בפרק ד' – פרטים נוספים על החברה, בדוח זה להלן.

#### 12. רכש וספקי הקבוצה

##### 12.1 מידע כללי

הקבוצה רוכשת את המוצרים המוגמרים שאינם מיוצרים על-ידה וכן את חומרי הגלם המשמשים אותה בתהליך הייצור של מוצריה בפיזור רחב, מכ-320 ספקים שונים, מתוכם כ-225 ספקים בישראל וכ-95 ספקים בחו"ל. מתוך סך עלות הרכש של המוצרים וחומרי הגלם הנרכשים על ידי הקבוצה, בתקופת הדוח נרכשו כ-46.5% בישראל וכ-53.5% יובאו מחו"ל. פעילות הקבוצה אינה תלויה בספק מסוים והקבוצה מוצאת תחליפים לספקיה השונים מעת לעת. מבלי לגרוע מהאמור יצוין, כי לקבוצה ספק אחד שרכישות ממנו הינן בהיקף מהותי עבור הקבוצה, כמפורט בסעיף 12.5 להלן.

חומרי הגלם העיקריים המשמשים בתהליכי הייצור השונים של הקבוצה הינם נייר גולמי, אשר נרכש בעיקרו ממספר מצומצם יחסית של ספקים שונים בישראל ובחו"ל וכן כימיקלים שונים הנרכשים מספקים רבים בישראל ובחו"ל. לפרטים אודות ספקי חומרי הגלם ראו גם סעיפים 7.2.2 ו-7.2.3 לעיל.

##### 12.2 שיעורי מקורות ההספקה השונים

להלן טבלה המפרטת את חלקם של המוצרים המיוצרים בייצור עצמי מתוך עלות המכר של הקבוצה לעומת מוצרים מיובאים ומוצרים הנרכשים מספקים מקומיים בשנים 2023 עד 2025:

לשנת		
2023	2024	2025

לשנת			
2023	2024	2025	
24%	22%	19%	מוצרים המיוצרים בייצור עצמי
43%	40%	41%	מוצרים מיובאים
33%	38%	40%	מוצרים הנרכשים מספקים מקומיים
100%	100%	100%	סה"כ

### 12.3 אופן התקשרות עם ספקים

הקבוצה אינה נוהגת ככלל להתקשר בהסכמים בכתב עם ספקיה המקומיים ועם מרבית ספקיה בחו"ל לביצוע רכישותיה ואינה מחויבת ברכש בהיקפים מינימליים<sup>28</sup>, והיא רוכשת את רוב המוצרים וחומרי הגלם המשמשים אותה באמצעות טפסי הזמנה בלבד, ללא הסכמי מסגרת מחייבים. כמו כן, החברה ככלל איננה נוהגת להעמיד בטחונות לספקיה לתשלום תמורת המוצרים או חומרי הגלם הנרכשים מהם, למעט מספקים מחו"ל, וזאת ע"י המצאת מכתב אשראי דוקומנטרי.

### 12.4 הסדרי הפצה

שיווק מוצרים מיובאים על-ידי הקבוצה נעשה ככלל במסגרת הסדרי הפצה שאינם בלעדיים. יחד עם זאת, הקבוצה משמשת בפועל כמפיץ יחיד בישראל, של מספר ספקי מוצרים של מותגים בינלאומיים עמם התקשרה בהסכמי הפצה לא בלעדית (כגון ספקי מוצרים תחת המותגים TORC ו-ECOLAB, כמפורט בסעיף 7.6.3 לעיל), אך הסכמים אלה אינם מהותיים עבור הקבוצה, לאור היקפם הכספי (למעט כמפורט בסעיף 12.5 להלן) ולאור יכולתה של הקבוצה לרכוש מוצרים דומים למוצרים הנ"ל ממגוון ספקים תחליפיים, היה ויסיימו הסכמי הפצה עם ספקים אלה או מי מהם.

### 12.5 ספקים מהותיים

למעט ספק מהותי אחד, לקבוצה אין ספקים שהרכישות מהם היוו למעלה מ-10% מרכישות הקבוצה בשנים 2023-2025. להלן טבלה המפרטת את שיעור הרכישות מספק מהותי זה מסך רכישות הקבוצה בתקופות האמורות:

לשנת		
2023	2024	2025
12.7%	11.7%	7.9%

התקשרות עם הספק האמור הינה במסגרת הסכם הפצה, כפי שהומחה לקבוצה במסגרת הפיצול, עידכון והוארך מעת לעת עד סוף שנת 2027, לפיו הקבוצה הינה מפיץ אסטרטגי של הספק האמור בגבולות ישראל ושטחי רשות פלסטינית בלבד. בהתאם לתנאי ההתקשרות האמורה, הקבוצה זכאית לבונוסים כשיעור מהרכישות נטו של מוצרי הספק, בהתאם לשיעור הגידול בהיקף הרכישות נטו של מוצריו של הספק האמור על ידי הקבוצה, בכל שנה קלנדרית.

### 13. הון חוזר ומלאי

<sup>28</sup> קיימים בחלק מהמקרים הסכמי הנחות מחזור אך לא מחויבות לרכישת מוצרים.

13.1 רשימת המוצרים הנמכרים על-ידי הקבוצה מכילה כ-2,500 פריטים שונים. מדיניות הקבוצה ביחס לכמות המלאי של כל מוצר ומוצר וכן של חומרי הגלם המשמשים את הקבוצה מודרכת על-פי השיקולים הבאים:

- (א) נפח המוצר – ככל שנפח המוצר גדול יותר מחזיקה הקבוצה פחות יחידות מסוג זה במלאי.
- (ב) זמינות המוצר – ככל שזמן האספקה של המוצר לקבוצה ארוך יותר, הקבוצה מחזיקה יותר יחידות מן המוצר במלאי.
- (ג) תדירות מכירות המוצר.
- (ד) הקבוצה נוהגת להחזיק רמות מלאי בסיסיות מכל מוצר מוגמר או חומר גלם המשמש את הקבוצה על פי ניסיונה של הקבוצה והערכותיה בדבר ההזמנות המשתנות מעת לעת. יחד עם זאת, קיימים מוצרים מוגמרים שבגינם הקבוצה איננה מנהלת מלאי משום שאלו משוקים ללקוחות הקבוצה בהתאם לדרישות ספציפיות.

13.2 הקבוצה מנהלת מערכות ממוחשבות לניהול מלאי ורצפת מחסן הקבוצה המבקרת את רמת המלאי של כל אחד מן המוצרים המוחזקים במלאי על-פי מספר נתונים הנקבעים מראש. כאשר המערכת לניהול המלאי מאתרת מוצר שרמת המלאי שלו ירדה מתחת למינימום שנקבע במסגרת מדיניות החברה, המערכת מנפקת המלצה לגורם הרלבנטי במפעל הקבוצה לייצר יחידות נוספות (היה ומדובר במוצר המיוצר על-ידי הקבוצה) או המלצה לקניין הרלבנטי לבצע הזמנה מהספק. הנהלת הקבוצה מעדכנת את נתוני הדרישות של מערכת ניהול המלאי באופן שוטף לפי המגמות הצרכניות וההתפתחויות בשוק.

13.3 להלן נתונים בדבר היקף המלאי הקבוצה, במאוחד, ליום 31 בדצמבר של השנים 2023-2025 ושל ימי מלאי ממוצעים בתקופות הנ"ל:

ליום 31 בדצמבר של שנת			
2023	2024	2025	
43,433	40,277	38,333	מלאי (באלפי ש"ח)
82	84	85	ימי מלאי ממוצעים בתקופה

הירידה בערך המלאי לתום שנת 2025 לעומת תום שנת 2024 נבעה בעיקר מירידה בהיקפי פעילות ברבעון רביעי 2025. הירידה בערך המלאי לתום שנת 2024 לעומת תום שנת 2023 נבעה הן מהתייעלות בניהול שרשרת האספקה והן ממחירי המלאי שנמוכים יותר משנים קודמות. לפרטים אודות הרכב המלאי של הקבוצה (חומרי גלם ועזר, תוצרת גמורה ומוצרים קנויים וכן חומרים בדרך) ראו באור 7 בדוחות הכספיים בפרק ג' לדוח זה להלן. לפרטים אודות אופן הערכת המלאי ראו באור 3(ה) בדוחות הכספיים בפרק ג' לדוח זה להלן.

13.4 אשראי ספקים ולקוחות

הקבוצה נוהגת לשלם לחלק מספקיה מקדמות בהיקף מהותי לצד קבלת אשראי מספקים של עד כ-150 יום לאחר רכישת המוצרים מהם ולקוחות הקבוצה נוהגים לשלם לה בעיקר בין 60 לבין 120 יום ממועד אספקת המוצרים להם (לצד מקדמות שעשויות להתקבל מחלק מהלקוחות). להלן טבלה המציגה נתונים בדבר אשראי הספקים לפיו שילמה הקבוצה לספקיה, לעומת אשראי הלקוחות לפיו משלמים לקוחות הקבוצה, בין השנים 2024-2025 (באלפי ש"ח):

אשראי מספקים			אשראי ללקוחות			תקופה
ימי אשראי ממוצעים	טווח אשראי (בימים)	יתרת אשראי לתום התקופה (באלפי ש"ח)	ימי אשראי ממוצעים	טווח אשראי עיקרי (בימים)	יתרת אשראי לתום התקופה (באלפי ש"ח)	
73	מ-מזומן עד 150	**27,054	87	מ-60 עד 120	*72,686	שנת 2025
77		29,393	88		81,601	שנת 2024

\* ירידה מהותית ביתרות אשראי לקוחות נובעת בעיקרה מירידה בהיקפי הפעילות, אשר מקורה, בין היתר, בצמצום הזמנות צה"ל.

\*\* ירידה מהותית ביתרות אשראי ספקים נובעת בעיקרה מירידה בהיקפי הפעילות, אשר מקורה, בין היתר, בצמצום הזמנות צה"ל.

#### 13.5 נכסים והתחייבויות פיננסיים

לעניין השקעות נזילות של הקבוצה ראה סעיף 14 להלן.

לעניין אשראי בנקאי של הקבוצה ראה סעיף 16 להלן.

#### 14. השקעות

הקבוצה נוהגת מעת לעת לבצע השקעות מתוך האמצעים הנזילים המהותיים שלה עד לשימוש בהם לצרכי פעילותה השוטפת. לצורך כך, הקבוצה בוחנת מעת לעת את פעילות ההשקעה של האמצעים הנזילים שברשותה מול צרכיה השוטפים של הקבוצה על מנת לתמוך בהמשך התפתחותה העסקית.

#### 14.1 מדיניות השקעות של האמצעים הנזילים של הקבוצה

בשים לב לתמורת ההנפקה שהתקבלה בחברה עקב ההנפקה לציבור, כאמור בסעיף 1.3 לעיל, וצרכי הנזילות של החברה, דירקטוריון החברה אישר ביום 31 באוגוסט 2021 החלטת מסגרת מעודכנת על השקעות פיננסיות של האמצעים הנזילים של הקבוצה בתוקף ממועד החלטה כאמור, חלף החלטות קודמות של דירקטוריון החברה, כדלקמן (להלן: "**החלטת המסגרת**"):

(א) סך האמצעים הנזילים שיושקעו בהשקעות פיננסיות על ידי הקבוצה לא יעלה על סך של 49.99% מההון העצמי של החברה המיוחס לבעלי מניותיה או על סך של 9.99% מסך נכסי החברה, לפי הגבוה, על פי דוחותיה הכספיים (המאוחדים) המבוקרים או הסקורים של החברה, לפי העניין, כפי שיהיו מעת לעת (להלן: "**הדוחות הכספיים**"), כאשר הבחינה כאמור תבוצע החל ממועד אישור הדוחות הכספיים ליום 30 ביוני 2021 (להלן: "**תקרת ההשקעה**");

(ב) השקעות פיננסיות כאמור תהינה שקליות ו/או באמצעות מטבעות זרים ו/או השקעות שקליות החשופות למטבעות האמורים, לצד עסקאות הגנה, ככל שתידרשנה, ביחס להשקעות כאמור, על פי שיקול דעת יו"ר החברה ומנכ"ל החברה;

(ג) השקעות פיננסיות כאמור תבוצענה באפיקים סולידיים שמטרתם לשמור על ערך האמצעים הנזילים של הקבוצה ולהקטין את הוצאות המימון עד לשימוש בהם על ידי הקבוצה במסגרת תחומי פעילותה כפי שיהיו מעת לעת ו/או על פי החלטות ספציפיות של דירקטוריון החברה, ככל שתתקבלנה, ובהם: פק"מ, מק"מ, ני"ע מסחריים, אג"ח ממשלתיות, אג"ח קונצרני בדירוג מקומי A מינוס לפחות, וכיוצ"ב, וכן כל השקעה נוספת, לרבות השקעה בקרנות לא סחירות, ובלבד שכל אחת מההשקעות הנוספות כאמור תאופיין על ידי יועץ חיצוני בלתי תלוי של החברה כהשקעה סולידיית ותאושר כהשקעה סולידיית על ידי יו"ר

דירקטוריון החברה ומנכ"ל החברה (להלן: "ההשקעות הסולידיות"), והכל עד לתקרת ההשקעה בניכוי השקעות שאינן סולידיות כמפורט בס"ק (ד) להלן, ככל שתבוצענה;

(ד) לצד ההשקעות הסולידיות, ובכדי לשמור על ערך האמצעים הנזילים של הקבוצה ולהקטין את הוצאות המימון ועד לשימוש באמצעים הנזילים של החברה כאמור לעיל, הקבוצה תהיה רשאית לבצע השקעות פיננסיות שאינן ההשקעות הסולידיות, למעט השקעות בנגזרים שאינן למטרות הגנה (שלא תבוצענה) (להלן: "ההשקעות שאינן סולידיות"), עד לסך של 30% מסך ההשקעה הפיננסית בפועל (שמוגבלת כאמור בתקרת ההשקעה), כפוף לחריגה בשיעור האמור של עד 30 ימי מסחר בשנה עקב שינויים בהרכב ההשקעות הפיננסיות בפועל, או עד לסך שלא יעלה על 9.99% מסך נכסי החברה על פי הדוחות הכספיים, לפי הנמוך, כאשר הבחינה כאמור תבוצע החל ממועד אישור הדוחות הכספיים ליום 30 ביוני 2021. בתוקף מיום 8 בינואר 2024 עודכנה החלטת המסגרת ביחס להשקעות שאינן סולידיות כאמור, באופן שממועד כאמור הקבוצה תהיה רשאית לבצע את ההשקעות שאינן סולידיות, עד לסך שלא יעלה על 7.5% מסך נכסי החברה על פי הדוחות הכספיים. ביום 27 בנובמבר 2024, אישר דירקטוריון החברה עידכון להחלטת המסגרת, בתוקף ממועד ההחלטה האמורה, לפיה מהחלטת המסגרת תיגרע האפשרות לביצוע ההשקעות שאינן סולידיות חדשות, והקבוצה תפעל למימוש יתרת ההשקעות שאינן סולידיות עד ולא יאוחר מסוף מרץ 2025 (להלן: "החלטת מימוש ההשקעות הלא סולידיות").

(ה) לאור האמור לעיל, ועל אף כוונת הקבוצה לפעול למימוש יתרת אפיקי ההשקעה המפורטים בסעיף 6.3.15.1 לתשקיף (וכן בסעיף 14.2 להלן) (השקעות בקרנות המשקיעות במתן הלוואות צרכניות בארה"ב (לרבות הלוואות P2P)) ובסעיף 6.3.15.2 לתשקיף (השקעות בקרנות גידור שהשקעתן מתמקדות בעיקר בשוק ההון בישראל באפיק שקלי, בדגש על אג"ח קונצרני בישראל וכן על מניות הנסחרות בישראל), עד ולא יאוחר מסוף שנת 2021, בהתחשב בצרכי המזומנים של הקבוצה, כפי שפורט בסעיף 6.3.15 לתשקיף, הקבוצה תהיה רשאית להמשיך ולהשקיע באפיקים אלו, כמו גם בקרנות לא סחירות אחרות, בכפוף למגבלות לעיל על פי החלטת המסגרת, ובכלל זה השקעה באפיק ההשקעה המפורט בסעיף 6.3.15.1 לתשקיף, ככל שתבוצע, תיחשב כהשקעה סולידית.

#### 14.2 ניהול האמצעים הנזילים של הקבוצה

במסגרת מימוש החלטת המסגרת, במהלך תקופת הדוח ולאחר תאריך הדוח על המצב הכספי ועד מועד הדוח לא בוצעו על ידי הקבוצה השקעות חדשות בנכסים פיננסיים אלא מימושי השקעות בלבד, וכפועל יוצא התקבל בידי החברה בתקופת הדוח סך של כ-5.7 מיליון ש"ח (לאחר תקופת הדוח התקבל בידי החברה כ-0.25 מיליון ש"ח), ובכלל זה במהלך רבעון ראשון של שנת 2025 מומשה במלואה החלטת מימוש ההשקעות הלא סולידיות, באופן שיתרת ההשקעות שאינן סולידיות מומשה בתקופת הדוח ברווח זניח, ויתרת ההשקעה בנכסים פיננסיים לתום תקופת הדוח מסתכמת בכ-3.2 מיליון ש"ח (לפרטים ראו בדוחות הכספיים ביאור 27 (בדבר מכשירים פיננסיים) בפרק ג' לדוח זה להלן. היתרה משקפת השקעות במכשירים פיננסיים לא סחירים בלבד, לתום תקופת הדוח, לאחר מימוש חלקי, ובהם בעיקר כ-3.2 מיליון ש"ח בגין השקעה דולרית שהוצגה בנכסים פיננסיים בשווי הוגן לזמן ארוך מתום הרבעון השני של שנת 2023, ובכלל זה בתקופת הדוח ולתום תקופת הדוח, לאור מגבלות ההנזלה של ההשקעה שכרוכות בחוסר וודאות באשר לעיתוי הנזלת ההשקעה, אשר בגינה נוצר הפסד של כ-3.7 מיליון ש"ח (כ-2.9 מיליון ש"ח הפרש שיערוך והיתר הפרשי שער) בתקופת הדוח.

סך ההשקעות במט"ח (בדולר) לתום תקופת הדוח הסתכמו בסך אקוויוולנטי של כ-1 מיליון דולר.

בתקופת הדוח לקבוצה היו הפסדים, נטו של כ-3 מיליון ש"ח, מהשקעותיה במכשירים פיננסיים.

## **15. ביטוח**

15.1 חברות הקבוצה, למעט שינזון, בוטחו בתקופת הדוח בפוליסות ביטוח שונות שהוארכו עד סוף שנת

2026, שהמהותיות שבהן הינן בתנאי כיסוי ביטוחי עדכניים שתמציתם מובאת להלן:

(א) פוליסת ביטוח אש מורחב, כולל נזקי טבע ורעידות אדמה בגין: מבנים (בשכירות ובחכירה)

(בהיקף של כ-87 מיליון ש"ח), מלאי בגין סיכוני אש (בהיקף של כ-35 מיליון ש"ח), תכולה

שאינה מלאי בגין סיכוני אש (בהיקף של כ-50 מיליון ש"ח), מערכת סולארית בגין סיכוני

אש (בהיקף של כ-3 מיליון ש"ח), אובדן תוצאתי של 12 חודשים (או 24 חודשים למערכת

הסולרית) (בהיקף של כ-60 מיליון ש"ח (כולל כ-2 מיליון ש"ח בגין המערכת הסולרית)),

כיסוי כולל בין נזקי טבע (בהיקף של כ-239 מיליון ש"ח) ובגין רעידות אדמה (בהיקף של כ-

239 מיליון ש"ח), ובסה"כ (נזקי רכוש ואובדן תוצאתי) לא יותר מ-130 מיליון ש"ח עבור כל

אתר בו מתקיימת פעילות הקבוצה. ההשתתפות העצמית המהותית לאירוע הינה בגין נזקי

טבע 5% מגובה הנזק עד 200 אלפי ש"ח למקרה, בגין רעידת אדמה 10% מגובה הנזק עד 5

מיליון ש"ח למקרה, בגין נזקי אש בסך של עד 1 מיליון ש"ח למקרה, ובגין אובדן תוצאתי –

10 ימי עבודה ראשונים למקרה.

(ב) פוליסת ביטוח חבות כלפי צד שלישי בישראל ובגין ביצוע משימות במהלך שהות זמנית

בחוו"ל (בהיקף של 40 מיליון ש"ח למקרה ולתקופה בגין הפעילות הכללית ופעילות המערכת

הסולארית, ובכלל זה כ-16 מיליון ש"ח בגין הפעילות הכללית). ההשתתפות העצמית

למקרה בגין נזקי אש – 1 מיליון ש"ח;

(ג) פוליסת ביטוח חבות מעבידים בישראל ובגין ביצוע משימות במהלך שהות זמנית בחוו"ל

(בהיקף של 20 מיליון ש"ח למקרה ולתקופה);

(ד) פוליסת ביטוח אחריות מוצר (בהיקף של 4 מיליון ש"ח למקרה ולתקופה) (לפי מחזור שנתי

משוער של כ-250 מיליון ש"ח (כולל כ-5 מיליון ש"ח בגין פעילות בחוו"ל (אירופה)).

שינזון מבוטחת עד תום שנת 2026 בביטוחים מקובלים דומים (ללא ביטוח שיפורים במושכר וללא

ביטוח בגין אובדן רווחים) ובהם, בין היתר, ביטוח תכולה וציוד של בית העסק, לרבות בגין נזקי

טבע ורעידות אדמה, ביטוח צד שלישי (לרבות ביטוח התקשרות עם מספר מוגבל של קבלנים וקבלני

משנה), ביטוח מעבידים, ביטוח אחריות מקצועית וביטוח אחריות מוצר.

כמו כן, יצוין, כי הקבוצה המחזיקה בפוליסת ביטוח ימי בתוקף עד סוף שנת 2026, עם כיסויים

ביטוחיים בהיקפי משלוח מירבי של עד 12 מיליון דולר.

15.2 לפרטים בדבר התקשרות החברה עם חברת ביטוח בפוליסות ביטוח אחריות נושאי משרה ראה

תקנה 29א בפרק ד' – פרטים נוספים על החברה, בדוח זה להלן).

15.3 להערכת החברה, בשים לב לטיב והיקף הכיסויים לעיל בהתייחס לסיכוני הפעילות של הקבוצה,

אין חברות הקבוצה מצויות במצב של תת ביטוח.

## **16. מימון**

### **16.1 מימון הפעילות**

לצד מימון פעילותה ממקורותיה העצמיים ומאשראי ספקים כמפורט בסעיף 13.4 לעיל, פעילות

הקבוצה ממומנת באמצעות מימון בנקאי.

להלן מסגרות המימון הבנקאי של הקבוצה<sup>29</sup>:

מסגרות מימון בנקאי	מסגרת מימון (אלפי ש"ח)	ניצול (אלפי ש"ח)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	133,521	40,533
שינויים שנעשו עד סמוך למועד הדוח *	(520)	(8,776)
<b>יתרה בסמוך למועד הדוח</b>	<b>133,001</b>	<b>31,757</b>

\* הירידה במסגרות המימון הינה כתוצאה מפירעון אשראי זמן קצר כ-12.4 מיליון ש"ח ואשראי זמן ארוך של כ-0.5 מיליון ש"ח ומנגד מהגדלת ניצול מסגרת אשראי בגין ערבויות בסך של כ-4.1 מיליון ש"ח.

להלן פירוט מקורות המימון הבנקאי של הקבוצה בשנת 2025, שטרם נפרעו (כולל ניצול מסגרות אשראי בנקאי, אך למעט ניצול מסגרות אשראי לטובת ערבויות בנקאיות, אשראי דוקומנטרי ועסקאות הגנה) (ומבלי להתחשב בפירעונות הלוואות ואשראי לאחר תאריך המאזן):

פרטי מקור מימון	מימון לזמן קצר (כולל חלויות שוטפות של מימון לזמן ארוך)			מימון לזמן ארוך		
	סכום ליום 31 בדצמבר 2025 (אלפי ש"ח)	שיעור ריבית ממוצעת %	שיעור ריבית אפקטיבית %	סכום ליום 31 בדצמבר 2025 (אלפי ש"ח)	שיעור ריבית ממוצעת %	שיעור ריבית אפקטיבית %
מסגרות אשראי לזמן קצר בריבית משתנה (שקלית)	--	--	--	29,003	5.56%	פריים עד פריים 0.19%+
הלוואות לזמן ארוך בריבית משתנה (שקלית)	2,282	0.33%+	5.83%	4,518	5.83%	פריים 0.33%+
<b>סה"כ מקורות מימון בנקאיים</b>	<b>2,282</b>			<b>31,239</b>		

<sup>29</sup> כולל מסגרות אשראי לטובת ערבויות בנקאיות ואשראי דוקומנטרי בסך של כ-22.5 מיליון ש"ח וכן יתרת הלוואות למן ארוך.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 ובסמוך למועד הדוח לחברות הקבוצה חבילת הלוואות בהיקף מהותי משני תאגידים בנקאיים בישראל (להלן: "התאגיד הבנקאי"), אשר תנאיהן העיקריים הינם כדלקמן<sup>30</sup>:

הערות / תנאים מהותיים נוספים										
מגבלות שינוי שליטה	מגבלות על יצירת בטחונות	בטחונות הקבוצה: שעבודים וערבויות, וערכם בדוחות הכספיים ליום 31.12.2025	מגבלות ושינויים מבניים	אמות מידה פיננסיות וחישוב עמידה בהן על בסיס שנתי ורבעוני <sup>32</sup>	מועדי פירעון	תנאי ריבית והצמדה <sup>31</sup>	תקופת פירעון ומידע נוסף	יתרה ליום 31.12.2025 (אלפי ש"ח)	המלווה	הלווה
התחייבות לאי שינוי שליטה בלווה וחברת האם שלה, אלא בהסכמת הבנק בכתב ומראש. כל עוד הי"ה ואלי גבריאלי יישארו בעלי השליטה היחידים בלווה ובחברת האם שלו, לא תחשב השליטה ככזו שהשתנתה. <sup>35</sup>	התחייבות שלא ליצור ושלא להתחייב ליצור שעבוד צף על כלל הנכסים, המפעל והזכויות, וכן על הון המניות הבלתי נפרע ועל המוניטין של הלווה ושל החברה.	שעבוד צף מדרגה ראשונה על מסמכים סחירים והזכויות הנובעות מהם ובלבד שהם נמצאים ו/או שיימצאו מעת לעת בידי הבנק. ערבות החברה ללא הגבלה בסכום (במסגרת ערבויות צולבות בתוך הקבוצה).	התחייבות לאי ביצוע מיזוג או פיצול לא הסכמת הבנק בכתב ומראש.	סכום ההון העצמי המוחשי <sup>33</sup> של הקבוצה לא יפחת מ-40 מיליון ש"ח. שיעור ההון העצמי המוחשי של הקבוצה (במאוחד) לא יפחת מ-22% מסך המאזן. יחס כיסוי החוב של הקבוצה (היחס בין חוב פיננסי נטו לבין EBITDA <sup>34</sup> ) (במאוחד) לא יעלה על 5	און קול	ריבית פריים+0.15%	מסגרת אשראי בפועל (לא פורמאלית) של עד 50 מיליון ש"ח	0	תאגיד בנקאי א'	קליר שיווק
					פירעונות שוטפים על בסיס רבעוני	ריבית פריים+0.33%	הלוואה בסך של כ-17 מיליון ש"ח לתקופה מקורית של כ-8 שנים, לפירעון עד 23.10.2027	4,518		

<sup>30</sup> כמו כן, מטעמי חסכון בעלויות המימון וחלף ניצול מסגרות האשראי און קול כמפורט להלן, קליר שיווק קיבלה בתום שנת 2024 מסגרת אשראי און קול (לא פורמלית) בסך של כ-20 מיליון ש"ח בריבית פריים מבנק נוסף, ללא בטחונות (למעט ערבויות צולבות עם החברה). מסמכי האשראי עם מגבלות פיננסיות דומות ואמות מידה פיננסיות דומות טרם הוסדרו למועד הדוח.

<sup>31</sup> התיאור אינו כולל עמלות עסקה (לרבות עמלת העמדת אשראי, עמלת ביטול מסגרות ועמלת אי-ניצול מסגרות) וריבית פיגורים.

<sup>32</sup> שיעור ההון העצמי המוחשי של הקבוצה (במאוחד) (כמשמעותו להלן) לפי הדוחות הכספיים הינו כ-65.7%, סכום ההון העצמי המוחשי של הקבוצה (במאוחד) לפי הדוחות הכספיים הינו כ-165.6 מיליון ש"ח והיחס בין חוב פיננסי נטו לבין EBITDA<sup>34</sup> (כמשמעותו להלן) לפי הדוחות הכספיים הינו כ-0.69.

<sup>33</sup> הון עצמי בניכוי נכסים לא מוחשיים, לרבות מוניטין בגין השקעה בחברה כלולה, קרנות הון שנוצרו בעקבות שיערוך נכסים, רווחי שיערוכים שטרם מומשו והלוואות לגופים קשורים, ובתוספת הלוואות בעלים נחותות כלפי התאגיד הבנקאי.

<sup>34</sup> בגין 4 רבעונים אחרונים, לא כולל רווחי הפסדי הון/שיערוך נדל"ן להשקעה/השקעות ולא כולל רווח ממחיקת מוניטין שלילי.

<sup>35</sup> תאגיד בנקאי א' אישר כי אין לו התנגדות לשינוי בעלות עקב הנפקת החברה לציבור, כפי שבוצעה כמפורט בסעיף 1.3 לעיל, ובלבד שלאחר ההנפקה אלי זנה ו/או אלי גבריאלי (ביחד או לחוד) יחזיקו בעצמם, במישרין או בעקיפין (באמצעות תאגיד ישראלי שבעלותם המלאה), לפחות 50.01% מהון המניות המונפק והנפרע (על בסיס דילול מלא) של החברה ומכל הזכויות הצמודות להן.

הערות / תנאים מהותיים נוספים							תקופת פירעון ומידע נוסף	יתרה ליום 31.12.2025 (אלפי ש"ח)	המלווה	הלווה	
מגבלות שינוי שליטה	מגבלות על יצירת בטחונות	בטחונות הקבוצה: שבועים וערבויות, וערכם בדוחות הכספיים ליום 31.12.2025	מגבלות ושינויים מבניים	אמות מידה פיננסיות וחישוב עמידה בהן על בסיס שנתי ורבעוני <sup>37</sup>	מועדי פירעון	תנאי ריבית והצמדה <sup>36</sup>					
התחייבות לאי שינוי שליטה בלווה וחברת האם שלה, אלא בהסכמת הבנק בכתב ומראש. כל עוד הייה אלי זנה ואלי גבראל יישארו בעלי השליטה היחידים בלווה ובחברת האם שלו, לא תחשב השליטה ככזו שהשתנתה.	התחייבות של החברה ושל קליר שיווק שלא לשעבד את נכסיה, כולם או חלקם, בשיעבוד שוטף לטובת צד שלישי (לרבות במסגרת אישור הבנקים העיקריים לפיצול)	שעבוד שוטף ראשון על כל השטרות שלחברה יש/תהיה זכות בהם (למעט שטרות המופקדים בבנקים אחרים). שעבוד בדרגה ראשונה וכן משכנתא מדרגה ראשונה לגבי כל הזכויות בנכס מקרקעין שבארבע <sup>41</sup> ערבות החברה ללא הגבלה בסכום (במסגרת ערבויות צולבות בתוך הקבוצה).	התחייבות לאי ביצוע מיזוג או פיצול ללא הסכמת הבנק בכתב ומראש.	סכום ההון העצמי המוחשי <sup>39</sup> של הקבוצה (במאוחד) לא יפחת מ-40 מיליון ש"ח. שיעור ההון העצמי המוחשי של הקבוצה (במאוחד) לא יפחת מ-22% מסך המאזן. יחס כיסוי החוב של הקבוצה (היחס בין חוב פיננסי נטו לבין EBITDA <sup>40</sup> ) (במאוחד) לא יעלה על 5	און קול	ריבית פריים+0.19%	מסגרת אשראי בפועל (לא פורמלית) של עד 25 מיליון ש"ח <sup>38</sup>	0	תאגיד בנקאי ב'	קליר שיווק	3

<sup>36</sup> התיאור אינו כולל עמלות עסקה (לרבות עמלת העמדת אשראי, עמלת ביטול מסגרות ועמלת אי-ניצול מסגרות) וריבית פיגורים.

<sup>37</sup> שיעור ההון העצמי המוחשי של הקבוצה (במאוחד) (כמשמעותו להלן) לפי הדוחות הכספיים הינו כ-65.7%, סכום ההון העצמי המוחשי של הקבוצה (במאוחד) לפי הדוחות הכספיים הינו כ-165.6 מיליון ש"ח והיחס בין חוב פיננסי נטו לבין EBITDA (כמשמעותו להלן) לפי הדוחות הכספיים הינו כ-0.69.

<sup>38</sup> לא כולל מסגרות אשראי לא מהותיות בתאגיד בנקאי כאמור בסך כולל של כ-11.5 מיליון ש"ח עבור חברות בנות אחרות של החברה, בחלקן בערבות החברה (במסגרת ערבויות צולבות בתוך הקבוצה).

<sup>39</sup> הון עצמי לאחר התאמות, ובכלל זה בניכוי נכסים לא מוחשיים, לרבות מוניטין בגין השקעה בחברה כלולה, קרנות הון שנוצרו בעקבות שיערוך נכסים, רווחי שיערוכים שטרם מומשו והלוואות לגופים קשורים, ובתוספת הלוואות בעלים נחותות כלפי התאגיד הבנקאי.

<sup>40</sup> בגין 4 רבעונים אחרונים, לא כולל רווחי/הפסדי הון/שיערוך נדל"ן להשקעה/השקעות ולא כולל רווח ממחיקת מוניטין שלילי.

<sup>41</sup> נכס מקרקעין בבאר שבע המוחקר לקליר שיווק על ידי רשות מקרקעי ישראל והמשמש כמשרדים וכשטחי יצור מוצרי נייר של הקבוצה (המקרקעין העיקריים), כמפורט בסעיף 8.1 לעיל.

**16.4 בטחונות ותניות פירעון צולב**

לפרטים אודות הביטחונות העיקריים של הקבוצה לטובת התאגידים הבנקאיים ראו סעיף 16.3 לעיל.

בהתאם למסמכי השיעבוד של תאגיד בנקאי ב' של קליר שיווק, קיומה של זכות להעמדת התחייבויותיה של קליר שיווק לפירעון מידי על ידי נושה מהווה עילה להעמדה לפירעון מידי של כלל התחייבויותיה של קליר שיווק כלפי תאגיד בנקאי ב', כמפורט בסעיף 16.3 לעיל;

**17. מיסוי**

עיקר הפעילות של הקבוצה הוא בישראל ולכן היבטי המיסוי, ובכלל זה שיעור המס העיקרי, הרלוונטיים לקבוצה, הינם היבטי מיסוי בישראל, ובכלל זה שיעור המס בישראל. לחברה ולחברות הקבוצה קיימים הפסדים צבורים כמפורט בביאור 25 בדוחות הכספיים בפרק ג' לדוח זה להלן. לפרטים נוספים אודות השלכות המיסוי על הקבוצה, ראו באורים 1א ו- 25 בדוחות הכספיים בפרק ג' לדוח זה להלן.

**18. איכות הסביבה**

הקבוצה נדרשת לעמוד בדרישותיהן של רשויות מקומיות הנוגעות לאיכות הסביבה (בעיקר בנוגע לשפכים ולחומרים מסוכנים), במסגרת רישיון עסק שניתן למפעלי הקבוצה. הקבוצה אף קיבלה מהמשרד להגנת הסביבה היתר רעלים להחזקת חומרים מסוכנים. כמו כן, כיצרן ויבואן של חומרים ארוזים, פעילות הקבוצה כפופה לסילוק ומחזור פסולת אריזות. לפרטים נוספים ראו סעיף 19 להלן. עמידתה של הקבוצה בדרישות רגולטוריות בתחום איכות הסביבה אינה כרוכה בעלויות מהותיות עבור הקבוצה. בתקופת הדוח ונכון למועד הדוח, הקבוצה לא נדרשה להוצאות בגין סילוק נזקי הסביבה והיא ונושאי משרה בכירה בה לא היו מעורבים בהליכים משפטיים או מנהלים בקשר עם שמירה על איכות הסביבה. למיטב ידיעת הקבוצה, היא עומדת בכל הדרישות הנוגעות לאיכות הסביבה.

**19. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה**

**19.1 רישיונות עסק**

לחברות הקבוצה רישיונות עסק בתוקף כדלקמן:

31.12.2034	נייר - מקום לאחסנתו (במקרקעין העיקריים)	קליר שיווק
31.12.2029	חומרי חיטוי או ניקוי - ייצור, עיבוד, אריזתם (במקרקעין העיקריים)	
31.12.2039	אחסנה (במקרקעין לפיתוח)	
31.12.2035	תמרוקים - ייצור (במקרקעין לפיתוח)	
31.12.2035	חומרי חיטוי או ניקוי - ייצור, עיבוד, אריזתם (במקרקעין לפיתוח)	
42	מפעל לגלגול נייר	אופק קליר

לצמיתות	חומרי חיטוי וניקוי - יצורם, אריזתם	ספידי
31.12.2036	אחסון חומרי חיטוי או ניקוי	
31.12.2027	תכשירים; ציוד רפואי - אחסונם	
31.12.2027	תכשירים; וציוד רפואי – מכירתם או חלוקתם	
31.12.2031	תכשירים; ציוד רפואי- יצורם	
31.12.2032	תמרוקים – ייצורם <sup>43</sup>	
31.12.2027	תמרוקים – איחסונם <sup>43</sup>	

#### 19.2 היתרי רעלים

לצורך אחזקה ואיחסון כימיקלים המשמשים את הקבוצה, נדרשות חברות הקבוצה להיתרים רעלים מאת המשרד לאיכות הסביבה. במסגרת זו מחזיקות קליר שיווק וספידי בהיתרי רעלים רלוונטיים בתוקף.

#### 19.3 כפיפות לחוק האריזות

הקבוצה כיצרו ויבואן כפופה לחוק להסדרת הטיפול באריזות, התשע"א-2011 (להלן: "חוק האריזות") אשר מטרתו לקבוע הסדרים לעניין יצור אריזות וטיפול בפסולת אריזות. בהתאם לחוק האריזות על יצרן או יבואן של מוצרים ארוזים מוטלת האחריות למחזור את אריזות המוצרים שיוצרו או יובאו על ידו למכירה בישראל, לפי הענין, ולשאת בעלות הכרוכה באיסוף ובמחזור פסולת האריזות. לשם קיום חובות היצרנים והיבואנים האמורות, על יצרן ועל יבואן להתקשר בחוזה התקשרות עם גוף מוכר, אשר הנו חברה שמטרתה היחידה הינה קיום חובות היצרנים והיבואנים שהתקשרו עמו, ואשר קיבלה הכרה לפי חוק האריזות. חוק האריזות קובע, בין היתר, את האחריות למיחזור פסולת אריזות, יעדים למחזור סוגי פסולת אריזות, עיצומים כספיים בגין אי עמידה ביעדים והוראות להסדרת הקמת הגוף המוכר ופעילותו. כן קובע חוק האריזות, כי לצורך חישוב עמידה ביעדים למיחזור סוגי פסולת אריזות, תוכר השבה של פסולת אריזות עד לשיעור של 10% מסך משקל האריזות החד פעמיות של כלל המוצרים שמכר היצרן או היבואן באותה שנה, וכן ייצוא פסולת אריזות עד לשיעור של 20% מיעדי המיחזור לפי סוג חומר, לכל סוג חומר. יישום הוראות חוק האריזות אינו כרוך בעלות מהותית עבור הקבוצה.

#### 19.4 כשרות

בבעלות הקבוצה תעודת הכשר, אשר הונפקה לספידי, בדבר כשרות רגילה עבור חומרי ניקוי, בתוקף עד 15.01.2027, אישור כשרות בהשגחת הבד"צ למפרט חומרי ניקוי ותמרוקים עד ליום 31.01.2027, ואישור כשרות לפסח עד 21 באפריל 2026 עבור חומרי ניקוי, וכן אישורי כשרות, לרבות כשרות לפסח, שהונפקו עבור קליר שיווק, בקשר עם מוצרי אריזה מסוימים ובקשר עם מוצרים לשימוש חד פעמי ומוצרים ונוספים בתוקף עד 31.12.2026.

#### 19.5 ספק מוכר של משרד הבטחון

קליר שיווק וספידי הינן ספק מוכר של משרד הבטחון.

<sup>43</sup> כמו כן יצוין, כי לספידי רשיון תמרוקים כללי של משרד הבריאות בקשר עם יצור ואחסון תמרוקים עד ליום 31 בדצמבר 2026, אשר אינו גורע מהצורך הקבלת רישיונות פרטניים לתמרוקים המיוצרים ו/או המשוקים.

19.6	<u>תקינה ובקרת איכות</u> לפרטים ראה סעיף 7.2.4 לעיל.
19.7	<u>רשיונות יבוא</u> הקבוצה מתחזקת רישיונות יבוא למגוון מוצרים מיובאים הטעונים רישוי יבוא, כגון ציוד רפואי.
19.8	<u>אישורי מפעל חיוני ומפעל למתן שירותים קיומיים</u> לקליר שיווק אישור מפעל חיוני ואישור מפעל למתן שירותים קיומיים, כהגדרתם בחוק שירות עבודה בשעת-חירום, התשכ"ז-1967, בתוקף עד סוף שנת 2026, המחייבים את העסקת עובדי הקבוצה בעת חירום.
<b>20.</b>	<b><u>הסכמים מהותיים</u></b>
20.1	לפרטים אודות התקשרויות עם צה"ל ראו סעיף 7.5.4 לעיל.
20.2	לפרטים אודות הסכמי חכירה ורכישת זכויות בנכסי המקרקעין של הקבוצה ואודות הסכמי השכירות של שטחיה העיקריים וכן אודות הסכם הפיתוח והסכם ההקמה של המקרקעין בפיתוח ראו סעיף 8 לעיל.
20.3	לפרטים אודות מערך התקשרויות מהותיות עם תאגידיים בנקאיים ראו סעיף 16.3 לעיל.
20.4	להלן פרטים אודות רכישת ההחזקות בשינוון: החברה התקשרה ביום 27 באוקטובר 2021 בהסכם מותנה בתנאים מתלים לרכישת מלוא ההחזקות והזכויות בשינוון (להלן: " <b>החברה הנרכשת</b> ") מכלל בעלי מניותיה (להלן: " <b>המוכרים</b> ") <sup>44</sup> כשהן נקיות וחופשיות מכל משכון ו/או שעבוד ו/או עיקול ו/או חוב ו/או זכות עיכובן ו/או התחייבות ו/או זכות כלשהי לטובת צד שלישי (להלן: " <b>המניות והזכויות בחברה הנרכשת</b> ") ו" <b>הסכם הרכישה</b> ", לפי העניין), תמורת סך של עד 16.3 מיליון ש"ח, כפוף להתאמות ולתנאים כקבוע בהסכם הרכישה (להלן: " <b>העסקה</b> "). העסקה הושלמה ביום 6 בינואר 2022, בעקבות ביצוע בדיקת נאותות אודות פעילותה של החברה הנרכשת על ידי החברה לשביעות רצונה של החברה, ובעקבות העברת נכסי הנדל"ן שבבעלותה של החברה הנרכשת ונכסי השקעה בפעילות נדל"ן שלה (להלן: " <b>נכסי הנדל"ן המועברים</b> ") למוכרים, אשר הייתה כרוכה בביצוע חלוקה למוכרים בחברה הנרכשת, באופן שהחברה הנרכשת אינה זכאית לתמורה כלשהי בגין נכסי הנדל"ן המועברים ולא תישא בעלות או חבות או חשיפה כלשהי בקשר להעברת נכסי הנדל"ן המועברים (למעט בגין עצם החלוקה שבוצעה כאמור), כך שהזכאות, החבות והחשיפה בגינם תחול על המוכרים בלבד (להלן: " <b>העברת נכסי הנדל"ן</b> "). כפועל יוצא, תמורת רכישת המניות והזכויות בחברה הנרכשת הותאמה בהתאם לנתונים הכספיים של שינוון ליום 30 בספטמבר 2021 והחלוקה כאמור שבוצעה, והיא הסתכמה בסך של עד כ-12.59 מיליון ש"ח (להלן: " <b>תמורת הרכישה</b> "), מתוכם כ-9.45 מיליון ש"ח שולמו למוכרים במעמד השלמת העסקה וסך של כ-2.57 מיליון ש"ח, שולם למוכרים לשיעורין, לאחר השלמת העסקה, מדי שנה, עד מתום תקופת ההעסקה של המוכרים בחברה הנרכשת (כהגדרתה להלן), ובגין סך שלא יעלה על כ-0.57 מיליון ש"ח, אשר היה כפוף לעמידה ביעד EBITDA ממוצע של החברה הנרכשת בגין השנים 2022-2024, לא התגבשה זכאות המוכרים.

<sup>44</sup> המוכרים הינם צדדים בלתי קשורים לחברה ו/או לבעלי עניין ו/או לנושאי משרה בכירה בה.

על פי תנאי הסכם הרכישה, המוכרים, אשר נמנו על הצוות הניהולי של החברה הנרכשת, העמידו לחברה הנרכשת שירותים מקצועיים לתקופה של עד 3 שנים ממועד השלמת העסקה (לעיל ולהלן: **"תקופת ההעסקה של המוכרים בחברה הנרכשת"**).

כמו כן, על פי תנאי הסכם הרכישה המוכרים התחייבו כלפי החברה, בין היתר, כדלקמן:

(א) לא להתחרות בעסקי החברה הנרכשת כפי שהינם במועד ההתקשרויות בהסכם הרכישה ו/או בתום תקופת ההעסקה של המוכרים בחברה הנרכשת, בשוק הפרויקטים הציבוריים בלבד, במישרין ו/או בעקיפין, במשך 4 שנים ממועד השלמת העסקה (להלן: **"התחייבויות לאי תחרות"**)<sup>45</sup>, וכן לשמור על סודיות המידע בקשר עם החברה הנרכשת, פעילותה ונכסיה.

(ב) לשפות את החברה ו/או את החברה הנרכשת בגין כל חבות ו/או הוצאה ו/או נזק ו/או הפסד ו/או תביעה ו/או הליך אזרחי ו/או פלילי נגדם, לפי העניין, אשר יתקיימו ביחס לחברה הנרכשת, שעילתם עובר למועד השלמת העסקה ו/או ביחס להעברת נכסי הנדל"ן ו/או ביחס להפרת מצגי

המוכרים על פי הסכם הרכישה (להלן: **"ההתחייבויות לשיפוי"**)<sup>46</sup>.

לפרטים נוספים אודות העסקה, ראו דוחות מיידים של החברה מיום 28 באוקטובר 2021, מספר אסמכתא 092146-01-2021, מיום 2 בנובמבר 2021, מס' אסמכתא 093523-01-2021, מיום 21 בנובמבר 2021, מספר אסמכתא 099688-01-2021, ומיום 9 בינואר 2022, מספר אסמכתא 2022-01-

004191, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

## **21. הליכים משפטיים**

בתקופת הדוח ונכון למועד הדוח, חברות הקבוצה לא היו צד ואינן צד להליכים משפטיים מהותיים כלשהם.

לפרטים אודות הליכים משפטיים בקשר עם שטחי שכירות של הקבוצה באופקים, ראו סעיף 8.3 לעיל.

לפרטים אודות הליכים משפטיים להם צד חברות הקבוצה ראו גם ביאור 17 בדוחות הכספיים בפרק ג' לדוח זה להלן.

## **22. יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הבאה**

להלן היעדים ועיקרי האסטרטגיה העסקית וצפי להתפתחות של הקבוצה בשנה הבאה:

22.1 יעדה המרכזי של הקבוצה הינו התמקדות בעסקי הליבה של הקבוצה תוך העמקת החדירה לשוק המוסדי הן מבחינת הרחבת חוג הלקוחות בשוק היעד העיקרי בישראל, והן מבחינת הרחבת היקף הפעילות מול כל לקוח. יעד כאמור, בדגש על הפעילות בישראל, מבוסס על היתרונות התחרותיים של הקבוצה בשוק המוסדי הנגזרים מהמודל של "סופרמרקט" בשוק המוסדי על בסיס One Stop Shop ועל הפוטנציאל להרחבת הצריכה של השוק המוסדי בישראל. זאת, לאור התובנה

<sup>45</sup> מבלי לגרוע מיתר תנאי הסכם הרכישה, פיצוי מוסכם מהמוכרים לחברה בגין הפרת התחייבויות לאי תחרות נקבע על סך של 2 מיליון ש"ח.

<sup>46</sup> ההתחייבויות לשיפוי יחולו כלפי החברה גם ביחס לפגיעה בערכם של נכסים הכלולים 'בהון הכלוא' של החברה הנרכשת, כפי שהוגדר בהסכם הרכישה, לפי נתונים הכספיים ליום 30 בספטמבר 2021, שמקורה עובר למועד השלמת העסקה, ככל שפגיעה כאמור לא הותאמה במסגרת תשלום תמורת הרכישה.

של הנהלת החברה, כי נתח הצריכה בשוק המוסדי על חשבון השוק הקמעונאי, דהיינו "צריכה מחוץ למשקי בית", עולה ככל שהכלכלה של המדינה מפותחת יותר ומספקת יותר תעסוקה ושירותים באמצעות המגזר המוסדי במגוון ובהיקפים גדולים יותר לאוכלוסייה, כדוגמת ארה"ב.

מנועי הצמיחה ו/או יעדי המשנה, כפי שהנהלת הקבוצה רואה, נכון למועד הדוח, ביחס לפעילות הקבוצה, לצורך השגת היעד המרכזי של הקבוצה כאמור הינם כדלקמן:

(א) הרחבת פעילותה של הקבוצה במגזר המוסדי בענף הרפואה והסיעוד בישראל, אשר מבוצעת בעיקרה באמצעות החברות הבנות קליר שיווק ושינון, ואשר משולבת בייצוג בישראל של ספקים בינ"ל מובילים בתחום. בהתחשב בגודלו של השוק האמור, המונה למועד הדוח, למיטב ידיעת הקבוצה, סדר גודל של כ-500 בתי אבות ודיור מוגן ושל כ-90 בתי חולים בישראל<sup>47</sup>, הנהלת הקבוצה רואה, נכון למועד הדוח, פוטנציאל משמעותי להרחבת פעילותה האמורה בישראל, בהתחשב בפרט בעליה בתוחלת החיים, עליה במשקל האוכלוסייה המבוגרת ובמשקל בתי אבות ודיור מוגן בישראל מנפח הפעילות הכלכלית במשק, בשים לב לאפשרות להציע מגוון רחב של פתרונות מוצריים בהתאמה אישית, ליווי ע"י צוותים מקצועיים ומחירים תחרותיים, ובכפוף, בין היתר, להרחבת היקף וסל השירותים הרפואיים והסיעודיים בישראל, להמשך עליה בתוחלת החיים הממוצעת בישראל ולהשפעות התחרות.

(ב) הרחבת סל המוצרים של הקבוצה באשר למוצרי אריזה בענף התעשייה, בהתחשב בפוטנציאל של ענף התעשייה, המשקף, להערכת הנהלת החברה למועד הדוח, שוק פוטנציאלי של אלפי לקוחות וצריכה בהיקף של מאות מיליון ש"ח בישראל.

האסטרטגיה של הקבוצה למימוש יעדיה האמורים במגזר המוסדי הינה העמקת יתרונות תחרותיים של הקבוצה, ובכלל זה:

(1) יצירת והרחבת התקשרויות ארוכות טווח עם מגוון רחב של לקוחות על בסיס מוניטין ושביעות רצון של לקוחות והרחבת סל המוצרים, במסגרת פתרון מושלם ומלא לכל לקוח בתחומי המוצרים המשווקים על-ידי הקבוצה (One Stop Shop).

(2) איתור השקעות ו/או שיתופי פעולה המרחיבים את קהל היעד ו/או המשלימים את סל המוצרים המשווקים על ידי הקבוצה בשוק המוסדי, ומיצוי סינרגיה בגינם.

22.2 היעד הנוסף של הקבוצה, למועד הדוח, הינו הרחבת פעילותה של הקבוצה, במסגרת פעילות המגזר הקמעונאי, מול סיגמנט העסקים הקטנים בישראל, באמצעות משווקים. יעד זה עשוי לשקף פוטנציאל להרחבת הפעילות של הקבוצה ולהוות מנוע צמיחה נוסף שלה, להערכת הנהלת הקבוצה למועד הדוח.

היות ומערכי המכירות, הלוגיסטיקה והתשתיות העיקריים של הקבוצה, כמפורט לעיל, מותאמים בעיקרם ללקוחות גדולים יותר במגזר המוסדי, האסטרטגיה של קבוצה לצורך קידום והרחבת הפעילות האמורה, הינה להתמקד בהרחבת הפעילות מול מערך מפיצים וזכיינים, כפלטפורמה להפצת מוצריה גם לעסקים הקטנים בישראל.

**אין כל ודאות שהפוטנציאל שרואה הנהלת הקבוצה להגדלת נתח השוק המוסדי בישראל על חשבון השוק הקמעונאי, ככל שקיים, והפוטנציאל של מנועי הצמיחה המוערכים על ידי הנהלת הקבוצה למועד הדוח לעיל, יקבלו ביטוי ויתממשו באופן מהותי, אם בכלל, על ידי הקבוצה,**

<sup>47</sup> לפי נתונים של מקורות כדלקמן (לפי העניין): [www.myparents.co.il](http://www.myparents.co.il); רשימת בתי חולים בישראל ([hevra.org.il](http://hevra.org.il))

בשים לב לדינמיקה בסביבתה הכללית של הפעילות הכלכלית בישראל ואין כל וודאות שככל שפוטנציאל כאמור יתממש, כולו או חלקו, הקבוצה תצליח לממש את האסטרטגיה שלה לעמידה ביעדי הפעילות לעיל.

יודגש, כי הערכות החברה בדבר מימוש פוטנציאל הגדלת נתח השוק המוסדי בישראל ובדבר מימוש מנועי הצמיחה שלה, מהוות "מידע צופה פני עתיד" (כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך), המבוסס במידה מהותית על ציפיות והערכות לגבי התפתחויות כלכליות, ענפיות ואחרות, כמו גם על הוצאתן לפעול של תוכניות הקבוצה במועדים המוערכים על ידה ועל השתלבותן אלה באלה. התממשותו או אי התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה, המפורטים להלן, וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות הקבוצה ועל מעמדה התחרותי, ואשר לא ניתן להעריך מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה, כגון: נתוני הצמיחה במשק, התפתחויות של ענפי המשק השונים, שינויים בסביבה התחרותית והרגולטורית, שינויים בטעמי הצריכה של הלקוחות ובאלטרנטיבות למוצרים המשווקים, השלכות אינפלציונית על עלות המכר ועל כוח הקניה של הלקוחות הפוטנציאליים וכיוצ"ב.

22.3 צפי התפתחות לשנת 2026 :

לפרטים אודות השלמת פיתוח שטחי המקרקעין בפיתוח של קבוצה והליכי רה אירגון שטחי היצור, האיחסון והמשרדים של הקבוצה ראו סעיף 8 לעיל.

## 23. דיון בגורמי סיכון

להלן גורמי הסיכון העיקריים של החברה :

### 23.1 סיכונים מאקרו-כלכליים

(א) האטה כלכלית במשק הישראלי ו/או העולמי

היקף הפעילות הכלכלית במשק הישראלי, מושפע מגורמים מדיניים, ביטחוניים, תברואתיים ומאקרו כלכליים. האטה כלכלית במשק הישראלי, המהווה את שוק הפעילות העיקרי של הקבוצה למועד הדוח, עלולה להשפיע על היקף מכירותיה של הקבוצה ועל תוצאותיה.

(ב) התייקרות חומרי הגלם והמוצרים

לתנודתיות במחירי חומרי הגלם השונים המשמשים לייצור מוצרים שונים בתחומי פעילותה של החברה ובמחירי המוצרים המוגמרים הנרכשים על ידי הקבוצה וכן בעלויות היבוא של חומרי הגלם והמוצרים המיובאים קיימת השפעה על תוצאותיה הכספיות של החברה מאחר ובמקרה של התייקרויות בהם, התאמת עלויות מחירים אלו במחירי מכירת המוצרים ללקוחות נפרשת לאורך זמן.

(ג) חשיפה לעלית מחירי הדלק

לקבוצה מערך הפצה עצמאי, כאמור, הכולל בין היתר כ-28 משאיות הובלה שחלקן בבעלות הקבוצה (כ-14) וחלקן בידי קבלנים עצמאיים, המועסקים לפי הצורך. כמו כן, פעילות הקבוצה חשופה באופן מהותי ליבוא חומרי גלם ומוצרים, אשר עלותם מושפעת בין היתר ממחירי ההובלה הבינלאומיים ואשר מושפעים בתורם בין היתר ממחירי הדלק. עליית מחירי הדלק משפיעה ישירות על הרווח התפעולי של הקבוצה ומגדילה את עלויות הרכש וההפצה של הקבוצה.

(ד)

חשיפה לשינוי שערי חליפין של מט"ח

נתח מהותי מהרכש של הקבוצה, באשר לרכש חומרי גלם ומוצרים, מתבצע במטבעות זרים (בעיקר דולר ארה"ב ויורו), בהתאם למפורט בסעיף 12 לעיל. במהלך השנים 2023-2025, הקבוצה רכשה כ-53% עד כ-55% מחומרי הגלם והמוצרים מספקים בחו"ל במט"ח. לפיכך, חשופה הקבוצה לשינויים בשערי המט"ח (בעיקר יורו ודולר ארה"ב), אשר משפיעים על רווחיות הקבוצה.

מחיר המכירה של סל המוצרים הנמכר למשרד הבטחון במסגרת המכרזים, צמוד בחלקו לסל המטבעות ולמעשה מקטין את חשיפת הקבוצה לתנודות בשערי במטבעות האמורים. לפרטים ראו סעיף 7.5.4 לעיל. כמו כן, לקבוצה יתרות השקעה באמצעים נזילים הנקובות בדולר ארה"ב, כמפורט בסעיף 14 לעיל, המשקפות גידור חלקי לחשיפה כאמור.

(ה)

חשיפה לשינוי שערי ריבית

הקבוצה מממנת חלק ניכר מפעילותה באמצעות הלוואות מתאגידים בנקאיים בריבית משתנה נגזרת פריים. לפיכך, חשופה הקבוצה לשינויים בשערי הריבית הבנקאית בישראל, אשר משפיעים מהותית על הוצאות המימון שלה. לפרטים אודות מקורות המימון של הקבוצה ועלותם ראה סעיף 16.2 לעיל. לפרטים אודות בחינת השלכות השינויים בריבית בנק ישראל בשנת 2025 ועד למועד הדוח על הוצאות המימון של הקבוצה ראו סעיף 3 בדוח הדירקטוריון בפרק ב' לדוח זה להלן.

(ו)

חשיפה למדד המחירים לצרכן

הוצאות השכירות של הקבוצה, כמפורט בסעיף 8 לעיל, הינן צמודות מדד המחירים לצרכן (להלן: "המדד") ועשויה להיות לכך השלכה על עלות השכירות של הקבוצה. יחד עם זאת, מחירי מכירה לחלק מלקוחות הקבוצה צמודים למדד, ובפרט מחיר המכירה של סל המוצרים הנמכר למשרד הבטחון במסגרת המכרזים צמוד למדד, והכנסות הקבוצה בפעילות החשמל מהפקת החשמל צמודות למדד גם כן, מה שלמעשה מקטין את חשיפת הקבוצה לתנודות במדד. לפרטים ראו סעיפים 7.5.2 עד 7.5.4 לעיל, לפי העניין. לפרטים אודות בחינת השלכותיה של חשיפה למדד המחירים לצרכן על תוצאות הפעילות של הקבוצה ראו סעיף 3 בדוח הדירקטוריון בפרק ב' לדוח זה להלן.

(ז)

חשיפה לסיכונים סייבר ואבטחת מידע

פעילותה של הקבוצה כרוכה בשימוש נרחב במערכות מידע בכל התהליכים החיוניים לפעילותה, לרבות שימוש בתהליכי היצור, הרכש, ניהול המלאי, השיווק וההפצה, ניהול כוח אדם, חשבות וכספים. לפיכך, לאיומי סייבר עלולה להיות השלכה לרעה על פעילותה של הקבוצה. לפרטים אודות התמודדות עם איומי הסייבר ראו סעיף 6(ז) לעיל.

23.2 סיכונים ענפיים

(א)

השפעת סביבת התחרות

התחרות שקיימת בתחום הלקוחות והמוצרים שמשווקת הקבוצה הינה גורם משמעותי עמו נדרשת להתמודד הקבוצה. יחד עם זאת, סף החדירה בחוג הלקוחות המוסדיים המהווים את מגזר הפעילות העיקרי של הקבוצה הוא גבוה יחסית. לפרטים ראו סעיף 7.8 לעיל.

(ב)

שינויים רגולטורים בתחום דיני העבודה

לפרטים ראו סעיף 6(ה) לעיל.

23.3 סיכונים מיוחדים לקבוצה

(א) השפעת לקוחות מהותיים

משרד הבטחון הינו לקוח מהותי של הקבוצה (ראו סעיף 7.5.4 לעיל), ולפיכך תוצאותיה של הקבוצה עלולות להיפגע באופן מהותי במידה ומשרד הבטחון יחדל להזמין ממוצרי הקבוצה או יצמצם באופן מהותי את הזמנותיו מהקבוצה.

(ב) השפעת ספקים מהותיים

לקבוצה ספק אשר היקף הרכישות ממנו הינו מהותי עבור הקבוצה, כמפורט בסעיף 12.5 לעיל. יודגש, כי לקבוצה אין תלות בספק האמור, אולם להפסקת התקשרות עמו עשויה להיות השלכה שלילית לרעה לפרק זמן קצר עד למציאת ספקים חלופיים.

23.4 תיאור מידת השפעת הסיכונים על פעילות הקבוצה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה			
נמוכה	בינונית	גדולה	
<b><u>סיכונים מאקרו- כלכליים</u></b>			
	בינונית		האטה כלכלית במשק
	בינונית		התייקרות חומרי הגלם והמוצרים
נמוכה			עליה במחירי הדלק
	בינונית		חשיפה לשינוי שערי חליפין של מט"ח
	בינונית		חשיפה לשינוי שערי ריבית
נמוכה			חשיפה למדד המחירים לצרכן
	בינונית		סייבר ואבטחת מידע
<b><u>סיכונים ענפיים</u></b>			
	בינונית		השפעת תחרות
	בינונית		שינויים רגולטורים בתחום דיני העבודה
<b><u>סיכונים מיוחדים לקבוצה</u></b>			
		גדולה	השפעת לקוחות מהותיים
	בינונית		השפעת ספקים מהותיים

הערכת החברה בדבר גורמי הסיכון האמורים לעיל, ובכלל זה מידת ההשפעה של גורמי הסיכון על הקבוצה, כוללת מידע צופה פני עתיד, המבוסס על הנחות החברה ביחס לסבירות ההתפתחויות השונות בתחומי פעילותה של החברה לאור מכלול המידע הידוע לחברה נכון למועד דוח זה. הקבוצה עלולה להיות חשופה בעתיד לגורמי סיכון נוספים והשפעתו של כל גורם סיכון, אם יתממש, עשויה להיות שונה מהערכותיה של החברה.

## פרימוטק גרופ בע"מ

### **פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה**

**ליום 31 בדצמבר 2025**

דירקטוריון פרימוטק גרופ בע"מ (להלן: "החברה") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ולתקופה של שנה שהסתיימה באותו תאריך (להלן: "תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדיווח").

### **חלק ראשון - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד,**

#### **תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי המזומנים שלו**

#### **1. כללי**

החברה התאגדה בישראל לפי חוק החברות (להלן: "חוק החברות") ביום 8 בדצמבר 2020 כחברה פרטית בערבון מוגבל בבעלותם המשותפת ובשליטתם של בעלי השליטה בחברה, ובתוקף מיום 31 בדצמבר 2020 הועברה לחברה על ידי חברה בשליטתם של בעלי השליטה בחברה, ללא תמורה, וללא חיוב במס, פעילות, אשר משקפת את עיקר פעילותה של החברה גם בתקופת הדוח ולמועד הדוח, בהתאם למפורט בסעיפים 1 לפרק בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

ביום 13 במאי 2021 החברה הפכה להיות חברה ציבורית, כמשמעותה על פי חוק החברות, לאחר שביצעה הנפקה לראשונה (IPO) לציבור של מניותיה תמורת כ-75 מיליון ש"ח (ברוטו) (להלן: "תמורת ההנפקה"), ורשמה את כלל מניותיה למסחר בבורסה, על פי תשקיף להשלמה ותשקיף מדף של החברה שפורסם ביום 25 בפברואר 2021, נושא תאריך 26 בפברואר 2021, כפי שתוקן בתיקון תשקיף מיום 28 באפריל 2021, ואשר פרטים בו הושלמו בהודעה משלימה מיום 12 במאי 2021.

#### **2. תחומי פעילות ועידכונים בפעילות**

##### **2.1 תחומי הפעילות**

החברה עוסקת בעצמה ובאמצעות תאגידיה בשליטתה (יחד להלן: "הקבוצה") בעיקר בפעילות ייצור ואו ייבוא ושיווק של מגוון רחב של מוצרי ניקוי, מוצרי נייר, מוצרי ניילון, מוצרים לשימוש חד פעמי, תמרוקים, ציוד משקי (ציוד משלים), מוצרי אריזה, ציוד נלווה לרפואה וגריאטריה, ואביזרים וריהוט לחללים היגייניים כאמור להלן.

פעילות הקבוצה נחלקת לשני תחומי פעילות עיקריים:

(א) שיווק סל מוצרים באופן ישיר לשוק המוסדי (להלן: "המגזר המוסדי"), אשר מתמקדת בעיקרה בישראל וכוללת גם פעילות לא מהותית באירופה.

(ב) שיווק מוצרים דרך משווקים וקמעונאיים לצרכן הסופי (להלן: "המגזר הקמעונאי"). כמו כן, הקבוצה מייצרת חשמל עבור חברת החשמל. פעילות זו מצומצמת יחסית ואינה בגדר מגזר פעילות.

##### **2.2 עידכונים מהותיים בפעילות**

##### **עידכונים ביחס ללקוחות**

לפרטים אודות עידכון והארכת התקשרויות עם משרד הבטחון להספקת מוצרים לצה"ל בתקופת הדוח ולאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ראו סעיף 7.5.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל.

### עידכונים ביחס לספקים

לפרטים אודות הארכת התקשרות בהסכם הפצה עם ספק מהותי, במהלך תקופת הדוח, ראו סעיף 12.5 בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל.

### עידכונים ביחס לרכוש קבוע

(א) בתקופת הדוח ולאחר תאריך הדוח על המצב הכספי הקבוצה נמצאת בהליכי השלמת פיתוח מקרקעין בבאר-שבע לטובת ייצור ואיחסון מוצרים, על פי הסכם פיתוח עם רשות מקרקעי ישראל, לרבות לטובת מעבר להסכם חכירה מול רשות מקרקעין ישראל, ובהליכי השלמת פיתוח בפרויקט המשרדים של הקבוצה בראש"צ, לפי העניין (להלן: "המקרקעין לפיתוח"), בעלויות פיתוח שלא היו מהותיות לחברה בתקופת האמורות. לפרטים נוספים ראו בסעיף 8.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

(ב) בתקופת הדוח ולמועד הדוח הקבוצה פעלה וממשיכה לפעול לאירגון מחדש את שטחי היצור, האיחסון והמשרדים שלה, בהתחשב בסטאטוס הפיתוח של המקרקעין לפיתוח, בפינוי שטחים שכורים ששימשו לצרכי אחסון, ומשרדי שיווק וכן שטחי מפעל יצור מוצרי נייר עיקריים שהועתקו מאופקים למקרקעין העיקריים של הקבוצה בבאר שבע (כהגדרתם בסעיף 8.1 בפרק א' – תיאור עסקי החברה), בדוח זה לעיל, לפי העניין, לצד קו היצור החדש למוצרי נייר אשר שולב בפעילות המפעל האמור, והכל כמפורט בסעיפים 8 ו-7.2.2, בהתאמה, בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל, לפי העניין.

### עידכונים ביחס להשקעות פיננסיות

לפרטים אודות ניהול ומימוש ההשקעות הפיננסיות של הקבוצה בתקופת הדוח ולאחריה ראו סעיף 4 להלן.

### עידכונים ביחס להשלכות אירועים ביטחוניים

למלחמת "חרבות ברזל", אשר פרצה ביום 7 באוקטובר 2023 (להלן: "המלחמה"), הייתה השפעה מהותית על פעילות הקבוצה בתחום המוסדי ברבעון הרביעי של שנת 2023 ובשנת 2024, אשר התבטאה בגידול מהותי במונחי הכנסות שנתיות לעומת היקפי ההכנסות בתחום המוסדי שהיו לפני פרוץ המלחמה (וכפועל יוצא היקפי ההכנסות כאמור בשנת 2024 ושנת 2023 לעומת שנת 2022 היו גבוהים יותר באופן מהותי). הגידול המהותי נבע מהזמנות של צה"ל בקשר עם מוצרי ניקוי והיגיינה וצידוד חד פעמי לעומת היקפי ההזמנות שהיו לפני פרוץ המלחמה, במיוחד ברבעון הרביעי של שנת 2023 ובשנת 2024, על פי תנאי התקשרויות כמפורט בסעיף 7.5.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל. השלכות המלחמה כאמור מותנו עקב ירידה מהותית בהכנסות מלקוחות בענפי המשק האחרים בתחום המוסדי, ובמיוחד בענף האירוח וענף הרפואה והסיעוד בשנים 2023-2024 לעומת שנת 2022 וביחס למוסדות בשנת 2024 לעומת שנים שקדמו לה (בעיקר עקב השפעת המלחמה על מוסדות החינוך). השלכות המלחמה כאמור בקשר עם הגידול בהזמנות של צה"ל מותנו גם עקב ירידה מהותית בהכנסות בתחום הקמעונאי עקב המלחמה. בתקופת הדוח ניכרת ירידה בהשפעת המלחמה על תוצאות הפעילות, לעומת התקופה המקבילה אשתקד, בעיקר בשל ירידה בהיקף הזמנות צה"ל לרמתן הרגילה לפני פרוץ המלחמה, כאשר מנגד ביחס לפעילות בענף אירוח, שהצטמצמה באופן מהותי עקב השלכות המלחמה (לצד ענפים אחרים בתחום המוסדי והתחום הקמעונאי), ניכרת חזרה הדרגתית לרמתה כפי שהייתה לפני פרוץ המלחמה, וכפועל יוצא חל קיטון משמעותי בהכנסות וברוח התפעולי של החברה בתקופת הדוח בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.

ביום 28 בפברואר 2026, פתחו מדינת ישראל וארצות הברית במתקפת משולבת נגד איראן והוכרז מבצע "שאגת הארי". במסגרת זו, הטילה הממשלה מגבלות, כולל איסור על התקהלויות וסגירת מוסדות חינוך ומשרדים. כמו כן, בוצע גיוס מילואים נוסף לצרכי המבצע.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, אין ביכולתה של החברה להעריך את היקף ההשפעה העתידית של האירועים הביטחוניים על היקף פעילותה של החברה מעבר לאמור לעיל, בין היתר לאור התנודתיות החריפה בשווקים, חוסר הוודאות בדבר משך זמן הלחימה, עצמתה, השפעותיה של המלחמה על תחומי הפעילות של החברה וכן, ביחס לצעדים נוספים שיינקטו על ידי הממשלה. לפרטים אודות השלכות של המלחמה על פעילות הקבוצה בתקופת הדוח ולאחריה ראו סעיפים 6, 7.1.3, 7.3, 7.5.2 ו-7.5.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל.

לפרטים נוספים אודות פעילות הקבוצה ותוצאותיה, לרבות לפי תחומי הפעילות, בתקופת הדוח, ראו פרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל, וכן ביאור 28 (ביאור מגזרים) לדוחות הכספיים של החברה המצורפים בפרק ג' לדוח זה להלן (להלן: "הדוחות הכספיים"), לפי העניין.

### 3. הסביבה העסקית

#### 3.1 סקירת התפתחויות בסיכונים המאקרו-כלכליים

כמפורט בסעיפים 23.1 ו-23.4 לפרק בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל, החברה חשופה, בין היתר, להאטה כלכלית במשק, להתייקרות חומרי הגלם והמוצרים, לעליה במחירי הדלק, לעליה בשערי חליפין של מט"ח אל מול הש"ח, לעלייה במדד המחירים לצרכן, וכן לשינויים בשיעורי הריבית בישראל. אודות השלכות המלחמה על פעילות הקבוצה ראו סעיף 2.2 לעיל.

#### אינפלציה והתייקרות הרכש והתשומות

לאחר עליית מחירים עולמית משנת 2022, ובכלל זה מחירי האנרגיה וההובלה, מחירי התשומות, השירותים, ההוצאות הלוגיסטיות והמוצרים, אשר התמתנה משמעותית במהלך שנת 2023 ביחס למחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל לצד התייצבות במחירי חומרי הגלם והמוצרים במטבע העסקה ובתעריפי הדלק, בשנת 2024 ובתחילת שנת 2025, זוהתה מגמה מחודשת של עליית במחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל בהשוואה לשנת 2023, בהתחשב בהשלכות גיאופוליטיות של המלחמה (לעניין השפעת הקפאת יחסי הסחר בין טורקיה לבין ישראל ראו סעיף 2.2 לעיל). במהלך שנת 2025 חלה התייצבות גם במחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל, לאחר העלייה בהם בשנת 2024 לעומת שנת 2023, בשים לב גם להפחתת עצימות המלחמה, הפוגות בלחימה והפסקות האש ואף ירידה במחירי ההובלה והשינוע מהמזרח הרחוק במרבית תקופת הדוח.

לצד עליית המחירים העולמית, החל משנת 2022 חל שינוי מהותי בשיעור האינפלציה בישראל, באופן שקצב עליית מדד המחירים לצרכן השנתי היה מעל הגבול העליון של היעד הממשלתי (3%) והסתכם בשיעור של כ-5.3% בסוף שנת 2022, בשיעור של כ-3% בשנת 2023 ובשיעור של 3.2% בשנת 2024. בשנת 2025 ניכרת ירידה בשיעור האינפלציה לכדי כ-2.6% (קצב שנתי של כ-2% למועד הדוח).

#### תנודות בשערי החליפין של מט"ח

במהלך תקופת הדוח ניכרת שחיקה יחסית בשערי החליפין של הדולר ביחס לש"ח לעומת שערי החליפין האמורים שהיו בתקופה המקבילה אשתקד, בעיקר עקב שחיקה מהותית בשערי החליפין של הדולר ביחס לש"ח מחודש מאי 2025 ועד מועד הדוח (ירידה ממוצעת של כ-12.5% בשנת 2025 לעומת שנת 2024), לצד שחיקה מסוימת גם בשע"ח של היורו ביחס לש"ח בין התקופות, כך שבתקופת הדוח הייתה השפעה של שערי המט"ח אל מול הש"ח על מחירי התשומות בש"ח של

המוצרים וחומרי הגלם המיובאים, לעומת התקופה המקבילה אשתקד, אשר הוזילה את מחירי הרכש הדולרי של התשומות בש"ח כאמור, מחדש מאי 2025 ועד למועד הדוח.

### עליית רמת הריבית במשק

כפועל יוצא של עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם, בנקים מרכזיים בישראל ובעולם החלו להעלות את הריבית במטרה לבלום את עליות המחירים. בכלל זה, בניסיון לרסן את האינפלציה במהלך השנים 2022-2023 ולבלום את הצריכה, ריבית בנק ישראל טיפסה מהרבעון השני של שנת 2022 משיעור אפסי לכדי 3.75% בתחילת שנת 2023, ובמחצית הראשונה של שנת 2023 המשיכה לעלות עד ל-4.75%, כאשר בהתאם להחלטת בנק ישראל מיום 1 בינואר 2024 שיעור הריבית ירד ב-0.25% ל-4.5%. עם ירידה בשיעור האינפלציה בישראל במהלך שנת 2025 אל מתחת לשיעור שנתי של 3%, ניכרת הפחתה הדרגתית גם בשיעורי הריבית השקלית מסוף נובמבר 2025 (4% מתחילת שנת 2026 ולמועד הדוח, לאחר שתי הפחתות ריבית). לצד האמור בתקופת הדוח ניכרת מגמת הפחתת ריביות בעולם על רק התמנות בשיעורי האינפלציה, ובכלל זה בתקופת הדוח ולאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, לפי העניין, בוצעו מספר הורדות ריבית בארה"ב (מרמה של 5.5% לרמה של 3.75% למועד הדוח) ובאירופה (מרמה של 4.5% לרמה של 2.15% למועד הדוח).

### תחזיות צמיחה, אינפלציה וריבית של בנק ישראל

באשר לצמיחת המשק המהווה את שוק היעד העיקרי ביחס לפעילות הקבוצה ולצפי השפעת המלחמה על המשק הישראלי, בהתאם להערכות מעודכנות של חטיבת המחקר של בנק ישראל מיום 5 בינואר 2026, המלחמה גרעה מצמיחת התוצר בשנת 2025 הן בשל פגיעה בצד ההיצע והן בשל פגיעה בצד הביקוש, באופן שלפי הערכה מעודכנת התוצר צמח ב-2.8% בלבד בשנת 2025. עם זאת, לפי תחזית חטיבת המחקר של בנק ישראל כאמור, בשנת 2026 הצמיחה צפויה לעלות לכדי שיעור של 5.2% ובשנת 2027 הצמיחה צפויה להיות שיעור של 4.3%.

כמו כן, בהתאם לתחזיות מעודכנות של חטיבת המחקר של בנק ישראל מיום 5 בינואר 2026, שיעור האינפלציה בשנת 2026 צפוי להיות 1.7% (לעומת ממוצע טווח התחזיות של חזאים פרטיים בדבר צפי אינפלציה שנתי בשיעור של כ-2.0% ותחזיות של שוק ההון בדבר צפי אינפלציה שנתי בשיעור של כ-1.4% למועד כאמור) ובשנת 2027 הוא צפוי להיות 2.0%, והריבית צפויה לעמוד על 3.50% ברבעון הרביעי של שנת 2026 (בדומה לממוצע טווח התחזיות של חזאים פרטיים בדבר צפי שיעור הריבית ברבעון הרביעי של שנת 2026 של כ-3.5% ותחזיות של שוק ההון בדבר שיעור הריבית ברבעון הרביעי של שנת 2026 של כ-3.5% למועד כאמור).

הערכות חטיבת המחקר של בנק ישראל כאמור נעשו לאחר הפסקת האש באוקטובר 2025, על רקע משק המאופיין בעודפי ביקוש ובשוק עבודה הדוק, ירידה בהוצאות הביטחון ובפרמיית הסיכון של ישראל, וייסוף השקל. הקדמת הפסקת האש, ביחס להנחה בתחזית שפורסמה בספטמבר 2025, הביאה להקדמת ההקלה במגבלות ההיצע, בעיקר הודות לשחרור אנשי מילואים וחזרתם לתעסוקה במגזר העסקי אך על פי התחזית מגבלות היצע יוקלו במהלך השנים הקרובות בהדרגה ובאופן חלקי בלבד. ההערכות נעשו תחת הנחה שתימשך הרגיעה היחסית בחזיתות השונות, כאשר הפסקת האש וצמצום אי-הוודאות הגיאופוליטית תומכים בהתרחבות של הפעילות, ללא סימנים לעודפי ביקוש חריגים.

### 3.2 סקירת השלכות של הסיכונים המאקרו-כלכליים

#### השלכות האטת הצמיחה במשק

באשר להשלכות פוטנציאליות של שינויים בשיעורי צמיחת המשק על פעילות הקבוצה בשים לב להשלכות המלחמה ורמת אינפלציה והריבית במשק, יצוין, כי למלחמה לא ניכרת השפעה מהותית

על התשומות של הקבוצה, ובכלל זה מצבת כוח האדם, שרשראות ההספקה, תהליכי היצור או הפצה של מוצרים, הליכי הגביה ועוד (למעט תנודתיות בעלויות ההובלה והשינוע מחו"ל כאמור). ההשפעה העיקרית של המלחמה עד מועד הדוח הינה בצד הביקושים, כמפורט בסעיף 2.2 לעיל. באשר להשלכות פוטנציאליות של צפי עליה בקצב ההתאוששות של הצמיחה המשק בשנת 2026 ו-2027 על הביקושים למוצרי הקבוצה – יודגש, כי מוצרי הקבוצה נמנים בעיקרם על מוצרי הצריכה, אשר רבים מהם הינם מוצרי צריכה בסיסיים, והביקוש אליהם הינו קשיח יחסית, כמפורט בסעיף 6(א) בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל. עם זאת, נכון למועד אישור הדוח, בהתחשב בתחזיות הצמיחה של המשק בישראל לפי הפרסום של בנק ישראל, וכן בטיב ותמהיל המוצרים והלקוחות של הקבוצה ומערכות היחסים עמם, הנהלת החברה מתקשה להעריך למועד הדוח את מידת ההשפעה הפוטנציאלית של עליה הצפויה בקצב הצמיחה של המשק כאמור בטווח הקצר על הביקושים למוצרי הקבוצה לעומת תקופת הדוח, אולם בהתבסס על ניסיון העבר של הנהלת החברה, השפעות כאמור, ככל שתהיינה, עשויות להתמזער בטווח הארוך יותר, בפרט בהתחשב בחזרה של ענף האירוח בתחום המוסדי לרמת פעילות דומה לזו שהייתה לפני פרוץ המלחמה.

#### השלכות של תנודות בשע"ח של מט"ח והתייקרות הרכש והתשומות

בהתחשב בהתייבשות במחירי חומרי הגלם והמוצרים במטבע העסקה ובתעריפי הדלק בתקופת הדוח וכן במחירי ההובלה והשינוע מחו"ל לישראל, ובכך שברמת שערי החליפין של מטבעות הרכש (הדולר והיורו) ניכרת שחיקה במט"ח ביחס לש"ח במחצית השנייה של תקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד, לא חלו שינויים מהותיים במבנה העלויות והרכש בש"ח של הקבוצה עקב השפעות אלו לעומת התקופה המקבילה אשתקד למעט הוזלה מוחשית של עלויות הרכש הדולרי של הקבוצה בש"ח. יחד עם זאת, לחידוש התייקרויות, לרבות עליות מהותיות בשערי המט"ח, ככל שתהיינה, עלולה להיות השלכה מהותית לרעה על תוצאות הפעילות של החברה בעתיד, ככל שלא יעלה בידי החברה לבצע התאמות מספקות במחירי מכירה ללקוחותיה בקצב דומה.

#### השלכות האינפלציה בישראל ורמת הריבית במשק

בהתאם לעמדת סגל רשות ניירות ערך 8-99 מיום 3 באוגוסט 2022 שעניינה השפעות אינפלציה ועליית הריבית על הגילוי והדיווח הכספי, החברה בחנה את מידת חשיפתה לעלייה באינפלציה ולרמת הריבית במשק.

בעקבות האינפלציה התמתנות משמעות באינפלציה וכפועל יוצא של התמתנות משמעות בקצב העליה של מדד המחירים לצרכן בישראל בתקופת הדוח ולאחר תקופת הדוח על המצב הכספי, חלה, בין היתר, עליה לא מהותית לחברה בגובה דמי השכירות של המבנים השכורים על ידי הקבוצה, הצמודים בעיקרם למדד המחירים לצרכן (ראו לעניין זה סעיף 8 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח התקופתי). עם זאת, השפעות עליית מדד המחירים לצרכן כאמור מותנו באמצעות הצמדת חלק מהותי מההכנסות של הקבוצה למדד המחירים לצרכן (ראו לעניין זה סעיפים 7.5.2 עד 7.5.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל). כפועל יוצא, לעליית מדד המחירים לצרכן הייתה השפעה לא מהותית על תוצאות הפעילות של הקבוצה בתקופת הדוח.

באשר להשפעת שיעור הריבית של בנק ישראל על ההתחייבויות הפיננסיות העיקריות של הקבוצה הנגזרות מריבית הפריים במשק (ראו לעניין זה סעיף 16 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל), לאחר הורדת ריבית בנק ישראל בתחילת שנת 2024 ועד סוף נובמבר 2025 כאמור לעיל, לא חלו עידכונים בשיעור הריבית, אולם חלה ירידה מצטברת מסוף נובמבר 2025 ועד מועד הדוח של כ-0.5%. לפערי ריבית הפריים כאמור בין תקופת הדוח לבין התקופה המקבילה אשתקד עקב ירידת ריבית בנק

ישראל לקראת תום תקופת הדוח כאמור לעיל, לא הייתה השפעה מהותית על הוצאות המימון של הקבוצה, וזאת, בין היתר, בשים לב להיעדר שינוי משמעותי בהתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד. כפועל יוצא, לרמת הריבית במשק הייתה השפעה מצטברת לא מהותית על תוצאות הפעילות בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

נכון למועד הדוח, הנהלת החברה מעריכה, בהתחשב בתחזיות האינפלציה בישראל לפי הפרסומים לעיל של בנק ישראל, שלעליית מדד המחירים לצרכן בשנים הבאות בשיעורים האמורים לא צפויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה, בהתחשב בסבירות התממשות ההשפעות הממתנות ביחס להצמדת חלק מהכנסות החברה כאמור לעיל.

כמו כן למועד הדוח, הנהלת החברה מעריכה כי בהתאם לסך יתרות האשראי הבנקאי הנגזרות מריבית הפריים כפי שהיו לקבוצה נכון ליום 31 בדצמבר 2025 ובהתבסס על תנאי צריכת האשראי הבנקאי של הקבוצה למועד כאמור, כל עליה של 1% בשיעור ריבית הפריים משקפת ירידה של כ-258 אלפי ש"ח ברווח הנקי השנתי של הקבוצה (ולחיפך). יובהר, כי נתון כאמור הינו אינדיקטיבי בלבד, בהתחשב בשינויים שנעשים מעת לעת בצריכת האשראי של הקבוצה על פי צרכיה ובשינויים שעשויים לחול בתנאי צריכת האשראי כאמור מעת לעת, ואין בו כדי להעיד על ההשפעה בפועל שעשויה להיות על פעילותה קבוצה בהתחשב בשינויים בפרמטרים האמורים שעשויים לחול, וכפועל יוצא השפעה כאמור בפועל עשויה להיות שונה באופן מהותי. לעמדת הנהלת החברה למועד הדוח, בהתחשב ברמת תזרים המזומנים של הקבוצה מפעילות שוטפת, ובשים לב לצרכי המזומנים של הקבוצה ובפרט צרכי מימון ההון החוזר של הקבוצה וצפי ההשקעות הצפוי בנכסים בלתי שוטפים של הקבוצה למועד הדוח, וכפועל יוצא של צפי צריכת האשראי על ידה ותחזיות הריבית בישראל לפי הפרסומים לעיל של בנק ישראל, לא צפויה להיות לכך השפעה מהותית נוספת על הקבוצה בהתייחס לייקור עלויות המימון (מעבר לאמור לעיל), ואין בכך כדי להשליך באופן מהותי על עמידת החברה בהתחייבויותיה הפיננסיות, ובפרט על עמידתה באמות מידה פיננסיות המפורטות בסעיף 9.3 להלן.

**יובהר, כי הערכות החברה בדבר השלכות עתידיות של קצב הצמיחה של המשק בישראל, רמת האינפלציה ורמת ריבית בנק ישראל על פעילות הקבוצה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו של מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968, והן מבוססות על המידע הידוע להנהלת החברה במועד זה אשר מבוסס על המגמות הנוכחיות בסביבה המאקרו-כלכלית ועל הסביבה העסקית והפיננסית בה נתונה הקבוצה למועד הדוח. אין כל וודאות שלא יחולו שינויים בהערכות החברה כאמור ככל שיחולו שינויים בסביבה העסקית של הקבוצה /או בפרמטרים המאקרו-כלכליים באופן שהיקף ואופי הפעולות הממתנות של הקבוצה לא יאפשרו מיזעור בהיקף /או בעיתוי הנדרש של סיכונים מאקר-כלכליים, לרבות סיכוני ירידה בהיקף הצמיחה של המשק, וכן סיכוני האינפלציה והריבית במשק. שינויים כאמור ככל שחולו עשויים לשנות באופן מהותי את הערכות החברה בדבר השפעות קצבת הצמיחה של המשק, האינפלציה ועליית הריבית על פעילות הקבוצה ואלה בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מההערכות האמורות.**

לפירוט בדבר הסביבה העסקית של החברה, השפעות רגולטוריות על פעילותה וסיכוני פעילותה ראו סעיפים 6, 7.1, 7.8, 17-19 ו-23 פרק א' - תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

#### **מדיניות השקעת אמצעים נזילים**

.4

בשים לב לתמורת הנפקה וצרכי הנזילות של החברה, דירקטוריון החברה אישר ביום 31 באוגוסט 2021 החלטת מסגרת מעודכנת להשקעות פיננסיות של האמצעים הנזילים של הקבוצה בתוקף ממועד החלטה זו, חלף החלטות קודמות של דירקטוריון החברה, אשר עודכנה בתוקף

מיום 8 בינואר 2024 ובתוקף מיום 27 בנובמבר 2024, ביחס למגבלות בדבר השקעות שאינן סולידיות (להלן: "החלטת המסגרת"), כמפורט בסעיף 14.1 בפרק א' - תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. לפרטים אודות אופן מימוש החלטת המסגרת האמורה ראו סעיף 14.2 בפרק א' - תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

5. **אירועים עיקריים בתקופת הדוח ולאחר תקופת הדוח**
- 5.1 לפרטים אודות עידכון והארכת התקשרויות בתקופת הדוח עם משרד הבטחון, להספקת מוצרים לצה"ל, ראו סעיף 7.5.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל.
- 5.2 לפרטים אודות אישור תנאי כהונתם והעסקתם של קרובים של בעל שליטה (עדכון והארכת התקשרות עם סמנכ"לית משאבי אנוש והתקשרות לראשונה עם מנהל מותגים) ראו תקנות 22 ו-29 בפרק ד' – פרטים נוספים על התאגיד בדוח זה להלן.
- 5.3 לפרטים אודות חלוקת דיבידנדים על ידי החברה ראו סעיף 4.2 בפרק א' - תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל וסעיף 16 להלן.

להלן סקירת מצבה הכספית של קבוצה בהתאם לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025 (לעומת נתוני השוואה):

הסברי הקבוצה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				סעיף
	2024	2025	% מסך מאזן	% מסך מאזן	
<b>באלפי ש"ח</b>					
<b>נכסים</b>					
עיקר הסכום בתום התקופה בסך של כ-3 מיליון ש"ח נובע ממזומן. עיקר השינוי נובע מירידה ביתרת ההשקעות, נטו של כ-3.6 מיליון ש"ח (מימוש השקעה נטו, של כ-4.3 מיליון ש"ח לצד עליית ערך ההשקעות בתקופה זו בסך של כ-0.7 מיליון ש"ח) ומירידה ביתרות המזומנים של כ-2 מיליון ש"ח.	3.1%	8,533	1.2%	2,998	נכסים פיננסיים
יתרת הלקוחות בכל תקופה מייצגת בעיקר את המכירות של הרבעון האחרון באותה תקופה ולכן הירידה בלקוחות נובעת משינוי בהיקף המכירות ברבעון רביעי 2025 בהשוואה לרבעון רביעי 2024 כאשר מכירות ברבעון הרביעי של שנת 2024 הושפעו מגידול מהותי בהזמנות של צה"ל בעקבות המלחמה כמפורט בסעיף 2 לעיל.	29.6%	81,601	28.8%	72,686	לקוחות
צמצום מלאי עקב ירידה בהיקף המכירות בין רבעון רביעי 2025 לרבעון רביעי 2024.	14.6%	40,277	15.2%	38,333	מלאי
עיקר הירידה נובע מסעיף מקדמות לספקים של כ-2.2 מיליון ש"ח המושפעים מעיתוי הזמנות הרכש.	4%	11,123	3.6%	8,949	נכסים שוטפים אחרים
	<b>51.3%</b>	<b>141,534</b>	<b>48.8%</b>	<b>122,966</b>	<b>סה"כ נכסים שוטפים</b>
עיקר הירידה נובעת מהפסד בתקופה בסך של כ-3.7 מיליון ש"ח ומהחזר על ההשקעה בסך כ-1.4 מיליון ש"ח.	3%	8,337	1.3%	3,198	נכסים פיננסיים בשווי הוגן
השינוי נובע מעליה בהשקעות ברכוש קבוע, נטו בסך של כ-10 מיליון ש"ח (לרבות השלמת תמורה בגין קו היצור החדש למוצרי נייר ועבודות גמר בשטחי משרדי הקבוצה בראשלי"צ (כמפורט סעיפים 7.2.2 ו-8.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה לעיל, לפי העניין)), בניכוי פחת שוטף בגין רכוש קבוע בסך של כ-7 מיליון ש"ח וירידה בנכסי זכות שימוש נטו של כ-1.9 מיליון ש"ח.	40.5%	111,645	44.7%	112,770	רכוש קבוע, נטו ונכסי זכות שימוש
סך הירידה של כ-1.3 מיליון ש"ח נובעת בעיקר מירידת נכס מס בסך של כ-0.7 מיליון ש"ח לצד הפחתה בגין נכס אי תחרות, נטו שהוכר עם רכישת ההחזקות בשינון בסך של כ-0.6 מיליון ש"ח.	5.2%	14,426	5.2%	13,111	נכסים בלתי שוטפים אחרים
	<b>48.7%</b>	<b>134,408</b>	<b>51.2%</b>	<b>129,079</b>	<b>סה"כ נכסים בלתי שוטפים</b>
	<b>100.0%</b>	<b>275,942</b>	<b>100.0%</b>	<b>252,045</b>	<b>סה"כ נכסים</b>

הסברי הקבוצה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				סעיף
	% מסך מאזן	2024	% מסך מאזן	2025	
	באלפי ש"ח				
<b>התחייבויות והון</b>					
הירידה נובעת מהחזר אשראי והלוואות לז"ק בסך של כ-6.4 מיליון ש"ח ומקיטון של כ-4.1 מיליון ש"ח בחלויות השוטפות של הלוואות לזמן ארוך עקב פירעונות שוטפים של הלוואות לזמן ארוך.	15.1%	41,707	12.4%	31,239	אשראי מתאגידים בנקאיים
הקיטון בסך של כ-2.4 מיליון ש"ח נובע, בין היתר מירידה בהיקפי הרכישות ברבעון הרביעי של 2025 בהשוואה לרבעון רביעי 2024, מעיתוי של הזמנות מספקי חו"ל וכן מתחליפיות בין ספקים שונים עם תנאי אשראי שונים.	10.7%	29,393	10.7%	27,054	ספקים
עיקר השינוי נובע מירידה בהתחייבויות למוסדות בסך 3.1 מיליון ש"ח ומירידה בהכנסות מראש ומקדמות מלקוחות בסך של כ-1.1 מיליון ש"ח, ומירידה בחלות שוטפת של התחייבויות בגין חכירה של כ-0.8 מיליון ש"ח.	6.9%	19,010	5.6%	13,990	התחייבויות שוטפות אחרות
	<b>32.7%</b>	<b>90,110</b>	<b>28.7%</b>	<b>72,283</b>	<b>סה"כ התחייבויות שוטפות</b>
הירידה נובעת מפירעון שוטף של אשראי זמן ארוך.	1.6%	4,518	0.9%	2,282	הלוואות מתאגידים בנקאיים
השינוי נובע בעיקר מפירעון התחייבויות בגין חכירה בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח, מירידה בהטבות לעובדים, נטו בסך כ-0.6 מיליון ש"ח ומירידה בניסים נדחים בסך של כ-0.3 מיליון ש"ח.	1.7%	4,582	0.9%	2,348	התחייבויות בלתי שוטפות אחרות
	<b>3.3%</b>	<b>9,100</b>	<b>1.8%</b>	<b>4,630</b>	<b>סה"כ התחייבויות בלתי שוטפות</b>
	31.3%	86,516	34.5%	87,120	הון מניות, פרמיה וקרנות הון
השינוי נובע מהרווח בתקופה, כמפורט בסעיף 7 להלן, בקיזוז דיבידנד שהוכרז בסך 25 מיליון ש"ח, כמפורט בסעיף 5 לעיל.	32.7%	90,216	35%	88,012	עודפים
	<b>64%</b>	<b>176,732</b>	<b>69.5%</b>	<b>175,132</b>	<b>סה"כ הון</b>
	<b>100.0%</b>	<b>275,942</b>	<b>100.0%</b>	<b>252,045</b>	<b>סה"כ התחייבויות והון</b>

7. תוצאות הפעילות

להלן סקירת תוצאות הפעילות של הקבוצה בהתאם לדוחות הכספיים לתקופת הדוח שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (לעומת נתוני השוואה):

הסברי הקבוצה לשינויים בתוצאות הפעילות העסקית	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
	<b>באלפי ש"ח</b>			
הירידה במכירות בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובעת בעיקר מירידה במכירות של כ-27.4 מיליון ש"ח בתחום המוסדי ומירידה של כ-1.7 מיליון ש"ח במכירות בתחום הקמעונאי. הסיבה העיקרית לשינויים נובעת מהשלכות המלחמה, אשר תרמה בתקופה המקבילה אשתקד לעלייה מהותית במכירות המגזר המוסדי, נטו, בעיקר עקב גידול במכירות למשרד הבטחון, לצד השלכות נוספות על ענפים אחרים בתחום המוסדי כמפורט בסעיף 7.5.2 בפרק א' – תיאור עסקי החברה לעיל.	311,958	302,307	273,315	מחזור המכירות
הירידה בסך של כ-14.8 מיליון ש"ח בתקופת הדוח בהשוואה לאשתקד נובעת בעיקרה מהשינויים במכירות כאמור לעיל ומשינויים לרעה במרווחי המכירה.	204,557	182,518	167,706	עלות המכירות
הירידה בסך של כ-14.2 מיליון ש"ח ברווח הגולמי בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובעת בעיקרה משינויים במכירות כאמור לעיל ומשינויים לרעה במרווחי המכירה.	107,401	119,789	105,609	רווח גולמי
	34.43%	39.62%	38.64%	שיעור רווח גולמי מההכנסות
הירידה בסך של כ-1.1 מיליון ש"ח בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובעת בעיקרה מהתאמות בכוח אדם להיקפי פעילות השיווק מול הלקוחות (למעט משרד הבטחון).	66,021	62,213	61,070	הוצאות מכירה ושיווק
עיקר השינוי בתקופת הדוח לעומת אשתקד נובע בעיקר מהוצאות בונס בסך כ-0.8 מיליון ש"ח בגין שירותי ניהול, מסעיף חובות מסופקים אשר הקיטון בתקופת הדוח היה נמוך משנה קודמת בכ-0.7 מיליון ש"ח ומעלייה בהוצאות משפטיות בסך של כ-0.3 מיליון ש"ח.	6,484	6,016	7,897	הוצאות הנהלה וכלליות
עיקר השינוי בתקופת הדוח מיוחס להפחתת ירידת ערך מוניטין בגין ההשקעה בשינון בסך של כ-1.6 מיליון ש"ח אשר בוצעה ברבעון שני 2024 בקיזו רווח הון ממכירת משאיות וכלי רכב אחרים לעומת רווח הון כאמור בתקופה המקבילה אשתקד.	(609)	1,559	(259)	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
הירידה בסכום הרווח התפעולי ובשיעור הרווחיות התפעולית בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובעת בעיקר מהירידה בהיקף המכירות ומשינויים לרעה במרווחי המכירה כאמור לעיל ומהשינויים בהוצאות התפעוליות כאמור לעיל.	35,505	50,001	36,901	רווח מפעולות רגילות
	11.38%	16.54%	13.50%	שיעור רווח תפעולי מהכנסות
הירידה בהוצאות המימון נטו בתקופת לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובעת בעיקר משינוי בתוצאות השקעות, נטו ועסקאות הגנה בסך כ-10 מיליון ש"ח בקיזו ירידה בהכנסות המימון עקב שיערוך ספקים בסך כ-0.6 מיליון ש"ח ובקיזו פער בגין הוצאות מימון מס הכנסה בסך כ-0.2 מיליון ש"ח.	2,796	15,259	5,977	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
הירידה ברווח ובשיעורו נובעת מהסיבות לעיל.	32,709	34,742	30,924	רווח לפני מס
	10.49%	11.49%	11.31%	שיעור רווח לפני מס
	7,555	8,313	8,128	מסים על ההכנסה
הירידה ברווח ובשיעורו נובעת מהסיבות לעיל.	25,154	26,429	22,796	רווח לשנה
	8.06%	8.74%	8.34%	שיעור רווח לתקופה

**8. נזילות**

להלן סקירת תזרימי המזומנים של הקבוצה בהתאם לדוחות הכספיים לתקופת הדוח שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (לעומת נתוני השוואה):

הסברי הקבוצה (שנת 2025 לעומת שנת 2024)	לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
	באלפי ש"ח			
	5,476	3,318	4,945	מזומנים ושווה מזומנים לתחילת שנה
הירידה בתקופת הדו"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד בסך של כ- 11.2 מיליון ש"ח נובעת בעיקר מירידה ברווח לתקופה לפני רווח הון ממימוש רכוש קבוע, הוצאות מיסים, פחות, הפחתות ומימון בסך של כ- 14.6 מיליון ש"ח ומעלייה בתשלומי מס, נטו בסך כ-4.2 מיליון ש"ח ומנגד מהשפעה חיובית של השינויים בהון החוזר (מלאי, לקוחות, וספקים) בסך כ-6.5 מיליון ש"ח (בעיקר עקב שינויי לקוחות) וירידה בתשלומי ריבית של כ-1.1 מיליון ש"ח.	45,451	53,216	42,029	תזרים מזומנים שנבע מפעילות שוטפת
הירידה בתזרים ששימש לפעילות השקעה בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד בסך של כ-3.3 מיליון ש"ח נובעת בעיקר מירידה בהשקעה במכשירים פיננסיים של כ-7.9 מיליון ש"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד בקיזוז מימוש נמוך יותר של השקעות במכשירים פיננסיים בסך של כ-3.8 מיליון ש"ח בתקופת הדוח ובקיזוז עלייה בהשקעה ברכוש קבוע, נטו (בניכוי מימוש רכוש קבוע) בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד, בסך של כ-0.7 מיליון ש"ח.	(13,731)	(7,481)	(4,197)	תזרים מזומנים ששימש לפעילות השקעה
הירידה בתזרים ששימש לפעילות מימון בתקופת הדוח בסך של כ-4.3 מיליון ש"ח לעומת תקופה מקבילה אשתקד נובע בעיקר מהחזר אשראי בנקאי, נטו נמוך יותר, בסך של כ-9.1 מיליון ש"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד, בקיזוז דיבידנד גבוה יותר בסך כ-5 מיליון ש"ח בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.	(33,878)	(44,108)	(39,797)	תזרים מזומנים (ששימש לפעילות) שנבע מפעילות מימון
	3,318	4,945	2,980	מזומנים ושווה מזומנים לסוף השנה

**9. מקורות מימון**

פעילות הקבוצה ממומנת, בעיקרה, ממקורותיה העצמיים (לרבות מתמורת ההנפקה) ומאשראי ספקים כמפורט בסעיף 13.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל, וכן באמצעות מימון בנקאי כמפורט בסעיף 16 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. נתוני מימון עיקריים ביחס לתקופת הדוח הינם בהתאם למפורט להלן:

- 9.1 **הלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות)** - ממוצע האשראי לזמן ארוך במהלך תקופת הדוח עמד על כ-7.4 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-15.6 מיליון ש"ח בשנת 2024.
- 9.2 **אשראי לזמן קצר** – ממוצע האשראי לזמן קצר במהלך תקופת הדוח עמד על כ-34.1 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-28.1 מיליון ש"ח שנת 2024.
- 9.3 **עמידה בהתחייבויות פיננסיות** – להלן פרטים אודות עמידת החברה באמות מידה פיננסיות בקשר עם מימון מהותי של הקבוצה לתום תקופת הדוח:

תוצאת חישובה של אמת המידה הפיננסית ל-31/12/2025	דרישה כמותית	אמת מידה פיננסית	בסיס אמות מידה פיננסיות	סוגי המימון
כ-165.6 מיליוני ש"ח	לא יפחת מ-40 מיליון ש"ח	סכום ההון העצמי המוחשי* של החברה	דוח כספי מאוחד על בסיס רבעוני	אשראי והלוואות של חברת הבת קליר כימיקלים בע"מ מול שני תאגידים בנקאיים עיקריים
65.7%%	לא יפחת מ-22%	שיעור ההון העצמי המוחשי של החברה מסך נכסי החברה		
כ-0.69	לא יעלה על 5	יחס כיסוי החוב של החברה (היחס בין חוב פיננסי נטו לבין EBITDA**)		

\* הון עצמי בניכוי נכסים לא מוחשיים, לרבות מוניטין בגין השקעה בחברה כלולה, קרנות הון שנוצרו בעקבות שיערוך נכסים, רווחי שיערוכים שטרם מומשו והלוואות לגופים קשורים, ובתוספת הלוואות בעלים נחותות כלפי התאגיד הבנקאי.

\*\* בגין 4 רבעונים אחרונים, לא כולל רווחי/הפסדי הון/שיערוך נדל"ן להשקעה/השקעות ולא כולל רווח ממחיקת מוניטין שלילי.

לפרטים נוספים אודות אשראי מהותי כאמור ראו סעיף 16.3 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה להלן.

9.4 **אשראי מספקים** - האשראי הניתן לקבוצה על ידי ספקים נע בין מזומן לכ-150 ימים. ימי ספקים ממוצעים במהלך תקופת הדוח הסתכמו בכ-73 ימים, בהשוואה לכ-77 ימים בשנת 2024. יתרת האשראי הממוצעת של הספקים בתקופת הדוח הסתכמה בסך של כ-27.3 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-31.1 מיליון ש"ח בשנת 2024.

9.5 **אשראי ללקוחות** - האשראי הניתן על ידי הקבוצה ללקוחות נע בעיקר בטווח שבין כ-60 ימים לבין כ-120 ימים (לצד מקדמות שעשויות להתקבל מחלק מהלקוחות). ימי לקוחות ממוצעים במהלך תקופת הדוח הסתכמו בכ-87 ימים, בהשוואה לכ-88 ימים בשנת 2024. יתרת האשראי הממוצעת של הלקוחות בתקופת הדוח הסתכמה בסך של כ-72.7 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-76.5 מיליון ש"ח בשנת 2024.

פערי האשראי כאמור בין אשראי ספקים לאשראי לקוחות ממומנים בעיקר מהפעילות השוטפת של הקבוצה וממקורות מימון חיצוניים כאמור לעיל.

## חלק שני - היבטי ממשל תאגידי

10. **פטור מצירוף דוח וחוות דעת רואה חשבון מבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית**  
החברה מחויבת בגילוי אודות הבקורות הפנימיות של החברה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בכפוף למפורט להלן: (א) בהתאם להוראות תקנה 9(ב)1 לתקנות הדיווח, הוראותיה של תקנה 9(ב)ג לתקנות הדיווח, על פיה יש לצרף לדוחותיה השנתיים של חברה את חוות דעתו של רואה החשבון המבקר שלה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ובדבר חולשות מהותיות שהוא זיהה בבקרה זו, לא יחולו על החברה בטרם חלפו חמש שנים מעת שנעשתה תאגיד מדווח, למעט בקורות מקרים מסוימים שנקבעו באותה תקנה; (ב) בהתאם להוראות תקנה 5ד(ב)4 לתקנות הדיווח, כל עוד החברה מיישמת הקלות על פי תקנה כאמור בקשר עם עמידתה בהגדרת תאגיד קטן על פי תקנות הדיווח - אין חובה לצרף דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ואין חובה לצרף את חוות דעתו של רואה החשבון המבקר של החברה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי, אולם החברה מחויבת לצרף הצהרות הנהלה בדבר הבקרה הפנימית במתכונת מצומצמת על פי תקנה 5ד(ב)4(ג) לתקנות הדיווח. הצהרות הנהלה כאמור מצורפות בפרק ה' לדוח זה להלן.

11. **תרומות**  
בתקופת הדוח ולמועד הדוח אין לחברה מדיניות מתן תרומות. בשנת 2025 תרמה הקבוצה סך של כ-43 אלפי ש"ח לעומת כ-54 אלפי ש"ח אשתקד.

12. **דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**  
בישיבת הדירקטוריון מיום 31 בדצמבר 2020 החליט הדירקטוריון, לפי סעיף 92(א)12 לחוק החברות, כי החל ממועד הפיכת החברה לחברה ציבורית, המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, לרבות הדח"צים (שימונו בהתאם להוראות חוק החברות בכפוף להפיכת החברה לחברה ציבורית או תאגיד מדווח, לפי העניין), הוא אחד (כולל דח"צים) (להלן: "המספר המזערי הראוי"). המספר המזערי הראוי נקבע בהתחשב, בין השאר, בגודל החברה, תחומי פעילותה וטיב הסוגיות החשבונאיות והפיננסיות המתעוררות בבדיקת מצבה הכספי של החברה, עריכת דוחותיה הכספיים ואישורם.  
למועד הדוח מכהנים בחברה שני דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: מר יורם דגן דב"ת) וגבי יהלומית תורגמן (דח"צית), אשר פרטים אודותיהם פורטו בתקנה 26 בפרק ד' – פרטים נוספים על החברה, בדוח זה להלן.

13. **דירקטורים בלתי תלויים**  
למועד הדוח, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים, כהגדרת המונחים בחוק החברות.

יצוין, כי מיום 9 באוגוסט 2021 מר יורם דגן סווג על ידי ועדת הביקורת כדירקטור בלתי תלוי, כמשמעותו בחוק החברות ומונה כדירקטור בלתי תלוי באסיפות שנתיות של בעלי המניות של החברה, ובפרט במהלך השנים 2022-2025 אושר באסיפות השנתיות של בעלי מניותיה של החברה מינויו מחדש כדירקטור בלתי תלוי כאמור.

ביום 10 באוגוסט 2021 מונה לחברה מבקר פנימי, אשר פרטים לגביו מפורטים להלן:

- (א) שם המבקר הפנימי: רו"ח צוריאל עמיר.
- (ב) תאריך תחילת כהונתו: 10 באוגוסט 2021.
- (ג) המבקר הפנימי הינו רואה חשבון, בוגר תואר ראשון בהוראה חינוך וכן במנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות, בודק שכר מוסמך, מגשר מטעם המרכז הישראלי להכשרת מגשרים ובעל משרד עצמאי המספק שירותי ראיית חשבון, ביקורת פנימית, חשבות שכר, הנהלת חשבונות ושירותים נלווים למגוון רחב של לקוחות. המבקר הפנימי על פי הצהרתו עומד בתנאי כשירות לכהן כמבקר פנימי של החברה.
- (ד) על פי הצהרתו, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה המבקר הפנימי אינו בעל עניין בה, אינו נושא משרה בה, אינו קרוב של מי מהם ואינו רואה חשבון מבקר (כמשמעותם על פי חוק החברות), איננו ממלא תפקידים אחרים בחברה זולת תפקידו כמבקר פנימי, איננו ממלא תפקיד אחר מחוץ לחברה אשר יוצר או עלול ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי בחברה ואינו מחזיק בניירות ערך של החברה.
- (ה) ביום 10 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצה מועדת הביקורת, את מינויו של המבקר הפנימי של החברה, לאחר שבחן את הצהרת כשירותו, השכלתו, כישוריו וניסיונו הקודם, לרבות במתן שירותי ביקורת פנימית, בשים לב לאופי, גודל והיקף ומורכבות הפעילות של החברה.
- (ו) הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הינו יו"ר הדירקטוריון.
- (ז) במהלך חודש מרץ 2022 הוגש בכתב להנהלת החברה, לועדת הביקורת ולדירקטוריון החברה סקר הסיכונים שנערך על ידי המבקר הפנימי של החברה והוא נדון בישיבת ועדת הביקורת של החברה ביום 29 במרץ 2022. ביום 29 במרץ 2022 אימץ דירקטוריון החברה את סקר הסיכונים.
- ביום 31 במאי 2022 אישר דירקטוריון החברה, באופן עקרוני, לאחר קבלת הצעת המבקר הפנימי והמלצת ועדת הביקורת, נושאים לתוכנית ביקורת פנימית רב שנתית לתקופה של 4-3 השנים הקרובות. היקף העסקת המבקר הפנימי ייקבע בכל שנה עם אישור תוכנית העבודה השנתית של החברה, בין היתר בתשומת לב להיקף תכנית העבודה לשנה הרלוונטית, למורכבות תכנית העבודה, ולרגישות הנושאים הנבדקים בכל שנה.
- תוכנית הביקורת מותירה בידי המבקר הפנימי שיקול דעת לסטות ממנה.
- ביום 31 במרץ 2025 אישר דירקטוריון החברה תוכנית ביקורת פנימית לשנת 2025, בהתאם לנושאי תוכנית ביקורת פנימית רב שנתית של החברה כאמור לעיל, תוך התאמתה לנסיבות הפעילות של החברה במועד אישורה, לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת מיום 24 במרץ 2025 (להלן: "תוכנית הביקורת הפנימית לשנת 2025").
- ביום 31 במרץ 2026 אישר דירקטוריון החברה תוכנית ביקורת פנימית לשנת 2026, בהתאם לנושאי תוכנית ביקורת פנימית רב שנתית של החברה כאמור לעיל, תוך התאמתה לנסיבות הפעילות של החברה במועד אישורה, לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת מיום 23 במרץ 2026.
- (ח) תוכנית הביקורת כוללת בדיקה של החברה ו/או תאגידים מהותיים בשליטתה בישראל בלבד.

- (ט) עלות העסקת המבקר הפנימי הינה בהתאם להיקף השעות שישקיע כפוף לתוכנית הביקורת הפנימית. בשנת 2025 הושקעו על ידי המבקר הפנימי, על פי תוכנית הביקורת הפנימית 113 שעות ביקורת. לדעת הדירקטוריון, אין בתגמול המבקר הפנימי בכדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתו המקצועי. החברה קבעה כמדיניות חיונית את עצמאות הביקורת הפנימית ולכן המבקר הפנימי אינו תלוי בחברה ובהנהלתה.
- (י) לדעת דירקטוריון החברה וועדת הביקורת, כישורי המבקר הפנימי, היקף, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי לתקופה הקרובה הינם סבירים בנסיבות העניין ובנסיבות עסקי החברה ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה. למבקר הפנימי ניתנת גישה מלאה, מתמדת, בלתי מוגבלת ובלתי אמצעית למערכות המידע ולנתונים הכספיים של החברה לצורך הביקורת עפ"י סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.
- (יא) הביקורת נערכת בהתאם לתקני הביקורת הפנימית המקובלים ובהתאם להנחיות מקצועיות בתחום הביקורת הפנימית, כולל תקנים בינלאומיים ובהתאם להוראות חוק הביקורת הפנימית התשנ"ב-1992 וחוק החברות. לדעת הדירקטוריון, המבקר הפנימי עומד בדרישות שנקבעו בתקנים הנ"ל, וזאת בשים לב למקצועיותו של המבקר הפנימי, כישוריו, תקופת העסקתו על ידי החברה, היכרותו עם החברה, והאופן בה הוא עורך, מגיש ומציג לחברה את ממצאי הביקורת הנערכות על ידו.
- (יב) במהלך חודש מרץ 2025 הוגש בכתב להנהלת החברה, לוועדת הביקורת ולדירקטוריון החברה דוח ביקורת שנערך על ידי המבקר הפנימי של החברה, בהתאם לתוכנית הביקורת הפנימית לשנת 2024, והוא נדון בישיבת ועדת הביקורת של החברה ביום 24 במרץ 2025 ועל בסיסו גובשו המלצות ועדת הביקורת לדירקטוריון החברה לאור ממצאי דוח ביקורת ותגובת ההנהלה. ביום 31 במרץ 2025 אימץ דירקטוריון החברה את דוח הביקורת על ממצאיו והמלצות ועדת הביקורת בכפוף להתייחסות ההנהלה.
- במהלך חודש אוגוסט 2025 הוגש בכתב להנהלת החברה, לוועדת הביקורת ולדירקטוריון החברה דוח ביקורת שנערך על ידי המבקר הפנימי של החברה, בהתאם לתוכנית הביקורת הפנימית לשנת 2025, והוא נדון בישיבת ועדת הביקורת של החברה ביום 21 באוגוסט 2025 ועל בסיסו גובשו המלצות ועדת הביקורת לדירקטוריון החברה לאור ממצאי דוח ביקורת ותגובת ההנהלה. ביום 28 באוגוסט 2025 אימץ דירקטוריון החברה את דוח הביקורת על ממצאיו והמלצות ועדת הביקורת בכפוף להתייחסות ההנהלה.

**15. פרטים בדבר המבקר של התאגיד**

רואי החשבון המבקרים של החברה הינם משרד סמוך חייקין, רואי חשבון, אשר מונו לשמש כרואי חשבון מבקרים של החברה ושל תאגידיים בשליטתה, לצד משרד רו"ח לינדה מסלם המשמש כרואי חשבון במקרים של תאגידיים בשליטתה של החברה. להלן נתונים לגבי שכר טרחת רואה החשבון המבקר:

שנת 2024		שנת 2025		סוג השרות	זהות מקבל השרות	שם המשרד המבקר
תיאור מהות השרותים האחרים	שכר בגין שירותים (באלפי ש"ח)	תיאור מהות השרותים האחרים	שכר בגין שירותים (באלפי ש"ח)			
--	250		250	שירותי ביקורת ושירותים (לרבות שירותי מס) הקשורים אליהם	החברה (במאוחד) (לרבות תאגידיים מהותיים בשליטתה)	סומך חייקין, רואי חשבון
אישורים מיוחדים	10	אישורים מיוחדים	10	שירותים אחרים		
--	140		169	שירותי ביקורת ושירותים (לרבות שירותי מס) הקשורים אליהם	תאגידיים בשליטתה של החברה בישראל	משרד רו"ח לינדה מסלם
ליווי ביקורת מוסדות ואישורים מיוחדים	-	ליווי ביקורת מוסדות ואישורים מיוחדים	-	שירותים אחרים		

שכר הטרחה של רואי החשבון המבקרים הובא לאישור דירקטוריון החברה לאחר קבלת המלצות ועדת הביקורת. גובה שכר הטרחה נקבע על ידי דירקטוריון החברה בהתבסס, בין היתר, על תנאי השוק והמלצות ועדת הביקורת, ולדעת דירקטוריון החברה הינו סביר ומקובל בהתחשב באופי החברה והיקף הפעילות שלה ובמורכבות הביקורת שלה.

## חלק שלישי – הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

### 16. אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

לעניין חלוקת דיבידנד בסך 20 מיליון ש"ח שאושרה בידי דירקטוריון החברה ביום 31 במרץ 2026 ראו דוח מידי של החברה בדבר חלוקת הדיבידנד המפורסם במקביל לדוח זה.

### 17. גילוי בדבר הערכות שווי מהותיות ומעריכי שווי מהותיים

להלן פרטים בהתאם לתקנה 8(בט) לתקנות הדיווח ביחס לבחינת ירידת ערך יחידה מניבת המזומנים המהותית ביחס לפעילותה של החברה הנרכשת, אשר נערכה בהתאם לתקן בינלאומי IAS36 ליום 31 בדצמבר 2025:

זיהוי נוסא ההערכה	עיתוי ההערכה	שווי נושא ההערכה	מודל ההערכה והנחות המודל	זיהוי מעריך השווי ואיפיונו
בחינת האפשרות שחלה ירידת ערך ביחידה מניבת המזומנים המהווה את פעילותה של חברת שינון שיוק 2006 בע"מ.	31 בדצמבר 2025	הערך בדוחות הכספיים המיוחס לנכסי היחידה מניבת המזומנים הינו בסך של כ- 20,504 אלפי ש"ח. מתוכם, סך יתרת המוניטין המיוחס ליחידה מניבת המזומנים בדוחות הכספיים הינו כ-4,771 אלפי ש"ח. בבחינה לקיומה של ירידת ערך יחידה מניבת המזומנים נמצא כי סכום בר השגה של היחידה, המסתכם בכ- 16,147 אלפי ש"ח, גבוה מערכה בדוחות הכספיים של היחידה מניבת המזומנים המסתכם בכ- 14,532 אלפי ש"ח (ערך הנכסים לעיל בניכוי התחייבויות בגין ספקים וזכאים). על כן, לא בוצעה ירידת ערך ביחס לנכסי יחידה מניבת המזומנים.	הסכום בר השגה של היחידה מניבת המזומנים מבוסס על חישובי שווי השימוש. בביצוע חישובים אלה משתמשים בתזרימי המזומנים החזויים בהתבסס על תחזית פיננסית שאושרה על ידי ההנהלה לאורך תקופה בת 5 שנים. תזרים המזומנים החזוי לאחר התקופה של 5 שנים מבוסס על אומדן שיעור הצמיחה הפרמנטטי. שיעור הצמיחה אינו עולה על שיעור הצמיחה ארוך הטווח הממוצע של ענף/של השוק בו פועלת היחידה מניבת המזומנים. ההנחות העיקריות שנלקחו בחישוב הינן: <ol style="list-style-type: none"> <li>שיעור צמיחה צמיחה שנתית בהכנסות לשנים 2026-2030:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>(א) לשנת 2026 – 7.6%</li> <li>(ב) לשנת 2027 – 15%</li> <li>(ג) לשנת 2028 – 8%</li> <li>(ד) לשנת 2029 – 5%</li> <li>(ה) לשנת 2030 – 3%</li> </ul> </li> <li>שיעור ההון החוזר העיקרי (משנת 2027): 33.9%</li> <li>שיעור צמיחה פרמנטטי: 3%</li> <li>שיעור היוון מתוקנן: 19.95%</li> </ol>	רו"ח שי פולברניס, שותף מנהל בפולברניס, ברקת, בן יהודה בע"מ. השכלה – תואר ראשון בכלכלה עם התמחות בחשבונאות, אוניברסיטת בן גוריון, רו"ח מוסמך. ניסיון – שותף מנהל משנת 2007 בפולברניס, ברקת, בן יהודה בע"מ (חברה פעילה משנת 1998, המתמחה במתן שרותי ייעוץ כלכלי והערכות שווי בלתי תלויות לחברות, פעילויות, מיזמים, נכסים בלתי מוחשיים ומכשירים פיננסיים, באמצעות צוות מומחים הכולל רואי חשבון וככלכלנים. הפעילות כוללת בין היתר עריכת חוות דעת כלכליות למטרות מגוונות, ביניהן: צרכים חשבונאיים (דיווחים כספיים בהתאם לכללי התקינה הבינלאומית והאמריקאית), צרכי מס, חוות דעת משפטיות וכן חוות דעת כלכליות הנדרשות בתהליכים כגון: מיזוגים ורכישות, בדיקות נאותות, בדיקות כדאיות, גיוס הון, הנפקה לציבור ועוד. ניסיונו הרב כולל מגוון רחב של חוות דעת כלכליות, בלתי תלויות, עבור למעלה מ-200 חברות ציבוריות ומאות חברות פרטיות, בישראל ובחו"ל, כגון: הערכות שווי חברות, פעילויות, מיזמים, נכסים בלתי מוחשיים (מוניטין וכד'), מכשירים פיננסיים, נגזרים משובצים ועסקאות מורכבות. התמחותו וניסיונו נדרשים ומסייעים בתהליכים כגון: מיזוגים ורכישות, גיוס הון, הנפקה לציבור, דיווח כספי בהתאם לכללי התקינה הבינלאומית והתקינה האמריקאית (IFRS; US-GAAP).

### 18. מצבת התחייבויות התאגיד

לפרטים אודות מצבת התחייבויות של החברה, לפי מועדי פירעון, ראו דוח מידי המפורסם בד בבד עם דוח תקופתי זה.

---

אלי גבריאלי, מנכ"ל ודירקטור

---

אלי זנה, יו"ר דירקטוריון

**פרימוטק גרופ בע"מ**

**דוחות כספיים מאוחדים  
לשנת 2025**

תוכן העניינים

עמוד

3-4	דוח רואי החשבון המבקרים על הדוחות הכספיים
6	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
7	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9-10	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
11-45	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

## דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים לבעלי המניות של חברת פרימוטק גרופ בע"מ

### חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של פרימוטק גרופ בע"מ (להלן: "החברה") הכוללים את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 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 ביום 31 בדצמבר 2025 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

### בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים בדוח זה. אנו בלתי תלויים בחברה ובחברה המאוחדת 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, לדיקטוריון 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.

### אומדן סכום בר השבה של פעילות חברת שינון שיווק (2006) בע"מ

#### מדוע העניין נקבע כעניין מפתח בביקורת

כאמור בביאור 10 בדוחות הכספיים הנ"ל, לחברה מוניטין שיתרתו בדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025 הינה 4,771 אלפי ש"ח, אשר נוצר ברכישת פעילות חברת שינון שיווק (2006) בע"מ (להלן – שינון) ומיוחס אליה. כמתואר בביאורים 2 ו, 3 ו (3) ו-10 ד לדוחות הכספיים המאוחדים, החברה מבצעת לפחות אחת לשנה בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס ליחידה מניבת מזומנים, במסגרתה מוערך הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים. סכום בר השבה של יחידה מניבת מזומנים הוא הגבוה מבין השווי ההוגן בניכוי עלויות מימושה ושווי השימוש שלה. בהערכת שווי השימוש, תזרימי המזומנים העתידיים החזויים מהזומנים באמצעות שיעור היוון המשקף את הערכת משתתפי השוק לגבי ערך הזמן של הכסף והסיכונים הספציפיים לנכס. ליום 31 בדצמבר 2025 העריכה החברה את שווי השימוש של

פעילות שינון, בהתבסס על תחזיות תזרימי מזומנים מהוונים, אשר כללו הנחות הקשורות לשיעורי הצמיחה בשנות התחזית ולשיעור ההיוון.

זיהינו את אומדן הסכום בר ההשבה של פעילות שינון כעניין מפתח בביקורת. הערכת ההנחות העיקריות ששימשו בקביעת שווי השימוש של פעילות שינון, במיוחד שיעורי הצמיחה בשנות התחזית ושיעור ההיוון של פעילות שינון (להלן - הנחות עיקריות), הייתה כרוכה במידה רבה של שיקול דעת סובייקטיבי. נהלי הביקורת שיישמו בקשר לבחינת ירידת הערך של המוניטין היו כרוכים בשיקול דעת של צוות הביקורת וכן בשימוש במומחים מטעמו בעלי ידע וניסיון בהערכות שווי. לשינויים בהנחות יכולה להיות השפעה מהותית על הערכת החברה לגבי שווי השימוש של פעילות שינון.

### **המענה שניתן לעניין המפתח בביקורת**

- להלן הנהלים העיקריים שביצענו במענה לעניין המפתח בביקורת:
- בדקנו את העיצוב של בקרה פנימית הקשורה באומדן הסכום בר ההשבה בחברה, לרבות לגבי קביעת ההנחות העיקריות שתוארו לעיל, אשר שימשו בקביעת שווי השימוש של פעילות שינון.
- הערכנו את הכשירות המקצועית של מעריך השווי החיצוני ואת תלותו.
- הערכנו את סבירות הנחות החברה בקביעת הסכום בר ההשבה, ובפרט את ההנחות בדבר שיעורי הצמיחה של פעילות שינון בשנות התחזית, באמצעות, בין היתר, בירורים עם הנהלת שינון, השוואת ההנחות שנלקחו בעבודת הערכת השווי לנתונים היסטוריים וכן לתוכניות העסקיות של שינון.
- ביצענו ניתוח רגישות להנחות העיקריות ששימשו את ההנהלה בבחינת ירידת הערך.
- הסתייענו במומחה מטעמנו שסייע בהערכת שיעור ההיוון בו השתמשה ההנהלה באומדן הסכום בר ההשבה על ידי השוואתו לשיעור היוון שפותח על ידי המומחה הנייל באופן עצמאי תוך שימוש בנתוני השוק הנוכחיים ונתונים נצפים של חברות השוואה דומות.

### **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), התשי"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 בקונוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.

- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
  - מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה.
  - מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת 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 וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.
- כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון ולהנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איומים מזוהים על אי תלותנו.
- מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון וההנהלה, קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.
- שותפת ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי היא עידית בלנק.

סומך חייקין  
רואי חשבון

תל אביב

31 במרץ 2026

ליום 31 בדצמבר		באור	
2024	2025		
אלפי ש"ח			
			<b>נכסים</b>
			<b>נכסים שוטפים</b>
4,945	2,980		מזומנים ושווי מזומנים
3,588	18	4	נכסים פיננסיים בשווי הוגן
81,601	72,686	5	לקוחות
11,123	8,949	6	חייבים ויתרות חובה
40,277	38,333	7	מלאי
141,534	122,966		<b>סך כל נכסים שוטפים</b>
			<b>נכסים בלתי שוטפים</b>
8,337	3,198	4	נכסים פיננסיים בשווי הוגן
107,505	110,616	8	רכוש קבוע
4,140	2,154	9	נכסי זכות שימוש
10,043	9,484	10	נכסים בלתי מוחשיים
4,383	3,627	25	נכסי מסים נדחים
134,408	129,079		<b>סך כל נכסים בלתי שוטפים</b>
275,942	252,045		<b>סך הכל נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות</b>
41,707	31,239	11	אשראי מתאגידים בנקאיים
2,093	1,264	9	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
29,393	27,054	13	ספקים ונותני שירותים
12,652	10,806	14	זכאים ויתרות זכות
4,265	1,920	25	התחייבות בגין מיסים שוטפים
90,110	72,283		<b>סך כל התחייבויות שוטפות</b>
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות</b>
4,518	2,282	12	הלוואות מתאגידים בנקאיים
2,209	945	9	התחייבויות לזמן ארוך בגין חכירה
1,374	764	15	הטבות לעובדים, נטו
999	639	25	התחייבות מיסים נדחים
9,100	4,630		<b>סך כל התחייבויות שאינן שוטפות</b>
			<b>הון</b>
-	-	19	הון מניות*
86,977	86,977	19	פרמיה על מניות
282	282		קרן הון מעסקאות עם בעלי שליטה
(114)	(149)		קרן מהפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ
(629)	10		קרן הון בגין הטבות לעובדים
90,216	88,012		עודפים
176,732	175,132		<b>סך הכל הון</b>
275,942	252,045		<b>סך הכל התחייבויות והון</b>
			(*) מניות ללא ערך נקוב.
נבון כהן סמנכ"ל כספים		אלי גבריאלי מנכ"ל	
		אלי זנה יו"ר דירקטוריון	

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 31 במרץ 2026

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				
2023	2024	2025	באור	
	אלפי ש"ח			
311,958	302,307	<b>273,315</b>	20	הכנסות ממכירות
204,557	182,518	<b>167,706</b>	21	עלות המכירות
<u>107,401</u>	<u>119,789</u>	<u><b>105,609</b></u>		<b>רווח גולמי</b>
66,021	62,213	<b>61,070</b>	22	הוצאות מכירה ושיווק
6,484	6,016	<b>7,897</b>	23	הוצאות הנהלה וכלליות
(609)	(87)	<b>(264)</b>		הכנסות אחרות
-	1,646	<b>5</b>	10 ג'	הוצאות אחרות
<u>71,896</u>	<u>69,788</u>	<u><b>68,708</b></u>		<b>סך הכל הוצאות</b>
<u>35,505</u>	<u>50,001</u>	<u><b>36,901</b></u>		<b>רווח תפעולי</b>
(4,942)	(1,070)	<b>(884)</b>	24	הכנסות מימון
7,738	16,329	<b>6,861</b>	24	הוצאות מימון
<u>2,796</u>	<u>15,259</u>	<u><b>5,977</b></u>		<b>הוצאות (הכנסות) מימון, נטו</b>
32,709	34,742	<b>30,924</b>		<b>רווח לפני מסים על הכנסה</b>
7,555	8,313	<b>8,128</b>	25	מסים על הכנסה
<u>25,154</u>	<u>26,429</u>	<u><b>22,796</b></u>		<b>רווח לשנה</b>
14,552	14,552	<b>14,552</b>		מספר המניות המשוקלל (באלפים)
1.73	1.82	<b>1.57</b>		רווח בסיסי למניה / רווח מדולל למניה בש"ח
				<b>רווח כולל אחר</b>
				<b>פריטי רווח כולל אחר אשר יועברו בתקופות עתידיות ברווח והפסד, נטו</b>
44	(64)	<b>(35)</b>		הפרשי תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס
				<b>פריטי רווח כולל אחר אשר לא יועברו בתקופות עתידיות ברווח והפסד, נטו</b>
510	434	<b>639</b>		רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת, נטו ממס
<u>554</u>	<u>370</u>	<u><b>604</b></u>		<b>סך הכל רווח כולל אחר לשנה</b>
<u>25,708</u>	<u>26,799</u>	<u><b>23,400</b></u>		<b>סך הכל רווח כולל לשנה</b>

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך הכל	עודפים	קרן מהפרשי שער בגין תרגום פעילות חוץ	קרן הון בגין הטבות לעובדים	קרן הון מעסקאות עם בעלי שליטה	פרמיה על מניות	הון מניות*	
							<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025</b>
176,732	90,216	(114)	(629)	282	86,977	-	יתרה ליום 1 בינואר 2025
23,400	22,796	(35)	639	-	-	-	סך הכל רווח כולל לשנה
(25,000)	(25,000)	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלים
<b>175,132</b>	<b>88,012</b>	<b>(149)</b>	<b>10</b>	<b>282</b>	<b>86,977</b>	<b>-</b>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2025</b>
							<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024</b>
169,933	83,787	(50)	(1,063)	282	86,977	-	יתרה ליום 1 בינואר 2024
26,799	26,429	(64)	434	-	-	-	סך הכל רווח כולל לשנה
(20,000)	(20,000)	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלים
<b>176,732</b>	<b>90,216</b>	<b>(114)</b>	<b>(629)</b>	<b>282</b>	<b>86,977</b>	<b>-</b>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2024</b>
							<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023</b>
144,225	58,633	(94)	(1,573)	282	86,977	-	יתרה ליום 1 בינואר 2023
25,708	25,154	44	510	-	-	-	סך הכל רווח כולל לשנה
<b>169,933</b>	<b>83,787</b>	<b>(50)</b>	<b>(1,063)</b>	<b>282</b>	<b>86,977</b>	<b>-</b>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2023</b>

(\* מניות ללא ערך נקוב).

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

**זוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			באור	
2023	2024	2025		
אלפי ש"ח				
25,154	26,429	<b>22,796</b>		<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</b>
7,555	8,313	<b>8,128</b>		רווח לשנה
2,510	15,052	<b>5,863</b>		הוצאות מסים על הכנסה
286	207	<b>113</b>		הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
(609)	(69)	<b>(259)</b>		הוצאות מימון בגין חכירות
4,307	6,452	<b>6,979</b>		רווח הון מממוש רכוש קבוע, נטו
751	709	<b>683</b>		פחת רכוש קבוע
3,816	2,148	<b>1,986</b>		הפחתות נכסים בלתי מוחשיים
-	1,628	<b>-</b>		פחת נכסי זכות שימוש
43,770	60,869	<b>46,289</b>		ירידת ערך מוניטי
(4,102)	4,608	<b>11,015</b>		שינוי בלקוחות וחייבים ויתרות חובה
4,652	3,156	<b>1,944</b>		שינוי במלאי
11,391	(5,139)	<b>(3,847)</b>		שינוי בספקים וזכאים ויתרות זכות
11,941	2,625	<b>9,112</b>		
(4,747)	(4,218)	<b>(3,094)</b>		תשלומי ריבית ועמלות
3,073	1,252	<b>900</b>		תקבולי מיסים
(8,586)	(7,312)	<b>(11,178)</b>		תשלומי מיסים
(10,260)	(10,278)	<b>(13,372)</b>		
45,451	53,216	<b>42,029</b>		<b>מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת</b>
(38)	87	<b>(19)</b>		<b>תזרימי מזומנים מפעילויות השקעה</b>
(39,310)	(9,343)	<b>(10,457)</b>		פרעון (מתן) הלוואה לעובדים, נטו
1,042	162	<b>626</b>		השקעות ברכוש קבוע
(8,172)	(7,901)	<b>(7)</b>		תמורה מממוש רכוש קבוע
36,159	8,859	<b>5,700</b>		השקעה בנכסים פיננסיים
250	-	<b>84</b>		מימוש נכסים פיננסיים
(3,622)	709	<b>-</b>		מימוש פקדון
(40)	(54)	<b>(124)</b>		תקבול (תשלום) מסילוק נגזרים, נטו
(13,731)	(7,481)	<b>(4,197)</b>		רכישת נכסים בלתי מוחשיים
				<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה</b>
(15,308)	(10,392)	<b>(6,316)</b>		<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</b>
(3,969)	(2,190)	<b>(2,093)</b>		פירעון הלוואות לזמן ארוך
-	(20,000)	<b>(25,000)</b>		פירעון קרן התחייבות בגין חכירה
(14,601)	(11,526)	<b>(6,388)</b>		דיבינד ששולם
(33,878)	(44,108)	<b>(39,797)</b>		קבלת (פירעון) הלוואות לזמן קצר, נטו
(2,158)	1,627	<b>(1,965)</b>		<b>מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות מימון</b>
5,476	3,318	<b>4,945</b>		גידול (קטון) נטו במזומנים ושווי מזומנים
3,318	4,945	<b>2,980</b>		מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
				מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
			<b>פעילות שאינה במזומן</b>
			<u>פעילות השקעה שאינה במזומן</u>
3,464	-	-	רכישת נכס זכות שימוש
			<u>פעילות מימון שאינה במזומן</u>
3,464	-	-	התחייבות בגין רכישת נכס זכות שימוש

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

## באור 1 - כללי

## א. הישות המדווחת

פרימוטק גרופ בע"מ (להלן - "החברה") התאגדה בישראל בתאריך 8 בדצמבר 2020. החברה והחברות המאוחדות שלה (להלן - "הקבוצה") עוסקות בעיקר בפעילות ייצור, ייבוא ושיווק של מגוון רחב של חומרי ניקוי, מוצרי נייר, מוצרי ניילון, מוצרים לשימוש חד פעמי, תמרוקים, ציוד משקי (ציוד משלים), ציוד נלווה לרפואה וגריאטריה, ומוצרי אריזה, ומתחילת שנת 2022 הקבוצה עוסקת גם ביבוא ושיווק של מגוון רחב של אביזרים וריהוט לחללים היגייניים. בנוסף, הקבוצה מייצרת חשמל עבור חברת החשמל. משרדה הרשום של החברה ממוקם בבאר שבע. מניות החברה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב החל מיום 13 במאי 2021.

ביום 31 בדצמבר 2020 התקשרו החברה (כחברה ללא פעילות) וקליר כימיקלים יצור ושיווק בע"מ (להלן - "קליר") (המוחזקות כל אחת בחלקים שווים על ידי אותם בעלי השליטה) בהסכם לשינוי מבנה ופיצול (להלן - "הסכם הפיצול"), לפיו, בכפוף להתקיימות מלוא התנאים המתלים על פי הסכם הפיצול, תועבר לחברה ללא תמורה וללא חיוב במס, בהתאם להוראות סעיף 105(א1) לפקודת מס הכנסה ועל פי רולינג רשויות המס, בתוקף מיום 31 בדצמבר 2020 ("מועד התוקף לפיצול"), מלוא הפעילות של החברות המוחזקות על ידי קליר וכן המתקן הסולארי שבבעלות קליר יחד עם ההלוואה שנלקחה להקמתו (להלן יחד - "הפעילות המועברת"), על דרך חלוקה על פי סעיף 302 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות" ו"הפיצול"). ביום 23 בפברואר 2021 בוצעה השלמת הפיצול.

החברה טיפלה ברכישה לפי שיטת As Pooling. בהתאם לכך הדוחות הכספיים נערכו תוך שיקוף עסקת הרכישה כאילו התבצעה בתקופה המוקדמת ביותר שהוצגה בדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020 (1 בינואר 2019).

## ב. אירועים מהותיים בתקופת הדיווח

השפעת אירועים ביטחוניים על פעילותה של החברה

1. בחודש אוקטובר 2023 פרצה מלחמת "חרבות ברזל" (להלן: "המלחמה") במדינת ישראל. התמשכות המלחמה הובילה להאטה בפעילות העסקית במשק הישראלי בין היתר בעקבות סגירת מפעלים בדרום ובצפון הארץ, פגיעה בתשתיות, גיוס אנשי מילואים לתקופה שאינה ידועה מראש וכן, לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל. הימשכות המלחמה עשויה לגרום השלכות נרחבות על תחומים ענפיים רבים ואזורים גאוגרפיים שונים במדינה.

התנודות הפוטנציאליות במחירי הסחורות, שערי מטבע חוץ, זמינות חומרים, זמינות כח אדם, שירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים עשויות להשפיע על ישויות אשר פעילותן העיקרית היא עם או בישראל.

למלחמה הייתה השפעה חיובית על פעילות הקבוצה בתחום המוסדי ברבעון הרביעי 2023 ובמהלך שנת 2024, אשר התבטאה בגידול מהותי במונחי הכנסות שנתיות עקב גידול מהותי בהזמנות של צה"ל בקשר עם מוצרי ניקוי והיגיינה וציוד חד פעמי ומנגד קיטון בהכנסות בעיקר בענף האירוח בתחום המוסדי ובתחום הקמעונאי.

בתקופת הדוח, ניכרת ירידה בהשפעת המלחמה על תוצאות הפעילות של החברה לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הירידה באה לידי ביטוי בקיטון בהכנסות וברווח התפעולי בעקבות פעילות צה"ל אשר חזרה להיקף הזמנות ברמתן הרגילה לפני פרוץ המלחמה, אך מנגד חזרה הדרגתית של פעילות ענף אירוח, ענף הרפואה והסיעוד, ענף מוסדות החינוך בתחום המוסדי ובתחום הקמעונאי לרמתן לפני פרוץ המלחמה.

ביום 28 בפברואר 2026, פתחו מדינת ישראל וארצות הברית במתקפת משולבת נגד איראן והוכרז מבצע "שאגת הארי". במסגרת זו, הטילה הממשלה מגבלות, כולל איסור על התקהלויות וסגירת מוסדות חינוך ומשרדים. כמו כן בוצע גיוס מילואים נוסף לצרכי המבצע.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, אין ביכולתה של החברה להעריך את היקף ההשפעה העתידית של האירועים הביטחוניים על היקף פעילותה של החברה מעבר לאמור לעיל, בין היתר לאור התנודתיות החריפה בשווקים, חוסר הוודאות בדבר משך זמן הלחימה, עוצמתה, השפעותיה של המלחמה על תחומי הפעילות של החברה וכן, ביחס לצעדים נוספים שיינקטו על ידי הממשלה.

**באור 1 - כללי (המשך)****ג. הגדרות**

בדוחות כספיים אלה-

- (1) החברה - פרימוטק גרופ בע"מ.
- (2) הקבוצה - פרימוטק גרופ בע"מ והחברות המאוחדות שלה.
- (3) חברות מאוחדות/חברות בנות - חברות, לרבות שותפות, שדוחותיהן מאוחדים באופן מלא, במישרין או בעקיפין, עם דוחות החברה.
- (4) צד קשור - כמשמעותו בתקן חשבונאות בינלאומי (2009) 24 בדבר צדדים קשורים.
- (5) בעלי עניין - כמשמעותם בפסקה (1) להגדרת "בעל עניין" בתאגיד בסעיף 1 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968.

**באור 2 - בסיס עריכת דוחות כספיים****א. הצהרה על עמידה בתקני דיווח כספי בינלאומיים**

הדוחות הכספיים המאוחדים הוכנו על ידי החברה בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן: "IFRS"). דוחות כספיים אלו נערכו גם בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע - 2010. הדוחות הכספיים המאוחדים אושרו על ידי דירקטוריון החברה ביום 31 במרץ 2026.

**ב. מטבע פעילות ומטבע הצגה**

הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בש"ח, שהינו מטבע הפעילות של החברה, ומעוגלים לאלף הקרוב, למעט אם צוין אחרת. השקל הינו המטבע שמייצג את הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת הקבוצה.

**ג. בסיס המדידה**

הדוחות הוכנו על בסיס העלות ההיסטורית למעט הנכסים וההתחייבויות הבאים:

- מכשירים פיננסיים ונגזרים אשר נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד;
- נכסי והתחייבויות מיסים נדחים;
- הפרשות;
- נכסים והתחייבויות בגין הטבות לעובדים.

**ד. תקופת המחזור התפעולי**

המחזור התפעולי של הקבוצה הינו עד שנה.

**ה. הצמדה**

נכסים והתחייבויות הצמודים למדד המחירים לצרכן נכללו לפי המדד המתאים לגבי כל נכס או התחייבות. הלוואות צמודות למדד נמדדות בעלות מופחתת כאשר היתרה לסוף תקופת הדיווח צמודה למדד.

**ו. שימוש באומדנים ושיקול דעת**

בעת עריכת הדוחות הכספיים בהתאם ל-IFRS, נדרשת הנהלת הקבוצה להשתמש בשיקול דעת, בהערכות, אומדנים והנחות אשר משפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל סכומים של נכסים והתחייבויות, הכנסות והוצאות. יובהר שההוצאות בפועל עלולות להיות שונות מאומדנים אלה.

בעת גיבושם של אומדנים חשבונאיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של הקבוצה, נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לנסיבות ואירועים הכרוכים באי וודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים, מתבססת הנהלת החברה על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיזוניים ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. שינויים באומדנים חשבונאיים מוכרים בתקופה שבה תוקנו האומדנים ובכל תקופה עתידית מושפעת.

להלן תיאור של הנחות לגבי העתיד ושל גורמים אחרים לחוסר ודאות באומדנים בסוף תקופת הדיווח, שקיים סיכון משמעותי שתוצאתם תהיה תיאום מהותי לערכים בספרים של נכסים ושל התחייבויות במהלך תקופת הדיווח הבאה:

**באור 2 - בסיס עריכת דוחות כספיים (המשך)**

**ו. שימוש באומדנים ושיקול דעת (המשך)**

אומדן	הנחות עיקריות	השלמת אפשריות	הפנייה
סכום בר השבה של יחידה מניבת מזומנים שכוללת מוניטין	שיעור ההיוון לפני מס ושיעור צמיחת מחזור ההכנסות.	הכרה בהפסד מירידת ערך.	למידע בדבר ניתוח רגישות לשינויים בהנחות, ראה באור 10, בדבר נכסים בלתי מוחשיים.
הכרה בנכס מס נדחה בגין הפסדים לצרכי מס	צפי לרווחים חייבים במס בעתיד שכנגדם ניתן יהיה לנצל הפסדים מועברים.	הכרה או ביטול של נכס מס נדחה לרווח והפסד.	למידע על הפסדים בגינם הכיר בנכס מס נדחה, ראה באור 25, בדבר מסים על הכנסה.

**ז. קביעת שווי הוגן**

לצורך הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת הקבוצה לקבוע את השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות מסוימים. מידע נוסף אודות ההנחות ששימשו בקביעת שווי הוגן נכלל בבאור 4 בדבר נכסים פיננסיים בשווי הוגן. בקביעת השווי ההוגן של נכס או התחייבות, משתמשת הקבוצה בנתונים נצפים מהשוק ככל שניתן. מדידות שווי הוגן מחולקות לשלוש רמות במדרג השווי ההוגן בהתבסס על הנתונים ששימשו בהערכה, כדלקמן:

- רמה 1: מחירים מצוטטים (לא מתואמים) בשוק פעיל לנכסים או התחייבויות זהים.
- רמה 2: נתונים נצפים מהשוק, במישרין או בעקיפין, שאינם כלולים ברמה 1 לעיל.
- רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על נתוני שוק נצפים.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית****א. דוחות כספיים מאוחדים**

הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל ישויות הנשלטות על ידי החברה. שליטה מתקיימת כאשר הקבוצה חשופה, או בעלת זכויות, לתשואות משתנות ממעורבותה בנרכשת ויש לה את היכולת להשפיע על תשואות אלה באמצעות כוח ההשפעה שלה בנרכשת.

**ב. בסיס האיחוד****(1) עסקאות שבוטלו באיחוד**

יתרות הדדיות בקבוצה והכנסות והוצאות שטרם מומשו, הנובעות מעסקאות בין חברתיות, בוטלו במסגרת הכנת הדוחות הכספיים המאוחדים. הפסדים שטרם מומשו בוטלו באותו אופן לפיו בוטלו רווחים שטרם מומשו, כל עוד לא הייתה ראייה לירידת ערך.

**ג. מטבע חוץ****(1) עסקאות במטבע חוץ**

עסקאות במטבע חוץ מתורגמות למטבעות הפעילות הרלוונטיים של חברות הקבוצה לפי שער החליפין שבתוקף בתאריכי העסקאות. נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ במועד הדיווח, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף לאותו יום. הפרשי שער בגין הפריטים הכספיים הינם הפרש שבין העלות המופחתת במטבע הפעילות לתחילת השנה, כשהיא מתואמת לריבית האפקטיבית ולתשלומים במשך השנה, לבין העלות המופחתת במטבע חוץ מתורגמת לפי שער החליפין לסוף השנה.

נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבעות חוץ והנמדדים לפי שווי הוגן, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף ביום בו נקבע השווי ההוגן. פריטים לא כספיים הנקובים במטבע חוץ והנמדדים לפי עלות היסטורית, מתורגמים לפי שער החליפין שבתוקף למועד העסקה.

הפרשי שער הנובעים מתרגום למטבע הפעילות מוכרים ברווח והפסד במסגרת הוצאות/הכנסות מימון.

**(2) פעילות חוץ**

הנכסים וההתחייבויות של פעילויות חוץ, כולל מוניטין והתאמות לשווי הוגן שנוצרו ברכישה, תורגמו לש"ח לפי שערי החליפין שבתוקף למועד הדיווח. ההכנסות וההוצאות של פעילויות החוץ, תורגמו לש"ח לפי שערי החליפין שבתוקף במועדי העסקאות. הפרשי השער בגין התרגום מוכרים ברווח כולל אחר ומוצגים בהון בקרן תרגום של פעילויות חוץ (להלן: "קרן תרגום").

**ד. מכשירים פיננסיים****(1) לקוחות וחייבים אחרים**

הקבוצה מכירה לראשונה בלקוחות וחייבים אחרים במועד היווצרותם. לקוח שאינו כולל רכיב מימון משמעותי נמדד לראשונה לפי מחיר העסקה ולאחר מכן נמדדים בעלות מופחתת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפסדים מירידת ערך. הכנסות ריבית, רווחים או הפסדים מהפרשי שער וירידת ערך מוכרים ברווח והפסד. רווח או הפסד כלשהו הנובע מגריעה, מוכר אף הוא ברווח והפסד.

לקבוצה יתרות לקוחות אשר נמדדת על בסיס הפרשה לירידת ערך המבוססת על ניסיון העבר ככל שקיים מידע המצביע על כך שהלקוח נמצא בקשיים פיננסיים.

**(2) נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד**

בתקופות עוקבות נכסים אלו נמדדים בשווי הוגן. רווחים והפסדים נטו, לרבות הכנסות ריבית או דיבידנדים, מוכרים ברווח והפסד.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)****ד. מכשירים פיננסיים (המשך)**

**(3) השקעות במכשירי חוב בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר**  
נכסים אלה נמדדים בתקופות עוקבות בשווי הוגן. הכנסות ריבית המחושבות תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, רווחים או הפסדים מהפרשי שער וירידת ערך מוכרים ברווח והפסד. רווחים והפסדים אחרים נטו מוכרים ברווח כולל אחר. במועד הגריעה, רווחים והפסדים שנצברו ברווח כולל אחר מסווגים מחדש לרווח והפסד.

**(4) התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים**  
התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים כוללות: הלוואות, אשראי מתאגידים בנקאיים, התחייבויות בגין חכירות, ספקים וזכאים אחרים.

התחייבויות הפיננסיות מוכרות לראשונה במועד קשירת העסקה (trade date) בו הקבוצה הופכת לצד לתנאים החוזיים של המכשיר, בשווי הוגן בניכוי כל עלויות העסקה הניתנות לייחוס. לאחר ההכרה לראשונה, התחייבויות פיננסיות נמדדות בעלות מופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

התחייבויות פיננסיות נגרעות כאשר המחויבות החוזית של הקבוצה פוקעת או כאשר היא סולקה או בוטלה.

**(5) מכשירים פיננסיים נגזרים שמשמשים לגידור כלכלי**  
הקבוצה מחזיקה מכשירים פיננסיים נגזרים לצרכי גידור סיכוני מטבע חוץ.

נגזרים מוכרים לראשונה בשווי הוגן. עלויות עסקה הניתנות לייחוס נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן. לאחר ההכרה לראשונה, נמדדים הנגזרים בשווי הוגן. השינויים בשווי ההוגן של נגזרים אלה נזקפים לרווח והפסד, כהכנסות או הוצאות מימון.

**ה. מלאי**

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל, בתהליך יצור לצרכי מכירה או חומרים שיצרכו בתהליך היצור או במהלך הספקת השירותים.

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלותו לבין השווי מימוש נטו שלו. עלות המלאי כוללת את כל עלויות הרכישה, עלויות עבודה ישירות, עלויות תקורה קבועות ומשתנות וכן עלויות אחרות שהתהוו בהבאת המלאי למיקום ומצבו הנוכחיים.

הקבוצה לא נוהגת לרכוש מלאי בתנאי אשראי, אשר כוללים מרכיב מימון.

**העלות נקבעת כדלהלן:**

חומרי גלם, רכיבים ואריזה - בשיטת "נכנס ראשון - יוצא ראשון".  
מוצרים מוגמרים - בשיטת "נכנס ראשון - יוצא ראשון".

**ו. רכוש קבוע****(1) הכרה ומדידה**

פריטי רכוש קבוע נמדדים לפי עלותם בניכוי פחת שנצבר, ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות כוללת את עלות הרכישה של הנכס לרבות הוצאות ישירות לרכישת הרכוש הקבוע. עלות נכסים בבנייה עצמית כוללת את עלות החומרים והעבודה הישירה וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה ועלויות אשראי מהוונות.

**(2) הפחתת רכוש קבוע**

פחת הוא הקצאה שיטתית של הסכום בר-פחת של נכס על פני אורך חייו השימושיים. סכום בר-פחת הוא העלות של הנכס, או סכום אחר המחליף את העלות, בניכוי ערך השיר שלו.  
נכס מופחת כאשר הוא זמין לשימוש, דהיינו כאשר הוא הגיע למיקום ולמצב הדרושים על מנת שהוא יוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)**

**1. רכוש קבוע (המשך)**

**(2) הפחתת רכוש קבוע (המשך)**

פחת נזקף לדוח רווח והפסד לפי שיטת הקו הישר על פני אומדן אורך החיים השימושי של כל חלק מפריטי הרכוש הקבוע. האומדנים בדבר שיטת הפחת, אורך החיים השימושיים וערך השייר נבחנים מחדש לפחות בכל סוף שנת דיווח ומותאמים בעת הצורך. שינויים מטופלים כשינויי אומדן בדרך של "מכאן ולהבא".

אומדן שיעורי הפחת בהם נעשה שימוש בחישוב הפחת הינו כדלקמן:

נושא	שיעורי פחת
פרויקט סולארי	5%
מבנים	4%
מכונות וציוד	5%-10% (בעיקר 10%)
ציוד אחר	33%
כלי רכב	15%-20%
ריהוט וציוד משרדי	6%-15%
מחשבים	33%
שיפורים במושכר	הקצר מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים

**2. נכסים בלתי מוחשיים**

**(1) הכרה ומדידה**

נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו על ידי הקבוצה והם בעלי אורך חיים מוגדר, נמדדים לפי עלות בניכוי הפחתות והפסדים מירידת ערך שנצברו.

**(2) עלויות עוקבות**

עלויות עוקבות מוכרות כנכס בלתי מוחשי אך ורק כאשר הן מגדילות את ההטבה הכלכלית העתידית הגלומה בנכס בגינו הן הוצאו. יתר העלויות, לרבות עלויות הקשורות למוניטין, נזקפות לדוח רווח והפסד עם התהוותן.

**(3) הפחתה**

הפחתה היא הקצאה שיטתית של הסכום בר-פחת של נכס בלתי מוחשי על פני אורך חייו השימושיים. סכום בר-פחת הוא העלות של הנכס, בניכוי ערך השייר שלו.

הפחתה נזקפת לדוח רווח והפסד לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים מהמועד שבו הנכסים זמינים לשימוש. מוניטין וסימן מסחרי בעל אורך חיים בלתי מוגדר אינם מופחתים באופן שיטתי, אלא נבחנים לפחות אחת לשנה לירידת ערך וכן אחת לשנה נבחנים האם האירועים והנסיבות ממשיכים לתמוך בקביעה כי לנכס הבלתי מוחשי אורך חיים בלתי מוגדר.

אומדן אורך החיים השימושיים לתקופה הנוכחית ולתקופות ההשוואה הינו כדלקמן:

נושא	אורך חיים
תוכנות	3 שנים
סימן מסחרי	לא מוגדר
צבר הזמנות	שנה
נכס אי תחרות	4 שנים

האומדנים בדבר שיטת הפחתה, אורך החיים השימושיים וערך השייר נבחנים מחדש לפחות בכל סוף שנת דיווח ומותאמים בעת הצורך.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)****ח. חכירות****נכסים חכורים והתחייבויות בגין חכירה**

חוזים המקנים לקבוצה שליטה בשימוש בנכס בגין חכירה במשך תקופת זמן עבור תמורה, מטופלים כחכירות. בעת ההכרה לראשונה הקבוצה מכירה בהתחייבות בסכום הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, ובמקביל מכירה הקבוצה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה ששולמו מראש או שנצברו, ובתוספת עלויות ישירות שהתהוו בחכירה.

לאחר ההכרה לראשונה, מטופל הנכס בהתאם למודל העלות, ומופחת לאורך תקופת החכירה או אורך חייו השימושיים של הנכס כמוקדם ביניהם.

**תקופת החכירה**

תקופת החכירה נקבעת כתקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך או לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש או לא יממש את האופציה, בהתאמה.

**הפחתת נכס זכות שימוש**

לאחר מועד תחילת החכירה, נכס זכות שימוש נמדד בשיטת העלות, בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים מירידות ערך שנצברו ומתואם בגין מדידות מחדש של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת מחושב על בסיס קו-ישר על פני אורך החיים השימושיים או תקופת החכירה החוזית, כמוקדם מבניהם כדלקמן:

○	קרקעות	49 שנים
○	מבנים	4-9 שנים
○	כלי רכב	3 שנים

**ט. הכרה בהכנסה**

הקבוצה מכירה בהכנסות כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו. ההכנסה נמדדת לפי סכום התמורה לו הקבוצה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח.

**קיום מחויבויות ביצוע**

הכנסות מוכרות כאשר הקבוצה מקיימת מחויבות ביצוע על ידי העברת שליטה על סחורה שהובטחה ללקוח. עבור מכירת מוצרי החברה, הלקוח משיג שליטה על המוצרים כאשר הם נשלחים ממחסני הקבוצה ומגיעים ללקוח ולפיכך הקבוצה מכירה בהכנסה במועד זה.

עבור שירותי הפקת חשמל סולארי - ההכנסות מוכרות לאורך זמן בתקופת הדיווח בה סופקו השירותים, מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה כאשר הקבוצה מספקת שירותים אלה.

**קביעת מחיר העסקה**

מחיר העסקה הוא סכום התמורה לו הקבוצה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת סחורות שהובטחו ללקוח, מלבד סכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים. בעת קביעת מחיר העסקה הקבוצה מביאה בחשבון את ההשפעה של תמורה משתנה.

**תמורה משתנה**

מחיר העסקה כולל סכומים קבועים וסכומים שעשויים להשתנות כתוצאה מהנחות, חוזרים, זיכויים, ויתורים על מחיר, תמריצים, בונוסים בגין ביצועים, קנסות, תביעות ומחלוקות וכן שינויים בחוזה שהתמורה בגינם טרם הוסכמה על ידי הצדדים. הקבוצה כוללת במחיר העסקה את סכום התמורה המשתנה, או את חלקו, רק כאשר צפוי ברמה גבוהה כי ביטול משמעותי של סכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן. בסוף כל תקופת דיווח, מעדכנת הקבוצה במידת הצורך את אומדן סכום התמורה המשתנה שנכלל בתמורת העסקה. תמורה משתנה נובעת בעיקר בשל הנחות מחזור שהקבוצה מעניקה ללקוחותיה.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)****ג. הנחות מספקים**

הנחות שוטפות מספקים מוכרות בדוחות הכספיים עם קבלתן. הנחות המתקבלות מספקים בתום השנה אשר לגביהן לא מחויבת הקבוצה לעמוד ביעדים מסוימים, הוכרו בדוחות הכספיים עם ביצוע הרכישות היחסיות המזכות את הקבוצה בהנחות האמורות. הנחות מספקים שהזכות לקבלתן מותנית בעמידת הקבוצה ביעדים מסוימים כגון עמידה בהיקף רכישות שנתי (כמותי או כספי) מינימלי, גידול בהיקף הרכישות לעומת תקופות קודמות ועוד, מוכרות בדוחות הכספיים, באופן יחסי, בהתאם להיקף הרכישות שביצעה הקבוצה מהספקים בתקופה המדווחת המקדמות את הקבוצה לקראת העמידה ביעדים, וזאת רק כאשר צפוי שהיעדים יושגו וניתן לאמוד את סכומי ההנחות באופן סביר. אומדן העמידה ביעדים מבוסס, בין היתר, על ניסיון העבר ומערכות היחסים של הקבוצה עם הספקים ועל היקף הרכישות החוזי מהספקים ביתרת התקופה.

**א. ירידת ערך****(1) נכסים פיננסיים שאינם נגזרים**

הפרשה להפסדי אשראי חזויים בגין נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת, כולל לקוחות, נמדדת בסכום השווה להפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר. הפסדי אשראי חזויים מהווים אומדן משוקלל-הסתברויות של הפסדי אשראי. הפרשה להפסדי אשראי חזויים בגין נכס פיננסי הנמדד בעלות מופחתת, מוצגת בניכוי מהערך בספרים ברוטו של הנכס הפיננסי.

**(2) נכסים שאינם פיננסיים**

בכל תקופת דיווח נבחן קיומם של סימנים המצביעים על ירידת ערך של הנכסים הלא פיננסיים של הקבוצה, שאינם מלאי ונכסי מס נדחים. באם קיימים סימנים, כאמור, מחושב אומדן סכום בר ההשבה של הנכס. הקבוצה מבצעת, אחת לשנה בתאריך קבוע, הערכה של הסכום בר ההשבה של נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים בלתי מוגדר או נכסים שאינם זמינים לשימוש, או באופן תכוף יותר אם יש סימנים לירידת ערך. נכסים אשר אינם ניתנים לבחינה פרטנית מקובצים יחד לקבוצת הנכסים הקטנה ביותר אשר מניבה תזרימי מזומנים משימוש מתמשך, אשר הינם בלתי תלויים בעיקרם בנכסים אחרים ובקבוצות נכסים אחרות (יחידה מניבת מזומנים).

הסכום בר ההשבה של נכס או של יחידה מניבת מזומנים הינו הגבוה מבין שווי השימוש ומחיר המכירה נטו (שווי ההוגן, בניכוי עלויות מימוש). בקביעת שווי השימוש, מהוות הקבוצה את תזרימי המזומנים העתידיים החזויים לפי שיעור היוון לאחר מס, המשקף את הערכות משתתפי השוק לגבי ערך הזמן של הכסף והסיכונים הספציפיים המתייחסים לנכס או ליחידה מניבת מזומנים בגינם לא הותאמו תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע מהנכס או מהיחידה מניבת המזומנים.

**הכרה בהפסד מירידת ערך**

הפסדים מירידת ערך מוכרים כאשר הערך בספרים של נכס או של יחידה מניבת מזומנים עולה על הסכום בר ההשבה, ונזקפים לרווח והפסד. לגבי יחידות מניבות מזומנים הכוללות מוניטין, הפסד מירידת ערך מוכר כאשר הערך בספרים של היחידה מניבת מזומנים, לאחר גילום יתרת המוניטין, עולה על הסכום בר ההשבה שלה. הפסדים מירידת ערך שהוכרו לגבי יחידות מניבות מזומנים, מוקצים תחילה להפחתת הערך בספרים של מוניטין שיוחס ליחידות אלה ולאחר מכן להפחתת הערך בספרים של הנכסים האחרים ביחידה מניבת המזומנים, באופן יחסי.

**ב. הטבות לעובדים****(1) הטבות לאחר סיום העסקה**

בקבוצה קיימות מספר תוכניות הטבה לאחר סיום העסקה. התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח או לקרנות המנוהלות בידי נאמן, והן מסווגות כתוכניות הפקדה מוגדרת וכן כתוכניות הטבה מוגדרת.

הפקדות בתוכנית הפקדה מוגדרת נכללות ברווח והפסד. מחויבות הקבוצה להפקיד בתוכנית הפקדה מוגדרת או מחויבות הקבוצה להתחייבות בגין הטבה מוגדרת נכללות במאזן וככל שיש שינויים הנובעים מהתחייבויות אלו הרי שזה נזקף לרווח והפסד למעט האמור להלן שנזקף לרווח הכולל.

כאשר לפי תוצאות החישובים נוצר נכס נטו לקבוצה, מוכר נכס עד לסכום נטו של הערך הנוכחי של הטבות כלכליות הזמינות בצורה של חוזר מהתוכנית או של הקטנה בהפקדות עתידיות לתוכנית. הטבה כלכלית בצורת החוזרים או הקטנת הפקדות עתידיות תחשב כזמינה לקבוצה כאשר ניתן לממשה במהלך חיי התוכנית או לאחר סילוק המחויבות. בחישוב זה נלקחות בחשבון דרישות הפקדה מזערית, באם רלוונטיות לתוכנית.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)****י.ב. הטבות לעובדים (המשך)****(1) הטבות לאחר סיום העסקה (המשך)**

מחויבות נטו של הקבוצה, המתייחסת לתוכנית הטבה מוגדרת בגין הטבות לאחר סיום העסקה, מחושבת לגבי כל תכנית בנפרד על ידי אומדן הסכום העתידי של ההטבה שתגיע לעובד בתמורה לשירותיו בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הטבה זו מוצגת לפי ערך נוכחי בניכוי השווי ההוגן של נכסי התוכנית. הקבוצה קובעת את הריבית נטו על ההתחייבות (הנכס), נטו בגין הטבה מוגדרת על ידי הכפלת ההתחייבות (הנכס), נטו בגין הטבה מוגדרת בשיעור ההיוון ששימש למדידת המחויבות בגין הטבה מוגדרת, כפי ששניהם נקבעו בתחילת תקופת הדיווח השנתית.

מדידה מחדש של ההתחייבות (הנכס) נטו בגין הטבה מוגדרת כוללת רווחים והפסדים אקטואריים, תשואה על נכסי תוכנית (למעט ריבית), וכן שינוי כלשהו בהשפעה על תקרת הנכסים (ככל שרלוונטי, למעט ריבית). מדידות מחדש נזקפות מיידית, דרך רווח כולל אחר לקרן הון הטבות לעובדים.

עלויות ריבית בגין מחויבות להטבה מוגדרת, הכנסות ריבית בגין נכסי התוכנית וריבית בגין ההשפעה של תקרת הנכסים שנזקפו לרווח והפסד, מוצגות בסעיפי הכנסות והוצאות מימון בהתאמה.

**(2) הטבות עובד לטווח קצר**

מחויבויות בגין הטבות לעובדים לזמן קצר נמדדות על בסיס לא מהוון, וההוצאה נזקפת בעת שניתן השירות המתייחס או במקרה של היעדרויות שאינן נצברות (כמו חופשת לידה) - בעת ההיעדרות בפועל.

הפרשה בגין הטבות לעובדים לזמן קצר בגין בונוס במזומן, מוכרת בסכום הצפוי להיות משולם, כאשר לקבוצה יש מחויבות נוכחית משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את המחויבות. לפרטים בדבר הטבות לעובדים ראה באור 15.

**י.ג. מסים על ההכנסה****(1) כללי**

מסים על הכנסה כוללים מיסים שוטפים ונדחים. מסים שוטפים ונדחים נזקפים לדוח רווח והפסד אלא אם המס נובע מצירוף עסקים, או נזקפים ישירות להון או לרווח כולל אחר במידה ונובעים מפריטים אשר מוכרים ישירות בהון או ברווח כולל אחר.

**(2) מסים שוטפים**

המס השוטף הינו סכום המס הצפוי להשתלם (או להתקבל) על ההכנסה החייבת במס לשנה, כשהוא מחושב לפי שיעורי המס החלים לפי החוקים שנחקקו או נחקקו למעשה למועד הדיווח. מסים שוטפים כוללים גם מסים בגין שנים קודמות.

**(3) קיזוז נכסי והתחייבויות מסים שוטפים**

נכסים והתחייבויות מסים שוטפים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו זמנית.

**(4) מסים נדחים**

ההכרה במיסי נדחים הינה בהתייחס להפרשים זמניים בין הערך בספרים של נכסים והתחייבויות לצורך דיווח כספי לבין ערכם לצרכי מסים. המדידה של מסים נדחים משקפת את השלכות המס שינבעו מהאופן בו הקבוצה צופה, בתום תקופת הדיווח, להשיב או לסלק את הערך בספרים של נכסים והתחייבויות. המסים הנדחים נמדדים לפי שיעורי המס הצפויים לחול על הפרשים הזמניים במועד בו ימומשו, בהתבסס על החוקים שנחקקו או שנחקקו למעשה למועד הדיווח.

נכס מס נדחה מוכר בספרים בגין הפסדים מועברים, הטבות מס והפרשים זמניים הניתנים לניכוי כאשר צפוי שבעתיד תהיה הכנסה חייבת, שכנגדה ניתן יהיה לנצל אותם. נכסי המיסים הנדחים נבדקים בכל מועד דיווח, ובמידה ולא צפוי כי הטבות המס המתייחסות יתממשו, הם מופחתים.

### באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)

#### י.ד. הפרשות

הפרשה מוכרת כאשר לקבוצה יש מחויבות נוכחית, משפטית או משתמעת, כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, הניתנת לאמידה באופן מהימן, וכאשר צפוי כי יידרש תזרים שלילי של הטבות כלכליות לסילוק המחויבות. ההפרשות נקבעות על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים בשיעור ריבית לפני מס, המשקף את הערכות השוק השוטפות לערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים להתחייבות וללא שקלול סיכון האשראי של הקבוצה. הערך בספרים של ההפרשה מותאם בכל תקופה על מנת לשקף את חלוף הזמן. סכום התיאום מוכר כהוצאות מימון.

#### תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר יותר סביר מאשר לא (more likely than not) כי הקבוצה תידרש, למשאביה הכלכליים לסילוק המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר השפעת ערך הזמן מהותית, נמדדת ההפרשה בהתאם לערכה הנוכחי.

**באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)**

**טו. תקנים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות שטרם אומצו**

השפעות צפויות	תחילה והוראות מעבר	דרישות הפרסום	תקן/ פרשנות/ תיקון
<p>הקבוצה בוחנת את השלכות התיקונים על הדוחות הכספיים, ללא כוונה ליישום מוקדם.</p>	<p>התיקונים ייושמו החל מתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2026. יישום מוקדם אפשרי. ניתן לבחור ליישם ביישום מוקדם את כלל התיקונים או רק את התיקונים לעניין סיווגם של נכסים פיננסיים (לרבות התיקון ל-IFRS 7 הכולל את דרישות הגילוי הקשורות). התיקון ל-IFRS 9 ייושם למפרע ללא חובת הצגה מחדש של מספרי השוואה. בעת יישום התיקון ל-IFRS 7, לא נדרש לספק גילויים על התקופות הקודמות למועד היישום לראשונה של התיקונים.</p>	<p>התיקונים מתייחסים לנושאים הבאים:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>מספקים הבהרות לעניין מועד ההכרה והגריעה של מכשירים פיננסיים, והוספת חריג לעניין מועד גריעתן של התחייבויות פיננסיות המסולקות בהעברות אלקטרוניות של מזומנים;</li> <li>סיווג נכסים פיננסיים –             <ul style="list-style-type: none"> <li>עדכון הנחיות היישום לעניין אופן ההערכה האם תזרימי מזומנים חוזיים של נכס פיננסי הם רק תשלומי קרן וריבית (SPPI) כאשר התנאים החוזיים של הנכס כוללים מאפיינים מותניים (למשל, הצמדה למדדי ESG), והוספת דוגמאות בנושא;</li> <li>הבהרה לגבי מתי מכשירים פיננסיים הינם צמודים לפי חוזה (contractually linked) ומתי מהווים נכסים פיננסיים ללא זכות חזרה (non-recourse), לצורך קביעה האם הם כוללים רק תשלומי קרן וריבית (SPPI);</li> </ul> </li> <li>עדכון דרישות הגילוי בעבור מכשירים פיננסיים בעלי מאפיינים מותניים שאינם קשורים במישרין לשינוי בסיכונים/עלויות בסיסיים/בסיסיות של המכשיר; וכן עדכון דרישות הגילוי עבור השקעות במכשירים הוניים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר (FVOCI).</li> </ul> <p>תקן זה מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי IAS 1 – "הצגת דוחות כספיים". התקן מספק הנחיות למבנה ותוכן משופרים לדוחות הכספיים, בפרט בדוח רווח והפסד. התקן כולל דרישות גילוי והצגה חדשות וכן דרישות אשר הובאו מתקן חשבונאות בינלאומי IAS 1 הצגת דוחות כספיים.</p> <p>כחלק מדרשות הגילוי החדשות, נדרש להציג שני סיכומי ביניים בדוח על הרווח או ההפסד: רווח תפעולי ורווח לפני מימון ומס. בנוסף, התוצאות בדוח על הרווח או ההפסד יסווגו לשלוש קטגוריות חדשות: קטגוריה תפעולית, קטגורית השקעה וקטגורית מימון.</p> <p>בנוסף לשנויים במבנה הדוחות על הרווח והפסד, התקן כולל גם דרישה למתן גילוי נפרד בדוחות הכספיים בנוגע לשימוש במדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה (מדדי MPM).</p> <p>כמו כן, במסגרת התקן, נוספו הנחיות ספציפיות לקיבוץ ופיצול של פריטים בדוחות הכספיים ובביאורים.</p>	<p><b>תיקונים ל- IFRS 9 , מכשירים פיננסיים ו-IFRS 7 מכשירים פיננסיים: גילויים: תיקונים לסיווג ולמדידה של מכשירים פיננסיים</b></p> <p><b>תקן דיווח כספי בינלאומי 18 IFRS, הצגה וגילוי בדוחות הכספיים</b></p>
<p>הקבוצה בוחנת את השלכות יישום התקן על הדוחות הכספיים, ללא כוונה ליישום מוקדם.</p>	<p>מועד היישום לראשונה של התקן הינו לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 עם אפשרות ליישום מוקדם. בהתאם להחלטת מליאת רשות ניירות ערך, תאגידים מדווחים רשאים לאמץ מוקדם את התקן רק החל מתקופות דיווח המתחילות ביום 1 בינואר 2025.</p>		

**באור 4 - נכסים פיננסיים בשווי הוגן**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
2,055	-
1,533	18
*8,337	*3,198
11,925	3,216

השקעה במניות  
השקעה במכשיר חוב שאינו סחיר  
השקעה בקרנות שאינן סחירות

נכסים פיננסיים בשווי הוגן

\* היתרה מוצגת במסגרת נכסים בלתי שוטפים, ראה באור 27.ה.

**באור 5 - לקוחות**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
70,960	60,018
1,360	-
11,322	14,612
83,642	74,630
(2,041)	(1,944)
81,601	72,686

חובות פתוחים בשקלים  
חובות פתוחים במט"ח  
המחאות לגבייה

בניכוי - הפרשה להפסדי אשראי חזויים (ראה באור 27.א)

**באור 6 - חייבים ויתרות חובה**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
100	190
149	202
200	132
10,674	8,425
11,123	8,949

הוצאות מראש  
עובדים  
מס הכנסה לקבל  
מקדמות לספקים

**באור 7 - מלאי**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
4,834	3,820
33,629	33,214
1,814	1,299
40,277	38,333

חומרי גלם, רכיבים ואריזה  
מוצרים מוגמרים  
מלאי בדרך

**באור 8 - רכוש קבוע**

א. הרכב:

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי	כלי רכב אלפי ש"ח	מכונות וציוד	קרקע ומבנים	
<b>עלות</b>						
185,213	*4,340	13,939	11,565	71,029	*84,340	יתרה ליום 1 בינואר 2025
10,456	71	813	983	5,672	2,917	תוספות
(1,295)	-	-	(1,295)	-	-	גריעות
<b>194,374</b>	<b>4,411</b>	<b>14,752</b>	<b>11,253</b>	<b>76,701</b>	<b>87,257</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<b>פחת נצבר</b>						
77,708	3,725	11,296	7,551	39,100	16,036	יתרה ליום 1 בינואר 2025
6,978	142	834	1,592	2,417	1,993	תוספות
(928)	-	-	(928)	-	-	גריעות
<b>83,758</b>	<b>3,867</b>	<b>12,130</b>	<b>8,215</b>	<b>41,517</b>	<b>18,029</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<b>110,616</b>	<b>544</b>	<b>2,622</b>	<b>3,038</b>	<b>35,184</b>	<b>69,228</b>	יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025 *סווג מחדש
<b>עלות</b>						
176,271	4,340	12,440	11,210	66,117	82,164	יתרה ליום 1 בינואר 2024
9,343	*-	1,499	563	5,105	*2,176	תוספות
(401)	-	-	(208)	(193)	-	גריעות
<b>185,213</b>	<b>*4,340</b>	<b>13,939</b>	<b>11,565</b>	<b>71,029</b>	<b>*84,340</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<b>פחת נצבר</b>						
71,564	3,560	10,614	5,939	37,403	14,048	יתרה ליום 1 בינואר 2024
6,452	165	682	1,795	1,822	1,988	תוספות
(308)	-	-	(183)	(125)	-	גריעות
<b>77,708</b>	<b>3,725</b>	<b>11,296</b>	<b>7,551</b>	<b>39,100</b>	<b>16,036</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<b>107,505</b>	<b>*615</b>	<b>2,643</b>	<b>4,014</b>	<b>31,929</b>	<b>*68,304</b>	יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2024 *סווג מחדש

**באור 8 - רכוש קבוע (המשך)**

**ב. רכוש קבוע בהקמה ומקדמות ששולמו על חשבון רכוש קבוע**  
 ביום 22 ביולי 2021 (להלן- מועד התוקף), קיבלה החברה היתר בניה לתקופה של 3 שנים ממועד התוקף (להלן- היתר הבניה) להקמת מבנה על המקרקעין שבחווה פיתוח שברשותה. החברה סיימה את הקמתו של המבנה וערכו בספרים, ליום 31 בדצמבר 2024 הסתכם בכ-52 מיליון ש"ח וכלל גם עלויות אשראי שהווננו כאמור בסעיף ד. כמו כן, במסגרת סעיף הרכוש הקבוע ליום 31 בדצמבר 2025, נכללו מקדמות ששולמו בגין עלויות בנייה והקמה של משרדים, מבנה ייצור ומחסנים וכן מקדמות בגין רכישת מכונות בסך של 759 אלפי ש"ח (2024 : 1,379 אלפי ש"ח).

**ג. פרטים נוספים**  
 רכוש קבוע בבעלות הקבוצה שועבד כבטוחה להתחייבויות הקבוצה (ראה גם באור 16).

**ד. עלויות אשראי שהווננו**  
 עלויות אשראי לאחר הפחתה שהווננו לקרקע ומבנים ליום 31 בדצמבר 2025, הסתכמו לסך של כ-1,407 אלפי ש"ח. שיעור ההיוון ששימוש לקביעת סכום עלויות האשראי הראויות להיוון הינו כ-3%.

**באור 9 - חכירות**

**(1) חכירות בהן הקבוצה היא החוכרת:**

במסגרת הסכמי החכירה, הקבוצה חוכרת את הפריטים הבאים:

1. מבנים

2. כלי רכב

**(2) נכסי זכות שימוש:**

סה"כ	כלי רכב אלפי ש"ח	מבנים	
6,288	2,657	3,631	יתרה ליום 1 בינואר 2024
(2,148)	(1,165)	(983)	פחת בגין נכסי זכות שימוש
4,140	1,492	2,648	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
(1,986)	(1,165)	(821)	פחת בגין נכסי זכות שימוש
2,154	327	1,827	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

**באור 9 - חכירות (המשך)**

**(3) מידע לגבי הסכמי חכירה מהותיים:**

בשנת 2025 לקבוצה היה חוזה חכירה של מבנה (בשנת 2024 לחברה היו שני חוזי חכירה של מבנים ומשרדים) שבגינם יישמה את IFRS16. בנוסף, הקבוצה חוכרת כלי רכב בשיטת הליסינג לתקופה של שלוש שנים, ומעת לעת משנה את כמות הרכבים על פי צרכיה השוטפים. כלי הרכב החכורים מזהים באמצעות מספרי רישוי ורישיונות רכב, כאשר לחברות הליסינג אין יכולת החלפה של כלי הרכב, למעט במקרים של ליקויים. הרכבים החכורים משמשים את עובדי המטה בקבוצה, עובדי השיווק והמכירות ועובדים אחרים בעלי הסכמי העסקה הכוללים מחויבות מצד הקבוצה להעמיד רכב לרשותם.

הקבוצה טיפלה בהסדר שבינה ובין חברות הליסינג כהסדר חכירה שבתחולת IFRS 16 ובהסדר שבינה ובין עובדיה כהסדר שבתחולת תקן IAS 19. לקבוצה אין אופציות הארכה ו/או ביטול בהסכמים עם חברות הליסינג אשר וודאי באופן סביר שימומשו.

סך ההתחייבות בגין חכירה וזכויות השימוש שהוכרו בדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025 בגין חכירת מבנים ורכבים 2,209 אלפי ש"ח.

**חוזה חכירה עיקריים בגין מבנים:**

מועד תחילת החכירה	מועד סיום החכירה	עלות חכירה שנתית (באלפי ש"ח)	שטח במ"ר (לא כולל שטחי חצר)	מיקום	המפעל
01.10.09	31.12.27	כ- 1,165	4,915	אופקים	ספידי

**(4) התחייבויות בגין חכירה**

ניתוח מועדי פירעון של התחייבויות בגין חכירה של הקבוצה:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
2,093	1,264
2,209	945
4,302	2,209
2,093	1,264
2,209	945

עד שנה  
בין שנה לחמש שנים  
סך הכל  
חלויות שוטפות של התחייבויות חכירה  
התחייבויות לזמן ארוך בגין חכירה

**באור 10 - נכסים בלתי מוחשיים**

**א. ההרכב והתנועה**

תוכנה	סימני מסחר	אחר אלפי ש"ח	מוניטין	סה"כ	
<b>עלות</b>					
2,049	4,648	2,465	6,399	15,561	יתרה ליום 1 בינואר 2025
125	-	-	-	125	רכישות
<b>2,174</b>	<b>4,648</b>	<b>2,465</b>	<b>6,399</b>	<b>15,686</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<b>הפחתות והפסדים מירידת ערך</b>					
1,964	77	1,849	1,628	5,518	יתרה ליום 1 בינואר 2025
68	-	616	-	684	הפחתה לשנה
<b>2,032</b>	<b>77</b>	<b>2,465</b>	<b>1,628</b>	<b>6,202</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<b>142</b>	<b>4,571</b>	<b>-</b>	<b>4,771</b>	<b>9,484</b>	<b>יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025</b>
<b>עלות</b>					
1,995	4,648	2,465	6,399	15,507	יתרה ליום 1 בינואר 2024
54	-	-	-	54	רכישות
<b>2,049</b>	<b>4,648</b>	<b>2,465</b>	<b>6,399</b>	<b>15,561</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<b>הפחתות והפסדים מירידת ערך</b>					
1,871	77	1,233	-	3,181	יתרה ליום 1 בינואר 2024
93	-	616	-	709	הפחתה לשנה
-	-	-	1,628	1,628	הפסד מירידת ערך
<b>1,964</b>	<b>77</b>	<b>1,849</b>	<b>1,628</b>	<b>5,518</b>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<b>85</b>	<b>4,571</b>	<b>616</b>	<b>4,771</b>	<b>10,043</b>	<b>יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2024</b>

**ב.** הפחתת נכסים בלתי מוחשיים מוצגת ברווח או הפסד במסגרת סעיף הוצאות מכירה ושיווק.

**ג. נכסים בלתי מוחשיים מהותיים**

הקבוצה מחזיקה בסימן מסחרי "קליין". העלות הכוללת של הרכישה הסתכמה בסך של 4,648 אלפי ש"ח. הסימן המסחרי, שערכו בספרים ליימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 הינו 4,571 אלפי ש"ח, הוגדר כבעל אורך חיים שימושיים בלתי מוגדר מאחר ואין גבול הנראה לעין של התקופה שבה נכס זה חזוי להיות זמין לשימוש הקבוצה ולהפיק תזרימי מזומנים חיוביים. בנוסף, לקבוצה מוניטין בסך של 4,771 אלפי ש"ח, המיוחס לפעילות שינוון. הנהלת הקבוצה מנהלת מעקב על המוניטין לצרכי הנהלה פנימיים.

**ד. בחינת ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים**

הקבוצה בוחנת את הסכום בר ההשבה של הסימן המסחרי אחת לשנה באמצעות בחינת ירידת ערך ליחידה מניבת המזומנים אליה הוא משויך. ליום 31 בדצמבר 2025 הסכום בר השבה של היחידה מניבת המזומנים אליה משויך הסימן המסחרי עולה על ערכה בספרים.

## באור 10 - נכסים בלתי מוחשיים (המשך)

לאור הפסד תפעולי מתמשך בחברת שינון המהווה סימן אזהרה לירידת ערך של פעילות שינון (אליה מיוחס המוניטין), בחנה החברה את הסכום בר ההשבה של פעילות שינון ליום 30 ביוני 2025 בסיוע מעריך שווי בלתי תלוי. הסכום בר ההשבה שנאמד במסגרת הבחינה היה גבוה מערך הפעילות בספרים. ליום 31 בדצמבר 2025 בחנה החברה את הסכום בר ההשבה של פעילות שינון (אליה מיוחס המוניטין) כחלק מהבחינה השנתית, בסיוע מעריך שווי בלתי תלוי. הבחינה נעשתה במודל שווי שימוש, על בסיס תזרימי מזומנים חזויים ל-5 שנים. לצורך הבחינה הונח שיעור היוון לפני מס של 19.95% (2024: 22.84%). החברה צופה כי בין השנים 2026 עד 2030 שיעור צמיחת מחזור המכירות יעמוד על כ- 7.7% בממוצע תוך התכנסות לשיעור צמיחה של כ-3% בשנה המייצגת. הסכום בר ההשבה שנאמד במסגרת הבחינה עולה על ערך הפעילות בספרים.

## באור 11 - אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר		שיעור ריבית נקובה ב %		בסיס הצמדה	
2024	2025	2024	2025		
אלפי ש"ח					
35,391	29,003	6.05%	5.56%	פריים	הלוואות מתאגידים
6,316	2,236				בנקאיים לזמן קצר
					חלויות שוטפות
41,707	31,239				סך הכל

## באור 12 - הלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן ארוך

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר		שיעור ריבית נקובה ב %		
2024	2025	2024	2025	
אלפי ש"ח				
10,834	4,518	3.06%-6.5%	5.83%	הלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן ארוך
(6,316)	(2,236)			בניכוי חלויות שוטפות
4,518	2,282			סך הכל

ב. מועדי פירעון של התחייבויות לא שוטפות:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
2,236	2,282	שנה שנייה
2,282	-	שנה שלישית
4,518	2,282	

**באור 12 - הלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן ארוך (המשך)**

**ג. אמות מידה פיננסיות**

להלן אמות המידה הפיננסיות החלות על הלוואות החברה החל משנת 2024:

תנאי	סימן	נושא
22%	≤	הון עצמי מוחשי* מסך המאזן המוחשי
40	<	הון עצמי מוחשי* מינימאלי במיליוני ש"ח
5	≥	יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA בנטרול השפעה נטו של אירועים ועסקאות הוניים ב-4 רבעונים אחרונים

\* הון עצמי מוחשי - הון עצמי בניכוי נכסים בלתי מוחשיים לרבות מוניטין בגין השקעה בחברה לא כלולה, קרנות הון שנוצרו בעקבות שערך נכסים, רווחי שערוכים שטרם מומשו והלוואות לגופים קשורים, ובתוספת הלוואות בעלים נחותות כלפי תאגיד בנקאי.

ליום 31 בדצמבר 2025 החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות כמתואר בטבלה לעיל.

**באור 13 - ספקים ונותני שירותים**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
26,160	25,166
2,370	1,563
863	325
<b>29,393</b>	<b>27,054</b>

חשבונות פתוחים  
המחאות לפירעון  
הוצאות לשלם

**באור 14 - זכאים ויתרות זכות לרבות**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
3,201	3,314
4,087	4,034
1,902	1,161
2,726	1,504
736	793
<b>12,652</b>	<b>10,806</b>

מקדמות מלקוחות  
התחייבות בגין הטבות לעובדים (ראה באור 15.א)  
מוסדות ממשלתיים  
הכנסות מראש  
הוצאות לשלם

**באור 15 - הטבות לעובדים**

הטבות לעובדים כוללות הטבות לאחר סיום העסקה וכן הטבות לטווח קצר. לקבוצה תוכנית הטבה מוגדרת בגינה היא מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

**א. הרכב ההטבות לעובדים**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
4,087	4,034
1,374	764

מוצג במסגרת ההתחייבויות השוטפות- זכאים אחרים (1)  
מוצג במסגרת ההתחייבויות שאינן שוטפות

(1) במסגרת הטבות עובדים לטווח הקצר נכללות התחייבויות בגין שכר עבודה, חופשה, הבראה ובנוספים.

**ב. הרכב התוכנית להטבה מוגדרת**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
10,047	10,409
(8,673)	(9,645)
1,374	764

ערך נוכחי של מחויבויות להטבה מוגדרת  
שווי הוגן של נכסי תוכנית להטבה מוגדרת

**ג. תנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
9,342	10,047
476	452
(53)	(372)
(175)	(252)
457	534
10,047	10,409

יתרה לתחילת שנה  
הוצאות ריבית  
רווחים אקטואריים  
הטבות ששולמו  
עלות שירות שוטף

יתרה לסוף שנה

**ד. תנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית**

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
7,789	8,673
393	460
52	54
511	458
(72)	-
8,673	9,645

יתרה לתחילת שנה  
הכנסות ריבית  
הפקדות לתוכנית ע"י המעביד  
תשואה בפועל בניכוי הכנסות ריבית  
פיצויים ששולמו מהנכסים

יתרה לסוף שנה

**באור 15 - הטבות לעובדים (המשך)**

**ה. הנחות אקטואריות עיקריות**

31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	
2.73%	2.84%	<b>2.58%</b>	שיעור היוון ריאלי על המחויבות בגין התוכנית
0.5 %	0.5 %	<b>0.5 %</b>	שיעור גידול חוזי ריאלי בשכר
6 %	6 %	<b>6 %</b>	שיעור שנתי של פיטורים המזכים ע"פ חוק

**ו. ניתוח רגישות**

שינויים אפשריים באופן סביר בתאריך הדיווח לאחת מההנחות האקטואריות, בהנחה שיתר ההנחות נותרות ללא שינוי, משפיעים על המחויבות להטבה מוגדרת כדלקמן:

**ליום 31 בדצמבר**

קיטון באחוז אחד		גידול באחוז אחד		
2024	2025	2024	2025	
אלפי ש"ח		אלפי ש"ח		
(435)	<b>(435)</b>	480	<b>478</b>	שיעור עלויות שכר עתידיות
475	<b>473</b>	(440)	<b>(440)</b>	שיעור היוון

**ז. גילוי להשפעות המתייחסות לרכיב של רווח כולל אחר**

**לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר**

2023	2024	2025
אלפי ש"ח		

רווח אקטוארי ממדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת

663	564	<b>830</b>	רווח לפני ניכוי מיסים על הכנסה
(153)	(130)	<b>(191)</b>	הוצאת מס
510	434	<b>639</b>	רווח נטו לאחר מס

**באור 16 - שעבודים ובטוחות**

בגין הלוואות שהתקבלו מתאגידים בנקאיים, וכן ערבויות שהעמידו תאגידים בנקאיים לטובת ספקים ולקוחות, קיימים שעבודים על חלק מנכסי החברה שיעקרו מבנה החברה, משאיות בבעלות החברה וממסרים דחויים המופקדים בבנק. החברה התחייבה לבנקים בשעבוד שלילי שלא לבצע שעבוד שוטף על נכסיה.

**באור 17 - ערבויות והתחייבויות תלויות**

**(1) ערבויות**

הקבוצה ערבה לערבויות שהעמידו תאגידים בנקאיים לטובת ספקים ולקוחות ונותני שירותים, המגיעות לימים 31 בדצמבר 2025 ו-31 בדצמבר 2024 לכדי 7,012 אלפי ש"ח ו-8,475 אלפי ש"ח, בהתאמה. ערבויות שהעמידה הקבוצה לטובת לקוחותיה הינן ערבויות מכרז וערבויות ביצוע. ערבות מכרז הינה ערבות שחברות הקבוצה נדרשות להעמיד בעת הגשת מועמדות למכרז, המעידה על כך שהחברה תוכל לבצע את המכרז אליו היא מתמודדת. במידה וזכתה החברה במכרז, עליה להעמיד ערבות ביצוע שמטרתה להגן על הלקוח במקרה בו החברה לא תוכל לעמוד במכרז, ולפצות אותו בסכום שנקבע בגין הנזק שנגרם לו. ערבויות שהעמידו חברות הקבוצה לטובת ספקיה הן עבור שכירות מבנים ואשראי דוקומנטרי. בעת רכישת סחורות מספקי חו"ל, מעמידות חברות הקבוצה ערבות להעברת התשלום עבור הסחורות שהתקבלו.

**באור 17 - ערבויות והתחייבויות תלויות (המשך)****(2) תביעות משפטיות**

ביום 15 באוקטובר 2024 הוגשה תביעה כנגד חברת הבת אופק קליר טכנולוגיות בע"מ לפינוי נכס מושכר לאור סיום תקופת השכירות ואי פינוי המושכר על ידי החברה. בדיון שהתקיים ביום 8 במאי 2025 הצדדים הגיעו להסכמות שקיבלו תוקף של פסק דין בדבר פינוי יתרת השטח כאמור עד 1 ביוני 2025 ויתרת השטח פונתה עד המועד שסוכם כאמור.

במקביל נפתחו גם הליכי הוצאה לפועל נגד החברה לצורך מימוש שטר חוב בסך של כ-756 אלפי ש"ח, אשר להערכת החברה משקף את כפל דמי השכירות שהתובע טוען כי הוא זכאי לו בשל אי פינוי המושכר. החברה הגישה התנגדות לביצוע השטר וניתן צו לעיכוב הליכי ההוצאה לפועל. התובע הסכים לקבלת ההתנגדות, ועל כן ההליך הועבר לדיון בסדר דין רגיל שנכון למועד הדוח ההליכים נמשכים.

בנובמבר 2025 הוגשה תביעה כנגד חברת הבת ספידי תעשיות חומרי ניקוי בע"מ לפינוי נכס מושכר בטענה להקמת תוספת בניה לא חוקית (ללא היתר בניה) ביחס לסככה בשטחים השכורים ואשר לטענת המשכיר הוקמה ללא הסכמת המשכיר. לטענת החברה, במסגרת כתב ההגנה, הסככה, אשר הוקמה לפני שנים רבות, משמשת את הקבוצה בשטחים השכורים בידיעת והסכמת המשכיר. על פי החלטת בית המשפט תביעה זו תידון במסלול דיון הרגיל ולמועד הדוח טרם נקבעו דיונים.

להערכת החברה לא יגרמו לה הוצאות נוספות משמעותיות כתוצאה מהתביעה מעבר לאלה שנכללו בדוחותיה הכספיים.

**באור 18 - התקשרויות****(1) שירותי ניהול**

ביום 31 בדצמבר 2020 התקשרה החברה בהסכם לקבלת שירותי ניהול מחברת ניהול באמצעות אלי זנה בתפקיד יו"ר דירקטוריון פעיל של החברה ואלי גבריאל בתפקיד מנכ"ל החברה (להלן ביחד - "המנהלים"), בהיקף שעות כפי שיידרש לשם מילוי התפקידים האמורים, אך לא פחות מהיקף של משרה מלאה ביחס לכל אחד מהם (להלן: "שירותי הניהול"). חברת הניהול כאמור הינה בבעלות ובשליטה מלאה של המנהלים. במסגרת ההסכם נקבע כי לא ישררו יחסי עובד מעביד בין המנהלים לבין אף אחת מחברות הקבוצה. הסכם הניהול נכנס לתוקפו ביום 23 בפברואר 2021.

בתמורה לקבלת שירותי הניהול מעבירה החברה לחברת הניהול תשלום חודשי בסך של 180,000 ש"ח, (להלן: "דמי הניהול"), בתוספת מע"מ כדין. סכום דמי הניהול צמוד לעליית מדד המחירים לצרכן המתפרסם על-ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. סכום דמי הניהול מעודכן בהתאם לשיעור עליית המדד לעומת מדד הבסיס (המדד הידוע במועד השלמת הפיצול) אחת לשנה, ביום 1 במרץ.

כמו כן, העמידה החברה שני כלי רכב המשמשים את המנהלים ונושאת בהוצאות אחזקתם. בנוסף, כל אחד מהמנהלים זכאי להיעדר ממילוי התפקיד עקב חופשה בגין חופשה שנתית בת 20 ימים בשנה הניתנים לצבירה ללא הגבלה ו/או עקב מחלה על פי דין (להלן: "התנאים הנלווים").

בנוסף לדמי הניהול ולתנאים הנלווים, חברת הניהול זכאית לבונוס שנתי הנגזר מהרווח המזכה ביחס לשירותי הניהול כמנכ"ל וכן ביחס לשירותי הניהול כיו"ר, החל מהרווח המזכה בגין שנת 2021, בהתאם למפורט להלן:

שעור הבונוס השנתי מהתוספת לרווח המזכה (בטווח המדרגה הרלוונטית בלבד)	מדרגות הרווח המזכה
0%	עד 20 מיליון ש"ח (כולל) ("ירף הביצועים המינימלי")
5%	מעל 20 מיליון ש"ח עד 25 מיליון ש"ח (כולל)
10%	מעל 25 מיליון ש"ח

סך הבונוס השנתי בגין מילוי כל אחד מהתפקידים לא יעלה על דמי הניהול בגין 6 חודשים עבור התפקיד הרלוונטי ולא יגרום לחברה להפסד נקי.

יובהר כי הנתונים לעיל הינם באשר לבונוס השנתי ביחס למילוי כל אחד מהתפקידים וסך הבונוס השנתי בגין מילוי שני התפקידים יחד הינו כפל המפורט לעיל.

**באור 18 - התקשרויות (המשך)**

לעניין זה "הרווח המזכה" הינו רווח נקי של החברה המיוחס לבעלי המניות של החברה ב-4 רבעונים אחרונים במצטבר על בסיס דוחות כספיים מאוחדים מבוקרים של החברה. לעניין חישוב הרווח האמור לא ילקחו בחשבון הוצאות בגין מענקים הנגזרים מהרווח הנקי של החברה המיוחס לבעלי המניות של החברה (לרבות הבונוס השנתי) וכן רווחים והפסדים הנובעים מפעולות חד פעמיות.

דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול של החברה, רשאי להפחית את סך התגמול המשתנה בגין שירותי ניהול כמנכ"ל ובגין שירותי ניהול כיו"ר ביחס לשנה מסוימת בשיעור של עד 25% אם אותה שנה הסתיימה בתזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה.

בנוסף לכל האמור לעיל, חברת הניהול זכאית להחזר מהחברה בסך השווה להוצאות שהוצאו על ידי חברת הניהול ו/או המנהלים לקידום עסקי החברה והחברות המוחזקות על ידה, במסגרת מתן שירותי הניהול, לרבות הוצאות טיסות, נסיעות ואש"ל בגין נסיעות עבודה לחו"ל.

**(2) הסכם עם לקוח מהותי**

צה"ל הינו לקוח מהותי הרוכש סחורה על בסיס מכרזים המתחדשים מעת לעת. אופן העבודה מתבצע על ידי הזמנות מקוונות של מוצרי הקבוצה על ידי יחידות צה"ל בערך כספי שלא יפחת מ-100 ש"ח כולל מע"מ לכל הזמנה ואספקתם עד 3 ימים ממועד קבלת ההזמנה ע"י חברה מאוחדת. בהתאם לתנאי המכרז מחירי המוצרים הינם קבועים אך קיימת הצמדה של המחירים מעת לעת בהתאם לתנאי המכרז הן למדד המחירים לצרכן והן לדולר ולאירו.

בחודש מרץ 2017 זכתה הקבוצה במכרז לאספקת חומרי ניקוי ומוצרי היגיינה. המכרז הינו לתקופה של שלוש שנים ממועד תחילת האספקה עם אופציית הארכה לשנתיים נוספות אשר מומשו בפועל. ההתקשרויות של הקבוצה התואמות את תנאי המכרז למוצרי ניקוי והיגיינה הוארכו מעת לעת, לפי העניין, מכוח הסכמי מחירים של משרד הביטחון, שאחרונה שבהן עד 30 באפריל 2026.

בדצמבר 2025 התקבלה בידי הקבוצה הודעה בדבר זכייתה במכרז חדש לאספקת חומרי ניקוי ומוצרי היגיינה (כסל מוצרים ביחס לכל קטגוריית מוצרים), אשר מימושה כפוף להתקשרות בהסכם מחירים מתקצב מחייב עם משרד הביטחון מכוח המכרז. ההתקשרות תהיה לתקופה של עד 36 חודשים ממועד ההתקשרות בהסכם המחירים. משרד הביטחון רשאי לפי שיקול דעתו הבלעדי לממש אופציות להארכת תקופת ההתקשרות בהסכם המחירים בתקופות נוספות של עד 24 חודשים.

בחודש מרץ 2024 זכתה הקבוצה במכרז לאספקת ציוד לשימוש חד פעמי החל מיום 1 באפריל 2024 ועד ליום 30 באוקטובר 2026. במאי 2025 הוארכה ההתקשרות עם משרד הביטחון להספקת ציוד לשימוש חד פעמי לצה"ל עד ליום 11 בדצמבר 2028 בתנאים שנקבעו בהסכם.

## באור 19 - הון המניות

### א. הרכב

מספר המניות לימים 31 בדצמבר	
2025 ו- 2024	
באלפים	
מונפק ונפרע	רשום
14,552	40,000

מניות רגילות ללא ערך נקוב

### ב. הון מניות

ביום 13 במאי 2021 ביצעה החברה הנפקה לראשונה (IPO) לציבור של מניותיה, המהוות כ- 20.83% מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברה לאחר ההנפקה, תמורת כ-75 מיליון ש"ח (ברוטו) כ-72.5 מיליון ש"ח לאחר ניכוי הוצאות הנפקה), ורשמה את כלל מניותיה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ, על פי תשקיף להשלמה ותשקיף מדף של החברה שפורסם ביום 25 בפברואר 2021, נושא תאריך 26 בפברואר 2021, כפי שתוקן בתיקון תשקיף מיום 28 באפריל 2021, ואשר פרטים בו הושלמו בהודעה משלימה מיום 12 במאי 2021.

### ג. דיבידנדים

- (1) בשנת 2022 חילקה החברה לבעלי מניותיה דיבידנד בסך 10,000 אלפי ש"ח.
- (2) בשנת 2024 חילקה החברה לבעלי מניותיה דיבידנד בסך 20,000 אלפי ש"ח.
- (3) בשנת 2025 חילקה החברה לבעלי מניותיה דיבידנד בסך 25,000 אלפי ש"ח.

ביום 27 בינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה מדיניות חלוקת דיבידנד, לפיה, בכפוף למגבלות הדין, ובכלל זה עמידה במבחני החלוקה על פי חוק החברות, ולצרכי המזומנים של הקבוצה, כפי שייקבעו על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה, החברה תחלק במזומן לפחות 35% מהרווח הנקי השנתי של החברה המיוחס לבעלי מניותיה של החברה, על בסיס דוחותיה הכספיים המאוחדים המבוקרים או הסקורים של החברה (להלן: "מדיניות החלוקה"). חלוקת הדיבידנד על ידי החברה עשויה להתבצע על בסיס דוחות שנתיים ו/או דוחות ביניים של החברה והעמידה המצטברת במדיניות החלוקה תיבחן אחת לשנה לפי הדוחות הכספיים השנתיים האחרונים ביחס לשנה שחלפה. יודגש, כי אין במדיניות החלוקה כדי לחייב את החברה לחלוקת דיבידנדים ודירקטוריון החברה רשאי בכל עת לסטות ממדיניות החלוקה ו/או להשהותה ו/או לבטלה.

## באור 20 - הכנסות ממכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
1,356	1,414	1,510
49,991	48,171	39,408
260,611	252,722	232,397
311,958	302,307	273,315

הכנסות מייצור חשמל  
מכירת סחורות שיוצרו בידי הקבוצה  
מכירת סחורות מתוצרת תאגידים אחרים

הקבוצה אינה מוכרת סחורות בתנאי אשראי שגלום בהן מרכיב מימון.

**באור 21 - עלות המכירות**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
182,551	164,984	152,774
7,673	7,241	7,062
6,691	5,619	4,761
2,170	2,308	2,187
199,085	180,152	166,784
5,472	2,366	922
204,557	182,518	167,706

קניות  
שכר ונלוות  
חרושת ואחרות  
פחת  
ירידה במלאי תוצרת גמורה

**באור 22 - הוצאות מכירה ושיווק**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
37,903	34,608	33,656
828	511	410
6,040	5,683	5,323
6,378	6,614	7,043
6,479	4,926	4,531
4,936	5,604	5,671
2,490	3,446	3,702
967	821	734
66,021	62,213	61,070

שכר ונלוות  
פרסום וקידום מכירות  
הובלה ללקוחות  
פחת והפחותות  
רכבים  
מחשוב, יעוץ והדרכות מקצועיות  
הוצאות אחזקה, ארנונה וחשמל  
אחרות

**באור 23 - הוצאות הנהלה וכלליות**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
1,937	2,027	1,999
2,742	2,393	3,260
1,523	1,316	1,606
326	388	418
(582)	(783)	(97)
538	675	711
6,484	6,016	7,897

שכר ונלוות  
דמי ניהול לחברה קשורה (ראה באור 26)  
שירותים מקצועיים  
פחת והפחותות  
שינויים הנובעים ממדידה מחדש של ההפרשה להפסדי  
אשראי חזויים  
אחרות

**באור 24 - הכנסות והוצאות מימון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
4,081	1,570	2,184
860	12,822	3,742
1,691	487	-
286	207	113
1,454	905	437
469	-	-
-	-	91
404	338	294
9,245	16,329	6,861
(1,507)	-	-
7,738	16,329	6,861

**הוצאות מימון**  
 הוצאות ריבית בגין הלוואות זמן קצר  
 הוצאות מימון בגין מכשירים פיננסיים  
 הוצאות מימון בגין נגזרים  
 הוצאות מימון בגין חכירות  
 הוצאות ריבית בגין הלוואות זמן ארוך  
 הפסד משינוי בשערי חליפין  
 הוצאות מימון מוסדות  
 אחר  
**סך הוצאות מימון**  
 בניכוי עלויות אשראי שהווננו לנכס כשיר

**הוצאות מימון שנזקפו לרווח והפסד**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
4,609	267	808
326	86	6
-	707	59
7	10	11
4,942	1,070	884

**הכנסות מימון**  
 שינויים בשווי הוגן של מכשירים פיננסיים  
 הכנסות ריבית ממוסדות  
 רווח משינוי בשערי חליפין  
 הכנסות ריבית הלוואות לעובדים

**סך הכנסות מימון שנזקפו לרווח והפסד**

**באור 25 - מסים על הכנסה**

**א. כללי**

1. לחברה ולחברות המאוחדות הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2019.
2. שיעור המס הרלוונטי לחברה בשנים 2023-2025 הינו 23%.
3. ביום 13 בדצמבר 2020 קיבלה החברה החלטת מיסוי בהסכם בהתאם לסעיף 105(א)(1) לפקודת מס הכנסה לעניין הפיצול המתואר בבאור 1א. במסגרת ההחלטה שאישרה את הפיצול בפטור ממס, ניתנו הוראות מיוחדות לעניין אופן מיסוי בעלי המניות של החברה בעת מכירת הזכויות בחברה לאחר הפיצול.

**ב. יתרות מסים נדחים**

**נכסי והתחייבויות מסים נדחים שהוכרו**

המיסים הנדחים מחושבים לפי שיעור המס הצפוי לחול במועד ההיפוך. התנועה בנכסי והתחייבויות המיסים הנדחים מיוחסת לפריטים הבאים:

יתרה ליום 1 בינואר 2025	הוכר ברווח או הפסד	בגין הפסד אקטוארי שנזקף להון	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
52	2	-	54
86	(26)	-	60
375	(27)	-	348
469	(22)	-	447
316	52	(191)	177
(366)	286	-	(80)
(633)	73	-	(560)
3,085	(543)	-	2,542
3,384	(205)	(191)	2,988

סך הכל

**באור 25 - מסים על הכנסה (המשך)**

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	בגין הפסד אקטוארי שנוקף להון	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
52	-	2	50	חכירות קרקע
86	-	(12)	98	חכירת מבנים ורכבים
375	-	57	318	חופשה והבראה
469	-	(181)	650	הפרשה להפסדי אשראי חזויים
316	(130)	90	356	התחייבות בגין הטבות לעובדים
(366)	-	21	(387)	נכסים פיננסיים בשווי הוגן
(633)	-	72	(705)	רכוש קבוע
3,085	-	2,451	634	הפסדים להעברה
<b>3,384</b>	<b>(130)</b>	<b>2,500</b>	<b>1,014</b>	<b>סך הכל</b>

\* כולל מסים נדחים בגין שנים קודמות.

**ג. מסים על הכנסה**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
7,362	11,678	8,057	מסים שוטפים
-	(865)	(134)	הוצאות מסים בגין שנים קודמות
193	(2,500)	205	הוצאות (הכנסות) מסים נדחים
<b>7,555</b>	<b>8,313</b>	<b>8,128</b>	

ד. להלן התאמה בין סכום המס התיאורטי שהיה חל אילו כל ההכנסות היו מתחייבות במס לפי השיעורים הרגילים לבין הפרשה למיסים על הרווח מפעולות רגילות כפי שנוקפה בדוחות רווח והפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
32,709	34,742	30,924	רווח לפני מסים על הכנסה
23%	23%	23%	שיעור המס העיקרי של החברה
7,523	7,991	7,112	מס מחושב לפי שיעור המס העיקרי של החברה
203	507	154	תוספת (חיסכון במס) בגין:
(9)	(10)	(25)	הוצאות לא מוכרות
-	(865)	(134)	שיעור מס שונה בחברה בת
(139)	-	-	מסים שנים קודמות
-	401	1,014	ניצול הפסד הון שנים קודמות שלא נרשם בגינו מס נדחה
(23)	289	7	הפסד לצרכי מס מהשנה בגינו לא נרשמו מסים נדחים אחר
<b>7,555</b>	<b>8,313</b>	<b>8,128</b>	<b>סך הכל</b>

**באור 26 - עסקאות עם בעלי עניין**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
2,742	2,393	3,260
415	-	-

דמי ניהול\*

הוצאות לשלם בגין דמי ניהול\*

\* ראה באור 18(1).

**באור 27 - מכשירים פיננסיים**

הקבוצה חשופה לסיכונים העיקריים הבאים הנובעים משימוש במכשירים פיננסיים:

- א. סיכון אשראי
- ב. סיכון נזילות
- ג. סיכון שוק

באור זה ניתן מידע כמותי ואיכותי בדבר החשיפה של הקבוצה לכל אחד מהסיכונים שלעיל, מטרות הקבוצה, מדיניות ותהליכים לגבי מדידה וניהול של הסיכון.

**א. סיכון אשראי**

1. סיכון אשראי הוא סיכון להפסד כספי שיגרם לקבוצה באם לקוח או צד שכנגד לנכס פיננסי לא יעמוד בהתחייבויותיו החוזיות והוא נובע בעיקר מחובות של לקוחות.
2. סיכונים אשראי לקוחות: לפני תחילת עבודה עם לקוחות חדשים, מבצעת הקבוצה בדיקת אשראי בהסתמך, בין היתר, על מידע חיצוני מהימן. בהתבסס על מידע זה נקבעים תנאי התשלום והגבלת האשראי ומאושרים על ידי הנהלת החברה. חריגות מהגבלת האשראי מאושרות רק על ידי הנהלת החברה בהתחשב בניסיון העבר עם אותו לקוח.
3. גיול חובות לקוחות: להלן מידע אודות החשיפה לסיכון אשראי והפסדי אשראי חזויים לגבי לקוחות (בניכוי המחאות לגביה):

ליום 31 בדצמבר 2025	
ערך בספרים ברוטו	הפרשה לירידת ערך
אלפי ש"ח	
56,680	-
897	-
312	-
2,129	1,944
60,018	1,944

אינם בפיגור  
בפיגור עד חודש  
בפיגור בין חודש לשלושה חודשים  
בפיגור מעל שלושה חודשים

סך הכל

**באור 27 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**א. סיכון אשראי (המשך)**

ליום 31 בדצמבר 2024		
הפרשה לירידת ערך	ערך בספרים ברוטו	
אלפי ש"ח		
-	68,174	אינם בפיגור
-	1,036	בפיגור עד חודש
-	927	בפיגור בין חודש לשלושה חודשים
2,041	2,183	בפיגור מעל שלושה חודשים
2,041	72,320	סך הכל

התנועה בהפרשה לירידת ערך יתרות לקוחות הינה כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
2,824	2,041	יתרה ליום 1 בינואר
(783)	(97)	קיטון בהפרשה שהוכר בתקופה
2,041	1,944	יתרה ליום 31 בדצמבר

**ב. סיכון נזילות**

סיכון נזילות הוא הסיכון שהקבוצה לא תוכל לעמוד במחויבויותיה הפיננסיות בהגיע מועד תשלומן. גישת הקבוצה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד, בתנאים רגילים ובתנאי לחץ מבלי שיגרמו לה הפסדים בלתי רצויים. הקבוצה מנהלת את סיכון הנזילות באמצעות החזקת יתרות מזומנים, פיקדונות לזמן קצר ומסגרות אשראי בנקאיות מובטחות.

להלן מועדי הפירעון החזויים של התחייבויות פיננסיות, כולל אומדן תשלומי ריבית:

הערך בספרים	שיעור ריבית	מעל 4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים	1-2 שנים	עד שנה	באור	
27,054	-	-	-	-	-	27,054	13	ליום 31 בדצמבר 2025 התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים: ספקים
793	-	-	-	-	-	793	14	זכאים ויתרות זכות
29,003	פריים+ 0.16%	-	-	-	-	29,003	11	אשראי לזמן קצר
2,209	3.6%	-	-	-	945	1,264	9	התחייבויות בגין חכירה ואחרות
4,518	פריים+ 0.33%	-	-	-	2,282	2,236	12	הלוואות שקליות
<b>63,577</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,227</b>	<b>60,350</b>		

**באור 27 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**ב. סיכון נזילות (המשך)**

הערך בספרים	שיעור ריבית	מעל 4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים	1-2 שנים	עד שנה	באור	
<b>ליום 31 בדצמבר 2024</b>								
<b>התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים:</b>								
29,393	-	-	-	-	-	29,393	13	ספקים
736	-	-	-	-	-	736	14	זכאים ויתרות זכות
35,391	פריים +0.15%	-	-	-	-	35,391	11	אשראי לזמן קצר
4,302	3.6%	-	-	945	1,264	2,093	9	התחייבויות בגין חכירה ואחרות
10,834	6.05%	-	-	2,282	2,236	6,316	12	הלוואות שקליות
<b>80,656</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,227</b>	<b>3,500</b>	<b>73,929</b>		

**ג. סיכון שוק**

**(1) סיכון מדד ומטבע חוץ**

להלן תנאי הצמדה של נכסים והתחייבויות פיננסיים:

31 בדצמבר 2025				
סך הכל	ש"ח	יורו	דולר	
2,980	2,926	52	2	<b>נכסים שוטפים</b>
18	18	-	-	מזומנים ושווי מזומנים
72,686	72,686	-	-	נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן לקוחות
202	202	-	-	חייבים ויתרות חובה
<b>3,198</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,198</b>	<b>נכסים בלתי שוטפים</b>
				נכסים פיננסיים בשווי הוגן
<b>79,084</b>	<b>75,832</b>	<b>52</b>	<b>3,200</b>	<b>סך כל הנכסים</b>
31,239	31,239	-	-	<b>התחייבויות שוטפות</b>
1,264	1,264	-	-	אשראי מתאגידים בנקאיים
27,054	21,627	4,713	714	חלויות שוטפות בגין חכירה והתחייבויות אחרות
793	793	-	-	ספקים ונותני שירותים
				זכאים
2,282	2,282	-	-	<b>התחייבויות שאינן שוטפות</b>
945	945	-	-	הלוואות מתאגידים בנקאיים
				התחייבויות חכירה לז"א
<b>63,577</b>	<b>58,150</b>	<b>4,713</b>	<b>714</b>	<b>סך כל ההתחייבויות</b>
<b>15,507</b>	<b>17,682</b>	<b>(4,661)</b>	<b>2,486</b>	<b>מכשירים פיננסיים, נטו</b>

**באור 27 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

ג. סיכון שוק (המשך)

(2) סיכון מדד ומטבע חוץ

31 בדצמבר 2024				
דולר	יורו	ש"ח	סך הכל	
2,823	3	2,119	4,945	<b>נכסים שוטפים</b>
-	-	3,588	3,588	מזומנים ושווי מזומנים
-	1,360	80,241	81,601	נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן לקוחות
-	-	149	149	חייבים ויתרות חובה
8,337	-	-	8,337	<b>נכסים בלתי שוטפים</b>
-	-	-	-	נכסים פיננסיים בשווי הוגן
<b>11,160</b>	<b>1,363</b>	<b>86,097</b>	<b>98,620</b>	<b>סך כל הנכסים</b>
-	-	41,707	41,707	<b>התחייבויות שוטפות</b>
-	-	2,093	2,093	אשראי מתאגידים בנקאיים
414	5,806	23,173	29,393	חלויות שוטפות בגין חכירה והתחייבויות אחרות
-	-	736	736	ספקים ונותני שירותים
-	-	4,518	4,518	זכאים
-	-	2,209	2,209	<b>התחייבויות שאינן שוטפות</b>
-	-	-	-	הלוואות מתאגידים בנקאיים
-	-	-	-	התחייבויות חכירה לז"א
<b>414</b>	<b>5,806</b>	<b>74,436</b>	<b>80,656</b>	<b>סך כל ההתחייבויות</b>
<b>10,746</b>	<b>(4,443)</b>	<b>11,661</b>	<b>17,964</b>	<b>מכשירים פיננסיים, נטו</b>

(3) סיכון שיעורי ריבית

הקבוצה חשופה לסיכון ריבית בגין מכשירי חוב נושאי ריבית משתנה. בהתאם לסך יתרות האשראי הבנקאי הנגזרות מריבית הפריים כפי שהיו לקבוצה נכון ליום 31 בדצמבר 2025 ובהתבסס על תנאי צריכת האשראי הבנקאי של הקבוצה למועד כאמור כל שינוי של 1% בריבית כלפי מעלה יגדיל את היקף הוצאות המימון, נטו ממס בסך של כ-258 אלפי ש"ח לשנה וכל שינוי כלפי מטה יקטין את היקף הוצאות המימון, נטו ממס בסך של כ-258 אלפי ש"ח לשנה.

ד. ניתוח רגישות

התחזקות בשיעור 10% בשער החליפין של הדולר/אירו כנגד השקל בהתאם ליתרות ליום 31 בדצמבר 2025 ו-2024, הייתה מגדילה (מקטינה) את הרווח או ההפסד לפני מס בסכומים המוצגים להלן. ניתוח זה נעשה בהנחה שכל שאר המשתנים, ובמיוחד שערי הריבית, נשארו קבועים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
רווח (הפסד) לפני מס		
אלפי ש"ח		
1,075	249	<b>מכשירים פיננסיים לא נגזרים</b>
(444)	(466)	שקל/דולר
		שקל/אירו

להיחלשות של השקל ב- 10% כנגד המטבעות לעיל ליום 31 בדצמבר הייתה השפעה זהה אך בכיוון הפוך.

**באור 27 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**ה. שווי הוגן של מכשירים פיננסיים**

הערך בספרים של נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מסוימות, לרבות: מזומנים ושווי מזומנים, השקעות, פיקדונות והלוואות לזמן קצר, חייבים ויתרות חובה, אשראי לזמן קצר, זכאים ויתרות זכות, הלוואות לזמן ארוך בריבית משתנה והתחייבויות אחרות, תואם או קרוב לשווי ההוגן שלהם.

**היררכיית שווי הוגן**

הטבלה להלן מציגה ניתוח של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, תוך שימוש בשיטת הערכה. הרמות השונות הוגדרו כדלקמן:  
 רמה 1: מחירים מצוטטים (לא מתואמים) בשוק פעיל למכשירים זהים.  
 רמה 2: נתונים נצפים, (במישרין או בעקיפין), שאינם כלולים ברמה 1 לעיל.

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
		<b><u>נכסים פיננסיים בשווי הוגן</u></b>
		רמה 1
2,055	-	השקעה בניירות ערך
		רמה 2
1,533	18	השקעה במכשיר חוב שאינו סחיר
8,337	3,198	השקעה בקרנות שאינן סחירות
<u>9,870</u>	<u>3,216</u>	
<u>11,925</u>	<u>3,216</u>	נכסים פיננסיים בשווי הוגן

**באור 27 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

ה. שווי הוגן של מכשירים פיננסיים (המשך)

הטבלה שלהלן מציגה את התנועה בקרנות שאינן סחירות

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
11,523	8,337	יתרה לתחילת התקופה
(1,941)	(1,404)	פדיונות
(1,245)	(3,735)	הפסדים שהוכרו בדוח רווח והפסד (הוצאות מימון)
8,337	3,198	יתרת סגירה לסיום התקופה

לא היו מעברים בין רמות של מדרג השווי ההוגן שאירעו במהלך התקופות לעיל.

**השיטות ששימשו בקביעת השווי ההוגן**

(1) השקעה במכשיר חוב שאינו סחיר  
 השווי ההוגן של מכשיר החוב מתבסס על ערך הפדיון של ההשקעה, המשקף בקרוב את השווי ההוגן של מכשיר החוב.

(2) השקעה בקרנות שאינן סחירות  
 החברה משקיעה ביחידות קרנות שאינן סחירות. השווי ההוגן של ההשקעות המוצג בדוחות הכספיים של החברה נקבע בהתאם לדיווחים המתקבלים מטעם הקרנות, אשר משקפים את שווי יחידות הקרנות למועד הדיווח ומבוססים על ערך נכסי נקי (NAV) של הקרנות.

יצוין כי בחודש דצמבר 2022 העבירה החברה לאחת הקרנות דרישה למשיכת סך של 3.62 מיליון דולר ( נכון למועד הדרישה), אשר צפוי היה להתקבל, בכפוף לתנאי מימוש ההשקעה, עד סוף מאי 2023. לאור היקף המימושים הגבוה בקרן במהלך רבעון ראשון של שנת 2023 מנהל הקרן קיבל החלטה, במהלך הרבעון השני של שנת 2023, על ביצוע המימושים האמורים באמצעות הנזלת נכסים מייצגים ייעודיים מתוך נכסי הקרן על פני תקופת מימוש אשר ע"פ המידע שנמסר על ידי מנהל הקרן לאותו מועד, שיקפה מח"מ של שנתיים. יתרת ההשקעה בדוחות הכספיים ליום 31/12/2025 הינה 1.27 מיליון דולר המהווים 35% מהיתרה בדצמבר 2022. לאור מגבלות ההנזלה האמורות של ההשקעה בקרן שכרוכות בחוסר וודאות באשר לעיתוי הנזלת ההשקעה, ההשקעה הוצגה בנכסים פיננסיים בשווי הוגן לזמן ארוך.

**באור 28 - מגזרי פעילות**

א. כללי

לקבוצה שני מגזרים בני דיווח כמפורט להלן, אשר מהווים יחידות עסקיות אסטרטגיות של הקבוצה. יחידות עסקיות אסטרטגיות אלו כוללות מגוון מוצרים ושירותים ומנוהלות בנפרד לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועים בשל העובדה שהן בעלות קהל לקוחות שונה ברמת נאמנות הלקוחות, סיכוני הלקוחות ואופי קהל היעד (צרכן סופי מול משווק) המצריכים התייחסות תפעולית שונה בעת קבלת והקמת הלקוח, אסטרטגיה שיווקית שונה, וכלה בהפצת הסחורה ללקוח.

עבור כל יחידה עסקית אסטרטגית, סוקר מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי לפחות אחת לרבעון את הרווח התפעולי של כל מגזר בן דיווח ללא הכנסות / הוצאות אחרות ככל שישנן באמצעות דוחות ניהוליים פנימיים. להלן תיאור תמציתי של הפעילות העסקית בכל אחד ממגזרי הפעילות של הקבוצה:

- מגזר מוסדי - ייצור, ייבוא ומכירה של מוצרי הקבוצה לצרכן סופי.
- מגזר קמעונאי משווקים - ייצור, יבוא ומכירה של מוצרי הקבוצה באמצעות ערוץ הפצה ללקוחות סופיים.

עלויות המכר נזקפות באופן ישיר למגזרי הפעילות. עלויות תפעוליות של הקבוצה, למעט שכר עובדי כל מגזר והרכבים שברשותם, ולמעט חלק מעלויות לוגיסטיקה, הינן משותפות לפעילות הקבוצה במגזר המוסדי ובמגזר הקמעונאי עלויות משותפות אלו מוקצות לפי התפלגות המכירות בין המגזרים.

**באור 28 - מגזרי פעילות (המשך)**

**ב. דיווח ראשי בדבר מגזרים עסקיים**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025				
סה"כ	התאמות	קמעונאי משווקים	מוסדי	
אלפי ש"ח				
273,315	1,510	23,039	248,766	<b>סך כל ההכנסות</b>
200,936	132	16,489	184,315	עלויות משתנות
35,737	319	3,017	32,401	עלויות קבועות
<b>236,673</b>	<b>451</b>	<b>19,506</b>	<b>216,716</b>	<b>סך כל העלויות</b>
<b>36,642</b>	<b>1,059</b>	<b>3,533</b>	<b>32,050</b>	<b>תוצאות המגזר</b>
(259)				<b>התאמות בגין סכומים שאינם מיוחסים:</b>
5,977				רווח הון ממכירת רכוש קבוע, נטו
30,924				הוצאות מימון, נטו
8,128				רווח לפני מסים על הכנסה
22,796				מסים על הכנסה
				רווח לשנה
167,706	451	14,474	152,781	<b>נתוני מידע:</b>
		791	8,539	עלות המכירות
				פחת והפחתות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024				
סה"כ	התאמות	קמעונאי משווקים	מוסדי	
אלפי ש"ח				
302,307	1,414	24,731	276,162	<b>סך כל ההכנסות</b>
217,559	97	17,719	199,743	עלויות משתנות
34,816	319	2,878	31,619	עלויות קבועות
<b>252,375</b>	<b>416</b>	<b>20,597</b>	<b>231,362</b>	<b>סך כל העלויות</b>
<b>49,932</b>	<b>998</b>	<b>4,134</b>	<b>44,800</b>	<b>תוצאות המגזר</b>
(69)				<b>התאמות בגין סכומים שאינם מיוחסים:</b>
15,259				רווח הון ממכירת רכוש קבוע, נטו
34,742				הוצאות מימון, נטו
8,313				רווח לפני מסים על הכנסה
26,429				מסים על הכנסה
				רווח לשנה
182,518	416	15,824	166,278	<b>נתוני מידע:</b>
		739	8,252	עלות המכירות
		-	1,628	פחת והפחתות
				הפסד מירידת ערך מוניטין

**באור 28 - מגזרי פעילות (המשך)**

ב. דיווח ראשי בדבר מגזרים עסקיים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023				
סה"כ	התאמות	קמעונאי משווקים	מוסדי	
אלפי ש"ח				
311,958	1,356	29,904	280,698	סך כל ההכנסות
241,783	152	23,881	217,750	עלויות משתנות
35,279	318	3,415	31,546	עלויות קבועות
277,062	470	27,296	249,296	סך כל העלויות
34,896	886	2,608	31,402	תוצאות המגזר

(609)
2,796
32,709
7,555
25,154

התאמות בגין סכומים שאינם מיוחסים:

רווח הון ממכירת רכוש קבוע  
הוצאות (הכנסות) מימון, נטו  
רווח לפני מסים על הכנסה  
מסים על הכנסה  
רווח לשנה

נתוני מידע:				
204,557	470	20,630	183,457	עלות המכירות
		951	7,605	פחת והפחתות

ג. מידע גאוגרפי

הכנסות המדווחות בדוחות הכספיים הופקו בישראל ומחוצה לה, בהתבסס על מיקום הלקוחות, כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				
2023	2024	2025		
אלפי ש"ח				
308,957	299,692	270,933		ישראל
3,001	2,615	2,382		חוץ לארץ
311,958	302,307	273,315		סך הכל

ד. לקוח עיקרי

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				
2023	2024	2025		
אחוזים מסך מכירות החברה				
34.6	38.7	35.8		לקוח א' (מגזר מוסדי)

**באור 28 - מגזרי פעילות (המשך)**

**ה. קבוצות מוצרים**

להלן פילוח הכנסות החברה לפי קבוצות מוצרים עיקריות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
133,111	131,857	<b>114,057</b>	מוצרים לשימוש חד פעמי
64,208	58,807	<b>58,215</b>	מוצרי ניקוי וטואלטיקה
83,889	78,123	<b>69,801</b>	מוצרי נייר
28,004	28,367	<b>26,834</b>	ציוד רפואי וריהוט
2,746	5,153	<b>4,408</b>	אחר *
<b>311,958</b>	<b>302,307</b>	<b>273,315</b>	<b>סך הכל</b>

\* יתרת ההכנסות נובעת ממוצרים שאינם מאופיינים עם קבוצות המוצרים העיקריות ומהכנסות מפעילות החשמל.

**באור 29 - אירועים לאחר מועד הדיווח**

ביום 31 במרץ 2026 הוכרז דיבידנד בסך של 20 מיליון ש"ח. בדוחות כספיים אלה לא נרשמה התחייבות בגין דיבידנד זה.

## פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

<b>מען רשום</b>	<b>תקנה 25א:</b>
פרימוטק גרופ בע"מ ("החברה")	שם החברה:
516292992	מספר חברה ברשם החברות:
רחוב ד"ר פליקס זנדמן 14, באר שבע	כתובת:
08-6404040	טלפון:
08-6404048	פקסימיליה:
navon@klir.co.il	דואר אלקטרוני:
31/12/2025	תאריך הדוח על המצב הכספי:
31/03/2026	תאריך הדוח:

**כל המספרים המצויינים בדוח הינם באלפי ש"ח מדווחים, אלא אם כן צויין אחרת.**

### **תקנה 8א: תאור עסקי התאגיד**

מצורף בזה בפרק א' לדוח תקופתי זה - תיאור עסקי התאגיד והתפתחות עסקי כפי שחלו בשנת 2025 בהתאם לפרטים ולעקרונות שבתוספת לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף, מבנהו וצורתו), התשכ"ט – 1969.

### **תקנה 8ב: הערכות שווי**

החברה לא ביצעה הערכות שווי מהותיות מאוד, כהגדרת המונח בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדיווח"), לקביעת ערכם של נתונים בדוח התקופתי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025.

### **תקנה 9: דוחות כספיים**

מצורפים בזה בפרק ג' לדוח התקופתי - הדוחות הכספיים המבוקרים של התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ערוכים לפי כללי חשבונאות מקובלים ומבוקרים כדין בצרוף חוות דעת רואי חשבון המבקרים וכוללים גם את הוראות הגילוי הקבועות בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

### **תקנה 9ב: דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי**

מצורפות בזה בפרק ה' לדו"ח התקופתי - הצהרות מנכ"ל החברה ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים, בדבר הבקרה הפנימית של החברה בתקופת הדוח, בהתאם לתקנה 5ד לתקנות הדיווח (הקלות לתאגיד קטן) ולתוספת התשיעית לתקנות הדיווח. יודגש, כי החברה כתאגיד קטן אינה מחויבת לצרף לדוח תקופתי זה דוח שנתי בדבר הערכת הדירקטוריון וההנהלה את אפקטיביות הבקרה הפנימית לשנה שהסתיימה ביום 31 דצמבר 2025, לפי הטופס שבפרט 1א) בתוספת התשיעית לתקנות הדיווח ואינה מחויבת בצירוף הצהרות הנהלה בדבר הבקרה הפנימית של החברה במתכונת מלאה על פי תקנות הדיווח. כמו כן, החברה אינה מחויבת לצרף לדוח תקופתי זה דוח של רואה החשבון המבקר של התאגיד כמשמעותו בפרק החמישי לחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות") (להלן - רואה החשבון המבקר), שיכלול את חוות דעתו בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי.

### **תקנה 9ג: נתונים כספיים נפרדים של התאגיד**

החברה, כתאגיד קטן, **פטורה** מצירוף נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של התאגיד, המיוחסים לתאגיד עצמו כחברה אם לשנה שהסתיימה ביום 31 דצמבר 2025, ומצירוף כל מידע מהותי החשוב למשקיע סביר לצורך הבנת המצב הכספי, תוצאות הפעילות ותזרימי המזומנים של התאגיד, או העשוי להשפיע על קבלת החלטות כלכליות בקשר עם התאגיד, כמפורט בתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970, לרבות פטור מצירוף חוות דעת רואה החשבון המבקר.

**תקנה 19': דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**

מצורף בזאת לדוח התקופתי על דרך הפניה, דוח בדבר מצבת התחייבויות החברה והחברות המאוחדות בדוחותיה הכספיים של החברה, לפי מועדי פירעון, בהתבסס על הסכום המצטבר של ההחזרים על פי תנאי ההתחייבויות החוזיות, המדווח במקביל לדוח תקופתי זה.

**תקנה 10': דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד**

מצורף בזה בפרק ב' לדוח התקופתי - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025.

**תקנה 10א': תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים**

להלן טבלה ובה תמצית דו"חות על הרווח הכולל של החברה (במאוחד) לכל אחד מרבעוני שנת 2025 באלפי ש"ח ולשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025:

לשנת 2025	רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1	
<b>2025</b>					
273,315	70,436	68,537	70,203	64,139	הכנסות ממכירות
167,706	42,874	42,523	43,133	39,176	עלות המכירות
105,609	27,562	26,014	27,070	24,963	רווח גולמי
61,070	15,446	14,811	14,973	15,840	הוצאות מכירה ושיווק
7,897	2,134	2,582	1,543	1,638	הוצאות הנהלה וכלליות
(264)		(20)	(244)		הכנסות אחרות
5				5	הוצאות אחרות
36,901	9,982	8,641	10,798	7,480	רווח תפעולי
5,977	1,506	674	3,643	154	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
30,924	8,476	7,967	7,155	7,326	רווח לפני מסים על הכנסה
8,128	2,073	1,914	2,172	1,969	מסים על הכנסה
22,796	6,403	6,053	4,983	5,357	רווח נקי
(35)	(53)	(35)	(42)	95	הפרשי תרגום פעילויות חוץ, נטו
639	363	133	243	(100)	רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת, נטו
604	310	98	201	(5)	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
23,400	7,713	6,151	5,184	5,352	סה"כ רווח כולל לשנה

**תקנה 10ג': שימוש בתמורת ניירות ערך**

לפרטים אודות תוצאות הנפקה לציבור של מניות החברה ראה סעיף 1.3 בפרק א – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. במסגרת ההנפקה לציבור כאמור לא נקבע עוד ספיציפי לתמורת ההנפקה (להלן: "תמורת ההנפקה") והיא תשמש למימון פעילותה העסקית של החברה על-פי החלטות הנהלת החברה, כפי שתהיינה מעת לעת. לפרטים אודות מקרקעין בפיתוח של החברה ראו סעיף 8.4 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. לפרטים אודות רכישה של קו ייצור ראו סעיף 7.2.2 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. לפרטים אודות תנאי פירעון של הלוואות לזמן ארוך העיקריות של החברה ראו סעיף 16.3 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. לפרטים אודות יעדים ואסטרטגיה עסקית של החברה ראו סעיף 22 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

לפרטים אודות השקעות של האמצעים הנזילים של החברה, ובכלל זה אודות מדיניות השקעות של האמצעים הנזילים שלה, בשים לב לתמורת ההנפקה וצרכי הנזילות של החברה, ראו סעיף 14 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

**תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות לתאריך המאזן**

שם החברה	סוג מניה/נייר ערך המיר	מספר מניות	שווי נקוב (בש"ח/ יורו, לפי העניין)	שיעור החזקה בהון, בהצבעה וסמכות למנות דירקטורים	שער המניה הרשומה למסחר בבורסה ליום 31.12.2025	ערך בדוח הכספי הנפרד של החברה ליום 31.12.2025 באלפי ש"ח	יתרת הלוואות שניתנו ליום 31.12.2025 באלפי ש"ח <sup>(1)</sup>
קליר כימיקלים בע"מ ("קליר שיווק")	רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א	1,137	1,137	100%	לא רשום למסחר	138,096	2,628
ספידי תעשיות חומרי ניקוי בע"מ (2002) ("ספידי")	רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א	1,100	1,100	100%	לא רשום למסחר	15,092	-
אופק קליר טכנולוגיות בע"מ ("אופק קליר")	רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א	1,500,200	1,500,200	100%	לא רשום למסחר	7,357	-
Euroclear Marketing B. V. (הולנד)	בנות 1 אירו כ"א	100	100	100%	לא רשום למסחר	1,686	-
שינון שיווק 2006 בע"מ ("שינון")	רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א	1,000	1,000	100%	לא רשום למסחר	4,789	-

(1) הלוואות נושאות ריבית שנתית לפי שיעור ריבית מס הכנסה.

**תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח ולאחר**

**תאריך הדוח על המצב הכספי**

בתקופת הדוח ועד מועד פרסום הדוח, לא חלו שינויים מהותיים ביחס להשקעות בחברות בנות מהותיות של החברה.

**תקנה 13: הכנסות של חברות בנות חברות כלולות מהותיות והכנסות מהותיות (מדיבידנד,**

**דמי ניהול וריבית) של התאגיד מהן באלפי ש"ח**

שם החברה	בשנת 2025					
	רווח (הפסד) נקי	רווח (הפסד) כולל אחר	דיבידנד	דמי ניהול	הכנסות (הוצאות) ריבית	דיבידנד
קליר כימיקלים בע"מ	24,958	25,516	--	3,260	(610)	--
ספידי תעשיות חומרי ניקוי בע"מ (2002)	518	547	--	--	--	--
אופק קליר טכנולוגיות בע"מ	371	422	--	--	--	--
Euroclear Marketing B. V. (הולנד)	655	655	--	--	--	--
שינון שיווק 2006 בע"מ	(677)	(677)	--	--	--	--

**תקנה 14: רשימת קבוצות של יתרות הלוואות שניתנו לתאריך המאזן, אם מתן הלוואות**

**היה אחד מעיסוקיו העיקריים של התאגיד**

לא רלוונטי.

**תקנה 20: מסחר בבורסה – ני"ע שנרשמו למסחר / הפסקת מסחר – מועדים וסיבות**

בתקופת הדוח ועד מועד פרסום הדוח לא נרשמו למסחר ניירות ערך של החברה ולא הופסק מסחר בהם.

## תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין לנושאי משרה בכירה

להלן פירוט אודות כלל התגמולים וההטבות שניתנו בגין שנת 2025 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, לרבות שלושת נושאי המשרה הבכירה המכהנים גם בחברה (יו"ר דירקטוריון, מנכ"ל וסמנכ"ל כספים), ולבעלי העניין בה, לפי העניין, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו, והכל במונחי עלות לחברה וללא מע"מ ככל שנדרש על פי דין, לפי התוספת השישית לתקנות הדיווח:

סה"כ (באלפי ש"ח)	תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)							פרטי מקבל התגמולים			
	עלות אחזקה	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תגמול מבוסס מניות	בונוס	שכר	שיעור החזקות בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
1,809	179(*)	---	---	1,220	---	410	---	39.58% (אלי זנה)	מלאה	יו"ר דירקטוריון פעיל (שירותי ניהול באמצעות אלי זנה בלבד)	קיט-ק.א.ד. בע"מ (1)
1,704	74(*)	---	---	1,220	---	410	---	39.58% (אלי גבריאלי)	מלאה	מנכ"ל (שירותי ניהול באמצעות אלי גבריאלי בלבד)	קיט-ק.א.ד. בע"מ (1)
1,256	120(**)	232	---	660	---	244	---	---	מלאה	סמנכ"ל שיווק ומכירות	אורי אוזן (2)
837	76(**)	---	---	---	---	40	721	---	מלאה	מנכ"ל שינון חברה בת	ארו פרידמן (3)
776	44(**)	---	---	---	---	---	732	---	מלאה	סמנכ"ל כספים	נבון כהן (4)
137	---	---	---	---	---	---	137	---	---	דירקטור	דירקטורים (5)

(\*) הוצאות אחזקת רכב וטלפון נייד.

(\*\*) הוצאות אחזקת רכב.

(1) לחברה מועמדים שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל של החברה על ידי מר אלי זנה ושירותי מנכ"ל החברה על ידי אלי גבריאלי, באמצעות קיט-ק.א.ד בע"מ (להלן: "חברת הניהול"), אשר הינה, למיטב ידיעת החברה, חברה פרטית בשליטת בעל השליטה בחברה (אלי זנה ואלי גבריאלי), כנגד תגמולים על פי הסכם ניהול בין החברה לבין חברת הניהול. לפרטים אודות עיקרי תנאי התקשרותה של החברה בהסכם הניהול עם חברת הניהול ראו פרטים להלן אודות תנאי כהונה והעסקה של יו"ר דירקטוריון פעיל ושל מנכ"ל החברה (\*\*), אשר משקפים תנאי כהונתו והעסקה בהתאם למדיניות התגמול לנושאי משרה בחברה (להלן: "מדיניות התגמול"). יצוין, כי סך הבונוסים לעיל משקפים עלות בה הכירה החברה בשנת 2025 בגין ביצועים של שנת 2024. סך הבונוסים כאמור בגין הביצועים של שנת 2025 מסתכמים בכ-232 אלפי ש"ח שיוכרו כעלות בדוחות החברה לשנת 2026.

(2) אורי אוזן בתפקידו כסמנכ"ל שיווק ומכירות בקבוצה מועסק בחברה בת של החברה, קליר כימיקלים בע"מ, כנותן שירותים עצמאי, אשר זכאי לדמי ניהול חודשיים ותוספת קבועה בגין החזר הוצאות רכב (בס"ק זה להלן: "התגמול הקבוע"), וכן לרכיבי תגמול משתנה הנגזרים מעמידה בטווח של 105%-95% מיעדי מכירות, רווחיות גולמית והיקפי גביה מלקוחות הנמדדים על בסיס חודשי מצטבר בכל שנה, והמהווים יחד עד ולא יותר מכ-40% מהתגמול הקבוע (המפורטים לעיל כ"עמלה"), בתוספת זכאות לבונוס שנתי כדלקמן: הבונוס מחושב לפי שיעור עליה או ירידה במדד המבוסס על הרווח התפעולי השנתי (לאחר לוגיסטיקה ולפני הוצאות הנהלה וכלליות) (רווח כאמור ייקרא בס"ק זה להלן: "מדד הרווחיות"), לעומת מדד הרווחיות בשנה קודמת, וכן להודעה מוקדמת לסיום העסקה של 3 חודשים, וכן מחויב בהתחייבות לאי תחרות עד תום 12 חודשים ממועד סיום העסקה.

(3) בהתאם להסכם העסקה בין חברת הבת שינון לבין ארו פרידמן בתפקידו כמנכ"ל שינון, בהיקף של משרה מלאה (בס"ק זה להלן: "התפקיד"), היה זכאי בעל התפקיד בתמורה לכהונתו והעסקתו, במסגרת יחסי עוביד מעביד עם שינון, לשכר חודשי גלובלי יחד עם

תוספת גלובלית בגין שעות נוספות, בתוספת הפרשות סוציאליות (לרבות הפרשות לפיצויים ופנסיה וקרן התשלמות) ותנאים נלווים מקובלים נוספים, לרבות העמדת רכב צמוד, וכן הוא מחויב בהתחייבות לאי תחרות בעסקי שינון עד תום 12 חודשים ממועד סיום העסקה. כמו כן זכאותו לבונוסים כפופה בחלקה לעמידה ביעדי מכירות שנתיים ובחלקה לעמידה ביעדי הרווח התפעולי השנתי של שינון, בכפוף לתקרה כוללת. כמו כן, זכאותו לבונוסים נוספים כפופה לשיקול דעת הנהלת החברה.

(4) בהתאם להסכם העסקה בין חברת הבת של החברה, קליר כימיקלים בע"מ, לבין סמנכ"ל הכספים של הקבוצה, בתמורה לכהונתו בתפקיד לעיל, בהיקף של משרה מלאה (בסיק זה להלן: **"התפקיד"**), היה זכאי נושא המשרה האמור בתקופת הדוח, במסגרת יחסי עובד מעביד, לשכר חודשי גלובלי יחד עם תוספת גלובלית בגין שעות נוספות, צמוד למדד, בתוספת הפרשות סוציאליות (לרבות הפרשות לפיצויים ופנסיה וקרן התשלמות) ותנאים נלווים מקובלים נוספים, לרבות העמדת רכב צמוד והשתתפות בהוצאות בגינו, וכן הוא מחויב בהתחייבות לאי תחרות עד תום 12 חודשים ממועד סיום העסקה. זכאותו לבונוסים כפופה לשיקול דעת החברה. תנאי כהונתו והעסקתו של סמנכ"ל הכספים של החברה, בהתאם למפורט לעיל, הינם בהתאם למדיניות התגמול.

(5) ה"ה יורם דגן (דב"ת), יהלומית תורגמן (דח"צית) ומלכה כוכב (דח"צית) זכאים לתגמול בגין כהונתם כדירקטורים בחברה בתוקף ממועד תחילת כהונתם כדירקטורים בחברה (יורם דגן מיום 21 בפברואר 2021 והדח"ציות מיום 5 באוגוסט 2021), כדלקמן: גמול השתתפות וגמול שנתי, בגובה הסכומים המזעריים הקבועים בתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 (להלן: **"תקנות הגמול"**), בהתאם לדרגת ההון העצמי של החברה, כפי שתהיה מעת לעת, על פי תקנות הגמול, בתוספת החזר הוצאות על פי תקנות הגמול.

#### **(\*\*\*) תנאי כהונה והעסקה של יו"ר דירקטוריון פעיל ושל מנכ"ל החברה**

בתוקף ממועד השלמת הפיצול, כהגדרתו בסעיף 1.2 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל, ביום 23 בפברואר 2021 (להלן: **"הפיצול"** ו**"מועד השלמת הפיצול"**, לפי העניין), תנאי כהונתם והעסקתם של אלי זנה כיו"ר דירקטוריון פעיל ושל אלי גבריאל כמנכ"ל החברה מוסדרים במסגרת הסכם ניהול בין החברה לבין חברת הניהול בשליטתם (להלן: **"הצדדים"**), אשר עיקריו מפורטים להלן (להלן: **"הסכם הניהול"**):

#### **(א) הגדרת תפקידים והיקף העסקה**

(1) החברה תקבל שירותי ניהול מחברת הניהול באמצעות אלי זנה בלבד (להלן: **"זנה"**) בתפקיד יו"ר דירקטוריון פעיל של החברה (לרבות תאגידים בשליטתה) (להלן: **"שירותי ניהול כיו"ר"**) ושירותי ניהול מחברת הניהול באמצעות אלי גבריאל בלבד (להלן: **"גבריאל"**) בתפקיד מנכ"ל החברה (לרבות תאגידים בשליטתה) (להלן: **"שירותי ניהול כמנכ"ל"**), ביחס לפעילות החברה (לרבות כחברה ציבורית), בהיקף שעות כפי שיידרש לשם מילוי התפקידים האמורים (לעניין זה להלן בהתאמה: **"התפקידים"**), אך לא פחות מהיקף של משרה מלאה ביחס לכל אחד מהם (להלן: **"שירותי הניהול"**). במסגרת שירותי הניהול מחברת הניהול בין החברה לבין בעלי התפקידים לא יתקיימו יחסי עובד מעביד ובחרת הניהול תהיה אחראית לכל החובות החלים על מעסיק בקשר עם בעלי השליטה.

(2) במסגרת מילוי התפקידים (לפי העניין) יהיה גבריאל אחראי לניהול השוטף של ענייני החברה במסגרת המדיניות, כפי שתקבע על ידי דירקטוריון החברה, מעת לעת, ובכפוף להנחיותיו, וזנה יהיה אחראי לפיתוח עסקי וגיבוש תוכניות אסטרטגיות וכן לפיקוח על יישום מדיניות החברה, כפי שתקבע על ידי דירקטוריון החברה.

#### **(ב) תקופת ההתקשרות ותוקפה**

- (1) התחייבות הצדדים על פי הסכם הניהול נכנסו לתוקף במועד השלמת הפיצול, ותוקפו של ההסכם לא יהא מוגבל בזמן, בכפוף למגבלות הדין (להלן: **"תקופת ההסכם"**).
- (2) בכל עת במהלך תקופת ההסכם יהיו הצדדים זכאים להביא את תקופת ההסכם ואת תוקפו של הסכם הניהול, כולו או חלקו, למתן שירותי ניהול כמנכ"ל ואו למתן שירותי ניהול כיו"ר, לכלל סיום, וזאת על ידי מתן הודעה בכתב לצד שכנגד, לפחות שישה (6) חודשים לפני המועד המיועד לסיום הסכם הניהול, כולו או חלקו, על ידי חברת הניהול או על ידי החברה (להלן: **"הודעת הסיום"**). בתקופה ממועד מתן הודעת הסיום ועד מועד הסיום (להלן: **"תקופת ההודעה"**) תהיה חברת הניהול חייבת להמשיך להעמיד את שירותי הניהול כמנכ"ל, באמצעות גבריאל ואו שירותי ניהול כיו"ר באמצעות זנה (לפי העניין), וזאת לשם הבטחת המשך הניהול התקין של החברה ולשם העברת התפקיד הרלוונטי למי שהחברה תבקש להעביר לו את התפקיד האמור<sup>1</sup>.
- (3) על אף האמור לעיל, יודגש כי במקרה שגבריאל ואו זנה לא ימונו על ידי האורגן המוסמך בחברה (לפי מסמכי ההתאגדות של החברה) לתפקיד מנכ"ל החברה ואו יו"ר הדירקטוריון (בהתאמה), יגיע ההסכם לידי סיום מיידי לגבי מתן שירותי ניהול כמנכ"ל ואו לגבי מתן שירותי ניהול כיו"ר (בהתאמה), חברת הניהול תפסיק להעמיד לחברה את שירותי הניהול באמצעות גבריאל ואו זנה (לפי העניין) מאותו מועד, והכל בכפוף לתשלום מלוא התשלומים על פי הסכם הניהול, לרבות בגין תקופת ההודעה<sup>2</sup>.

#### (ג) תמורת שירותי הניהול

- (1) בתמורה להעמדת שירותי הניהול תשלום החברה לחברת הניהול, בגין כל חודש של תקופת ההסכם, תשלום חודשי בסך של 90,000 ש"ח בגין שירותי ניהול כמנכ"ל ותשלום חודשי בסך של 90,000 ש"ח בגין שירותי ניהול כיו"ר, ובסה"כ תשלום חודשי בסך של 180,000 ש"ח, (להלן: **"דמי הניהול"**), בתוספת מע"מ כדין. סכום דמי הניהול יהיה צמוד לעליית מדד המחירים לצרכן המתפרסם על-ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה או כל מדד רשמי שיבוא במקומו (להלן: **"המדד"**) לעומת המדד הידוע במועד השלמת הפיצול (להלן: **"מדד הבסיס"**). סכום דמי הניהול יעודכן בהתאם לשיעור עליית המדד לעומת מדד הבסיס אחת לשנה, ביום 1 במרץ.
- (2) כמו כן, החברה (בעצמה או באמצעות תאגיד בשליטתה) תעמיד לרשותו של כל אחד מבין גבריאל וזנה כלי רכב מקבוצה 7, בהתאם לסיווג של מס הכנסה, עד לשווי רכב של 700 אלפי ש"ח, וכן טלפון נייד, ותישא בהוצאות החזקתם והשימוש בהם, לרבות החזר הוצאות ביטוח ודלק בגין כלי הרכב האמור, אך למעט קנסות תעבורה, וכן כל אחד מבין בעלי התפקידים יהיה זכאי להיעדר ממילוי התפקיד עקב חופשה בגין חופשה שנתית בת 20 ימים בשנה הניתנים לצבירה ללא הגבלה ואו עקב מחלה על פי דין (להלן: **"התנאים הנלווים"**).
- (3) בנוסף לדמי הניהול ולתנאים הנלווים, תהיה חברת הניהול זכאית לבונוס שנתי הנגזר מהרווח המזכה ביחס לשירותי הניהול כמנכ"ל וכן ביחס לשירותי הניהול כיו"ר, החל מהרווח המזכה בגין שנת 2021, בהתאם למפורט להלן (להלן: **"הבונוס השנתי"**)<sup>3</sup>.

שעור הבונוס השנתי מהתוספת לרווח המזכה (בטווח המדרגה הרלוונטית בלבד)	מדרגות הרווח המזכה
---	--------------------

<sup>1</sup> החברה זכאית לדרוש כי חברת הניהול לא תיתן שירותי ניהול כמנכ"ל ואו שירותי ניהול כיו"ר (לפי העניין) בתקופת ההודעה, בכפוף לתשלום מלוא התשלומים הרלוונטים על פי הסכם הניהול.

<sup>2</sup> כמו כן, על אף האמור, החברה תהיה רשאית (אך לא חייבת), להביא את תקופת ההסכם ואת תוקפו של הסכם הניהול, כולו או חלקו, למתן שירותי ניהול כמנכ"ל ואו למתן שירותי ניהול כיו"ר, לכלל סיום, ללא מתן הודעה מראש כאמור וללא זכאות לתמורה על פי הסכם הניהול בגין תקופת ההודעה, בהתקיים אחד או יותר במקרי נבצרות, חדלות פירעון ונסיבות שלילת פיטורים בקשר עם שירותי הניהול, כמפורט בהסכם הניהול.

<sup>3</sup> בפרמטים להלן של הבונוס השנתי חלו עדכונים החל משנת 2022 בעקבות רכישת ההחזקות בחברת הבת שינון, וזאת בהתאם להתאמות לחישוב הבונוס השנתי המפורטות להלן, באופן שכל הפרמטים בעמודת מדרגות הרווח המזכה יוכפלו ב-1.0456.

עד 20 מיליון ש"ח (כולל) ("רף הביצועים המינימלי")	0%
מעל 20 מיליון ש"ח עד 25 מיליון ש"ח (כולל)	5%
מעל 25 מיליון ש"ח	10%

סך הבונוס השנתי בגין מילוי כל אחד מהתפקידים לא יעלה על דמי הניהול בגין 6 חודשים עבור התפקיד הרלוונטי ולא יגרום לחברה להפסד נקי (להלן: "תקרת הבונוס השנתי").

יובהר כי הנתונים לעיל הינם באשר לבונוס השנתי ביחס למילוי כל אחד מהתפקידים וסך הבונוס השנתי בגין מילוי שני התפקידים יחד הינו כפל המפורט לעיל.

לעניין זה "הרווח המזכה" הינו רווח נקי של החברה המיוחס לבעלי המניות של החברה ב-4 רבעונים אחרונים במצטבר על בסיס דוחות כספיים מאוחדים מבוקרים של החברה. לעניין חישוב הרווח האמור לא יילקחו בחשבון הוצאות בגין מענקים הנגזרים מהרווח נקי של החברה המיוחס לבעלי המניות של החברה (לרבות הבונוס השנתי) וכן רווחים והפסדים הנובעים מפעולות חד פעמיות כדלקמן (להלן: "השפעות חד פעמיות"): שערך נכסי נדל"ן, הוצאות ישירות הקשורות לרכישת ו/או להקמת ו/או למכירת פעילות ו/או החזקות בחברות מוחזקות ו/או ברכוש קבוע, הפסדי/רווחי הון הנובעים ממכירת רכוש קבוע ו/או ממכירת פעילות ו/או החזקות בחברות מוחזקות ו/או מהפסקת פעילות, רווח הזדמנותי הנובע מרכישת החזקות ו/או פעילות מאוחדות, ירידת ערך מהפחתה של מוניטיב/עודפי עלות וכד'.

במקרה של רכישת או מכירת / הפסקת פעילות על ידי החברה (לרבות על דרך רכישת או מכירת החזקות בחברה מוחזקת, בהתאמה), תבוצעה התאמות לחישוב הבונוס השנתי בטבלה לעיל (מבלי שיחול שינוי בתקרת הבונוס השנתי), לפי העניין, בהתאם למפורט להלן:

- במקרה של מכירת/הפסקת פעילות, רף הביצועים המינימלי ויתר מדרגות הרווח המזכה לעיל יוכפלו ביחס בין הרווח המזכה הממוצע בנטרול הרווח המזכה הממוצע המיוחס לפעילות הנמכרת/המופסקת למועד מכירת/הפסקת הפעילות (לפי הרווח המזכה של החברה ב-3 השנים שקדמו לרבעון בו בוצעה מכירת/הפסקת הפעילות) לבין הרווח המזכה הממוצע של החברה הכולל את הפעילות הנמכרת/המופסקת (לפי הרווח המזכה של החברה ב-3 השנים שקדמו

לרבעון בו בוצעה מכירת/הפסקת הפעילות).

- במקרה של רכישת פעילות, רף הביצועים המינימלי ויתר מדרגות הרווח המזכה לעיל יוכפלו ביחס בין הרווח המזכה הממוצע של החברה בתוספת הרווח המזכה הממוצע המיוחס לפעילות הנרכשת למועד רכישת הפעילות (לפי הרווח המזכה של החברה ב-3 השנים האחרונות שקדמו לרבעון בו בוצעה רכישת הפעילות והרווח המזכה של הפעילות הנרכשת ב-3 השנים שקדמו לרבעון בו בוצעה רכישת הפעילות) לבין הרווח המזכה הממוצע של החברה (ללא הפעילות הנרכשת) (לפי הרווח המזכה של החברה ב-3 השנים שקדמו לרבעון בו בוצעה רכישת הפעילות).

במידה וחברת הניהול תחדל ממתן שירותי הניהול באמצעות מי מבעלי התפקידים במהלך שנה קלנדרית מסוימת, אשר אילו היה ממשיך לעבוד באותה שנה עד תומה הייתה זכאית חברת הניהול בגין שירותי הניהול באמצעותו לקבל את הבונוס השנתי על-פי האמור לעיל, חברת הניהול תהיה זכאית לקבל את הבונוס השנתי בגין מילוי התפקיד האמור בהתאם לחלק היחסי בשנה שבו העמידה לחברה את שירותי הניהול שהסתיימו, לפי העניין, כאשר מועד הפסקת מתן שירותי הניהול

האמורים, לצורך חישוב החלק היחסי בבונוס השנתי, יהיה תום תקופת ההתקשרות על פי ההודעה המוקדמת, ככל שקיימת זכאות לקבלה על פי ההסכם. ככל שישתברר כי סכום כלשהו או חלק ממנו ששולם לחברת הניהול בגין הבונוס השנתי חושב על בסיס נתונים שהתבררו לאחר מכן כמוטעים והוצגו מחדש בדוחות הכספיים של החברה (Restatement), תוך פרק זמן של 3 שנים ממועד תשלום הסכום הרלוונטי, תשיב חברת הניהול לחברה, או תשלם החברה לחברת הניהול, לפי העניין, את ההפרש בין הסכום שקיבלה חברת הניהול לסכום שהיא זכאית לו עקב התיקון האמור (תוך שקלול הפרשים, ככל שקיימים, בתשלומים וחבויות מס החלים על חברת הניהול ו/או ששולמו על ידה). השבה כאמור לא תחול במקרה של הצגה מחדש של דוחותיה הכספיים של החברה הנובעת מהשפעה מצטברת של שינוי מדיניות חשבונאית בעקבות שינוי בתקינה החשבונאית ו/או בכללי הדיווח לאחר מועד פרסום הדוחות הכספיים הרלוונטיים. השבת הסכומים ע"י החברה, ככל שרלוונטי, תבוצע במועד תשלום דמי הניהול לאחר פרסום דוחות כספיים מתוקנים, ואילו השבת הסכומים ע"י חברת הניהול תבוצע בדרך של קיזוז מהבונוס השנתי בשנה העוקבת (ככל שרלוונטי), כאשר היתרה, במידה ותהיה, תסולק במסגרת דמי הניהול בפריסה ל-12 תשלומים.

דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול של החברה, ככל שהחברה תהיה חברת ציבורית, יהיה רשאי להפחית את סך התגמול המשתנה בגין שירותי ניהול כמנכ"ל ובגין שירותי ניהול כיו"ר ביחס לשנה מסוימת בשיעור של עד 25% אם אותה שנה הסתיימה בתזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה.

(4) בנוסף לכל האמור לעיל, חברת הניהול תהיה זכאית להחזר מהחברה בסך השווה להוצאות שהוצאו על ידי חברת הניהול ו/או גבריאל ו/או זנה לקידום עסקי החברה והחברות המוחזקות על ידה, במסגרת מתן שירותי הניהול, לרבות הוצאות טיסות, נסיעות ואש"ל בגין נסיעות עבודה לחו"ל.

לפרטים אודות תנאי כיסוי ביטוחי, פטור ושיפוי לנושאי משרה בחברה, ראו סעיף תקנה 29א להלן.

מדיניות התגמול לנושאי המשרה בחברה, בהתאם להוראות הפרק הרביעי א' לחוק החברות, התשנ"ט-1999, כפי שנכנסה לתוקף עם הפיכת החברה לחברה ציבורית ביום 13 במאי 2021, מצורפת כנספח א' לפרק 8 של תשקיף להשלמה ותשקיף מדף של החברה שפורסם ביום 25 בפברואר 2021, נושא תאריך 26 בפברואר 2021, כפי שתוקן בתיקון תשקיף מיום 28 באפריל 2021, ואשר פרטים בו הושלמו בהודעה משלימה מיום 12 במאי 2021 (להלן ביחד: "התשקיף").

#### **תקנה 21א: שליטה בחברה**

ממועד הקמת החברה ולמועד הדוח, בעלי השליטה בחברה הינם מר אלי זנה ומר אלי גבריאל (להלן: "בעלי השליטה"), אשר מחזיקים יחד, למועד הדוח, במישרין ובאמצעות חברות בשליטתם, בכ-79.17% מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברה (לרבות בדילול מלא), ופועלים בעצה אחת ובשיתוף פעולה ביניהם מאז הקמת החברה. יצוין, כי שיתוף פעולה כאמור הינו בהמשך לפעולתם של בעלי השליטה בעצה אחת ובשיתוף פעולה ביניהם ביחס להחזקותיהם בקליר כימיקלים ייצור ושיווק בע"מ (להלן: "קליר") מאז הקמתה של קליר (לרבות בתקופה בה קליר הייתה חברה ציבורית במהלך השנים 2006-2014), כאשר קליר החזיקה בפעילות שהועברה לחברה במסגרת הפיצול, כמפורט בסעיף 1.2 בפרק א' – תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל. לפרטים אודות החזקות בעל השליטה בחברה ראו תקנה 24 להלן.

**תקנה 22: עסקאות עם בעלי שליטה**

להלן פרטים ביחס לכל עסקה עם בעלי השליטה בחברה ועסקאות שלבעלי השליטה בחברה יש עניין אישי באישורן, שהחברה ו/או תאגידים בשליטתה התקשרו בהן בתקופת הדוח ו/או שהינן בתוקף במועד הדוח:

סוג ההתקשרות	הצדדים להתקשרות	תיאור ההתקשרות	מועד/תקופת ההתקשרות	תנאים עיקריים	אישורים	בעל עניין אישי
<b>תנאי כהונה והעסקה של בעלי השליטה וקרוביהם ועסקאות חריגות ולא חריגות</b>						
<b>תנאי כהונה והעסקה של בעלי השליטה וקרוביהם</b>						
<b>הסכם ניהול</b>	החברה וחברת הניהול בשליטת בעלי השליטה בחברה	קבלת שירותי הניהול מבעלי השליטה בתפקידי יו"ר פעיל ומנכ"ל (להלן: "הסכם הניהול")	ממועד השלמת הפיצול לתקופה בלתי קצובה, בכפוף להוראות הדין	ראו תקנה 21 לעיל	אישור דירקטוריון ואסיפת בעלי מניות של החברה מיום 31 דצמבר 2020 (ומיום 27 בינואר 2021 לגבי עדכון הסכם הניהול)	
<b>פטור ושיפוי</b>	אלי זנה, אלי גבריאלי והחברה	הסדרת אחריות בגין כהונה כנושאי משרה בחברה	ממועד הפיכת החברה לחברה ציבורית, לתקופה בלתי קצובה, כפוף לסיום העסקה כנושא משרה והוראות הדין	ראו תקנה 29א להלן	אישור דירקטוריון ואסיפת בעלי מניות של החברה מיום 23 בפברואר 2021	
<b>כיסוי ביטוחי</b>	אלי זנה, אלי גבריאלי והחברה	כיסוי ביטוחי במסגרת פוליסות ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה	הארכת העסקה בתפקיד, בתוקף מיום 1 בספטמבר 2025 (להלן: "מועד התוקף"), לתקופה בלתי קצובה במסגרת יחסי עובד מעביד, כפוף לסיום העסקה על פי דין, ובכפופות לאישור המשך תוקף התנאים המעודכנים בחלוף 3 שנים ממועד התוקף (כהגדרתו בסעיף זה) בכפוף ובהתאם להוראות הדין	שכר חודשי ברוטו של כ-24 אלפי ש"ח (חלף כ-21.3 אלפי ש"ח עד העידכון), בתוספת הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמפורט בתקנה 21(4) לעיל ביחס לבעל התפקיד המועסק במסגרת יחסי עובד מעביד, לרבות רכב צמוד עד לשווי של 200 אלפי ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע במועד התוקף (חלף מגבלת דרגה 2), דהיינו תוספת שנתית קבועה בגובה השכר החודשי ברוטו (ללא הפרשות סוציאליות בגינה) (עלות העסקה שנתית מעודכנת של כ-495 אלפי ש"ח (חלף כ-443 אלפי ש"ח עד העידכון))	אישור עדכון תנאי העסקה על ידי ועדת הביקורת והדירקטוריון בימים 25 ו-28 בספטמבר 2025, בהתאמה, ועל ידי אסיפת בעלי המניות ביום 3 בנובמבר 2025.	
<b>הסכם העסקה</b>	קליר שיווק והילה סגל (קרובה של אלי גבריאלי)	כהונה והעסקה כסמנכ"לית משאבי אנוש במשרה מלאה	הארכת העסקה בתפקיד, בתוקף מיום 13 במאי 2024, לתקופה בלתי קצובה במסגרת יחסי עובד מעביד, בכפוף לאישור המשך תוקף בחלוף 3 שנים ממועד התוקף ובהתאם להוראות הדין כפוף לסיום העסקה על פי דין.	שכר חודשי ברוטו עם תוספת גלובלית בגין שעות נוספות בסך של כ-7.5 אלפי ש"ח, בתוספת הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמפורט בתקנה 21(4) לעיל ביחס לבעל התפקיד המועסק במסגרת יחסי עובד מעביד, לרבות רכב צמוד (עלות העסקה שנתית של כ-198 אלפי ש"ח)	אישור ועדת הביקורת (בפורום התגמול) והדירקטוריון ביום 7 באפריל 2024, ואישור אסיפת בעלי מניות ביום 15 במאי 2024.	
<b>הסכם העסקה</b>	קליר שיווק ויעקב שמא (קרוב של אלי זנה)	העסקה כקצין רכב בכפופות לסמנכ"ל לוגיסטיקה בכ-60% משרה לפחות (הארכת התקשרות ב-3 שנים נוספות ללא שינוי בתנאיה, תוך שמירה על רצף תעסוקתי והוותק)	הארכת העסקה בתפקיד, במאי 2024, לתקופה בלתי קצובה במסגרת יחסי עובד מעביד, בכפוף לאישור המשך תוקף בחלוף 3 שנים ממועד התוקף בכפוף ובהתאם להוראות הדין כפוף לסיום העסקה על פי דין.	שכר חודשי ברוטו עם תוספת גלובלית בגין שעות נוספות בסך של כ-13 אלפי ש"ח, בתוספת הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים בעיקר כמפורט בתקנה 21(4) לעיל ביחס לבעל התפקיד המועסק במסגרת יחסי עובד מעביד, לרבות רכב צמוד (זכות לרכב מומשה חלקית בלבד בשנת 2025), אך למעט קרן השתלמות (עלות העסקה שנתית של כ-222 אלפי ש"ח)	אישור ועדת הביקורת (בפורום התגמול) והדירקטוריון ביום 7 באפריל 2024, ואישור אסיפת בעלי מניות ביום 15 במאי 2024.	
<b>הסכם העסקה</b>	ספידי ואיתי זנה (קרוב של אלי זנה)	העסקה כמנהל לקוחות מפעלי הבית בכפופות לסמנכ"ל המפעלים במשרה מלאה (הארכת התקשרות ב-3 שנים נוספות ללא שינוי בתנאיה, תוך שמירה על רצף תעסוקתי והוותק)	הארכת העסקה בתפקיד, בתוקף מיום 13 במאי 2024, לתקופה בלתי קצובה במסגרת יחסי עובד מעביד, בכפוף לאישור המשך תוקף בחלוף 3 שנים ממועד התוקף בכפוף ובהתאם להוראות הדין כפוף לסיום העסקה על פי דין.	שכר חודשי ברוטו עם תוספת גלובלית בגין שעות נוספות בסך של כ-7.5 אלפי ש"ח, בתוספת הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמפורט בתקנה 21(4) לעיל ביחס לבעל התפקיד המועסק במסגרת יחסי עובד מעביד, לרבות רכב צמוד (זכות לרכב מומשה חלקית בלבד בשנת 2025), אך למעט קרן השתלמות (עלות העסקה שנתית של כ-222 אלפי ש"ח)	אישור ועדת הביקורת (בפורום התגמול) והדירקטוריון ביום 7 באפריל 2024, ואישור אסיפת בעלי מניות ביום 15 במאי 2024.	

<sup>4</sup> לפרטים נוספים ראו דוח מיידי של החברה מיום 28 בספטמבר 2025, מסי' אסמכתא 01-072195-2025 (להלן: "דוח עסקה ראשון 2025"), ודוח מיידי מיום 3 בנובמבר 2025, מסי' אסמכתא 01-083210050400-2025, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

<sup>5</sup> לפרטים נוספים ראו דוח מיידי של החברה מיום 7 באפריל 2024, מסי' אסמכתא 01-039510-2024, ודוח מיידי מיום 16 במאי 2024, מסי' אסמכתא 01-050400-2024, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

תנאי כהונה והעסקה של בעלי השליטה וקרוביהם						
	אישור ועדת הביקורת (בפרורם התגמול) והדירקטוריון ביום 11 בדצמבר 2025, בהתאמה, ואישור אסיפת בעלי מניות ביום 18 בינואר 2026 <sup>6</sup>	שכר חודשי ברוטו עם תוספת גלובלית בגין שעות נוספות בסך של כ-17.5 אלפי ש"ח, בתוספת הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמפורט בתקנה 21(4) לעיל ביחס לבעל התפקיד המועסק במסגרת יחסי עובד מעביד, לרבות רכב צמוד בשווי של עד 180 אלפי ש"ח, צמוד למדד (עלות העסקה שנתית של כ-350 אלפי ש"ח)	מיום 1 בינואר 2026 לתקופה בלתי קצובה, בכפוף לאישור המשך התוקף בחלוף 3 שנים כפוף ובהתאם להוראות הדין, וכפוף לאפשרות לסיומה המוקדם של ההתקשרות בהודעה המוקדמת בת חודש	העסקה כמנהל מותגים של חברות בשליטתה של החברה, במשרה מלאה, בכפיפות לסמנכ"ל שיווק ומכירות של חברות הקבוצה	קליר שיווק ורועי גבריאלי (קרוב של אלי גבריאלי)	<b>הסכם העסקה</b>
אלי זנה ואלי גבריאלי	אישור ועדת הביקורת (בפרורם התגמול) והדירקטוריון בימים 4 ו-7 ביולי 2024, בהתאמה, ואישור אסיפת בעלי מניות ביום 12 באוגוסט 2024 <sup>7</sup>	דמי שירות בסך 12 אלפי ש"ח לחודש, בתוספת מע"מ כדון, ובתוספת הוצאות הכרוכות במתן השירותים שהוצאו על ידי נותנת השירות מול צדדים שלישיים. לפרטים נוספים ראו תקנה 29 להלן.	הארכת העסקה כנותנת שירותים חיצונית לתקופה של 3 שנים ממועד אישורה כדון, כפוף לאפשרות סיום העסקה בהודעה המוקדמת בת 30 ימים	מתן שירותים משפטיים לקבוצה בהיקף של כ-40% משרה לפחות (במישרין ו/או באמצעות משרד עורכי דין בבעלותה) (הארכת התקשרות ב-3 שנים נוספות ללא שינוי בתנאיה)	החברה ועו"ד איריס זנה (קרובה של מר אלי זנה)	<b>הסכם שירותים</b>
<b>עסקאות חריגות בהן עניין אישי לבעלי השליטה</b>						
		החריגה של קליר מפוליסות הביטוח בהן מבוטחת החברה ו/או הפעילות מועברת, (להלן: "פוליסות הביטוח"), ככל שקליר נכללת בהן כמבוטחת ו/או כמוטבת, לפי העניין, בגין תביעות שעילתן לאחר מועד השלמת הפיצול ואישור המשך הכללתה בפוליסות הביטוח כאמור שהינן על בסיס תביעה (Claims made) כמבוטחת ו/או מוטבת בגין תביעות כנגדה ביחס לפעילות המועברת בלבד שעילתן עובר למועד השלמת הפיצול במתכונת 'Run-off', או כל מתכונת אחרת של כיסוי רטרואקטיבי שתתאפשר לעניין זה, במשך 7 שנים ממועד השלמת הפיצול, ככל שהחברה תערוך פוליסות כאמור בתקופה זו. במקרה של תביעה ביטוחית לאחר מועד השלמת הפיצול בהן מכוסה קליר בהתאם לאמור לעיל, אשר עילתה עובר למועד השלמת הפיצול בקשר עם הפעילות המועברת ואשר בגינה נתבעת קליר לבדה או לצד/יחד עם מבוטחים ו/או מוטבים אחרים בה – תגמולי הביטוח להם תהיה זכאית קליר מתוך סך התגמולים להם זכאים המבוטחים ו/או המוטבים בפוליסה האמורה אשר נתבעו באותה התביעה הביטוחית יהיו בהתאם ליחס החבות בפועל שתוטל על קליר מתוך סך החבות שתוטל על כלל הנתבעים המבוטחים ו/או המוטבים בפוליסת הביטוח האמורה וקליר תישא בהשתתפות עצמית בגינה באותו היחס.	התקשרות מיום 31 בדצמבר 2020, אשר הייתה כרוכה במימוש הפיצול	הסדרת הכיסוי הביטוחי של קליר בפוליסות הביטוח של הפעילות המועברת לאחר הפיצול	קליר וכן החברה וחברות בנות הכלולות בפעילות המועברת לחברה מקליר, במסגרת הפיצול (להלן: "הפעילות המועברת") לאחר הפיצול	<b>הסדרת הכיסוי הביטוחי בעקבות הפיצול</b>

<sup>6</sup> לפרטים נוספים ראו דוח מידי של החברה מיום 11 בדצמבר 2025, מס' אסמכתא 098851-01-2025 (להלן: "דוח עסקה שני 2025"), דוח מידי מיום 18 בינואר 2026, מס' אסמכתא 007326-01-2026, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

<sup>7</sup> לפרטים נוספים ראו דוח מידי של החברה מיום 7 ביולי 2024, מס' אסמכתא 069219-01-2024, דוח מידי מיום 12 באוגוסט 2024, מס' אסמכתא 081738-01-2024, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

אלי זנה ואלי גבריאאל	אישור דירקטוריון ואסיפת בעלי מניות של החברה מיום 31 דצמבר 2020, ומיום 23 בפברואר 2021 (בקשר עם הסדרים הכרוכים בהשלמת הפיצול)	שחרורם של בעלי השליטה מכל ערבויות הבעלים לטובת צדדים שלישיים, לרבות משכירי נכסים של הפעילות המועברת, להבטחת התחייבויות הפעילות המועברת, בכפוף לקבלת אישורם לפי העניין ובתנאים כפי שיקבעו על ידם, לרבות ומבלי לגרוע מכלליות האמור התניית שיחרור בעלי השליטה מערבויותיהם להסכמי השכירות של הפעילות המועברת בכפוף למימוש אופציות שכירות, ככל שישנו, ו/או בהעמדת ערבויות לטובתם על ידי החברה. לפרטים אודות ערבויות בתוקף להבטחת התחייבויות הקבוצה כלפי המשכירים ראו פרטים להלן.	התקשרות מיום 31 בדצמבר 2020, אשר כפופה לאישורי המוטבים על פי ערבויות בעלי השליטה	שיחרור בעלי השליטה מערבויות שנתנו לטובת צדדים שלישיים (לרבות משכירי נכסים) להבטחת התחייבויות הפעילות המועברת	בעלי השליטה וחברות בנות הכלולות בפעילות המועברת לאחר הפיצול	<b>שיחרור מערבויות הבעלים</b>
<b>עסקאות לא חריגות בהן עניין אישי לבעלי השליטה</b>						
אלי זנה ואלי גבריאאל	אישור דירקטוריון ואסיפת בעלי המניות של החברה מיום 31 בדצמבר 2020	לפרטים אודות ערבות בתוקף להבטחת התחייבויות הקבוצה כלפי משכיר ראו סעיף 8.3 בפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח זה לעיל.	התקשרויות שוטפות במהלך עסקים רגיל של הפעילות המועברת, הנגזרות מהסכמי השכירות, לפי העניין	ערבויות בעלי השליטה לטובת צדדים שלישיים (משכירי נכסים) להבטחת התחייבויות הפעילות המועברת	בעלי השליטה וחברות הפעילות המועברת לאחר הפיצול	<b>ערבויות בעלי השליטה</b>
אלי זנה ואלי גבריאאל (אם וככל שעניין אישי אינו זניח ו/או טכני)	אישור ועדת הביקורת מיום 20 ביוני 2023, למען הזהירות, כעסקה לא חריגה בה עשוי להיות עניין אישי לאלי זנה ונושא משרה (אם וככל שאינו זניח ו/או טכני), וזאת לאחר קביעת הליך ראוי בבחינת אסמכתאות לחלופות רכש שקיים	רכישת רכב צמוד עבור אלי זנה בתפקידו כיו"ר פעיל על פי הסכם הניהול, על דרך יבוא אישי שבוצע טכנית על שם אלי זנה (ולא על שם החברה) בשל טעות רישום, לצד הסדרה מיידית של השימוש הבלעדי כמנהג בעלים בידי הקבוצה ומישכון הזכויות ברכב לטובתה, במתכונת מקובלת בקבוצה ביחס לרכבים צמודים למנהלים הרשומים ברישום דקלרטיבי בלבד ברישיון הרכב על שם, וזאת חלף רכב צמוד אחר שהועמד לטובת אלי זנה על פי הסכם הניהול כאמור		רכישת רכב צמוד עבור אלי זנה בהתאם להסכם הניהול	החברה ויו"ר פעיל (אלי זנה)	<b>התקשרות טכנית למימוש התחייבות על פי הסכם הניהול</b>

**תקנה 24: מניות וני"ע אחרים המוחזקים ע"י בעל עניין בתאגיד** (בסמוך למועד פרסום הדוח)

שיעור אחזקה (דילול מלא)		שיעור אחזקה		מספר מניות	המחזיק
% דיבידנד והצבעה	% הון מונפק	% דיבידנד והצבעה	% הון המונפק		
79.17	79.17	79.17	79.17	5,760,298	אלי זנה <sup>1</sup> (*)
				5,760,298	אלי גבריאלי (*)
5.49	5.49	5.49	5.49	798,705	הפניקס אחזקות בע"מ (**)
				735	הפניקס בית השקעות בע"מ (קרנות נאמנות ועשיות שוק) (**)
84.66	84.66	84.66	84.66	12,320,036	סה"כ בעלי עניין

(\*) למיטב ידיעת החברה, אלי זנה ואלי גבריאלי מחזיקים יחד במניות החברה באופן המקנה להם שליטה. לפרטים ראו תקנה 21א לעיל.

(\*\*) הפניקס אחזקות בע"מ והפניקס בית השקעות בע"מ, שבשליטתה, נחשבים כמחזיקים יחד במניות החברה בקשר עם החזקות בעלי עניין של קבוצת הדיווח המוסדית.

לפרטים נוספים ראו דוח מידי של החברה מיום 6 בינואר 2026, מספר אסמכתא 2026-01-002042.

**תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים** (בסמוך למועד פרסום הדוח)

מניות רגילות (ללא ע.נ.)		מניות רגילות (ללא ע.נ.)	
מספר מניות בהון מונפק ונפרע בהנחת דילול מלא	מספר מניות בהון מונפק ונפרע בניכוי מניות רדומות	מספר מניות בהון מונפק ונפרע	מספר מניות בהון רשום
14,552,336 <sup>(2)</sup>	14,552,336 <sup>(1)</sup>	14,552,336	40,000,000

(1) בחברה אין מניות רדומות

(2) בחברה אין ניירות ערך המירים

**תקנה 24ב': מרשם בעלי המניות של החברה** (בסמוך למועד פרסום הדוח)

שם בעל המניות	מספר זיהוי / מספר תאגיד	כמות מניות רגילות (ללא ע.נ.)
חברה לרישומים של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ	מ.ח. 515736817	14,552,336

**תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד**

שם	אלי זנה	אלי גבריאל	יורם דגן	יהלומית תורגמן	מלכה כוכב
תפקיד:	יו"ר דירקטוריון	מנכ"ל ודירקטור	דירקטור	דירקטורית חיצונית	דירקטורית חיצונית
שם באנגלית כפי שמופיע בדרכון:	Eli Zana	Eli Gavriel	Yoram Dagan	Yahalomit Turgeman	Malka Kochav
מספר זיהוי:	055856553	056509839	057311078	066563743	051957249
אזרחות:	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תאריך לידה:	2.7.1959	5.9.1960	11.9.1961	15.12.1983	23.9.1953
מען להמצאת כתבי בי-דין:	שקמה 12א, עומר	אשל 116, עומר	נתן אקסלרוד 10/13, תל אביב	חמנית 14, גבעות בר	דוד נבון 24, מגשימים
תאריך תחילת כהונה:	<sup>8</sup> 8.12.2020	<sup>9</sup> 8.12.2020	21.2.2021	5.8.2021 (כהונה ראשונה) 12.8.2024 (כהונה שנייה)	5.8.2021 (כהונה ראשונה) 12.8.2024 (כהונה שנייה)
חבר בוועדות דירקטוריון:	לא	לא	חבר ועדת ביקורת (לרבות בפורום תגמול) וחלק מפורום לבחינת דוחות כספים בדירקטוריון	חברת ועדת ביקורת (לרבות בפורום תגמול) וחלק מפורום לבחינת דוחות כספים בדירקטוריון	חברת ועדת ביקורת (לרבות בפורום תגמול) וחלק מפורום לבחינת דוחות כספים בדירקטוריון
האם הינו דירקטור בלתי תלוי או דירקטור חיצוני:	לא	לא	דירקטור בלתי תלוי <sup>10</sup>	דירקטורית חיצונית	דירקטורית חיצונית
האם חברה רואה בו כבעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית:	לא	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת כשירות מקצועית
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:	לא	לא	כן	כן	לא
האם הינו דירקטור מומחה/ דירקטור חיצוני מומחה:	כן (בעל מיומנות גבוהה והבנה עמוקה בתחום עיסוקה העיקרי של החברה)	כן (בעל מיומנות גבוהה והבנה עמוקה בתחום עיסוקה העיקרי של החברה)	כן (בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ובעל מיומנות גבוהה והבנה עמוקה בתחום עיסוקה העיקרי של החברה)	כן (בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ובעל מיומנות גבוהה והבנה עמוקה בתחום עיסוקה העיקרי של החברה)	לא
האם הדירקטור/ית הינו/ה עובד/ת של התאגיד, של חברה בת או חברה קשורה שלו או של בעל עניין בו:	יו"ר דירקטוריון של החברה ותאגידים בשליטתה, וכן של קליר כימיקלים – ייצור ושיווק בע"מ	מנכ"ל של החברה ותאגידים בשליטתה וכן של קליר כימיקלים – ייצור ושיווק בע"מ	לא	לא	לא
השכלה:	תיכונת	תיכונת	מהנדס תעשייה וניהול (BSC), אוניברסיטת בן גוריון; מוסמך מנהל עסקים, אוניברסיטת בן גוריון	בוגרת כלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בן-גוריון; רו"ח מוסמכת	בוגרת מנהל חינוכי, אוניברסיטת בר-אילן; בוגרת משפטים, מכללת שערי משפט; קורס דירקטורים, המרכז הישראלי לניהול
עיסוק ב-5 השנים האחרונות:	בעיקר ניהול החברה ותאגידים בשליטתה וניהולה של קליר כימיקלים – ייצור ושיווק בע"מ	בעיקר ניהול החברה ותאגידים בשליטתה וניהולה של קליר כימיקלים – ייצור ושיווק בע"מ	מנהל פיתוח יישומי מערכות מידע מקומיות ב-כיל ים המלח	סמנכ"לית כספים ב-ברן אינטרנשיונל בע"מ <sup>11</sup> (2017-2020), יועצת עסקית ופיננסית (עצמאית) (משנת 2021)	עו"ד עצמאית (משנת 2008), יועצת משאבי אנוש באל-פר אלקטרוניקה מערכות 2000 בע"מ (חברה פרטית) (משנת 2014).
תאגידים בהם משמש כדירקטור:	תאגידים בשליטת החברה וחברות פרטיות בשליטתו	תאגידים בשליטת החברה וחברות פרטיות בשליטתו	אין	אין	אל-פר אלקטרוניקה מערכות 2000 בע"מ (חברה פרטית), מאי עוז אחזקות בע"מ (חברה פרטית)
האם הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה:	לא	לא <sup>12</sup>	לא	לא	לא

<sup>8</sup> יצוין כי מר זנה שימש כיו"ר דירקטוריון קליר כימיקלים - יצור ושיווק בע"מ, אשר החזיקה בפעילות המועברת עד העברתה לחברה במסגרת הפיצול, מיום 9.9.1985 ועד השלמת הפיצול.  
<sup>9</sup> יצוין כי מר גבריאל שימש כמנכ"ל קליר כימיקלים - יצור ושיווק בע"מ, אשר החזיקה בפעילות המועברת עד העברתה לחברה במסגרת הפיצול, מיום 9.9.1985 ועד השלמת הפיצול, וכן כדירקטור בה בתקופה האמורה (למעט כשנה בין השנים 2013-2014).  
<sup>10</sup> מסווג כדירקטור בלתי תלוי מיום 9 באוגוסט 2021.  
<sup>11</sup> למיטב ידיעת החברה, חברה פרטית בשליטת חברה ציבורית קבוצת ברן בע"מ, העוסקת בפעילות הנדסית בחו"ל.  
<sup>12</sup> בן משפחה של נושאת משרה בכירה בתאגיד השליטתה של החברה (גיסה של גבי הילה סגל סמנכ"לית משאבי אנוש של הקבוצה).

שם	אלי זנה	אלי גבריאל	יורם דגן	יהלומית תורגמן	מלכה כוכב
האם הינו מורשה חתימה עצמאי:	לא	לא	לא	לא	לא

### תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של התאגיד

להלן יובאו פרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בתאגיד. לפרטים אודות מר אלי גבריאל המכהן כדירקטור ומנכ"ל בחברה, ראו תקנה 26 לעיל.

שם	נבון כהן	דודו דדון	הילה סגל	אורי אוזן	תומר לוגסי	ארז פרדימן	צוראל-משה עמיר
<b>תפקיד:</b>	סמנכ"ל כספים של החברה והקבוצה	סמנכ"ל לוגיסטיקה של הקבוצה (לרבות ניהול מפעל אופק קליר משנת 2026 <sup>14</sup> )	סמנכ"לית משאבי אנוש של הקבוצה	סמנכ"ל שיווק מכירות של הקבוצה	מנהל מפעל ספידי	מנכ"ל חברה בת שינוון	מבקר פנימי
<b>שם באנגלית כפי שמופיע בדרכון:</b>	Navon Cohen	David Dadoun	Hila Segal	Uri Ouzan	Tomer Lugasi	Erez Fridman	Tsuriel Moshe Amir
<b>מספר זיהוי:</b>	025213513	027739804	028965069	057765000	027419928	034832048	060639994
<b>אזרחות:</b>	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
<b>תאריך לידה:</b>	21.4.1973	11.8.1970	7.1.1972	6.12.1962	20.09.1974	20.1.1978	05/03/1982
<b>מען להמצאת כתבי בית-דין:</b>	נחום גולדמן 45/9, באר שבע	ארז 14, עומר	כליל החורש 21, עומר	עין עופרים 8, להבים	יא' הספורטאים 28/118 באר שבע	אפרים קציר 6/33 הוד השרון	רחוב יוסף שילוח 4 נתיבות
<b>תאריך תחילת כהונה בתפקיד הנוכחי:</b>	<sup>13</sup> 14.12.2020	2.1.2011	1.1.2006	1.2.2003	<sup>14</sup> 1.1.2026	1.1.2025	10.08.2021
<b>האם ממלא תפקידים אחרים בתאגיד, בחברה קשורה שלו או בבעל עניין בו:</b>	מועסק כעובד באמצעות קליר כימיקלים בע"מ;	מועסק כעובד באמצעות קליר כימיקלים בע"מ	מועסקת כעובדת באמצעות קליר כימיקלים בע"מ	מועסק כנותן שירותים עצמאי באמצעות קליר כימיקלים בע"מ	מועסק כעובד באמצעות חברת בת ספידי תעשיות חומרי ניקוי בע"מ	מועסק באמצעות חברת הבת שינוון	לא
<b>האם הוא בעל עניין בתאגיד או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:</b>	לא	לא	לא <sup>15</sup>	לא	לא	לא	לא
<b>השכלה:</b>	בוגר כלכלה וחשבונאות, רו"ח מוסמך	בוגר כלכלה וניהול, אוניברסיטת בן גוריון; קורס מנהלי כספים לבתי מלון, מכללת אילת	בוגרת חינוך, אוניברסיטת בן גוריון	הנדסאי כימיה, המכללה הטכנולוגית באר-שבע	תואר ראשון קרימינולוגיה והיסטוריה, תואר שני פיתוח עסקי, תואר שני משפטים	בוגר מנהל עסקים, בוגר משפטים, ותואר שני במנהל עסקים קריית עסקים אונו; תואר שני יישוב סכסוכים, אוניברסיטת בר אילן; עורך דין	בוגר חינוך והוראה מורשת יעקב, מכללה אקדמית דתית לחינוך בוגר מנהל עסקים התמחות בחשבונאות, הקריה האקדמית אונו, רו"ח מוסמך, בודק שכר מוסמך, מגשר מטעם המרכז הישראלי להכשרת מגשרים
<b>עיסוק ב-5 השנים האחרונות:</b>	סמנכ"ל כספים בקליר כימיקלים - ייצור ושיווק בע"מ והפעילות המועברת במסגרת העסקה כעובד בקליר כימיקלים בע"מ	מנהל לוגיסטיקה של הפעילות המועברת במסגרת העסקה כעובד בקליר כימיקלים בע"מ	מנהלת משאבי אנוש של הפעילות המועברת במסגרת העסקה כעובד בקליר כימיקלים	סמנכ"ל שיווק ומכירות של הפעילות המועברת במסגרת העסקה בקליר כימיקלים	מנהל מפעל דור אקולוגיה נאות חובב, מנהל מפעל תעשיות מיחזור צמיגים	סמנכ"ל מכירות בחברת KONE כ-7 שנים, סמנכ"ל מכירות שינלדר ישראל כ-2 שנים	בעל משרד רו"ח עצמאי

<sup>13</sup> יצוין כי מר כהן משמש כסמנכ"ל כספים בפעילות המועברת מיום 20.6.2010.

<sup>14</sup> ביום 1 בינואר 2026 הסתיימה כהונתו של מר אלעד אמיר כסמנכ"ל מפעלים של הקבוצה. ניהול מפעל אופק קליר הועבר לסמכותו של סמנכ"ל לוגיסטיקה של הקבוצה.

<sup>15</sup> גיסתו של אלי גבריאל, דירקטור ומנכ"ל החברה ואחד מבעלי השליטה, שאינה עונה על ההגדרה "בן משפחה" ביחס אליו, לפי חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

שם	נבון כהן	דודו דדון	הילה סגל	אורי אוזן	תומר לוגסי	ארז פרדימן	צוריאל-משה עמיר
			בע"מ	בע"מ			
האם הינו מורשה חתימה עצמאי:	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

### תקנה 26ב: מורשי החתימה של התאגיד

בתקופת הדוח ונכון למועד דו"ח זה, בחברה ו/או בתאגיד נשלט אין גורם יחיד אשר יכול לחייב בחתימתו את החברה ו/או את התאגיד הנשלט בסכום העולה על חמישה אחוזים מסך נכסי החברה (במאוחד) מבלי להידרש לאישורו של גורם נוסף.

### תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד

שם המשרד: סומך חייקין, רואי חשבון  
מען: מגדל המילניום KPMG, רחוב הארבעה 17, תל-אביב  
בעל עניין / קרבה משפחתית למיטב ידיעת החברה, רואה החשבון או לבעל עניין / נושא משרה שותפו איננו בעל עניין או בן משפחה של בעל בחברה: עניין או של נושא משרה בכירה בתאגיד.

### תקנה 28: שינוי בתזכיר ובתקנון

בתקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון החברה.

### תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

#### (א) החלטות דירקטוריון

לפרטים אודות החלטת דירקטוריון החברה בדבר ביצוע חלוקת דיבידנד, ראו סעיף 4.2 בפרק א' - תיאור עסקי החברה, בדוח זה לעיל.

#### (ב) החלטות אסיפות כלליות מיוחדות

(1) ביום 3 בנובמבר 2025 אישרה אסיפת בעלי מניותיה של החברה, לאחר אישורם של ועדת הביקורת (בפורום תגמול) ודירקטוריון החברה, עדכון והארכת התקשרות להעסקתה של גב' הילה סגל, קרובה של אחד מבעלי השליטה בחברה, בתפקידה כסמנכ"לית משאבי אנוש של חברות בשליטתה של החברה, ללא שינוי לעומת תנאי ההעסקה הקיימים שלה, למעט העלאת גובה שכרה החודשי, וכפועל יוצא עליה בעלות ההעסקה שלה, לתקופה בלתי קצובה, בכפוף לאישור המשך התוקף בחלוף 3 שנים מיום 1 בספטמבר 2025, בכפוף ובהתאם להוראות הדין, וכפוף לאפשרות לסיומה המוקדם של ההתקשרות. לפרטים נוספים ראו דוחות מיידים של החברה מיום 28 בספטמבר 2025, מס' אסמכתא 072195-01-2025 (דוח עסקה ראשון 2025), ומיום 3 בנובמבר 2025, מס' אסמכתא 083210-01-2025, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

(2) ביום 18 בינואר 2026 אישרה אסיפת בעלי מניותיה של החברה, לאחר אישורם של ועדת הביקורת (בפורום תגמול) ודירקטוריון החברה, התקשרות להעסקתו של מר רועי גבריאלי, קרובו של אחד מבעלי השליטה בחברה, בתפקידו כמנהל מותגים של חברות בשליטתה של החברה, במשרה מלאה, בכפיפות לסמנכ"ל שיווק ומכירות של חברות הקבוצה, לתקופה בלתי קצובה, בכפוף לאישור המשך התוקף בחלוף 3 שנים ממועד התוקף בכפוף ובהתאם להוראות הדין, וכפוף לאפשרות לסיומה המוקדם של ההתקשרות. לפרטים נוספים ראו דוחות מיידים של החברה מיום 11 בדצמבר 2025, מס' אסמכתא 098851-01-2025 (דוח עסקה שני 2025), ומיום 18 בינואר 2026, מס' אסמכתא 007326-01-2026, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

## תקנה 29א: החלטת החברה

(א) כל נושאי המשרה בחברה<sup>16</sup> (בס"ק (א) זה להלן: "נושאי המשרה") זכאים לתנאי פטור ושיפוי כדלקמן:

### (1) פטור מאחריות

ביום 31 בדצמבר 2020 וביום 23 בפברואר 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, מתן פטור (להלן: "כתב הפטור") לכל נושאי המשרה המכהנים בחברה במועדים כאמור, לפי העניין (מר אלי זנה יו"ר דירקטוריון, מר אלי גבריאלי, דירקטור ומנכ"ל, מר יורם דגן, דירקטור ומר נבון כהן, סמנכ"ל כספים בחברה) (להלן ביחד: "נושאי המשרה המכהנים") בכפוף להפיכת החברה לחברה ציבורית ממועד כאמור, כל עוד הם מכהנים כנושאי משרה בחברה, בכפוף להוראות הדין. במסגרת כתב הפטור התחייבה החברה, בכפוף להוראות הדין (לרבות הסעיפים 259 ו-263 לחוק החברות), לפטור מראש את נושאי המשרה המכהנים מכל אחריותם כלפיה בלבד, בשל כל נזק שייגרם לה ו/או שנגרם לה, בין במישרין ובין בעקיפין, בשל הפרת חובת הזהירות שלהם כלפיה בפעולותיהם בתום לב ובתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או מועסקים בחברה ו/או בחברות הבת של החברה ו/או בחברות קשורות של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת. הפטור מאחריות עקב הפרת חובת הזהירות לא יחול בכל הליך של "תביעה שכנגד" של החברה כנגד נושאי המשרה המכהנים כתגובה לתובענה שלהם כנגד החברה, למעט אם התובענה שלהם הינה לשמירה על זכויות מגן בדיני העבודה שמקורם בדין או בהסכם עבודה אישי בינם לבין החברה (ההתחייבות כאמור לעיל תיקרא להלן "התחייבות לפטור").

ביום 6 באוקטובר 2021 אישרה אסיפת בעלי מניותיה של החברה (לאחר אישור ועדת הביקורת (בפורום תגמול) ודירקטוריון החברה) התחייבות לפטור כלפי החברה בגין אחריותן של יהלומית תורגמן (דח"צית) ומלכה כוכב (דח"צית) (יחד להלן: "הדח"ציות") כל עוד הן מכהנות כנושאות משרה בחברה, בהתאם למדיניות התגמול ובתנאים זהים לתנאי ההתחייבות לפטור כפי שניתנה לנושאי המשרה המכהנים, בנוסח כתב הפטור<sup>17</sup>.

### (2) שיפוי נושאי משרה

ביום 31 בדצמבר 2020 וביום 23 בפברואר 2021, לפי העניין, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, מתן התחייבות לשיפוי (להלן: "כתב השיפוי") לנושאי המשרה המכהנים בכפוף להפיכת החברה לחברה ציבורית ממועד כאמור, כל עוד הם מכהנים כנושאי משרה בחברה, בכפוף להוראות הדין. במסגרת כתב השיפוי, החברה התחייבה, בכפוף להוראות הדין (לרבות סעיף 263 לחוק החברות), לשפות את נושאי המשרה המכהנים בשל כל חבות או הוצאה שפורטו בסעיף 8.3.2 לתשקיף, שתוטל עליהם או שיוציאו עקב אחת או יותר מאלה: (א) פעולות ו/או נגזרת שלהן, בתוקף היותם נושאי משרה

<sup>16</sup> כל הדירקטורים (לרבות מנכ"ל), כמפורט בתקנה 26 לעיל, וסמנכ"ל הכספים של החברה, כמפורט בתקנה 26א לעיל.

<sup>17</sup> לפרטים ראו דיווחים מידיים של החברה מיום 19 בספטמבר 2021 ומיום 6 באוקטובר 2021, מספר אסמכתא 2021-01-079957, ומס' אסמכתא 2021-01-084445, בהתאמה, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

ו/או מועסקים בחברה ו/או בחברות בנות ו/או קשורות של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת; (ב) פעולות ו/או נגזרת שלהן, בתוקף היותם נושאי משרה, עובדים או שלוחים של החברה בתאגיד אחר כלשהו, בו מחזיקה החברה בניירות ערך, במישרין ו/או בעקיפין.

סכום השיפוי הכולל שתשלם החברה לכל נושאי המשרה בחברה במצטבר, על פי כל כתבי השיפוי שיוצאו להם על ידי החברה, על פי החלטת השיפוי, לא יעלה על סכום השווה ל-25% מההון העצמי הקובע של החברה<sup>18</sup>, בתוספת כל הסכומים שיתקבלו מחברת ביטוח, אם יתקבלו, במסגרת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, שרכשה ו/או תרכוש החברה מעת לעת, בגין החבות הסופית והוצאות ההתדיינות. תשלומי החברה על פי כתב השיפוי יהיו "רובד נוסף" מעבר לסך כל תגמולי הביטוח שישולמו ע"י המבטח, ככל שכאלה ישולמו בגין עילות השיפוי כאמור לעיל. השיפוי כאמור לא יחול במקרים של שיפוי או ביטוח מצד שלישי בגין עילות השיפוי כמפורט בכתב השיפוי. (ההתחייבות כאמור לעיל תיקרא להלן "התחייבות לשיפוי").

ביום 5 באוגוסט 2021 אישרה אסיפת בעלי מניותיה של החברה (לאחר אישור דירקטוריון החברה) התחייבות לשיפוי לדח"ציות, כל עוד הן מכהנות כנושאות משרה בחברה, בהתאם למדיניות התגמול ובתנאים זהים לתנאי התחייבות לשיפוי כפי שניתנה לנושאי המשרה המכהנים, בנוסח כתב השיפוי.<sup>19</sup>

#### (ב) ביטוח אחרית נושאי משרה

ביום 23 בפברואר 2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה כיסוי ביטוחי לכלל נושאי המשרה המכהנים במסגרת פוליסות ביטוח כדלקמן (להלן: "הכיסוי הביטוחי"):

(1) התקשרות החברה בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה שוטפת (כולל כיסוי להנפקה הראשונה - IPO) (להלן: "הפוליסה השוטפת") לתקופה שחלה מיום 16 בפברואר 2021 ועד ליום 31 בינואר 2022, עם תחולה בכל העולם, בגבולות אחריות של עד 5 מיליון דולר ארה"ב לתביעה ובמצטבר לתקופת הביטוח. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה השוטפת הינה בסך של כ-24 אלפי דולר. ההשתתפות העצמית לתביעה לחברה הינה 25 אלפי דולר לכל תביעה, למעט השתתפות עצמית בגין תביעות ני"ע בלבד בסך של 75 אלפי דולר לכל תביעה ובגין תביעות ני"ע ביחס לאחריות בגין הצעה לציבור במסגרת הנפקה לראשונה (IPO) על פי התשקיף, ולמעט השתתפות עצמית בגין תביעות בארה"ב ובקנדה (ללא תביעות ני"ע) בסך של 35 אלפי דולר לכל תביעה.

(2) כל עוד גבולות האחריות של הפוליסה השוטפת לא יעלו על 15 מיליון דולר למקרה ולתקופה (בתוספת הוצאות הגנה משפטית סבירות מעבר לגבול האחריות), תוכל החברה להתקשר, במהלך העסקים הרגיל, לתקופות כפי שתקבענה על ידי דירקטוריון החברה (בכפוף להוראות הדין), בפוליסות ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה ובתאגידים בשליטתה, כפי שיהיו מעת לעת, ובלבד שההתקשרות בפוליסת הביטוח תהיה בתנאי שוק ולא תשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

<sup>18</sup> סכום הונה העצמי של החברה המיוחס לבעלי המניות של החברה לפי דוחותיה הכספיים המאוחדים האחרונים, המבוקרים או סקורים, של החברה, לפי העניין, כפי שיהיו נכון למועד תשלום השיפוי.

<sup>19</sup> לפרטים ראו דוחות מיידים של החברה מיום 30 ביוני 2021 ומיום 8 באוגוסט 2021, מספר אסמכתא 2021-01-109458, ומס' אסמכתא 2021-01-062404, בהתאמה, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

ביום 5 באוגוסט 2021 אישרה אסיפת בעלי מניותיה של החברה (לאחר אישור דירקטוריון החברה) את הכיסוי הביטוחי לדח"ציות, כל עוד הן מכהנות כנושאות משרה בחברה, בהתאם למדיניות התגמול ובתנאים זהים לתנאי הכיסוי הביטוחי כפי שניתנה לנושאי המשרה המכהנים.<sup>20</sup>

הפוליסה השוטפת חודשה, מעת לעת, לתקופות בנות שנה כל אחת עד ליום 31 בינואר 2027, ללא שינוי מהותי, כאשר הפרמיה השנתית בגין הפוליסה השוטפת האחרונה הינה בסך של כ-13 אלפי דולר וההשתתפות העצמית לתביעה לחברה הינה 15 אלפי דולר לכל תביעה (חלף 25 אלפי דולר) בגין תביעות בישראל, למעט החריגים לגביה בפוליסה השוטפת כמפורט לעיל.

---

<sup>20</sup> לפרטים ראו דוחות מידיים של החברה מיום 30 ביוני 2021 ומיום 8 באוגוסט 2021, מספר אסמכתא 2021-01-109458, ומס' אסמכתא 2021-01-062404, בהתאמה, המובאים בדוח זה על דרך הפניה.

## פרימוטק גרופ בע"מ

הצהרות מנהלים

**הצהרות מנהלים לפי לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970**

**(א) הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 38ג(ד)(1) ותקנה 5ד(ב)(4)(ג):**

**הצהרת מנהלים  
הצהרת מנהל כללי**

**אני, אלי גבריאל, מצהיר כי:**

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של פרימוטק גרופ 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 התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

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

31.03.2026

תאריך

אלי גבריאל, מנכ"ל

**(ב) הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 38ג(ד)(2) ותקנה 5ד(ב)(4)(ג):**

**הצהרת מנהלים  
הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים**

**אני, נבון כהן, מצהיר כי:**

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ואת המידע הכספי האחר הכלול בדוחות של פרימוטק גרופ 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 ולוועדת הביקורת של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

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

31.03.2026

תאריך

נבון כהן, סמנכ"ל כספים