



איידנטי הלת'קייר בע"מ
Identi Healthcare Ltd
(“החברה”)

דוח תקופתי לשנה שהסתיימה ביום

31 בדצמבר 2025

31 במרס 2026

תוכן עניינים

- חלק א': תיאור עסקי התאגיד
- חלק ב': דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025
- חלק ג': דוחות כספיים מאוחדים לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025
- חלק ד': פרטים נוספים על התאגיד
- חלק ה': הצהרות מנהלים

חלק א'

תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

<u>עמוד</u>	<u>סעיף</u>
חלק ראשון תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה	
4	1 פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה
5	2 תחום פעילות של החברה
5	3 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
5	4 חלוקת דיבידנדים
חלק שני מידע אחר	
6	5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה
6	6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
חלק שלישי תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות	
8	7 תחום פעילות החברה
23	8 מוצרים ושירותים בתחום הפעילות
26	9 פילוח הכנסות ממוצרים ושירותים
27	10 מוצרים חדשים בפיתוח
28	11 לקוחות
30	12 שיווק והפצה
31	13 צבר הזמנות
31	14 תחרות
35	15 עונתיות
35	16 כושר ייצור
חלק רביעי עניינים הנוגעים לחברה בכללותה	
36	17 רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים
36	18 מחקר ופיתוח
36	19 נכסים לא מוכשיים
37	20 הון אנושי
38	21 חומרי גלם וספקים
38	22 הון חוזר
38	23 מימון
39	24 מיסוי
39	25 מגבלות ופיקוח על החברה
39	26 הסכמים מהותיים
39	27 הליכים משפטיים
39	28 יעדים ואסטרטגייה עסקית
41	29 צפי להתפתחות בשנה הקרובה
42	30 סיכוני סביבה
42	31 גורמי סיכון

להלן מילון מונחים מקצועיים ואחרים בהם נעשה שימוש במסגרת הדוח

"טכנולוגיית עיבוד זיהוי תמונה" – טכנולוגיות עיבוד זיהוי תמונה המשלבת אלגוריתמים מתקדמים של רשתות נייורוניות לצורך זיהוי איזורי המידע בתמונה, לאחר איתור איזור המידע הרלוונטי מופעלים מנגנוני ICR\OCR מתקדמים. הטכנולוגיה המשלבת יכולת לימוד עצמי ובינה מלאכותית על מנת לשמור על מנגנון של שיפור מתמיד של יכולות הזיהוי האוטומטי.

"טכנולוגיית זיהוי פנים" – טכנולוגיות זיהוי הפנים נשענות על טכנולוגיות גנריות של Deep Learning Face Detection בנוסף נעשה שימוש בטכנולוגיית Face Landmark Detection ומנגנוני Live Detection שמטרתם מניעת זיופים באמצעות תמונות ואמצעים אחרים.

"מערכות ERP" – מערכת מידע המשמשת לעיבוד נתונים מינהלי, המטפלת בכל צורכי עיבוד הנתונים בארגון. לרוב, הטמעת מערכת ERP זולה יותר מאשר פיתוח מערכות ייעודיות עבור כלל המחלקות בארגון. החסכון מתאפשר באמצעות בניית ממשק אחיד עבור כלל הארגון. יתרון נוסף לממשק האיחוד הוא "השפה המשותפת" הנוצרת בין מחלקות שונות בארגון. מערכת ה-ERP מאפשרת קבלת מידע רוחבי על הארגון בצורה מרכזית דבר המאפשר ניתוח ומדידה של פעילות הארגון. מאידך, הטמעת מערכת מרכזית עבור כלל הארגון מחייבת את הארגון לעבודה עם ספק תוכנה יחיד. הטמעת המערכת (המכונה יישום) מחייבת הסבת כל מערכות הארגון, פעולה בעלת תקורות משמעותיות.

"משתלים רפואיים" – מכשור רפואי מושתל, כגון: קוצבי לב, שתלים אורתופדים, שתלי סיליקון וסטנטים.

"מתכלים רפואיים" – ציוד רפואי מתכלה יקר, כגון: חוטי תפירה, צנתרים, סיכות ומהדקים.

"פיילוט" – התקנה של מערכת באתר לקוח במסגרת הסכם רכישה מותנה בהצלחה של היישום. לאחר הצלחת הפיילוט מתבצע תשלום עבור המערכות שהותקנו וקבלת הזמנה להרחבת המערכת והתקנות נוספות.

"תוכנת ענן" – מודל המאפשר גישה נוחה, על גבי רשת תקשורת ועל-פי דרישה, למאגר שיתופי של משאבי מחשב. המונח משאבי מחשב מתייחס בעיקר לכוח חישוב (Compute), אחסון (Storage) וקישוריות (Networking). הקצאת המשאבים למשתמשים ושחרורם נעשים באופן פשוט ומהיר ללא מאמץ ניהולי ותוך ממשק מינימלי עם ספק השירות. הפעולות נעשיות בדרך כלל באמצעות ריכוז המשאבים בחוות שרתים המקושרת לרשת תקשורת והקצאתם למשתמשים באופן וירטואלי. השירות למשתמשים יכול להינתן באמצעות ענן מקומי הנמצא ברשת הארגונית, או באופן מרוחק במרכז מחשבים חיצוני שהגישה אליו נעשית דרך רשת האינטרנט. לחוות שרתים המספקת מחשוב ענן דרך האינטרנט מקובל לקרוא דטה סנטר (Data Center).

"AI" – Artificial Intelligence, כינוי לאוסף טכנולוגיות המאפשרות למחשבים "ללמוד" בצורה מתמשכת על מנת לשפר את ביצועיהם (דהיינו, לגרום למכונה (מחשב) להתנהג בדרך שהייתה נחשבת כאינטליגנטית לו אדם התנהג כך).

"EMR/EHR" – רשומות אלקטרוניות של החולה (תיקים רפואיים) המכילות בדרך כלל היסטוריה רפואית אודות המטופל.

"GPO" – Group Purchasing Organization, ארגון רכש קבוצתי. התארגנות של מוסדות רפואיים לרכש משותף תוך שימוש בגודל ההתארגנות כמנוף למשא ומתן והוזלה במחירים.

"Interoperability - שיתוף פעולה בין תוכנות" – היכולת של מערכות טכנולוגיות מידע ויישומי תוכנה שונים לתקשר, להחליף נתונים ולהשתמש במידע שהוחלף על מנת לעבוד יחד בתוך הגבולות הארגוניים של בית החולים ומחוצה להם, במטרה לקדם את האספקה האפקטיבית של שירותי הבריאות לאנשים וקהילות.

"IoT" – Internet of Things. מונח המתייחס לרשת חפצים, בהם אלקטרוניקה, תוכנה וחיישנים המאפשרים תקשורת בין החפצים, ומחברת בין משתמשים, מערכות ויישומים לצורך איסוף ושיתוף מידע.

"Medical Device Recalls" – כאשר ישנה בעיה במכשור רפואי או במשתלים, החברה המייצרת מציעה לתקן אותו או להסיר אותו. ה-FDA משתמש במונח "Recall" כאשר היצרן נוקט בפעולות תיקון או הסרה על מנת לטפל בבעיה במכשיר רפואי המפר את חוקי ה-FDA. Recall מתרחש כאשר מכשיר רפואי או משתל פגום או מהווה סכנה לבריאות.

"ML" – Machine Learning, למידת מכונה. תת-תחום במדעי המחשב ובבינה מלאכותית העוסק במגוון משימות חישוביות בהן התכנות הקלאסי לא ישים. המאפיין המרכזי של למידת מכונה הוא בפיתוח אלגוריתמים שאינם מבוססים על סט חוקים מוגדר מראש, כמתרחש בתיכנות תוכנה פשוטה, אלא למידה מתוך מצבור דוגמאות, לדמות התנהגות אדם מורכבת.

"SaaS" – Software as a Service, תוכנה המסופקת למשתמש בתור שירות שוטף (חודשי/שנתי) – התוכנה מספקת את כל התהליכים הנדרשים עבור קבלת השירות והיא עצמה ממוקמת על שרתי הספק. הפעלת שירותי התוכנה מאתר הספק היא דרך רשת תקשורת - בדרך כלל האינטרנט. זהו הסוג הנפוץ ביותר של מחשוב ענן. אחד היתרונות של SaaS הוא השימוש בה עשוי להקטין עלויות משום שלא נדרשת התקנת שרתים במרכז המחשבים של הארגון המשתמש, נחסכת התקנה ותחזוקה של מוצר תוכנה והתשלומים עבור התוכנה עשויים להיות זולים יותר. בנוסף תוכנת ה-SaaS מבצעת עדכון גרסה באופן אוטומטי.

"3PL" – 3rd party logistic, שירותי מיקור חוץ של תהליכי לוגיסטיקה, הכולל ניהול מסחר אלקטרוני, מלאי ואחסון.

"4PL" – 4th party logistic, שירות הניתן על-ידי חברות לוגיסטיקה אשר לוקחות אחריות כוללת על ניהול המלאי באתרי הלקוח השונים, בכלל זה ניהול המלאי מרמת המחסנים הלוגיסטים עד לרמת המלאי אצל משתמש הקצה.

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

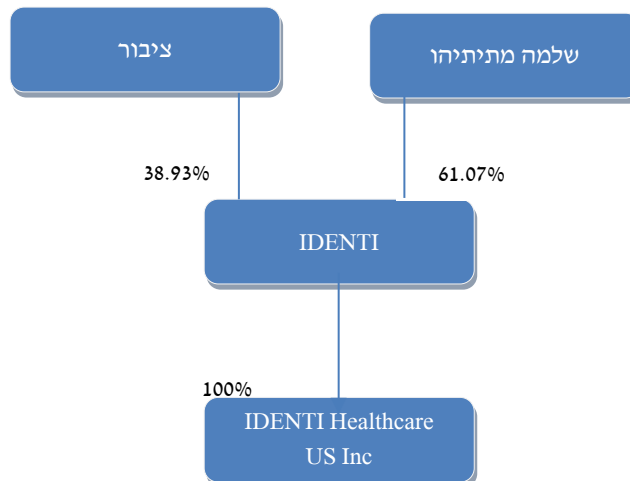
1. פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה

החברה הינה חברה פרטית מוגבלת אשר התאגדה ונרשמה בישראל ביום 25 ביוני 2017 תחת השם "לוגי'תג פתרונות רפואיים בע"מ". ביום 7 בדצמבר 2020 שונה שם החברה לשמה הנוכחי איידנטי הלתי'קייר בע"מ ("החברה" או "IDENTI").

בשנת 2005 ייסד שלמה מתיתיהו (בעל השליטה בחברה, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל) את חברת לוגי'תג מערכות בע"מ (חברה אחות של IDENTI). החברה עסקה בפיתוח ובמכירות של מערכות מבוססות טכנולוגיות IoT למגוון שווקים, ביניהם גם לשוק הרפואי. במהלך השנים ומתוך הצורך שעלה, נולד הרעיון לפתח פלטפורמה משותפת המקשרת בין שני קצוות שרשרת האספקה הרפואית ומאפשרת ניהול משתלים רפואיים יעיל גם לבתי חולים המשתמשים במשתלים וגם ליצרנים הרפואיים אשר מספקים את המשתלים. התקנות ראשוניות שבוצעו בבתי חולים בישראל ובחו"ל, הביאו לדרישה לפתרונות הטכנולוגיים, וכך בחודש אוקטובר 2017 החליטה החברה להוציא את הפעילות הרפואית מול מערכות הבריאות לפעילות עצמאית, נפרדת לחלוטין, וייסדה חברה בשם לוגי'תג פתרונות רפואיים, אשר בסוף שנת 2020 שינתה את שמה ל-IDENTI. במסגרת ייסוד החברה, הועברו כל הטכנולוגיות והפטנטים והלקוחות בתחום הרפואי מחברות לוגי'תג לחברת IDENTI. מהקמת החברה, במקביל להעמקה של הפעילות בבתי החולים בארץ ובחו"ל, נוספו טכנולוגיות משלימות (מוצרים) לקו הפתרונות לשוק הרפואי, ביניהם: טכנולוגיות עיבוד תמונה ולמידת מכונה, מערכות לניהול תרופות נרקוטיות בחדרי ניתוח, משקלים אלחוטיים, אפליקציות מובייל ועוד.

ביום 14 ביוני 2021 פרסמה חברה תשקיף להשלמה ותשקיף מדף, על פיו הוצעו לציבור מניות של החברה אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), והחברה הפכה לחברה ציבורית כמשמעות מונח זה בחוק החברות. ביום 28 באוגוסט 2024 פרסמה החברה תשקיף מדף עדכני ("התשקיף")¹.

להלן תרשים האחזקות של החברה נכון למועד הדוח:



¹ מס' אסמכתא: 2024-01-095623.

2. תחום פעילות החברה

נכון למועד הדוח, החברה פיתחה ומפתחת פלטפורמה דיגיטלית לתיעוד נתוני שימוש קליניים ותפעוליים של משתלים ונצרכים רפואיים בחדרי הניתוח ובחדרי הפרוצדורות, המורכבת ממערכת Logi Platform ("המערכת") ושאר מוצרי החברה ("הפלטפורמה"). הפלטפורמה מבוססת שירותי ענן (SaaS), בינה מלאכותית ומערך חיישנים המצויים בשטח. שילוב זה מאפשר לקלוט ולעבד מידע באופן אוטומטי ללא מגע אדם, ולהמירו לכדי נתונים המייעלים את ניהול המלאי וצריכתו. בנוסף, הפלטפורמה מסייעת לבתי החולים וארגונים רפואיים לעמוד בדרישות ה-FDA ולהגן על בטיחות המטופל באמצעות ניטור ותיעוד אוטומטי של תאריך התפוגה ומספר האצווה (לצורכי Recall) של השתל שניתן לחולה. כל מוצרי החברה מתממשקים עם המערכת ביחד ולחוד. נכון למועד פרסום הדוח, מערכות החברות מותקנות כ-44 מוסדות רפואיים (בתי חולים וקליניקות) בישראל וכ-43 מוסדות רפואיים בחו"ל. למידע אודות פילוח הכנסות לפי מוצרים ראה סעיף 9 לחלק זה.

נכון למועד הדוח, החברה פועלת ב-22 מדינות (עלייה של 16 מדינות משנת 2024). לפרטים אודות פירוט הכנסות החברה לפי אזורים ראה סעיף 9.3 ולפרטים אודות אסטרטגיית החדירה של החברה בשוק העולמי ראה סעיף 29.6.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

במהלך שנת 2025 לא בוצעו כל השקעות בהון החברה ו/או עסקאות מהותיות במניות החברה על-ידי בעלי עניין בחברה, למעט כמפורט בסעיף 2 לחלק ד' לדוח.

4. חלוקת דיבידנדים

4.1 מדיניות חלוקת דיבידנדים

נכון למועד הדוח החברה לא קבעה מדיניות לגבי חלוקת דיבידנדים.

4.2 חלוקות דיבידנדים בשנים 2024 ו-2025

במהלך השנים 2024 ו-2025 החברה לא חילקה דיבידנדים.

4.3 רווחים ראויים לחלוקה

למועד הדוח לחברה אין רווחים ראויים לחלוקה.

4.4 מגבלות על חלוקת דיבידנד

לחברה לא קיימות מגבלות בקשר עם חלוקת דיבידנדים.

חלק שני – מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

להלן מידע כספי אודות תחום הפעילות של הקבוצה בשנים 2023, 2024 ו-2025 מתוך דוחות כספיים מאוחדים של החברה (באלפי ש"ח) ("הדוחות הכספיים"):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
2022	2023	2025	
10,050	10,089	9,898	סך הכל הכנסות
2,727	3,099	3,552	הוצאות הנהלה וכלליות
4,521	3,845	3,495	הוצאות מכירה ושיווק
3,431	3,443	3,231	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
10,679	10,387	10,278	סך הכל עלויות
(7,008)	(6,308)	(5,552)	רווח (הפסד) תפעולי*
15,327	9,780	11,445	סך הנכסים
4,626	5,096	5,170	סך ההתחייבויות

למידע כספי נוסף, ראו הדוחות הכספיים לשנת 2025 המצורפים בפרק ג' לדוח. להסברים, אודות ההתפתחויות שחלו בנתונים המופיעים בטבלה לעיל ולניתוח תוצאות תחום הפעילות, ראו הסברי הדירקטוריון על מצב ענייני החברה ליום 31 בדצמבר 2025 המצורפים בפרק ב' (דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה) לדוח.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה בכללותה²

להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו-כלכלית בישראל ובעולם, שצפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או על התפתחות החברה והשלכות בגינם.

6.1 סיום מלחמת חרבות ברזל ומלחמות מול איראן

מלחמת "חרבות ברזל", אשר פרצה ביום 7 באוקטובר 2023, הגיעה לסיומה עם כניסתה לתוקף של הפסקת האש באוקטובר 2025. סיום הלחימה מאפשר את שיקום המעמד הבינלאומי של ישראל ובהתאם לכך להקל על אפשרויות החברה להתקשרויות ושיתופי פעולה מחוץ לישראל. החזרה לשגרה תעופתית מלאה מהווה נדבך מרכזי ביכולת השיווק הבינלאומית של החברה. עם חזרתן של חברות התעופה הזרות לפעילות סדירה והגידול בהיצע הטיסות, נרשמה ירידה בעלויות הניוד והשילוח באופן שמקל על השיווק בבתי חולים ומרכזים רפואיים ברחבי העולם. חרף המגמות החיוביות, החברה מביאה בחשבון כי רמה מסוימת של אי-ודאות גיאופוליטית נותרה בעינה, בעיקר נוכח המתיחות המדינית בין ארה"ב לאיראן. עם זאת, רמת הסיכון התפעולי והלחצים הכלכליים שהופעלו כלפי חברות ישראליות פחתו באופן ניכר, דבר המאפשר לחברה להפוך את הניסיון המבצעי והחוסן שהפגינה בתקופת הלחימה ליתרון תחרותי מול מוסדות רפואיים בעולם, המעריכים כעת את אמינותה של החברה באספקת מוצרים חיוניים תחת תנאי קיצון.

² סעיף זה לעיתים כוללים נתונים על בסיס סקרים, מחקרים ואתרי אינטרנט שונים. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, החברה לא ביקשה, ובכל מקרה לא קיבלה את הסכמת עורכי הסקרים, המחקרים והאתרים הנ"ל, לצורך הכללת מידע כאמור בדוח זה ומידע כאמור הנו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. החברה אינה אחראית לתוכן הסקרים, המחקרים והאתרים כאמור.

בהתאם לאמור לעיל, ובהתאם להתקשרויות החברה עם מוסדות רפואיים מחוץ לישראל עד למועד פרסום הדוח, מעריכה החברה כי כמות ההתקשרויות עם מוסדות רפואיים מחוץ לישראל צפויה לגדול בשנת 2026.

הערכות החברה בנוגע להגדלת כמות ההתקשרויות עם מוסדות רפואיים מחוץ לישראל הן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע העומד לרשות החברה כיום, המבוסס על הערכות הנהלת החברה והבנתה את מצב ואופי השווקים הרלוונטיים ברחבי העולם, נכון למועד הדוח. הערכות אלה עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן או להתממש באופן שונה, לרבות שינויים מהותיים, מהצפוי, כתוצאה מהערכות לא נכונות, משינויים בלתי צפויים בשווקים הרלוונטיים בעולם ו/או מהתממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 לפרק זה.

6.2 שינויים בשערי מטבע

לשינויים בשערי מטבע השפעה על פעילותה של החברה בתחום פעילותה, אשר מתבצעת לעיתים במטבעות היורו והדולר. ירידה בשער הדולר (או היורו) ביחס לשקל עשויה להפחית את הכנסות החברה מלקוחות בחו"ל, אך מנגד, ירידה בשערי מטבע עשויה גם להפחית את הוצאות החברה הנקובות במט"ח, כגון הוצאות טיסות, שילוח, לוגיסטיקה ושירותים מספקים בחו"ל, כך שהעלות בשקלים פוחתת.

בהתאמה, עלייה בשער הדולר (או היורו) ביחס לשקל עשויה להגדיל את הכנסות החברה מלקוחות בחו"ל במונחי שקל, אך במקביל עשויה גם להגדיל את הוצאות החברה הנקובות במט"ח (כגון טיסות ושילוח), כך שהעלות השקלית עולה.

החברה בוחנת באופן שוטף את הוצאותיה והתחייבויותיה השקליות וכן את חשיפתה למט"ח, במטרה לצמצם סיכונים הנובעים משינויים בשערי החליפין.

6.3 השפעות אינפלציה ושינויים בריבית

נכון למועד הדוח, סביבת האינפלציה בישראל נמצאת במגמת התמתנות. שיעור האינפלציה בשנת 2025 נאמד בכ-2.5%, ועל פי תחזית חטיבת המחקר של בנק ישראל מינואר 2026, הוא צפוי להוסיף ולרדת לרמה של 1.7% במהלך ארבעת הרבעונים הקרובים (המסתיימים ברבעון הרביעי של 2026). בהתאם להתמתנות זו ולירידה בפרמיית הסיכון של המדינה, החל בנובמבר 2025 תהליך של הורדת ריבית במשק. על פי תחזית בנק ישראל, הריבית המוניטרית צפויה להמשיך במגמת ירידה הדרגתית ולעמוד על ממוצע של כ-3.5% ברבעון הרביעי של שנת 2026. נכון למועד הדוח, לחברה אין הלוואות לזמן ארוך בריבית משתנה, ועל כן הירידה בריבית אינה משפיעה באופן ישיר על הוצאות המימון בגין רכיב זה.

הערכות החברה בקשר עם השפעות האינפלציה ושיעור הריבית, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך המתבסס על אינפורמציה הקיימת בחברה בתאריך הדוח, הערכות החברה בהתחשב בניסיון העבר והידע שנצבר לה בנושא, הערכות שונות ביחס למצב השווקים בהם פעולת החברה ובגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה. לפיכך, אין כל ודאות כי האמור לעיל אכן יתממש והתוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות המפורטות לעיל.

³ [התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2026](#)

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

7. תחום הפעילות

7.1 מידע כללי על תחום הפעילות

מיום היווסדה ונכון למועד הדוח, החברה עוסקת במחקר, פיתוח, ייצור שיווק ומכירה של מוצרי ניהול מלאי ותיעוד שימושים מתקדמים לבתי החולים בדגש על חדרי ניתוח. החברה החלה לפעול בעקבות זיהוי כשל שוק בכל הקשור לניהול המלאי בבתי החולים ומתוך הבנה שהפתרונות אותם היא מציעה צפויים להוביל לשיפור זמינות המלאי הקליני לניתוחים ופרוצדורות, להתייעלות וחסכון בשימוש בציוד רפואי בבתי החולים ולתיעוד מלא של השימושים. בשנים האחרונות בתי חולים השקיעו כספים רבים לרכישת והטמעת תוכנות ניהול, אשר מציעות ייעול העבודה בבתי החולים, חיסכון במשאבים והקלת העבודה על הצוותים. כל אותן תוכנות מצטיינות באנליזות ואופטימיזציות נתונים כדי לייצר תובנות יקרות ערך, אבל אינן מסוגלות לטפל ביצירת מקור נתונים אמין מחדרי הניתוח וחדרי הטיפולים. בעידן של אימוץ נרחב של כלי בינה מלאכותית (AI), הפער בין יכולות הניתוח הממוחשבות לבין איכות המידע המוזן מהשטח הפך לקריטי, ללא מקור נתונים מדויק, המערכות האנליטיות של בית החולים אינן יכולות להפיק תובנות אמינות. הטרנספורמציה הדיגיטלית שנעשתה בשדרוג מערכות אלה רחוקה בפער גדול מהכלים איתם נשאר בית החולים להתמודד באיסוף המידע מהשטח, מרצפת הייצור - מחברות, סריקת ברקודים ושלל פתרונות מסורתיים שיכולת התפוקה שלהם לא השתנתה ועדיין מספקים לבתי חולים מידע חלקי ולא מדויק. הקושי באיסוף המידע באופן מלא ושלם יוצר שלל בעיות תפעוליות ופיננסיות לבתי החולים אשר מאלצות את המרכזים הרפואיים לרכוש שירותים בתשלום ולמצוא פתרונות בזבזניים במקום להתמודד עם מקור הבעיה. מערכות החברה מגשרות על פער זה באמצעות יצירת "תאום דיגיטלי" (Digital Twin) של המלאי בנקודת השימוש בזמן אמת. בין הבעיות: יכולת מעקב אחר עלות הטיפול האמיתית הכוללת את כל הפריטים שנעשה בהם שימוש, כולל נצרכים רפואיים כגון חוטי תפירה; חיוב מדויק של החולה וחברת הביטוח על כל עלות הניתוח השלמה ובמקביל הגשת בקשות לחברות הביטוח ותוכניות ממשלתיות עם כל הנתונים הדרושים והנכונים לקבלת החזר כספי מלא ומהיר; סיכון חיי אדם ואחריות רפואיות עקב שימוש בשוגג במוצרי Recall או פגות תוקף שעלול לסכן את החולה ואת מוניטין בית החולים ולגרור הוצאות משפטיות; חוסר ודאות סביב כמות המלאי בחדרי ניתוח וביסוס תוכניות על ניחושים והערכות מאשר מידע מבוסס ומכך נגזרות הוצאות מיותרות; היעדר סטנדרטיזציה ותקשורת בין מערכות בית החולים ותיקי החולה שלא מאפשרים לבתי החולים להתנהל בצורה סינרגטית בטוחה, נכונה וחסכונית. בנוסף, מערכות החברה מאפשרות מעבר לקונסיגנציה ויוצרות מנגנוני חיוב תלויי שימוש.

לאורך כל שרשרת האספקה הרפואית, החוליה הקריטית ביותר בה הולך לאיבוד רוב המידע, הינה נקודת השימוש בפעול – חדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות – המאופיינים בסביבה לחוצה ודוחקת אשר מעצם טבעה מובילה לכך שבתי החולים אינם מבצעים תיעוד יעיל של המלאי הנצרך בחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות. למקטע זה, נותנת החברה את המידע הדרוש והחסר למערכות בתי החולים באמצעות פלטפורמת הענן בשילוב עם המוצרים המותקנים בנקודת התיעוד. לפרטים אודות ההשלכות של מידע קליני ותפעולי באיכות ירודה וכשלי התיעוד של בתי חולים ראה סעיף 2. הפלטפורמה הדיגיטלית שפיתחה החברה מסוגלת לזהות מוצר בצורה אוטומטית ולתעד את השימוש באופן קל ופשוט באמצעות מגוון מוצרים חכמים ואוטונומיים הדרשים התערבות אדם מינימלית. באופן זה, כמות המידע הנקלט עולה ואיכותו משתפרת. הפלטפורמה מתממשקת באמצעות טכנולוגית ענן וקישוריות מלאה

למערכות המידע הקיימות בבתי חולים ואצל הספקים הרפואיים. על-פי מחקר שערכו גופים מוסדיים בארצות הברית, תיעוד השימוש של משתלים ומתכלים רפואיים בסביבות כרורגיות עומד נכון למועד פרסום הדוח על כ-48% בלבד, זאת לאור הישענות על הצוות הרפואי ואופן התיעוד הידני הנהוג. להערכת הנהלת החברה, באמצעות שימוש בפלטפורמה ובהתבסס על ביצועיה במערכות שהותקנו עד כה (לרבות פיילוטים), ניתן להגיע לשיעור תיעוד המלאי בחדרי ניתוח וחדרי פרוצדורות של כ-98%. הפער הני"ל מייצר לבתי החולים שלל בעיות פיננסיות, תפעוליות ורגולטריות כפי שיפורטו בהמשך.

באמצעות תיעוד המידע בצורה מלאה ניתן לסייע לבתי החולים במגוון נושאים מהותיים כגון:

- ניהול כלכלי של חדרי הניתוח והמחלקות
- חישוב עלות מדויק ושיעורי רווחיות לכל פרוצדורה
- שיפור יכולת גביית כספים מחברות הביטוח והמטופלים
- עמידה ברגולציה והפחתת החשש לרשלנות רפואית על-ידי שיוך מוצר ספציפי למטופל (לרבות מספר אצווה, תאריך תפוגה וכו')
- מעקב אחרי מוצרים ומניעת שימוש בשתלים פגי תוקף ותחת Recall
- ניהול מלאי יעיל ומעבר לקונסיגנציה

נכון למועד פרסום הדוח, מערכת הענן של החברה מכילה מידע אודות מאות אלפי מוצרים רפואיים. טכנולוגיות הבינה המלאכותית ולמידת המכונה המשולבת במערכת מאפשרות עדכון אוטומטי ומהיר של הפריטים השונים, ובמקביל את מערכות בית החולים וחוסכות השקעה רבה שבית החולים משקיע כיום בשמירה על מאגר נתונים מעודכן.

מוצרי החברה מוגנים בשבעה פטנטים ומתבססים על טכנולוגיות מתקדמות כגון: בינה מלאכותית, עיבוד תמונה, IoT, וטכנולוגיית RFID. החברה מוכרת את מוצריה כשילוב בין מכירה ראשונית לבין תשלום חודשי קבוע כשירותי מערכת. לפרטים אודות מוצרי החברה ראה סעיף 8 לחלק זה.

הערכות החברה בנוגע לחדירת מוצריה של החברה לשוק ובהגדלה מהותית של היקף הפעילות בשנים הקרובות הן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע העומד לרשות החברה כיום, המבוסס על הערכות הנהלת החברה והבנתה את מצב ואופי השווקים הרלוונטיים ברחבי העולם, נכון למועד הדוח. הערכות אלה עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן או להתממש באופן שונה, לרבות שינויים מהותיים, מהצפוי, כתוצאה מהערכות לא נכונות, משינויים בלתי צפויים בשווקים הרלוונטיים בעולם ו/או מהתממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 לפרק זה.

בתי החולים – ההשלכות של מידע קליני ותפעולי באיכות ירודה

למרות ההשקעה הרבה של בתי החולים בהטמעת מערכות מידע מתקדמות ורשימות חולה אלקטרוניים, תיעוד המידע בנקודת השימוש נותר עדיין באמצעים ידניים שאינם תואמים את הסביבה הכירורגית ויוצרים נטל על הצוות הרפואי בשטח.

בהתבסס על מחקרים שנערכו בארצות הברית, היקף ההפסד המוערך מצורת הניהול כיום בכלל בתי החולים בארה"ב בלבד הינו כ-7.7 מיליארד דולר בשנה⁴ כאשר בית חולים ממוצע (כ-500 מיטות) מפסיד כ-10.2 מיליון דולר בשנה כתוצאה מתיעוד חסר של שימושים בחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות. ("ההפסד הנובע מחוסר התיעוד"). להערכת החברה, באמצעות

ראה : <https://www.aha.org/system/files/media/file/2021/01/Fast-Facts-2021-table-FY19-data-14jan21.pdf>

השימוש במוצריה המאפשרים תיעוד של 98% מהפריטים⁵, הכרוך בעלות ראשונית של כ-250,000-300,000 אלפי דולר עבור תשלום על כלל מוצרי החברה והטמעתם בבית חולים ממוצע,⁶ ובתוספת תשלום שוטף של כ-70 אלפי דולר בשנה עבור המערכת לבית חולים ממוצע, יוכל בית חולים להמנע מההפסד הנובע מחוסר התיעוד ולחסוך חיסכון שנתי של כ-9.751 מיליון דולר.⁷

להלן כשלים הנובעים ממידע קליני ותפעולי באיכות ירודה:

- חשיפה לתביעות רשלנות רפואית - כתוצאה ממעקב לקוי אחר מוצרי Recall ופגי תוקף - בית חולים ממוצע בארצות הברית חשוף לתביעות הנובעות מחוסר מידע דיגיטלי של מספר אצווה ותאריך תפוגה. להערכת החברה, ההפסד בגין חשיפה לתביעות רשלנות רפואית עומד על כ-1.8 מיליון דולר בשנה.⁸
- חוסר יעילות ופחת במלאי - צוות הרכש של בתי החולים מודע למלאי הנכנס לחדרי הניתוח אך מתקשה לעקוב אחרי המלאי הנצרך בחדרי הניתוח ובחדרי הפרוצדורה, ולעיתים, מוצר היוצא מהמחסן נרשם כנצרך גם אם לא נעשה בו שימוש ו/או חלק מהיחידות הופכות לפגות תוקף. ההפסד כספי מוערך בעלות מינימלית של 5.1 מיליון דולר בשנה לבית חולים (על-פי טווח פחת - Waste העומד על 5%-15% מהנצרכים בשנה).⁹
- דרישות רגולטוריות לעמידה בסטנדרטים של תיעוד - בית חולים ממוצע נדרש כיום להוצאות עבור תחזוק מערכת התומכת בדרישות הרגולטוריות של ה-FDA לתיעוד מידע דיגיטלי בתיק החולה. ההוצאות בגין דרישות רגולטוריות מוערכת ב-137 אלפי דולר בשנה.¹⁰
- היעדר דיווח שימוש מוביל לאובדן הכנסה - בית חולים ממוצע בארצות הברית סובל מאובדנים של כ-1% מההכנסות הנובעות ממקורות ההכנסה הראשיים - חדרי ניתוח וחדרי הפרוצדורות, בגין תיעוד לקוי של שימושים שמשפיע על היכולת לקבל החזרים מחברות ביטוח ולחייב מטופלים. להערכת החברה, ההפסד הכספי המוערך בגין היעדר דיווח שימוש מוערך בכ-2.7 מיליון דולר בשנה.¹¹
- היעדר קישוריות בין מערכות בית החולים ובין הספקים - היעדר תקשורת בין המערכות השונות בבית החולים ובין מערכות הספקים של הציוד הרפואי והתרופות. להערכת

5 ראה הערת שוליים 1.

6 בית חולים ממוצע כולל 16 חדרי ניתוח, 15 חדרי פרוצדורות ו-12 חדרי אשפוז.

7 $10,200,000 * 98\% - 245,000 = 9,751,000$

8 מתוך: <https://www.oecd.org/health/health-> <https://www.qualio.com/blog/medical-device-recall-statistics> <https://www.qualio.com/blog/medical-device-recall-statistics> [systems/The-economics-of-patient-safety-March-2017.pdf](https://www.qualio.com/blog/medical-device-recall-statistics)

https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/client_service/Public%20Sector/Regulatory%20excellence/The_business_case_for_medical_device_quality.ashx

9 מתוך המחקרים: Understanding Costs of Care in the Operating Room, 2018 Christopher P. Childers, MD1; Melinda Maggard-Gibbons, MD, MSHS1

10 The Healthcare Imperative: Lowering Costs and Improving Outcomes: Workshop Series Summary. 2010 Institute of Medicine (US) Roundtable on Evidence-Based Medicine; Editors: Pierre L Yong, Robert S Saunders, and Leigh Anne Olsen. Washington (DC): National Academies Press (US)

11 מתוך: https://www.vizientinc.com/~media/documents/sitecorepublishingdocuments/public/p2p_imms_whtp_best_in_class_vfinal.pdf

11 מתוך המחקרים: Unique Device Identification (UDI) Barcode Scanning at the Point of Care Work Group Report, AHRMM 2019. Association for Health Care Resource & Materials Management, the Association of peri Operative Registered Nurses (AORN), Healthcare Purchasing News (HPN), and a number of GPO's How sourcing excellence can lower hospital costs, Health International 2010

החברה, ההפסד בגין היעדר קישוריות בין מערכות בית החולים ובין הספקים עומד על כ- 200 אלפי דולר בשנה.¹²

למיטב ידיעת החברה, ברוב בתי החולים בעולם תיעוד השימוש בחדרי הניתוח ובחדרי הפרוצדורות נשען על סריקת ברקודים או הקלדה במערכות ERP מורכבות על-ידי הצוות הרפואי ("סריקת הברקודים"). אופן התיעוד הנוכחי בחדרי הניתוח ובחדרי הפרוצדורות מורכב ולכן אמינות הדיווח היא נמוכה ביותר, דבר שאינו מאפשר מעקב מלא אחר כל פריט מלאי לאורך כל שרשרת השימוש בחדרי הניתוח ובחדרי הפרוצדורות. המעקב אחרי הפריטים נעשה בצורה ממוחשבת עד כניסתם לחדרי הניתוח והמחלקות. עם זאת, מרגע זה תיעוד השימוש מסתמך בעיקרו על הצוות הרפואי. הצוות נדרש לבצע מטלות לוגיסטיות בהן הוא לא מיומן תוך כדי מתן טיפול רפואי – דרישה הגוזלת זמן רב במהלך הטיפול ויוצרת קשיים בתיעוד.

הישענות הצוות הרפואי על סריקת הברקודים לוקה בחסר מהסיבות הבאות:

- ריבוי ברקודים על אריזת המוצר - מארזים רבים מכילים 3-5 ברקודים וכמעט ובלתי אפשרי לדייק בבחירת הברקוד הרלוונטי לקראים תוך כדי מתן טיפול רפואי
- חוסר יכולת לקרוא את מכלול המידע על ברקוד היצרן - מערכות הברקודים מזהות רק את סוג הפריט (ככל ונמצא במלאי ו/או במערכות בית החולים). עם זאת, אינן מכילות פריטים קריטיים כגון מספר אצווה, תאריך פג תוקף, התראות בפני 'Recall', מק"ט יצרן וכו' – התיעוד של כל אלו מבוצע באופן ידני על מנת לעמוד בדרישות הרגולטוריות
- ריבוי פריטים ללא ברקוד - אין מענה מעקבי לפריטים שאינם ניתנים לתיוג, לדוגמא חוטי תפירה, ברגים ופלטות
- בסיס נתונים חסר של מק"טי היצרן - לאור קצב השינוי בפריטים, מערכות בתי החולים אינן מעודכנות ולכן מוצרים רבים אינם מקוטלגים ולכן אינם מתועדים בעת השימוש
- התמודדות עם תוכנות לוגיסטיקה ורכש מסובכות אשר לאור שינויים רבים בסוגי הפריטים נתקלות באי תאימות הגוררות צורך לתיעוד ידני של כל המידע החסר. בתי החולים משקיעים משאבים רבים על מנת לשמור על רשימת פריטים עדכנית בתהליך הנחשב לסזיפי ואינסופי.

IDENTI – תפיסה מערכתית מקיפה המתממשקת בקלות למערכות בית החולים הקיימות

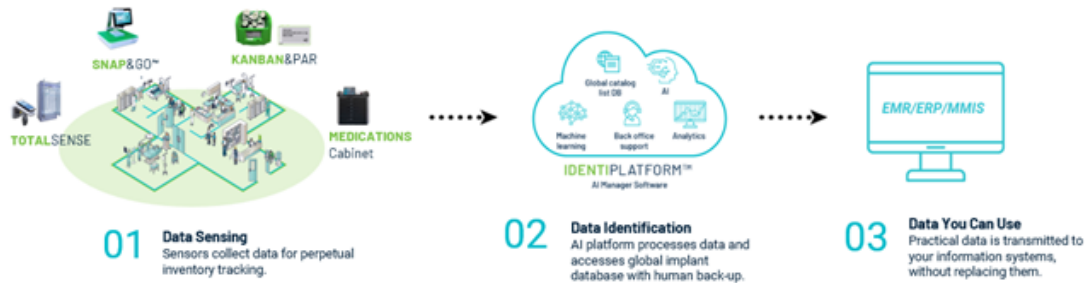
מתוך הבנה של העולם הרפואי והבעיות הגלומות בו, החברה פיתחה פלטפורמה מקיפה המשתלבת בצורה מהירה ופשוטה עם מערכות בתי החולים. הפלטפורמה מבוססת על מערכת מתקדמת בשילוב עם מגוון מוצרים הקולטים ומתעדים את השימוש במלאי ביחידות הקצה המספקת פתרון נוח לתיעוד המלאי בבית החולים, שכן כל מה שעל הצוות הרפואי לעשות על מנת לתעד את השימוש הוא לצלם את הפריט הנצרך בפלטפורמה של החברה. המערכת אינה מוגבלת בכמות המוצרים הרפואיים המתועדים על-ידה. למערכת יכולות של בינה מלאכותית (AI) ולימוד מכונה (ML) המאפשרת להם לזהות באופן אוטומטי פריטים חדשים המתועדים בתוך המערכת.

טכנולוגיות הצילום אותה מספקת החברה הינה בעלת יתרון משמעותי על פני טכנולוגיות הברקוד הקיימות בכל בתי החולים, היתרון נובע מהסיבות הבאות:

מתוך: <https://www.aarp.org/content/dam/aarp/ppi/2017/08/implantable-devices-regulatory-framework-and-reform-options.pdf>

- יכולות אוטומטית לזיהוי המידע מתוך כל סוגי הברקודים וכל סוגי הקידוד על הברקודים.
- יכולות זיהוי הפריט גם במקרים שלמוצר אין ברקוד.
- אין צורך ללמד את האחות איזה ברקוד לקרוא במקרה של ריבוי ברקודים על הפריט.
- ממשק המשתמש והאינטרקציה של האחות עם המערכת היא מינימלית ואינה מחייבת שום אינטרקציה עם התוכנה של אידנטי או התוכנות התפעוליות של בית החולים למעט צילום הפריט.
- השלמת יכולות התוכנה עם יכולות Back Office המבטיחות זיהוי של 98% מהפריטים המתועדים במערכת וכל זה ללא מגע יד אדם.

להלן שקף המציג את המערכת של החברה



יתרונות השימוש במערכת החברה ובמוצריה

- מעקב מלא בהתאם לדרישות רגולטוריות של ה-FDA – ניהול המידע במערכת מאפשר מעקב פשוט אחר תאריכי תפוגה של מוצרים ומקל על בית החולים בעמידה בדרישות רגולטוריות של ה-FDA בנושא פגות תוקף ורישום מספר אצווה באופן דיגיטלי ובר אחזור אוטומטי בתיק החולה.¹³
- ניהול בטיחותי של מוצרים שהוכרז ביחס אליהם Recall או ניהול פגי תוקף – התראה בפני מוצרים פגי תוקף ואיתור חולים בהם נעשה שימוש במוצרים תחת Recall – הפחתת סיכון לתביעות וסיכון מוניטין.
- התממשקות קלה למערכות הקיימות בבתי החולים והספקים – מערכות החברה מהוות מוצר משלים (add on) למערכות התפעוליות והקליניות של בית החולים ומתממשקות בצורה פשוטה למערכות הקיימות.
- הקלה בעבודת אנשי הרפואה – צוותי הרפואה הם אלו אשר מבצעים את הרישום הידני של המוצרים הנצרכים במהלך הניתוח. צילום באמצעות מערכת Snap&Go מפשט את הליך הרישום לצוות הרפואי ומפנה זמן לפעילויות רפואיות חיוניות במהלך הניתוח.

13 ראה: <https://www.fda.gov/medical-devices/device-advice-comprehensive-regulator-assistance/unique-device-identification-system-udi-system>

- כלי ניהול פיננסי – הגדלת שיעור התייעוד מסייעת בניתוח עלויות מקיף של פרוצדורות ותהליכים וחיוב מהיר ומלא מול חברות הביטוח והגורמים המממנים.
- שמירה על מאגר פריטים עדכני – שימוש במערכת בשילוב עם Back Office אנושי מגדיל את רמת אמינות הדיווח על המוצרים בחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות לכ-98% ושומר על מאגר פריטים מעודכן ומתוחזק.
- יעול תפיסת ניהול המלאי בבתי החולים – ניתוח נתונים מתקדם ומתן תובנות אינטליגנטיות יישומיות - בזמן אמת: חידוש מלאי אוטומטי ומעבר לקונסגניציה מלאה; איתור מהיר של תקלות ושליחת התראות לטיפול בבעיות בזמן אמת; אופטימיזציה ומעקב מלא אחר רמות מלאי למניעת חוסר או עודף מלאי; ניהול חסכוני ויעיל של המלאי; צמצום משמעותי של שתלים גוי תוקף על המדף.
- אפשרות לניהול "ביג דאטה" – פלטפורמת הענן של החברה מאפשרת לבית החולים לעקוב אחר כמות גדולה של נתונים באשר לשימושים בחדרי ניתוח, ולבצע ניתוח עומק של אותם נתונים.
- מחקר – המידע המצטבר במערכת מאפשר לבתי החולים לבצע מחקרים שונים.

IT לתחום הבריאות

- שוק פתרונות ה-IT לתחום הבריאות (Healthcare Information Technology) מוערך בכ-866.6 מיליארד דולר בשנת 2025 וצפוי להתרחב בשיעור צמיחה שנתי (CAGR) של 16.2% מ-2026 עד 2033.¹⁴ הערכות מקבילות מצביעות על כך שהשוק עשוי להגיע לשווי של כ-3.7 טריליון דולר עד שנת 2035.¹⁵ הצמיחה של השוק מיוחסות למגמות הבאות:
- הטמעה מואצת של בינה מלאכותית (AI) ו-GenAI ככלי מרכזי להתייעלות תפעולית בבתי חולים.
 - פיתוח תקנות ממשלתיים לקבל החזרים בגין פרוצדורות ואישפוזים רפואיים, הצורך הגובר לצמצום עלויות הבריאות ותמיכה ממשלתית ביישום HCIT. בנוסף, הצורך בניהול יעיל של תביעות להחזרים כספיים מול חברות ביטוח ותוכניות ממשלתיות עבור ספקי שירותי בריאות צפוי להניע את הצמיחה בביקוש בשוק ה-EDI בתחום הבריאות בתקופת התחזית.
 - הצורך הגובר באבטחת מידע וסייבר סביב מאגרי הנתונים הרפואיים (Healthcare Data Privacy).
 - שינוי שוק של בתי החולים, מעבר מבתי חולים בודדים לרשתות של בתי חולים, ובנוסף מתוך הרגולציה הגוברת בעולם לדיגיטיזציה של כל התהליכים הרפואיים בבתי החולים ובמערכות הרפואיות תוך יצירת קישוריות בין הגורמים השונים בתחום הרפואי.
 - עלייה במספר משתמשי הקצה, משלמים, ספקים, תעשיות תרופות ומכשירים רפואיים ואחרים המאמצים את השימוש בניהול נתונים אלקטרוני, אשר צפויה גם היא לתמוך בצמיחת שוק ומוצרי החברה תואמים יישום זה. מעבר לניהול נתונים באמצעים אלקטרוניים מסייע בשמירת עלויות הבריאות ברמה סבירה, בשיפור איכות אספקת הבריאות ובתהליך התומך בה, ובמידע מדויק, מהיר, אמין, מאובטח ומפורט. השימוש

¹⁴ [Healthcare IT Market Size & Share](#)

¹⁵ [What is the Healthcare IT Market Size?](#)

בטופס נייר יכול להיות מסורבל, לא אמין ויקר יותר כאשר הוא צריך להפיץ, לאחזר, לאחד ולחפש נתונים. ניהול נתונים אלקטרוני מסייע במזעור תהליכים מסוג זה של זמן ומייעל את תהליכי ניהול התביעות.

- דרישה למכשירים בעלי חיבוריות (Connected Devices) המייצרים כמויות עצומות של נתונים לצורך הסקת תובנות מבוססות נתונים, כמוצרי IDENTI. לפיכך התחום של Big Data צפוי לגדול משמעותית; ניתן לנתח נתונים גולמיים אלו על מנת לקבל החלטות טובות יותר בארגון.

חדירה של חברות לוגיסטיקה בתחום הבריאות

בשנים האחרונות חטיבות הבריאות של חברות לוגיסטיקה בינלאומיות שעסקו באחסון ושינוע ציוד רפואי החליטו להרחיב את שירותיהם גם לניהול הציוד בבית החולים כמיקור חוץ עבור החברות הרב לאומיות לייצור משתלים רפואיים. מערכות החברה מספקות פלטפורמה המאפשרת לחברות הלוגיסטיקה הרפואית לנטר את רמות המלאי בחדרי הניתוח של בתי החולים ללא צורך להתממשק למערכות המידע של בית החולים ועל-ידי כך באופן אוטומטי להשלים מלאי בהתאם לרמת המלאי הקיימת, ולנהל פגות תוקף של המוצרים על-פי המדיניות של היצרנים השונים.

מגמה בקרב חברות רב לאומיות לאספקה של שירותים נוספים בנוסף לתחום הרפואי (value added services)

בשנים האחרונות קיימת מגמה בקרב החברות הרב לאומיות המייצרות שתלים וציוד רפואי מתכלה לבתי החולים לבדל את עצמם באמצעות אספקת שירותים נוספים לבית החולים. חברות כדוגמת Johnson&Johnson, Medtronic ואחרות, מקימות חטיבות העוסקות בתחום שנקרא value added services, שכל מטרתם היא אספקת ערכים מוספים לבתי החולים. מגמה זו יחד עם דרישה של בתי החולים לעבור למודלים עסקיים של pay-per-use, מחייבים את החברות הרב לאומיות לפתח שיטות המאפשרות להם לנהל את מלאי השתלים המרוחק שלהם.

הפתרונות אותם מספקת חברת IDENTI משתלבים עם מגמה זו שקיימת בחברות רב לאומיות ובדרישות בית החולים והחברה מספקת להם פלטפורמה לשפר את התהליכים הפנימיים שלהם מחד ולענות לדרישות השוק מאידך.

פוטנציאל השוק למוצרי איידנטי לפי חישוב שווי מערכות ו-SaaS על בסיס מחירי מכירה בבתי חולים

החברה ביצעה ניתוח שוק מקיף באופן עצמאי, תוך השענות על נתונים עולמיים גלויים על מנת להעריך את פוטנציאל השוק בבתי חולים. הניתוח מתבסס על מחקרים המתייחסים לבתי חולים בטרטוריות הגאוגרפיות של צפון אמריקה, מערב אירופה ויפן, החברה רואה בטרטוריות אלו את הטרטוריות המרכזיות להתפתחות הצפויה של החברה ("הטרטוריות"). בנוסף, החברה פועלת במרכז ודרום אמריקה. בתוך הטרטוריות נלקחו נתונים לגבי כמות בתי החולים ומספר חדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות בבית חולים ממוצע. מתוך ניתוח פוטנציאל שבוצע לפתרונות ולשירותים של החברה עולה כי הפוטנציאל הכולל של השוק הינו 14.1 מליארד דולר ועוד 2.1 מליארד דולר לשנה בגין שירותי ענן. החברה מכוונת להיות השחקן המוביל בתחום ולקחת נתח שוק משמעותי מהשוק הפוטנציאלי.

להלן טבלה המשקפת את סך פוטנציאל השוק של החברה, בהנחה של מכירה מלאה
בטריטוריות הבאות (במליארדי דולרים נכון לשנת 2026):

סה"כ		מערב אירופה ¹⁸		צפון אמריקה ^{16, 17}		כמות חדרי ניתוח, חדרי פרוצדורות וחדרי אשפוז
הכנסות מהמערכת (שנתי)	הכנסות מהמוצרי	הכנסות מהמערכת (שנתי)	הכנסות מהמוצרי	הכנסות המערכת (שנתי)	הכנסות מהמוצרים	שם המוצר
0.78	2.16	0.43	1.19	0.35	0.97	¹⁹ Snap&Go
1	8.47	0.55	4.66	0.45	3.81	ארונות חכמים
0.4	4.06	0.22	2.24	0.18	1.82	Kanban
2.18	14.69	1.2	8.09	0.98	6.60	סה"כ

הנחות עבודה			
עלות שירותי מערכת לחדר (שנתי)	עלות המוצרים לחדר	כמות חדרים בבית חולים ממוצע	
כ-4,200 דולר	כ-8,500 דולר	15	חדרי ניתוח
כ-5,500 דולר	כ-32,000 דולר	4	חדרי פרוצדורות
כ-2,800 דולר	כ-18,500 דולר	25	מחלקות אשפוז
עבור מערכת ה-Snap&Go: 70%-60% עבור שאר מוצרי החברה: 40%-30% יצוין כי בגין מכירות בחו"ל תתווסף עלות הפצה לעלויות החברה		שיעור רווח גולמי	

הערכות החברה בנוגע לפוטנציאל השוק הן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע העומד לרשות החברה כיום, המבוסס על הערכות הנהלת החברה והבנתה את מצב ואופי השווקים הרלוונטיים ברחבי העולם, נכון למועד הדוח. הערכות אלה עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן או להתממש באופן שונה, לרבות שינויים מהותיים, מהצפוי, כתוצאה מהערכות לא נכונות, משינויים בלתי צפויים בשווקים הרלוונטיים בעולם ו/או מהתממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 לחלק זה.

7.2 הפלטפורמה המשווקת על-ידי החברה משמשת את פלחי השוק הבאים

7.2.1 בתי החולים ומרכזים רפואיים

ביכולת הפלטפורמה של החברה לבצע תיעוד למלאי הנצרכים ושימושיו של בתי החולים. נכון למועד הדוח, עיקר תיעוד המלאי שמבצעת הפלטפורמה של החברה הוא

16 ראה: <https://www.aha.org/statistics/fast-facts-us-hospitals>

17 ראה: <https://www.worldatlas.com/articles/canadian-provinces-by-the-number-of-hospital-beds.html>

18 ראה: <https://gateway.euro.who.int/en/datasets/european-health-for-all-database/>

19 ראה: <https://askwonder.com/research/operating-rooms-present-us-436t01ddx>

למלאי המיועד לחדרי ניתוח, חדרי פרוצדורות ומחלקות אשפוז. לפרטים נוספים אודות התקשרויות עם בתי חולים ראה סעיף 11.1 לחלק זה.

7.2.2 יצרניות וספקיות משתלים רפואיים

חברות רב לאומיות (כדוגמת Johnson&Johnson, Medtronic, Boston Stryker, Scientific, Zimmer Biomet, Abbott, Edwards Lifesciences ועוד) – אשר מעבר למכירת הציוד הרפואי, מעוניינות לספק לבתי חולים שירותים נוספים מעבר לאספקת הציוד הרפואי כמו למשל, יכולת ניהול שליטה מרחוק של המלאי, מעבר ממדיניות מכירה רגילה למודל קונסיגנציה ואספקת כלים ניהוליים לבית החולים לנהל את השתלים של היצרנית. לפרטים אודות התקשרויות עם לקוחות מרכזיים המהווים יצרנים וספקים של משתלים רפואיים מפיצים של ציוד רפואי וחברות רב לאומיות לייצור שתלים, ראה סעיף **Error! Reference source not found**. לחלק זה.

7.2.3 חטיבות רפואיות בחברות לוגיסטיקה

המערכת פותחה לשימוש בבתי חולים אך עם הזמן פנו גם גורמים נוספים בשרשרת האספקה הרפואית, לרבות חברות השילוח הבינלאומיות (3PL,4PL). חברות אלו משתמשות במוצריה של החברה בכדי לספק ללקוחותיהן - ספקיות המשתלים הרפואיים, שירותי מיקור חוץ לניהול המלאי ואספקתו ישירות לבית החולים.

7.3 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

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

ככלל, פעילות החברה ומוצריה אינם כפופים לחוקים ותקנות הנוגעים לציוד ומוצרים רפואיים בין אם זאת במדינת ישראל ובין אם במדינות אחרות בהן פועלת החברה. בנוסף, מערכות החברה אינן מחזיקות מידע רפואי ו/או כל מידע אחר על המטופלים.

7.3.2 להלן תקינה שמוצרי החברה צריכה לעמוד בהם כדי להימכר בארץ ובעולם

FCC MARK – תקן איכות של הרשות הפדרלית האמריקאית. התקן בודק מוצרים אלקטרוניים אשר פולטים אנרגיית תדר רדיו ובוחן את רמת הקרינה הנפלטת מהם. התקן מוכר בכל המדינות בארצות הברית. נכון למועד הדוח, מוצרי החברה עומדים בתקן איכות זה.

CE MARK – תקן איכות של איחוד האירופאי למוצרים, המהווה הצהרה של יצרן לפיה המוצר עומד בקריטריונים ההכרחיים ובמפרטים הטכניים של הרשויות הרלוונטיות כגון בריאות, בטיחות ואיכות הסביבה. התקן מבטיח סחר חופשי בין מדינות האיחוד האירופי ומדינות EFTA (איסלנד, ליכטנשטיין, שוויץ ונורווגיה) ומתיר לרשויות האכיפה והמכס במדינות אירופה שלא לאשר שיווק מוצרים שונים שאינם נושאים את את תקן ה-CE בהתאם להנחיית European Conformity בעניין מכשור רפואי. השיווק של מכשור רפואי במדינות חברות באיחוד האירופי מוסדר באמצעות דירקטיבות אשר אומצו על-ידי האיחוד האירופי הדורש שכל מכשיר רפואי יישא תו הסמכת CE (CE Mark), סמל בינלאומי המעיד על עמידתו של המכשיר בתקני מערכת לניהול איכות ועל בטיחות ואפקטיביות קלינית מוכחת. נכון למועד הדוח, מוצרי החברה עומדים בתקן איכות זה.

ISO 9001 – תקן המגדיר דרישות למערכת ניהול איכות. עמידה בדרישות התקן מעידה כי הארגון: מסוגל לספק באופן עקבי מוצר העומד בדרישות הלקוח ובדרישות תחיקתיות ישימות; חותר להגביר את שביעות רצון לקוחותיו באמצעות יישום אפקטיבי של מערכת ניהול האיכות בארגון; מתן מענה לסיכונים ולהזדמנויות השייכים להקשרו וליעדיו; מיישם תהליכים לשיפור מתמיד של המערכת באמצעות הבטחת התאמה (CONFORMITY) לדרישות הלקוח ולדרישות תחיקתיות ישימות. ISO 9001 מתאים לכל סוגי הארגונים, ללא תלות בסוג וגודל הארגון ולכל סוגי המוצרים והשירותים. על הארגון להגדיר את התהליכים שיאפשרו עמידה בדרישות וציפיות הלקוח, לאורך זמן. נכון למועד הדוח, החברה עומדת בתקן זה זה.

ISO 27001 - תקן בינלאומי לניהול אבטחת מידע. התקן מהווה מפרט דרישות להקמה, יישום, תחזוקה ושיפור מתמיד של מערכות ניהול אבטחת מידע. נכון למועד הדוח, החברה עומדת בתקן זה.

IEC 60601-1 – תקנים טכניים לבטיחות ויעילות לציוד חשמלי רפואי. נכון למועד הדוח, מוצרי החברה עומדים בתקן זה.

7.3.3 רגולציה המשפיעה על תחום הפעילות של החברה

בעשור האחרון שוק תפעול הבריאות עבר תהפוכות ורפורמות משמעותיות בתמיכתם של גורמים ממשלתיים ולחצים בלתי פוסקים להתייעלות תעשייתית בדומה לתעשיות אחרות, אשר הניעו את השוק משמעותית: טרנספורמציה דיגיטלית, תהליכי האוטומציה, מעבר לניהול נתונים אלקטרוני, מעבר מהתנהלות של פקסים לביצוע טרנזקציות אלקטרוניות מול הספקים, כניסתן של טכנולוגיות ענן שמחברות בין בית החולים ועד בתייהם של הלקוחות הביתיים, וכדומה. בנוסף תוכניות ממשלתיות כגון חוק טיפול במחיר הניתן להשגה (Affordable Care Act), חוק הרפורמה המקיף בתחום הבריאות שנחקק במרץ 2010 (המכונה לעיתים ACA, PPACA או "Obama care") שמטרתו העיקרית להפוך את ביטוח הבריאות לזול יותר עבור אנשים ולתמוך בשיטות תפעול שנועדו להוזיל את עלויות שירותי הבריאות באופן כללי.

שוק שירותי הרפואה בארה"ב בנוי אחרת משוק שירותי הרפואה בישראל, בין היתר בגלל מעורבותן של חברות הביטוח הפרטיות התופסות משקל גדול יותר מאשר בארץ, בתי חולים משקיעים מאמצים רבים בקבלת החוזרים כספיים עבור הטיפול שהם נותנים ותקציבן תלוי בהם.

בתי החולים נדרשים כל הזמן לשיפור הרווחיות תוך קיצוץ חד בהוצאות ולספק מידע אמין מלא ושוטף מחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות המהוות את עיקר ההכנסה והרווחים של בית החולים (כ-48%-71%, תלוי אם זה בית חולים פרטי או ציבורי, וכמות הניתוחים).²⁰

החל משנת 2020 נכנס לתוקף חוק ה-UDI של ארגון ה-FDA אשר מחייב דיגיטליזציה של מידע לגבי הפריט המושתל בו נעשה שימוש בתיק החולה - פגות תוקף, מס' אצווה,

ראה: https://www.aha.org/system/files/2018-05/20180302-Chartbook-2018_Chapter-4-Horizontal-Charts.pdf

מסי סידורי, מק"ט יצרן.²¹ הפלטפורמה של החברה מעניקה פתרון לדרישה של ה-FDA בכך שהיא מספקת את דרישת הדיגיטליזציה של המידע והן בכך שרמת התייעוד בה עולה לשיעור של 98%.

חוק ה-DSCSA (Drug Supply Chain Security Act) אחת ההתפתחויות הרגולטוריות המשמעותיות ביותר בארה"ב היא כניסתו לתוקף מלא (Full Enforcement) של חוק ה-DSCSA בשנים 2024-2025. החוק מחייב מעקב אלקטרוני ברמת היחידה הבודדת (Unit-Level Traceability) אחר תרופות מרשם המופצות בשרשרת האספקה בארה"ב. מערכות החברה, ובפרט מערכת Snap&Go, מותאמות לתמיכה בדרישות אלו ומאפשרות לבתי החולים לנהל ולתעד תרופות ושתלים ביולוגיים בהתאם לדרישות החוק החדשות, מהווה מנוע צמיחה משמעותי עבור החברה.

רגולציית סייבר למכשור רפואי (FDA Cybersecurity) החל משנת 2023, ה-FDA החמיר את הדרישות מספקים טכנולוגיים המוגדרים כ-"Cyber Devices". הרגולציה דורשת יכולות ניטור, הוצאת עדכוני אבטחה (Patches) בזמן אמת והגשת "רשימת מצאי תוכנה" (SBOM). היערכות החברה ועמידתה בסטנדרטים אלו מהווה חסם כניסה גבוה למתחרים חדשים ומחזקת את מעמדה כספק אמין (Trusted Vendor).

7.3.4 התפתחויות בשוק או שינויים במאפייני הלקוחות

קהל יעד הרלוונטי למוצרי החברה הם בתי חולים, מרפאות, ספקים ויצרנים של ציוד רפואי. רוב בתי החולים מאוגדים ברשתות גדולות וישנה הבחנה בין רשתות ציבוריות לפרטיות.

הטרנד בעשור האחרון בבתי החולים בעולם הוא להעביר את האחריות לניהול מלאי השתלים ליצרני השתלים תחת הסכמי קונסיגנציה - מערכות והסכמים המנוהלים על-ידי ספקים (VMI). החברה מתקינה במרכזים הרפואיים מוצרים אשר מספקים יכולות מתקדמות לניהול מלאי מרחוק, ובצורה ממוחשבת – תוכנה המותקנת במערכות המחשב המאפשרת ליצרנים/מפיצים לבדוק את רמות המלאי בזמן אמת על-ידי ביצוע ספירה אוטומטית של מלאים, רישום משיכות ושינוי יתרה. מערכת בקרת מלאי ממוחשבת מקלה על חיי היצרן והמפיץ, אשר יכולים לנהל את מלאיהם באופן אלקטרוני מבלי לבזבז זמן רב על מערכת המעקב הידנית כמו גם ניהול פגי התוקף וה Recall. כמו כן, כל המסמכים, כגון הודעה לספק על שימוש ויצירת הזמנת רכש, חשבוניות, הצהרת חשבון נוצרים באופן אוטומטי באמצעות מערכת בקרת מלאי ממוחשבת. בהתבסס על דוחות יומיים הנשלחים אוטומטית מהלקוח למפיץ, המפיץ משלים את מלאי הלקוחות לפי הצורך. אין צורך בשיחות טלפון או ניירת המאפשרים לתהליך שרשרת האספקה להישאר ללא הפרעה. המערכות של IDENTI מאפשרות יישום מיידי בחדרי הניתוח והפרוצדורות תוך יצירת פלטפורמת מידע משותפת ליצרנים/מפיצים ולמערכת התפעולית והרפואית במרכזים הרפואיים. בתי החולים בעולם ובעיקר בארצות הברית נדרשים לבצע תהליכי התייעלות וצמצום עלויות הכרוכות בהליכים רפואיים. בין היתר מנסות מערכות בריאות שונות ליעל את הליך האחסון של הציוד הרפואי, בד בבד כאשר בהליכי ניתוח מתבצע שימוש רב בציוד רפואי

21 ראה: <https://www.fda.gov/medical-devices/device-advice-comprehensive-regulatory-assistance/unique-device-identification-system-udi-system>

ומתקיים צורך לתעד ולייעל את השימוש בו. מוצרי החברה נועדו לסייע ולזרז את הליך הרישום והאיחסון של הציוד הרפואי הנצרך במהלך הליכי ניתוח.

גודל וסוג הרשת משפיע על תהליך קבלת החלטות בארגון, כאשר לעיתים נעשית ההחלטה בקרב הנהלת בית החולים ולעיתים בהנהלת הרשת - אך בכל המקרים - דרג ההנהלה הוא שמחליט על אימוץ המערכת ויישומה בארגון. סמנכ"לי התפעול הם שמובילים את הפרויקט ובאישור סמנכ"ל הכספים, ולעיתים גם מנהל מערכות המידע, מתקבלת החלטה משותפת (משתנה בשל אופי הארגון, ריכוזו וגודלו). ניתן להגדיר את רמת החדשנות כנמוכה ביותר כשמדובר בפן הלוגיסטי, זאת בהשוואה לפן הקליני שם אימוץ טכנולוגיות חדשניות לטיפול נפוצות יותר - אך עם זאת, כיום מבינים ארגונים כי הם חייבים לבצע טרנספורמציה דיגיטלית גם בפעילות הלוגיסטית, מאחר וטיב השירות והטיפול הרפואי מושפעים באופן מובהק מיכולות הזרוע התפעולית של בית החולים, ולפיכך דורשים חידוש ושדרוג מערכי התפעול. בנוסף תמורות וסקנציות ממשלתיות הקוראות ומחייבות בית חולים להתייעל נותנים תמריץ להנהלה.

הערכת החברה ביחס לשינויים בהיקף הפעילות בתחום, ברווחיותו והתפתחויות בשוקים או שינויים במאפייני הלקוחות הינו מידע הצופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התלוי בין היתר, במגמות כלל עולמיות בשוק ובאימוץ מודלים כלכליים שונים בבתי החולים ולכן אין כל וודאות כי הערכה זו תתממש.

7.3.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

תהליך הקונסולידציה שעוברים בתי חולים בעיקר בשוק האמריקאי יחד עם הצורך להתייעלות מחייב את בתי החולים לשלב תוכנות מתקדמות הכוללות תוכנות לאיסוף אוטומטי של נתונים, תוכנות ניהול ותוכנות אנליטיקה שמטרתם לאפשר ניהול יעיל יותר של בתי החולים. לצורך הפעלת התוכנות המתקדמות מחוייבים בתי החולים להתמודד עם האתגרים הקיימים באיסוף נתונים ומידע מתוך חדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות באופן אוטומטי וכחלק מתהליך הניתוח. צורך זה מחייב את בית החולים למצוא פתרונות וטכנולוגיות לאיסוף הנתונים.

לפרטים אודות כניסה לתחום הפעילות של חברות לאומיות ומפיצים ראו סעיפים 11.2 ו-11.3.

7.3.6 התפתחויות טכנולוגיות

המערכות המרכזיות בבתי החולים הינן מערכות תפעוליות שבאמצעותן מתבצע התפעול השוטף של בית החולים ומערכות קליניות שבאמצעותן מתעדים את המהלך הקליני של הניתוח וטיפול לרבות תיעוד של כל השתלים והנצרכים (consumables) המרכזיים בהם נעשה שימוש במהלך הפרוצדורה הרפואית. מסביב לשתי התוכנות המרכזיות הללו EHR + ERP קיים מגוון רחב ביותר של מערכות שונות השואבות ומזינות מידע לשתי מערכות התוכנה המרכזיות, בין יתר המערכות ניתן למצוא מערכות זימון תורים, מערכות ייעודיות לתיעוד פרוצדורות ומערכות המודינמיות המתעדות את רישומי הציוד בהם נעשה שימוש במהלך הניתוח. כל המערכות הקיימות בבתי החולים ניזונות מדיווח שימושים באמצעות ברקוד ו/או בהקלדה ידנית דבר המקשה מאוד על הצוות ולמעשה פוגע ברמת השירות והטיפול הניתן למטופל. הקושי באיסוף המידע באופן מלא ושלם יוצר שלל בעיות תפעוליות ופיננסיות לבתי החולים, בין היתר אי

יכולת מעקב אחר עלות הטיפול האמיתית הכוללת את כל הפריטים שנעשה בהם שימוש, חיוב חסר של המטופל וחברות הביטוח על כל עלות הניתוח, יצירת עיכובים בקבלת ההחזרים הכספיים לאור אי שלמות ודיוק נתונים, סיכון חיי אדם ואחריות רפואיות עקב שימוש בשוגג במוצרי Recall או פגות תוקף שעלול לסכן את מוניטין בית החולים ולגרור הוצאות משפטיות, חוסר ודאות סביב כמות המלאי בחדרי ניתוח וביסוס תוכניות על ניתוחי צריכה היסטוריים והערכות מאשר מידע מבוסס אמת אשר גורר הוצאות מיותרות ובזבוז, היעדר סטנדרטיזציה ותקשורת בין מערכות בית החולים ותיקי החולה שלא מאפשרים לבתי החולים להתנהל בצורה סינרגטית, בטוחה, נכונה וחסכונית.

מציאות זו הקיימת בכל בתי החולים בעולם וחוסר היכולת של בתי החולים למצוא פתרון אמין ופשוט ביותר לתיעוד השימושים גורם לבתי החולים לנסות ולאתר פתרונות המתמודדים עם התוצאות של העדר נתונים אולם לא עם מקור הבעיה – היעדר נתונים. מציאות זו היא גם ההזדמנות של החברה. החברה פיתחה מערך של טכנולוגיות כאשר המרכזית שבהם הינה מערכת לעיבוד תמונה Snap&Go המאפשרת תיעוד של נתוני השימוש בצורה מהירה ופשוטה ברמת אמינות של מעל 98% בהשוואה למוצע של כ-48% כיום.²²

יכולות ה-AI (בינה מלאכותית) - מהפכה בניהול הנתונים הרפואיים

הפלטפורמה של איידנטי מבוססת על בינה מלאכותית מתקדמת המאפשרת איסוף, עיבוד וניתוח נתוני שימוש במוצרים רפואיים באופן אוטומטי ומדויק. המערכת מספקת תמונת מצב מלאה של הצריכה בזמן אמת, משפרת את ניהול המלאי, מיעלת תהליכי החיוב ומבטיחה עמידה ברגולציות המחמירות ביותר. בשנת 2025 הטמיעה החברה יכולות בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI) המאפשרות למערכת לא רק לזהות מוצרים, אלא גם להפיק דוחות ניהוליים ותפעוליים בשפה טבעית, המנגישים את המידע למקבלי ההחלטות בצורה אינטואיטיבית.

התוכנה מבוססת על ארבע יכולות מרכזיות:

- **מאגר נתונים בענן (Data Lake)** - מאגר נתונים דינמי המתעדכן באופן רציף ומאגד מידע ממגוון מקורות, כולל יצרנים, מאגרי תעשייה ולקוחות גלובליים המשתמשים בפתרונות הנתונים של החברה. מאגר זה מאפשר סטנדרטיזציה של מידע, תיקוף מהיר של פריטים, מעקב בזמן אמת אחר מלאי וניהול יעיל של החזרות וזיהוי מוצרים פגי תוקף או חשודים.
- **עיבוד תמונה (Computer Vision)** - טכנולוגיית זיהוי תמונה חדשנית ההופכת תמונות של אריזות מוצרים לנתונים דיגיטליים מובנים. באמצעות תהליך אוטומטי לחלוטין, המערכת מזהה ומקטלגת אספקה רפואית, מבטלת את הצורך בסריקות ברקוד או בהקלדת נתונים ידנית, ומשלבת את הנתונים בצורה מלאה במערכות המידע של בתי החולים.
- **למידת מכונה (Machine Learning)** - אלגוריתמים מתקדמים לומדים ומוודאים את תקינות הנתונים שנקלטו במערכת. יכולות ML מאפשרות לזהות ולתקן פערי מידע, לשפר

את הדיוק בתיעוד שתלים יקרים ולוודא עמידה בדרישות הדיגיטליות של ה-FDA תוך שמירה על שלמות נתוני המלאי והתמחור.

- **בינה מלאכותית (Artificial Intelligence)** – מערכת AI עוצמתית המספקת תובנות עסקיות וניהוליות מתוך נתוני הצריכה, מאפשרת לבתי חולים לנתח את עלויות הטיפול, לשפר את אסטרטגיות ההחזר הכספי, ולמנף ניתוחי רווחיות עבור קווי שירות שונים. שילוב של קודים פיננסיים (DRG/CPT), דפוסי שימוש ואלגוריתמים מתקדמים תומך בניהול מדויק של מחזור ההכנסות ומונע הפסדי הכנסה.
- IDENTI מציבה סטנדרט חדש בניהול נתוני הבריאות באמצעות AI, ומאפשרת לבתי חולים למקסם הכנסות, לצמצם טעויות אנוש ולשפר את חוויית המטופל תוך הפחתת הנטל המנהלי על הצוותים הרפואיים.



7.3.7 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

החברה מעריכה כי קבלת הכרה של הנהלות הראשיות של בתי החולים לצד הכרה של חברות התוכנה המרכזיות לניהול תפעולי וקליני של המרכזים הרפואיים הינה חיונית להצלחה החברה. לצורך כך נדרשת החברה במימוש אסטרטגיית חדירה רב-ערוצית העושה שימוש נרחב בכלים שיווקיים ליצירת המודעות וההכרה בטכנולוגיה של החברה ככלי החדשני היעיל והאמין ביותר לאיסוף נתונים ברמה של לפחות 98% מחדר הניתוח ומחדרי הפרוצדורות (בהשוואה לכ-48% כיום).²³

להערכת החברה, בתחום פעילותה של החברה ניתן להצביע על מספר גורמי הצלחה עיקריים, המשפיעים על פעילותה ומעמדה של החברה: [א] נסיון, מומחיות, ידע וחדשנות של צוות הפיתוח של החברה, עשוי לייצר לחברה יתרון תחרותי ארוך טווח; [ב] המערכת משתלבת עם המערכות הקיימות בבתי החולים [ג] הפצה בצורה מהירה ויעילה של המוצרים [ד] מוניטין {ה} היותה של ישראל שוק ביטא למוצרי החברה החדשים תוך שיתוף פעולה עמוק בין החברה לבין אנשי הצוות בבתי החולים לצורך שדרוג הפתרונות והתאמתם לצרכי בתי החולים, תוך הבנה שבתי החולים בישראל הם המהמתקדמים בעולם ומהווים רפרנס טוב לבתי החולים בארה"ב, שוק היעד המרכזי.

7.3.8 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום

החברה מתקשרת עם ספקים שונים בקשר לייצור מרכיבים שונים במוצרים אותו פיתחה. תהליכי ההרכבה, בקרת האיכות והאריזה נעשים על-ידי החברה. מעת לעת החברה בוחנת את התקשרויותיה עם הספקים האמורים ומנסה לגוון את הספקים השונים כדי לא לפתח תלות במי מהם, להפחית עלויות ולהתאים את כמויות הייצור ליכולות ודרישות הלקוח. לפרטים נוספים אודות ספקי החברה ראה בסעיף 21 לדוח.

7.3.9 חסמי הכניסה והציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

7.3.9.1 חסמי כניסה

- השגת הכרה ותמיכה בקרב הקהילה הרפואית;
- הצורך בפיתוח ידע ותשתית טכנולוגית בתחום הפעילות, בשוק טכנולוגי עתיר פיתוחים;
- השקעת משאבים כלכליים רבים בשלבי הפיתוח, הייצור, השיווק והמכירות של המוצרים;
- שימור כוח אדם מנוסה ובעל ידע התמחות בתחום הפעילות;
- איתור ושימור כוח אדם מנוסה ובעל ידע והתמחות בתחום הפעילות;
- הקמת מערך שיווק, הפצה ומכירות למוצרים ברחבי העולם, בין אם מערך עצמי או מערכים המבוססים על שיתופי פעולה עם ערוצי שיווק הפצה ומכירות קיימים, לרבות מימון מתאים לכך;
- יכולת התממשקות עם בתי החולים;
- בסיס נתונים עולמי שמעודכן באופן שוטף ומשמש את כלל המשתמשים במערכת בכל העולם, איגום בסיס נתונים מצרפי בעבודה בענף כך שעדכון במרכז רפואי אחד משמש את כל האחרים

7.3.9.2 חסמי יציאה

בהסכמי ההתקשרות של החברה מתחייבת החברה להמשיך ולספק את שירותי המערכת במהלך תקופת ההתקשרות. על-פי רוב, הסכמי ההתקשרות של החברה ביחס לשירותי המערכת הינם בעלי נקודת יציאה מידי שנה. הערכת החברה הינה כי ככל ומכירות החברה יתרחבו החברה תידרש להתחייב להמשך אספקת השירות (בתמורה לתשלום) לתקופות ארוכות יותר.

7.3.10 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

החברה אינה מזהה בשלב זה תחרות ישירה במערכת עיבוד התמונה בעוד שבתחומי ה-RFID קיימת תחרות ישירה. בתחום עיבוד התמונה המוצרים התחליפיים הקיימים הינם קוראי ברקוד או הקלדה ידנית של המידע למערכת הלוגיסטית/הקלינית לצד תוכנה המנהלת בסיס נתונים לצורך מיזוג הקריאה עם רשומות בסיס הנתונים. שימוש במערכות ברקוד או הקלדה מהווים את הרציונל המרכזי לצורך של מערכות החברה (בין היתר מאחר וקיימים פריטים רבים להם אין ברקוד והתיעוד שלהם הוא ברישום

ידני) כך שהתחרות מול פתרונות אילו מסתכמת בצורך לשכנע שהפתרון החדשני הוא מעשי מבחינת המרכז הרפואי ומרגע שהנהלת המרכז הרפואי מסכימה, הצגת היתרונות של מוצרי החברה והחדרת מערכות החברה הופכת להיות קלה.

החברה אינה מזהה בשלב הנוכחי התפתחות של תחרות מטכנולוגיה מקבילה לתיעוד שימוש בחדר הניתוח על-ידי צילום. בתקופה זו החברה עשויה לצבור היתרון משמעותי בשוק לצד פיתוח מודולים נוספים במערכת התיעוד (תיעוד ברגים ופלטות; תיעוד רשתות; תיעוד קיטים), בשל הקושי בהתממשקות עם מערכות בתי החולים. לפרטים נוספים אודות תחרות ראה סעיף 14 לדוח.

הערכות החברה אודות שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו הן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. אומדנים אלה מבוססים על בין היתר, על ציפיות והערכות לגבי התפתחויות תחום הפעילות, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. לפיכך, ייתכן כי ההתפתחויות והמגמות המפורטות לעיל תהיינה בפועל שונות, וזאת בין היתר בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 32 לפרק זה.

7.3.11 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, קיימים כיום פתרונות מסורתיים הנשענים על טכנולוגיות פשוטות או יישומים ידניים, כדוגמת תיעוד בכתב יד במחברות; הקלדת המידע ידנית במערכות תפעול ורכש; פתרונות סריקה מוגבלים וחד מימדיים שאינם תואמים את אופי העבודה וחלוקת התפקידים בסביבה הכירורגית. להערכת החברה, התגברות התחרות בעתיד עלולה להשפיע באופן משמעותי על עסקי החברה. יש לציין כי הליך ההתקשרות והתממשקות עם בתי חולים ומערכות הניהול הינו מורכב מאד, ויוצר מחסום כניסה משמעותי. הוזה אומר שבהינתן שהחברה ביצעה ממשק למערכות התוכנה של המרכז הרפואי, החברה יוצרת לעצמה את היתרון התחרותי. לפרטים אודות התחרות בתחום פעילות של החברה, ראה סעיף 14 לדוח.

8. מוצרים ושירותים בתחום הפעילות

8.1 Identi Platform – שירותי ה-SaaS של החברה ("המערכת")

תוכנה מבוססת בינה עסקית לניהול שרשרת האספקה במערכות בריאות. התוכנה מעניקה פלטפורמת ענן משותפת פשוטה ונוחה המתממשקת בקלות למערכות הקיימות בבתי החולים ומכילה נתונים אודות מאות אלפי פריטים. באמצעות תיעוד על-ידי מוצרי החברה, המערכת קושרת בין מלאי בית החולים, הספקים ותיקי החולה ומתעדת נתונים מקיפים אודות השימוש במוצרים הרפואיים כנדרש ברגולציה. המערכת מעדכנת בצורה אוטומטית פריטים חדשים ובכך מסייעת לבית החולים לשמור על ניהול בסיס הנתונים מעודכן ושוטף. החברה מספקת את המערכת באמצעות שירות SaaS הכולל מענה אנושי (Backoffice) אשר מבצע עדכונים ותוספות ידניות ובכך מקל ומזרז את התהליך הקשור לדיווח השימוש. בעזרת מוצרים שונים, השימוש ב-IDENTI מעלה את רמת דיווח המלאי בחדרי ניתוח וחדרי פרוצדורות לכ-98% ומאפשר התנהלות כלכלית נכונה יותר מצד בית החולים והפחתה משמעותית של החשיפות המשפטיות. המערכת נמצאת בשימוש ובממשק עם כלל מוצרי החברה, עם זאת החברה משקיעה בשיפורים ופיתוחים במערכת באופן תמידי. ברבעון הראשון לשנת 2022 עלתה לאוויר תוכנה עם ממשק משתמש (UI) מתקדם ותהליכים משופרים המתאימים לשיפור בחומרה ובאפשרויות השימוש. כל כניסה של בית חולים נוסף מוסיפה פונקציות נוספות למערכת כך

שמדובר בשיפור תמידי של פונקציונאליות הפתרון. במרץ 2024 עלתה גרסה חדשה של התוכנה, עם ממשק משתמש ידידותי ואפשרויות פיתוח מתקדמות יותר. צוות הפיתוח מתמקד בעיקר בהוספת יכולות סטטיסטיות מתקדמות המשלבות AI. זאת לצד שיפור הנדסת אנוש, ממשק המשתמש, ושיפור תהליכי Back Office. [Snap&Go](#).

כלי חדשני המוגן בפטנט, לאיסוף נתוני צריכה וחיוב בזמן אמת בחדרי הניתוח עבור מלאי יקר-ערך, מבוסס על שילוב של טכנולוגיית עיבוד תמונה, בינה מלאכותית (AI), למידת מכונה (Machine learning) ו-RFID. השימוש במוצר נעשה על-ידי איש הצוות הרפואי אשר מניח את האריזה של הפריט בו נעשה שימוש על הפד הירוק כאשר התווית המודבקת על גבי אריזת הפריט עם הטקסט כלפי מעלה ומחכה לאור ירוק. בתוך מספר שניות הפריט מצולם, מזוהה במאגר פריטים קטלוגי שברשות IDENTI ע"י אלגוריתם מתקדם ומתועד באופן מלא - מק"ט יצרן, תאריך תפוגה, מספר סידורי ומספר אצווה - במערכות המידע של בית החולים (ERP) ורשומות החולה האלקטרוניות (EHR), לצורכי חיוב, מעקב אחר recall והשלמת המלאי הנצרך. השימוש ב-Snap&Go מחייב חיבור לתוכנת ה-IdentiPlatform וכן חיבור לתוכנת ERP ו/או EMR של בית החולים. במהלך שנת 2022, ביצעה החברה התממשקות למערכות של בתי החולים הממשלתיים (המזור) ובשנת 2023 למערכת ה-ERP של שירותי בריאות כללית ורשת בתי החולים של אסותא.

בשנת 2021 Snap&Go אושר על-ידי אגף מערכות המידע של משרד הבריאות ובגרסתה הראשונה נמצאת בשימוש ובממשק עם כלל מוצרי החברה, עם זאת החברה משקיעה בשיפורים ופיתוחים במערכת באופן תמידי. בשנת 2022 התווספו למערכת יכולות תיעוד לסביבת ניתוחים אורתופדיים וכירורגיים המאפשרים תיעוד של ברגים ופלטות וכן ערכות סוכן ורשתות כלים. שיפור זה מאפשר למוסדות הרפואיים לתעד את כל האביזרים הרפואיים (medical devices) בהם השתמשו במהלך הניתוח, בין אם מהמלאי ובין אם מציוד המגיע מהספק ישירות. בחודש ינואר 2022 סיימה החברה את שלב א' בפיתוח ה-Snap&Go ושחררה גרסה 2 של מערכת Snap&Go הכוללת מגוון פיתוחים, וביניהם: (1) הוספת יכולת עיבוד דפי דיווח בניתוחים אורתופדיים כחלק מתהליך הדיווח לאחר הניתוח; (2) הוספת התראות בזמן אמת; (3) שיפור חוויית המשתמש בנקודת התיעוד; (4) השלמת מערכת אינטרנטית לאישור אוטומטי ולהקמת מק"טים חדשים. בשנת 2023 סיימה החברה את התאמות הממשק ל-SAP של שירותי בריאות כללית. בשנת 2024 החלה החברה בתהליך הוספת יכולות לתיעוד ובדיקת שלמות הדיווחים לצורך גבייה והחזרים כספיים מחברות הביטוח. פעילות זו נמשכה גם בשנת 2025, תוך פיתוח מודול ייעודי למוסדות רפואיים בארה"ב, אשר מגדיל את האטרקטיביות של הפתרון לשוק האמריקאי ותומך בתהליכי התחשבות בין בתי החולים לחברות הביטוח. במהלך שנת 2025 העלתה החברה גרסה חדשה למערכת, שיפרה את יכולות הזיהוי האוטומטי באמצעות טכנולוגיות בינה מלאכותית, הוסיפה פונקציונליות משתמש ברמת האחות, והגבירה את מהירות העבודה.

במהלך שנת 2026 החברה פועלת להוספת יכולת לזיהוי אוטומטי באמצעות בינה מלאכותית של שלמות הדיווח. מטרת המהלך היא לספק חיווי מיידי לאחות במקרה שחסר תיעוד של פריט או במקרה שתועד פריט שלא אמור להיות מתועד, ובכך להגדיל את דיוק הזיהוי ואת שלמות התיעוד. לצורך כך המערכת מתממשקת למערכת בית החולים לצורך תיאור מקוצר של הניתוח שבוצע למטופל. בנוסף, החברה הרחיבה את יכולות המערכת לתיעוד של סוגים שונים של פריטים המגיעים לחדר הניתוח, תוך דגש על עדכון מקור הפריט, ובפרט פריטים של ערכות סוכן (כאשר סוכן החברה נמצא באתר ומביא עמו את הפריטים), וזאת מאחר שסימון מקור הפריט משפיע על המערכת הלוגיסטית.

8.2 TotalSense – מערכת לניהול שתלים רפואיים ("ארונות חכמים")

ארונות חכמים הן כלי לאחסון ומעקב דיגיטלי אחר משתלים רפואיים ומכשור רפואי (medical device) בארון חכם הממוקם במחסן הליבה בסמוך לחדרי הניתוח והפרוצדורות או בתוך החדרים עצמם. הארון, המבוסס על טכנולוגיית RFID מהדור החדש (Rain RFID), מנטר מידע בזמן אמת את הפריט המאוחסן וכמו כן לקיחה/החזרה של פריטים מאוחסנים על-ידי הצוות הרפואי וזהותו של המשתמש. הארון משמש ככלי מעקב גם עבור הספקים הרפואיים אשר עושים בו שימוש להגנה על מלאי יקר הנוהל בקונסיגנציה, בקרת איכות ואמצעי מעקב בזמן אמת אחר רמות מלאי ודרישה לחידושן. החומרה בשילוב התוכנה מאפשרים לספקים ולבתי החולים לעבור למודל קונסיגנציה מלאה תוך הגדרת רמות שירות ונקודות הזמנה בין בית החולים לספקים. השימוש בארונות חכמים מחייב חיבור לתוכנת ה-IdentiPlatform.

בתחילת שנת 2022 שחררה החברה גרסה חדשה של מערכת הארונות החכמים. עיקר השינויים שנעשו במערכת הינה הפיכתה למערכת מודולרית מלאה המאפשרת ניהול של מגוון השתלים בחדרי הניתוח בכלל זה שתלים אורטופדיים. הגרסה החדשה הגדילה את נפח אחסון ב-50% עם שינוי מינורי במידות החיצוניות של מערכת הארונות החכמים אשר נמצאת בגרסתה הסופית. החברה שידרגה את הנדסת האנוש של המערכות והתאימה את פונקציונאליות הארון לתחומים ייחודים בבתי החולים.

8.3 Mobile Apps&Hand Scanner ("אפליקצית הסריקה")

מערכת מבוססת מובייל לניהול אריזות מתוגות RFID בנקודת האחסון (שתלים שאינם מאוחסנים בארונות חכמים, בלוני גז ופרגודים) עם קישור סלולרי למערכת בענן והעברת אינפורמציה מעובדת למערכות הניהול של המרכזים הרפואיים. השימוש באפליקצית הסריקה מחייב חיבור לתוכנת ה-IdentiPlatform. מבחינת הפיתוח, הסתיים שלב הפיתוח. החברה מתמקדת בהוספה של אפליקציות לתחומים שונים ושיפור ממשק המשתמש. בסוף שנת 2025 השיקה החברה גרסה חדשה. אפליקציית הסריקה משווקת בישראל, ארה"ב, יוון, פורטוגל וצרפת. בשנת הדיווח בוצעו התקנות נוספות, וכן בישראל, יוון וצרפת, כחלק מהרחבת הפעילות במסגרת מכרזים. במהלך השנה האחרונה העבירה החברה את כלל התוכנות הפריפריאליות מבוססות המובייל לסביבה מתקדמת ומודרנית. במסגרת זו שודרגה SmartSense Mobile - מערכת ניידת לניהול מלאי במחסנים, המשמשת את עובדי המחלקה לניהול מלאי ללא צורך בארונות RFID - נוספו לה יכולות חדשות, ובוצעה התאמה של בסיסי הנתונים לעבודה עם היקפים גדולים יותר של נתונים. בנוסף, נוספה פונקציונליות, בוצעה העמקה טכנולוגית והורחב סט הפיצ'רים. שדרוגים דומים בוצעו גם למערכת Scan & Restock ולאפליקציית המשקלים.

8.4 Securerd Narcotic Cabinet ("ארונות נרקוטיקה")

מערכת מוגנת לניהול נרקוטיקה וחומרי הרדמה מבוקרים – אחסון מאובטח וניהול דיגיטלי של סמים מבוקרים בארון המכיל תאים נפרדים בעלי נעילה כפולה. בית מרקחת קדמי אוטומטי לסביבת חדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות בניהול הרוקחים ולשימוש המרדמים. הגישה מתאפשרת על-ידי טכנולוגיה מתקדמת לזיהוי פנים או ביומטרית על בסיס טביעת אצבע. ניפוק הסמים מתבצע ישירות לתיק החולה וכך עומד בכל הדרישות הרגולטריות המחמירות בארץ ובעולם. השימוש בארונות נרקוטיקה אינו מחייב חיבור למערכת IdentiPlatform. כפועל יוצא של דרישות שונות של לקוחות קצה שאינם בתי חולים, התבצעו שינויים בפונקציונאליות של הארון כך שניתן להרחיב את השימוש בו גם למכוני מחקר, עמדות ניפוק למשתמשי קצה, קליניקות שיניים ועוד. המערכת נמצאת בגרסתה הסופית. בשנת 2024

הורחבה המערכת גם לטיפול בתרופות ולא רק לנרקוטיקה. בשנת 2025 נמכר ארון נרקוטיקה ראשון מחוץ לגבולות ישראל, בארה"ב והחברה צופה ביקושים נוספים מהשוק האמריקאי.

8.5 Kanban ו/או PAR ("Kanban" או "מערכת משקלים")

סל פתרונות לניהול אספקה זולה ומתחלפת שמנוהלת כמארוזים ולא כבודדים - מתכלים (כדוגמת מזרקים ותחבושות). ההזמנה מתבצעת בצורה אוטומטית או סמי-אוטומטית ישירות לגורמים המספקים (בדרך כלל מרכז הלוגיסטיקה של המוסד הרפואי ולעיתים חברות לוגיסטיקה המעניקות שירות של מיקור חוץ).

Smart Weighing Bin - משקל אלחוטי ונייד אשר מייצר הזמנה אוטומטית לחידוש המלאי על בסיס שקילה. למערכת צג דיגטלי המעדכן את סטטוס ההזמנה בזמן אמת

Restock tag – פתרון מבוסס RFID אקטיבי לניהול תיבות אחסון

Scan&Restock – פתרון מבוסס מובייל לניהול תיבות אחסון

השימוש בפתרונות מחייב חיבור לתוכנת ה-IdentiPlatform. קיימות 5 תצורות של ניהול המלאי בתפוזרת הקרוי בשם Par and Kanban. לאור עליית הביקוש ל-Kanban בשוק האמריקאי החברה הרחיבה את מסי הגדלים של התיבות כך שיתאימו גם לניהול חוטים בחדרי ניתוח וכן משדרגת את תוכנת ההפעלה של פתרונות הקצה בהתאם לדרישות השוק האמריקאי. מערכת המשקלים משווקת בארצות הברית, גרמניה, צרפת, קנדה וישראל.

9. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

9.1 להלן פירוט הכנסות החברה (באלפי ש"ח) ממוצרי החברה בתחום הפעילות

הסבר	שנת 2025		שנת 2024		
	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	
הגידול נובע מגידול בכמות הלקוחות אשר מחוברים לשירותי המערכת (SaaS)	70%	6,584	52%	5,877	שירותי מערכת (SaaS)
במהלך שנת 2025 ריכזה החברה מאמצים ניכרים בהרחבת פעילותה בשוק הבינלאומי, אולם מספר הסכמי מסגרת מהותיים – ובראשם ההתקשרות האסטרטגית עם המרכז הרפואי Mayo Clinic נחתמו והושלמו רק לאחר תאריך המאזן, במהלך הרבעון הראשון של שנת 2026.	30%	3,314	48%	4,212	סה"כ מכירות מוצרים
-	100%	9,898	100%	10,089	סה"כ מכירות

9.2 להלן פירוט הכנסות החברה (באלפי ש"ח) לפי סוגי לקוחות

הסבר	שנת 2025		שנת 2024		לקוח
	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	
במהלך שנת 2025, בחרה החברה	37%	3,659	47%	4,358	בתי חולים

הסבר	שנת 2025		שנת 2024		לקוח
	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	
להגדיל את מאמצי השיווק אל מול התקשרויות מול חברות בינלאומיות, שותפי הפצה גלובליים ולקוחות עוגן בשווקי חו"ל. בהתאם לאסטרטגיה זו, הציגה החברה צמיחה משמעותית במגזר החברות והשותפים האסטרטגיים. מגמה זו של גידול בפעילות הבינלאומית קיבלה משנה תוקף עם פתיחת שנת 2026, כאשר החברה השלימה מספר התקשרויות אסטרטגיות מהותיות בחו"ל, דוגמת ההסכם עם המרכז הרפואי Mayo Clinic, אשר נחתם לאחר תאריך המאזן. התקשרויות אלו צפויות להוות את מנוע הצמיחה המרכזי של החברה במהלך שנת 2026 ואילך.	63%	6,239	53%	5,731	חברות אחרות וחברות לוגיסטיקה

9.3 להלן פירוט הכנסות החברה (באלפי ש"ח) לפי אזורים:

הסבר הכנסות	שנת 2025		שנת 2024		אזור
	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	אחוז מסך ההכנסות	הכנסות	
כאמור לעיל, החברה מרכזת את מאמצי השיווק מחוץ לישראל, ובהתאם לכך ההכנסות בישראל פחתו וההכנסות משאר העולם גדלו.	85%	8,392	87%	8,807	ישראל
	5%	510	5%	486	ארצות הברית
	10%	996	8%	795	שאר העולם

10. מוצרים חדשים בפיתוח

החברה מפתחת שני מוצרים שירחיבו את קווי הפתרונות הנוכחיים בתחום ניהול תרופות ומערכות ה-Snap&GO, מטרת הפיתוחים להרחיב את הפרוטפוליו של הפתרונות בתחומי העיסוק של החברה ולייצר מצב בו תהליך המכירה לבתי החולים מתקצר יחד עם הנגשת פתרונות שנותנים תועלות נרחבות לאגפי הכספים של בתי החולים.

Spinomed – מטרת ה-Spinomed היא לאפשר לבתי החולים לנהל את חלוקת התרופות במחלקות באמצעות מערכת רובוטית מבוססת AI ("מערכת ה-Spinomed"). שימוש במערכת ה-Spinomed צפוי להביא לחיסכון משמעותי בעלויות תפעול במחלקות בתי החולים, תוך ייעול זמן העבודה של הצוות הסיעודי, הפחתת טעויות, והשגת חיסכון כספי ניכר ברמת המחלקה ובית החולים כולו.

במלך שנת 2026, החברה מתכוונת להתקין 3 אבי טיפוס ב-3 בתי החולים מובילים בארץ.

Revenue cycle optimization – מטרת מערכת ה-**Revenue cycle optimization** היא לעשות שימוש בנתונים הנאספים ממערכת ה-Snap&GO ולאפשר לבית החולים לשפר בצורה מהותית את היכולת שלו לקבלת פיצוי מחברות הביטוח ומערכות התשלומים הממשלתיים על טיפול בחולים ("מערכת ה-**Revenue cycle optimization**"). המערכת תשלב יכולות מתקדמות ביותר של AI-ו-ML, לזיהוי של שלמות הדיווח והגדרה נכונה של קוד ה-DRG (קוד התשלום), וה-**revnue code** המתאים לשתל שנעשה בו שימוש.

להערכת החברה, מערכת ה-**Revenue cycle optimization** צפויה לשנות את האופן שבו בתי חולים מנהלים את בדיקת ואישור הדיווחים הרפואיים המתקבלים מחדרי הניתוח, תהליך אשר כיום מבוצע באופן ידני וגוזל משאבים רבים. השוק הרפואי בארצות הברית משקיע הון משמעותי בפעילות זו, מתוך צורך להבטיח דיוק מרבי ולמנוע טעויות שעלולות להשפיע על קבלת תשלומים מחברות הביטוח. מערכת ה-**Revenue cycle optimization** נועדה לייעל תהליך זה ולהביא לשלושה יתרונות עיקריים: קיצור משמעותי של פרק הזמן שבין ביצוע הניתוח לבין קבלת התשלום מחברות הביטוח, שיפור בהכנסות בתי החולים מתשלומי הביטוח הודות לדיוק גבוה יותר ולמניעת טעויות בדיווח, וכן צמצום משמעותי של הצורך בכוח אדם לטיפול ידני בבדיקת החשבונות הרפואיים. הפרויקט מורכב משני שלבים: (א) השלמת נתונים חיוניים אודות הפריט, לרבות סוג השתל (קבוע או זמני), סיווגו הקליני והלוגיסטי, מוצרים חלופיים רלוונטיים ומידותיו. בשלב זה הושגה התקדמות משמעותית, והמיקוד כעת הוא בהשלמת השלב השני: (ב) שימוש במידע המפורט שנאסף בשלב א', יחד עם תיאור הניתוח, לצורך מתן חיווי בזמן אמת בחדר הניתוח בנוגע לשלמות הפרוצדורה, זיהוי קודי ICD, ומענה לצרכים נוספים הקשורים למחזור ההכנסות (Revenue Cycle), כולל השוואות בין מנתחים.

לפרטים אודות השקעות החברה במחקר ופיתוח של מוצרים חדשים ראה סעיף 18.

11. לקוחות

נכון למועד הדוח, לחברה לקוחות מוסדות רפואיים בישראל (כמו: איכילוב, אסותא, הדסה, סורוקה, השרון, הלל יפה ועוד) ולקוחות אחרים (מפיצים של ציוד רפואי כמו Promedeo, חברות לוגיסטיקה כמו DHL, יצרנים של שתלים רפואיים כמו Johnson&Johnson, Medtronic ועוד).

כל התקשרויותיה של החברה עם לקוחותיה מבוססים על מתן שירותי המערכת בנוסף למוצרים, ולא ניתן להשתמש במוצרי החברה ללא שירותי המערכת. בשנה הראשונה להתקשרות עם לקוח, ההתקשרות תכלול הכנסה בגין מכירת המוצרים והכנסה בגין תשלום על שירותי מערכת חודשיים. החל מהשנה השנייה, הלקוחות משלמים רק על שירותי המערכת.

נכון לשנת 2025, לחברה לקוח מהותי אחד בצרפת - Promedo - המשמש כזרוע הפצה והטמעה אסטרטגית של פתרונות ניהול המלאי והמעקב של החברה בקרב מוסדות רפואיים וגופי רכש מרכזיים במדינה ("הלקוח"). במסגרת פעילות זו רוכש הלקוח מהחברה מערכות חומרה מתקדמות מבוססות טכנולוגיית RFID, לרבות ארונות חכמים לניהול ולניטור ציוד רפואי ושתלים, וכן פתרונות טכנולוגיים המבוססים על זיהוי תמונה ובינה מלאכותית (Snap&Go) לתיעוד ולמעקב בחדרי ניתוח. שיתוף הפעולה עם הלקוח מהווה נדבך מרכזי בחדירת החברה לשוק המוסדי באירופה, ובמהלך שנת 2025 הסתכמו הכנסות החברה מפעילות מול לקוח זה בכחצי מיליון ש"ח. בתחילת שנת 2026 זכה הלקוח במכרז ממוקד לאספקת 90 ארונות RFID לבתי חולים ברשת HPAP ומתוכם התקבל אישור להזמנה של 41 ארונות. בנוסף, הלקוח החל בפילוט ראשון של מערכת Snap&Go בבית חולים בצפון צרפת.

11.1 התקשרויות עם בתי חולים

11.1.1 ישראל

נכון למועד פרסום הדוח החברה פועלת ב-45 בתי החולים ומרפאות בישראל. החברה מבצעת התקשרויות עם בתי החולים בישראל דרך מכרזים והתקשרויות ישירות. בחלק מבתי החולים, ההכנסות מתקבלות דרך ספקים כחלק מהסכם אספקת ציוד, בו החברה מקשרת בין הספק לבית החולים ומספקת תשתית לניהול הפריטים תחת קונסיגנציה בחדרי הניתוח והפרוצדורות ע"י הספק.

מערכתיה של IDENTI מותקנות בחדרי הניתוח ובחדרי הפרוצדורות של בתי החולים. היקף ועומק הפעילות בבתי החולים בישראל ובעולם מאפשר לחברה להבין את הצרכים המלאים של חדרי ניתוח וחדרי הפרוצדורות ויאפשר המשך והרחבה של הפעילות הנוכחית תוך הטמעת מערכת Snap&Go ביותר ויותר חדרי ניתוח וחדרי פרוצדורות. נכון למועד הדוח, מוצרי החברה מותקנים בכ-97% מבתי חולים בישראל. במקביל, החברה סיימה את עדכון הממשק עם מערכת ה-SAP של כללית וקיים אישור לבתי החולים להצטיידות במערכת Snap&Go בכל בתי החולים שלה (9), בתוקף עד סוף 2028. יציין, כי החברה מעת לעת מעלה מחירים בהתאם למחירי השוק וההתקשרויות עם בתי החולים.

11.1.2 שאר העולם

מחוץ לישראל, החברה בעיקר פועלת באמצעות מפיצים וחברות אך גם באופן ישיר מול בתי החולים. נכון למועד הדוח החברה פועלת בארצות הברית, אוסטרליה, קנדה, צרפת, גרמניה, יוון, פורטוגל, סינגפור, מקסיקו, קולומביה, קוסטה ריקה. החברה מבצעת התקשרויות ישירות עם רשתות גדולות ומרכזים רפואיים מובילים בארה"ב, כדוגמת Mayo Clinic, Montefiore Medical Center, ו-OrthoVirginia, וכן חותמת על הסכמי מסגרת אסטרטגיים עם גופי בריאות רחבי היקף כחברת Optum מקבוצת UnitedHealth Group. בנוסף, החברה פועלת דרך שיתופי פעולה טכנולוגיים לשילוב מוצריה בקו הפתרונות של חברות מקומיות, דוגמת Ascendo Health, וכן דרך פיתוח ושיווק משותף של מערכות ייעודיות עם מוסדות אקדמיים כגון אוניברסיטת קולומביה. בשוק האירופי, החברה חודרת גם באמצעות זכייה במכרזים ציבוריים (כפי שבוצע ביוון במימון האיחוד האירופי) ודרך הקמת "אתרי התייחסות" (Reference Sites) בבתי חולים מודרניים המהווים אבן דרך טכנולוגית.

מודל הפעילות הבינלאומי מתבסס לרוב על יישום מדורג: התחלה בפיילוט או בהזמנה ראשונית בחדרי ניתוח או מחסני אספקה נבחרים לצורך הוכחת יכולת (POC), ולאחר מכן הרחבה להתקנה מלאה בשאר חדרי הניתוח והפרוצדורות ברשת. המערכות המוטמעות כוללות את טכנולוגיית ה-Snap&Go לצילום ותיעוד ומערכות שקילה אוטומטיות (Wireless Weighing Bins), המאפשרות ניהול מלאי וחיוב מדויק בזמן אמת תוך התממשקות למערכות הענן והניהול של הלקוחות. היקף הפעילות בחו"ל מאפשר לחברה לחדור למגזרים נוספים מעבר לבתי החולים הכלליים, כגון מרכזים להפריה חוץ-גופנית (IVF), מרפאות שיניים ומרכזים כירורגיים אמבולטוריים.

11.2 התקשרויות עם חברות ומפיצים

11.2

מחוץ לישראל פועלת החברה בעיקר באמצעות מפיצים מקומיים, חברות לוגיסטיקה ויצרני מכשור רפואי בינלאומיים (כדוגמת DHL, Johnson & Johnson, Medtronic ומפיץ מהותי בצרפת), המהווים ערוץ מרכזי להפצה והטמעה של פתרונותיה בקרב מוסדות רפואיים, כאשר אסטרטגיית החדירה לשווקים אלו עשויה להתבצע באופן ישיר מול לקוחות הקצה או דרך שותפים עסקיים המשתלבים בפעילות בשלבים השונים. בשוק האמריקאי פועלת החברה בשני ערוצים מקבילים הכוללים מכירה ישירה דרך חברת הבת ומכירה דרך שותפים וערוצי הפצתם, תוך מעורבות אינטנסיבית של הנהלת החברה.

11.3 מדיניות המכירות בישראל

החברה מוכרת את מוצריה בישראל באופן ישיר, ללא מפיצים, למוסדות הרפואיים מחד ולספקי השתלים מאידך. החברה מפעילה מערך מכירות מקומי (מנכ"ל החברה וסמנכ"ל החברה בשלב זה לצד מהנדס מכירות) וכן מחלקת תמיכת לקוחות פעילה הכוללת 10 עובדים להתקנות, הטמעות ותמיכה בשימוש השוטף כולל תקלות.

11.4 מדיניות המכירות בחו"ל

החברה מוכרת לחו"ל דרך מפיצים מקומיים או שותפים עסקיים. לעיתים החברה חודרת לשוק מסוים דרך לקוח קצה (מרכז רפואי, חברת לוגיסטיקה, יצרן בינלאומי) באופן ישיר ולאחר מכן משלבת את השותף/מפיץ מקומי בפעילות בהמשך. בארה"ב פעילות המכירות מתבצעת בשני ערוצים: מכירה ישירה דרך חברת הבת בארה"ב ומכירה דרך שותפים עסקיים וערוצי ההפצה שלהם. החברה מעדיפה ברוב המקרים לקיים הסכמי הפצה שאינם בלעדיים ונכון להיום לא חתמה הסכמי בלעדיות בחו"ל, למעט בצרפת ופורטוגל. מניסיונה של החברה, העמלה אותה משיתים המפיצים עבור מכירת המוצרים השונים עומדת על כ-30%-40% מסך הרווח בהתקנה הראשונית ובין 15% ל-20% בשוטף עבור שירותי המערכת. יצויין כי ברגע שהמוצר עובר אל המפיץ גם האחריות על המוצר עוברת עליו ומאותו רגע החברה אינה נושאת באחריות בגין מכירת המוצרים. נכון למועד הדוח, לחברה 2 עובדים בארצות הברית לצד פעילות אינטנסיבית של מנכ"ל החברה עם צוות המכירות בארה"ב אל מול בתי החולים וגורמים אסטרטגיים אחרים.

12. שיווק והפצה

12.1 אסטרטגיית השיווק של החברה

קהל יעד

IDENTI נותנת מענה למספר קהלי יעד: מרכזים רפואיים; ספקים ויצרנים רפואיים רב לאומיים; חברות לוגיסטיקה (4PL) בתחום הרפואי.

נכון למועד הדוח, קהל היעד המרכזי של החברה הוא בתי חולים כלליים ומרכזים כירורגיים. המיקוד באותם מוסדות רפואיים הוא בחדרי ניתוח וחדרי פרוצדורות.

רוב בתי החולים בארה"ב, שוק היעד המרכזי של החברה, מאוגדים ברשתות גדולות וקטנות שחלקן ציבוריות וחלקן פרטיות. גודל ואופי הארגון משפיע על תהליך קבלת ההחלטות בארגון, כאשר לעיתים נעשית ההחלטה בקרב הנהלת המרכז הרפואי ולעיתים בהנהלת הרשת, אך בכל המקרים, דרג ההנהלה הוא שמחליט על אימוץ המערכת ויישומה בארגון.

אסטרטגיית החדירה של IDENTI מתבססת על שני אפיקים: פנייה לדרג ההנהלה (לרוב לסמנכ"לי התפעול ו/או המנהלים האדמיניסטרטיביים) על מנת להנחיל בצורה אירגונית את תהליכי הייעול. (לעיתים סמנכ"ל הכספים ומנהל מערכות המידע יכולים להוביל את הפרויקט - זה תלוי ארגון, ריכוזו וגודלו). במקביל יצירת ביקוש מהשטח כלפי מעלה ע"י העלאת המודעות והדרישה למערכת בקרב צוות האחיות ואנשי הרכש. כיום ארגונים מבינים כי הם חייבים לבצע טרנספורמציה דיגיטלית גם בפן התפעולי, וקידמת בית החולים, ההתייעלות הכספית שלו, הפופולריות שלו בקרב המטופלים ועתידו, כרוכים ומחייבים גם חידוש מערכי התפעול. בנוסף תמורות וסקנציות ממשלתיות הקוראות ומחייבות בית חולים להתייעל נותנים תמריץ להנהלה.

גיוס כוח אדם והקמת מערך מכירות והפצה - החדרת פתרון חדש ומתקדם כמו ה Snap&Go דורש השקעת משאבים רבה ע"י החברה עצמה. לצורך כך החברה גייסה 3 מנהלי מכירות אזוריים מנוסים במהלך המחצית השניה של 2021 ובנוסף איש מכירות נוסף ע"י המפיץ של החברה. פעילות המכירות של החברה בארה"ב מנוהלת מישראל ע"י המנכ"ל וסמנכ"ל המכירות וכוללת ביקורים תכופים בארה"ב לפגישות עם לקוחות פוטנציאליים. בשנת 2024 החברה מתכננת להישאר במבנה מכירות דומה לצד הוספת מנהלי פרויקטים וגורמי שירות אל מול לקוחות משמעותיים חדשים, בד בבד עם פעילות ההטמעה של המוצרים לאחר ההזמנה מלקוחות אלה

עם ההתקנות הראשונות הצפויות בשנת 2024 החברה תגייס בארה"ב כוח אדם ייעודי לניהול הפרויקטים ותמיכה שוטפת בלקוחותיה.

תקשורת שיווקית - אסטרטגיית הקידום משולבת דחיפה ומשיכה.

משיכה - באמצעות השקעה ביצירת תוכן אורגני, מקצועי ואיכותי, פועלת החברה לבסס את IDENTI כחברה מובילה ומתקדמת בשוק שמעלה סוגיות מורכבות ומציעה דרכים לפתרון, אשר אנו מאמינים שימשוך את הקהל הרלוונטי לאתר החברה כמדיה הראשית לאיסוף לידים. התכנים יפורסמו גם במדיה חברתית הכוללת עמוד רשמי בלינקדאין, בטוויטר ובפייסבוק. בנוסף, יעשה שימוש בעמודי הפרופיל האישיים של ההנהלה ומנהלי השיווק של החברה לשיתוף התכנים ותבצע הפצת תוכן דרך ערוצי התקשורת והמדיה החברתית של שותפים ומפיצים.

במקביל החברה מתחזקת קשרים עם מגזינים ואתרי מידע מקצועיים ליצירת כתבות משותפות ולעדכוני, זאת לצד קידום תוכן ממומן ככתבות, ידיעות יחסי ציבור, קידומים במנועי חיפוש ובמדיה החברתית.

אסטרטגיית התוכן - אסטרטגיית התוכן נבנתה בהתאם לארבע דמויות של קהל המטרה והנושאים שמטרידים אותו: צוות רפואי (לדוגמא אחיות), צוות תפעולי (לדוגמא מנהל חדר ניתוח), צוות הנהלה בכיר (לדוגמא רואה חשבון) ומנהלי פיתוח עסקי בחברות התוכנה (לדוגמא מנהלי חדשנות וטכנולוגיה). כל תוכן נכתב בצורה מטורגטת עבור הקהל, בעקבות מחקר שוק שנערך בשימוש מחקר מילות חיפוש וכלי תוכן נוספים, כגון Google Trends. אסטרטגיית התוכן סדורה וכוללת תוכן כתוב ותוכן וידאו מצולם, פרסומים שוטפים של התקנות לצד מאמרים מקצועיים, פוסטים בבלוג, אינפוגרפיקות, מדריכי מידע וקיום וובינרים (סמינרים מקוונים).

דחיפה - (ABM) Account Based Marketing – מתודה בשיווק ישיר. הפנייה המטורגטת ביותר שניתן לקיים. איתור בעלי התפקידים הספציפיים בארגונים וקיום מערכת יחסים דיגיטלית, החל מחברות וירטואלית בפרופיל לינקדאין ועד שליחת הצעת ערך ממוקדת התפורה עבור הארגון, התפקיד הספציפי שנושא אותו אדם והנקודות ה"כואבות" ביותר עבורו. כל זה נעשה גם עבור מעגל ההשפעה של אותו אדם, למשל מנהל שרשרת האספקה של רשת בתי החולים המקבל את ההחלטה הסופית אך הוא מוזן מהדרישות והבקשות של השטח, ולכן יש לבצע פניה גם עבור מנהלי חדרי הניתוח, מנהלי רכש וכדומה.

תערוכות וכנסים - הנהלת החברה מתכננת להקפיד על נוכחות בכנסים המובילים והמפורסמים הקיימים כיום ומהווים מקור לחשיפה וחיזוק המודעות לחברה בשוק היעד ארה"ב.

12.2 הפצה בישראל

המכירות בשוק הישראלי נעשות בצורה ישירה מול בתי החולים, החברות הרב לאומיות וספקי בתי החולים על בסיס מכרזים והסכמי מכירה. החברה מספקת את מוצריה באופן מיידי ולכן לא נצבר לה צבר הזמנות.

12.3 הפצה בחו"ל

המכירות בחו"ל נעשות בצורה ישירה מול בתי החולים, או באמצעות מפיצים או לחברות הרב לאומיות כמערכות שהחברות הרב לאומיות עושות בהן שימוש. החברה מספקת את מוצריה באופן מיידי ולכן לא נצבר לה צבר הזמנות.

13. צבר הזמנות

מודל המכירות של החברה נשען בעיקר על מכירת מוצרים ותשלום דמי שימוש חודשיים בגין שירותי המערכת. החברה לא מבצעת מכירות של מוצרים ללא שירותי המערכת, מנגד אין שימוש במוצרים שנמכרו ללא תשלום על המערכת.

14. תחרות

בשוק פתרונות לייעול התפעול בבית חולים, קיימת סקלה של אלטרנטיבות, אשר לה שני קצוות עיקריים: התמחות בתוכנה מול התמחות בחומרה.

רוב הפתרונות נעים בין שני הקצוות אך אינם יודעים לספק את הפתרון השלם:

- ספקיות תוכנה ומערכות מידע מתקדמות, מסוגלות לבצע אנליזות נתונים מתקדמות, אך מתקשות באיסוף המידע מהשטח מוגבלות עקב תלות בטכנולוגיות סריקה ותיג, או תלויות בצוות הרפואי
- חברות לשיווק יחידות קצה לאחסון מבוסס טכנולוגיות תיג מתנהלות ללא פלטפורמת ניהול נתונים
- חברות לניהול והשלמת נתונים, שירותי מיקור חוץ ופתרונות נלווים לפתרון אספקת המידע בחדרי ניתוח שקמו בשנים האחרונות במטרה לסייע לבתי חולים במענה נקודתי, אך למעשה "ניזונות" מכשליהם וגובות עמלות גבוהות. לרוב חברות אלה יתבססו על חומרה ושיטות איסוף נתונים קיימות בבית החולים

חברת IDENTI השכילה לזהות את החוליה החסרה ופיתחה פתרון המכיל טכנולוגיות מתקדמות לאיסוף נתונים המתאימות לסביבת בית החולים, לצד תוכנה מתקדמת שמסוגלת לעבד את המידע לכדי נתונים ממשיים כדי שמערכות בית החולים והצוותים יוכלו לקיים את עבודתם ללא מפרע.

שיטות קיימות לאיסוף הנתונים:

מערכות מידע טכנולוגיות (ERP) מערכת ניהול כללית האחראית על הניהול הלוגיסטי והתפעולי של בית החולים. תוכנות אלה אינן מותאמות לאיסוף מידע מהצוותים הרפואיים בנקודת השימוש - בזמן אמת. למרות המערכות היקרות המותקנות בבתי החולים איסוף המידע מהצוותים הרפואיים נעשה באופן ידני. המכשול העיקרי של הצוות הרפואי נובע מהזנת המידע בתוכנה המוביל לאיבוד זמן יקר שנגרע מהטיפול בחולה, בעיות קידוד וטעויות הקלדה אשר גורמות לדיווח חסר ולעיכוב בתשלומי החזר מחברות ביטוח ותוכניות ממשלתיות, וכמו כן בעיות תאימות בין מערכות המרכז הרפואי. בנוסף, תיעוד לקוי יוצר חשיפות משפטיות וחוסר עמידה בתקנות ה-FDA בכל הקשור לניהול תיקי החולים. כמו כן נדרשים זמן ומשאבים כלכליים רבים להדריך ולהכשיר את הצוות באופן תדיר אחת לתקופה.

פתרונות מסורתיים לאחסון בקבוצה זו נכללות כל החברות המספקות פתרונות מסורתיים שתכליתם העיקרית היא אחסון ומעקב אחר השתלים ושאר סוגי המלאי. הפתרונות אינם מעניקים מענה לדיווח הצריכה בחדרי הניתוח, שכפי שנאמר לעיל, סוגייה שונה במאפייניה מניהול מלאי שגרתי. החברות הללו מבצעות את המעקב אחר המלאי הנצרך לרוב מבצעים באמצעות סריקת ברקוד או אמצעי תיוג אחר אשר מוגבלת ביכולת איסוף המידע המלא על הפריט - וזה בניגוד לדרישות הרגולטוריות. לפי תקנות ה-UDI של ה-FDA המחייבות אחסון של מידע באופן דיגיטלי בתיקי החולה, כגון: מספרי אצווה למעקב אחרי מוצרי Recall, תאריכי תפוגה למעקב אחר פגות תוקף. השיטה הנפוצה הינה ברקוד, היא אמנם זולה ונפוצה, אך כדי להבין את הבעיה יש להכיר את המציאות בשטח: אריזה של משתל רפואי עשויה להכיל ארבעה או חמישה ברקודים או לחילופין לא להכיל ברקוד כלל (כמו במקרה של מוצרים שלא ניתן לתייגם או שמגיעים בתפוזות או בתוך מארז המכיל מס' יחידות כשהברקוד נמצא על האריזה הראשית) מה שגורם לבלבול גדול בקרב הצוות הרפואי. מחקרים שנעשו בנושא מראים ש-48% מהמשתלים הרפואיים בלבד בבמוצע נסרקים ומתויגים כנצרכים (Capture compliance rate Charge), כלומר שלבית החולים יש מידע על פחות ממחצית הפריטים שנצרכו בחדר ניתוח. בנוסף עולה כי תהליך הפקת ברקוד דורש תחזוק תמידי שכן ברקודים משתנים עקב ארבע סוכנויות שונות, שינוי בארץ היעד של המשתל, שינוי אריזה וכמויות באריזה ועוד אילוצים טכניים אשר מאלצים את בית החולים לעדכן ולתחזק את רשימות הברקודים אל מול רשומת הפריט הקטלוגית עימה הם מבצעים הזמנות מלאי וחיובים באופן תדיר ושוטף.

טכנולוגיות חומרה פשוטות או יישומים ידניים שמקורם בתעשיות אחרות אינם תואמים את אופי העבודה וחלוקת התפקידים בסביבה הכירורגית הייחודית. על כן הם אינם מסוגלים לתת מענה מלא לסוגיית איסוף ותיעוד המידע בחדרי ניתוח וחדרי פרוצדורות ולהגן מפני שימוש לא ראוי במוצרים פגי תוקף או recall. האלטרנטיבות הנפוצות הינן: תיעוד בכתב יד במחברות; הקלדת המידע ידנית במערכות תפעול ורכש (ERP); פתרונות סריקה מוגבלות וחד מימדיות.

שירותים חיצוניים להשלמת המידע החסר במהלך השנים האחרונות התפתח שוק של שירותים נלווים אשר מציעים לבית החולים פתרונות לבעיית "דליפת" המידע. כך לדוגמא מסופקים שירותי ניהול ותחזוק של פריטים וברקודים בקטלוג הפריטים ביחידות המוצר הקטלוגית (Item Master) של בתי החולים הכוללת תיקון טעויות הקלדה והשלמת מידע או חברות המספקות מידע על מוצרים שהוגדרו כ-recall למנוע שימוש לא ראוי. כל אותן חברות מסייעות לבית החולים לפתור את הבעיה לטווח הארוך, אך אינן נותנות מענה לטווח הקצר באופן שמזין ומצדיק את הקיום שלהן. עלות תיקון מק"ט בודד הינו 7.61 דולר, העלות הכוללת יכולה להגיע ל-137 אלף דולר לשנה לבית

החולים - הוצאה שניתן היה לפתור בקלות על-ידי תיעוד נכון ומתאים לתהליך. מערכת הענן של IDENTI שומרת על סט מק"טים מעודכן בענן ובכך חוסכת לבית החולים את הצורך בעדכון שוטף.

להלן טבלת השוואה למתחרים רלוונטים למוצרי החברה המתייחסת למתחרים בתחום:

שם החברה וקישור לאתר האינטרנט	המוצר	מאפייני המוצר המתחרה	יתרונות	חסרונות
Omnicell omnicell.com	מערכות של ארונות חכמים ומערכות ניפוק של ציוד בחדרי ניתוח וחדרי פרוצדורות	פתרון מקומי שלא מבוסס על ענן המיועד לתת מענה על בסיס ארונות RFID בלבד	-	מערכת המושתת על טכנולוגיית ברקוד וארונות RFID ללא כל יכולת למתן פתרונות ענן ומתרוונות מגוונים לצרכים השונים של בית החולים. לא קיים כלל פתרון צילום לתיעוד ואו פתרונות אחרים המאפשרים מתן מענה נרחב לבית החולים
Palex palexmedical.com	מערכות של ארונות חכמים	פתרון מקומי שלא מבוסס על ענן המטפל בעיקר בנושא מלאי הציוד המתכלה, הפתרון מבוסס על מערכת משקלים ומערך דיווח באמצעות קוראי ברקוד. הפתרון הינו מוגבל ביותר למחלקות האשפוז בבתי החולים ואינו נותן מענה כלל לחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות.	-	המערכת כמו יתר המערכות הקיימות בשוק מספקות מענה חלקי לא בענן לאתגרים הנצבים מול בתי החולים. גם לחברה זו אין פתרון דיווח מתקדם כדוגמת מערכת ה-Snap& Go של איידנטי ולמעשה ממוצבת כחברה המספקת פתרון מקומי לציוד זול במחלקות.
GHX ghx.com	שירותי EDI ²⁴ וטיוב נתונים	פתרון לניהול אלקטרוני של חשבוניות ותעודות משלוח ומתן שירותי לתחזוקה של בסיסי נתונים בעיקר מק"טים, המערכת המוצעת מטפלת בעיקר בנושא של קישריות בין בתי החולים לספקים ואו מתן שירות תחזוקה חיצוניים לבית החולים.	מערכת התוכנה של החברה המצוייה בענן, והחברה פרוסה בצורה רחבה בארצות הברית.	אין ל-GHX כל יכולת של איסוף נתונים במחלקות השונות בחדרי הניתוח. איידנטי לעומת GHX מספקת פתרון כולל בענן ולמעשה מייטרת את הצורך באספקת שירותי תחזוקה וניהול מרחוק, כפי שמציעה GHX הערכת הנהלת

²⁴ Electroinc Data Interchange – העברת מידע אלקטרוני באמצעות פורמט סטנדרטי. מערכות המתרגמות מסמכים ל-Data. חשבונית ל-Data שמועבר באופן אוטומטי למערכת בית החולים

חסרונות	יתרונות	מאפייני המוצר המתחרה	המוצר	שם החברה וקישור לאתר האינטרנט
חברת איידנטי הינה שלמעט שירותי ה-EDI אותה מספקת החברה בתי החולים יעדיפו את השירותים הניתנים על-ידי איידנטי ולמעשה יוותרו על שירותי התחזוקה של בסיסי הנתונים היות ואיידנטי מספקת שירות זה כפועל יוצא של איסוף הנתונים בחדרי הניתוח		GHX אינה מפתחת ומשווקת חומרות כלשהן וכל הפתרונות שלה מבוססי שירותי ענן ללא יכולת כלשיא לאפשר לבית החולים תיעוד ואיסוף נתונים מחדרי הניתוח, חדרי הפרוצדורות והמחלקות השונות של בית החולים.		
כל החסרונות של מערכות הברקוד (ריבוי ברקודים על גבי המארז, פריטים ללא ברקוד כמו ברגים, פלטות) פריטים חדשים שאינם מוכרים לחברה	ממושקים ל EPIC, מסחריים בארה"ב	פתרון מבוסס סריקת ברקוד וממשק לבסיס נתונים רחב של החברה	שירותי תיעוד שימושים	QSigt qsight.net
כל החסרונות של מערכות הברקוד (ריבוי ברקודים על גבי המארז, פריטים ללא ברקוד כמו ברגים, פלטות) פריטים חדשים שאינם מוכרים לחברה	ממושקים ל EPIC, מסחריים בארה"ב	פתרון מבוסס סריקת ברקוד וממשק לבסיס נתונים רחב של החברה	שירותי תיעוד שימושים	Invita invitahealth.com
יחד עם זאת סובלת החברה מחסרונות רבים הנובעים מכך שאין לה כל יכולת של איסוף נתונים במחלקות השונות בחדרי הניתוח. איידנטי לעומת Pagero מספק פתרון כולל בענן ולמעשה מייתרת את הצורך באספקת שירותי תחזוקה וניהול מרחוק, כפי שמציעה Pagero הערכת הנהלת חברת איידנטי הינה שלמעט שירותי ה-EDI אותה מספקת	מערכת התוכנה של החברה המצוייה בענן והחברה פרוסה בצורה רחבה באירופה ואנגליה.	חברה זו הינה מתחרה ישירה ל-GHX ומספקת פתרון זהה לחלוטין, הפתרון אותו היא מציעה הינו פתרון לניהול אלקטרוני של חשבונות ותעודות משלוח ומתן שירותי לתחזוקה של בסיסי נתונים בעיקר מק"טים, המערכת המוצעת מטפלת בעיקר בנושא של קישוריות בין בתי החולים לספקים ואו מתן שירות תחזוקה חיצוניים	שירותי EDI וטיוב נתונים	Pagero pagero.com

שם החברה וקישור לאתר האינטרנט	המוצר	מאפייני המוצר המתחרה	יתרונות	חסרונות
		<p>לבית החולים. כמו חברת GHX</p> <p>Pagero אינה מפתחת ומשווקת חומרות כלשהן וכל הפתרונות שלה מבוססי שירותי ענן ללא יכולת כלשהי לאפשר לבית החולים תיעוד ואיסוף נתונים מחדרי הניתוח, חדרי הפרוצדורות והמחלקות השונות של בית החולים. בעוד ש-GHX פעילה בעיקר בשוק האמריקאי, Pagero פעילה בעיקר באנגליה ובמערב אירופה.</p>		<p>החברה בתי החולים יעדיפו את השירותים הניתנים על-ידי איידנטי ולמעשה יוותרו על שירותי התחזוקה של בסיסי הנתונים היות ואיידנטי מספקת שירות זה כפועל יוצא של איסוף הנתונים בחדרי הניתוח.</p>
<p>CareFusion bd.com/en-us</p>	<p>מערכות ארונות חכמים ומערכות לניהול מתכלים בחדרי ניתוח ובמחלקות ומערכות לניהול חומרים נרקוטקיים</p>	<p>המוצרים של החברה מתאפיינים בטכנולוגיות מקומיות המותקנות בבית החולים ומבוססות על חומרות שמנוהלות באמצעות מחשבים המוצמדים לחומרות. לרוב, המערכות של החברה נועדו לתת מענה לתרופות, אולם החברה הסבה אותם למתן מענה לשתלים ומתכלים אחרים תוך אילוץ התהליכים בבית החולים. מוצרי החברה הינם מוצרים בטכנולוגיות ישנות.</p>	<p>נוכחות חזקה בשוק, חברה גדולה ומשמעותית בתחום הרפואי.</p>	<p>טכנולוגיות מיושנות, ללא תמיכה בפתרונות ענן, תלות גבוהה באחות ובמשתמש.</p>
<p>TERSO tersosolutions.com</p>	<p>מערכת של ארונות חכמים ומקררים לניהול שתלים בחדרי ניתוח</p>	<p>תפיסת הפתרון של החברה מתבססת על יצרן המייצר מוצרים הנרכשים על-ידי חברה אחרת ונמכרים תחת שם המותג בתחום הרפואי. לחברה אין</p>	<p>שימוש בטכנולוגיות בסטנדרטים מקובלים בתעשיית הלוגיסטיקה. עצם היותם חברתה אמריקאית בשוק בארצות הברית.</p>	<p>לא פעולים בענן, מיועד לחברות יצרניות ולא לבתי חולים, חוסר פריסה של אנשי תמיכה ושירות לביצוע התקנות והטמעה של</p>

שם החברה וקישור לאתר האינטרנט	המוצר	מאפייני המוצר המתחרה	יתרונות	חסרונות
		יכולת לספק את הפתרונות לבית החולים, ובדרך כלל הפתרונות שהחברה מספקת הינם פתרונות מקומיים.		מערכות בבתי חולים. ממשק משתמש מוקבל הנשען על מחשב המצוי בסמוך לארונות.
CardinalHEALTH cardinalhealth.com	ארונות חכמים לניהול שתלים בחדרי צינתורים	החברה משתמשת בטכנולוגיות בתחום תדר גבוה, המגביל אותם באספקת הפתרון לכל המחלקות בבית החולים ומאפשר להם לתת פתרון רק לחדרי הצינתורים, האנגיו (חדרי ניתוח לכל דבר המצוידים בכל המכשור הנדרש לביצוע תהליכים מורכבים בקרינה מינימלית) ואלקטרו פיזיולוגיה. מוצרי החברה הינם מיועדים לשימוש מקומי בבית החולים ואינם מספקים תמיכה בענן.	חברה גדולה, נוכחות גדולה בשוק האמריקאי בתחום אספקת ציוד רפואי לבתי חולים, המאפשר להם הצעה של פתרונות משולבים של אספקה רפואית יחד עם טכנולוגיה.	שימוש בטכנולוגיות מיושנות שאינן מאפשרות שימוש נרחב של הפתרון בחדרי הניתוח לפריטים שאינם צנתרים (חוטי תפירה, שתלים אורטופדיים ועוד). החברה מספקת את הפתרון כחלק מפתרון האספקה של המוצרים הרפואיים מהווה חסם מול בתי החולים היות ובתי החולים מביני שספקים אחרים לא ירצו לנהל את מלאי הציוד שלהם במערכות הנשלטות על-ידי המתחרות שלהם. הפתרונות של החברה לא בענן.

15. עונתיות

נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה תחום פעילותה של החברה אינו מאופיין בעונתיות.

16. כושר ייצור

החברה נשענת על ייצור באמצעות קבלנות משנה כאסטרטגיה הנובעת מהרצון לשמור על גמישות מכירתית גבוהה. החברה אינה מחזיקה מערך ייצור אלא מערך הרכבות בלבד. לצורך הפעלת מערך קבלנות המשנה גייסה החברה אנשי רכש וניהול קבלני משנה. עובדים אילו מבצעים את כל הרכש ומנהלים את העבודה אצל קבלני המשנה כולל בחינה של המוצרים והתאמתם לדרישות האיכות המחמירות של לקוחות החברה. נכון למועד הדוח, החברה ערוכה להגדלת כושר הייצור ואינה צופה מגבלות כלשהן ביצור ואספקה של המוצרים.

חלק רביעי - עניינים הנוגעים לחברה בכללותה

17. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

נכון למועד הדוח אין לחברה רכוש קבוע בהיקף מהותי. לפרטים אודות הסכם שכירות המשנה אשר במסגרתו שוכרת החברה משרדים מחברה קשורה ראו סעיף 7.1.2 לחלק ד' לדוח זה.

18. מחקר ופיתוח

החברה משקיעה באופן שוטף במחקר ופיתוח (מו"פ) לצורך שיפור והתאמת מוצריה להתפתחויות הטכנולוגיות בשוק. במסגרת פעילות זו, החברה מעדכנת ומחדשת את מוצריה באופן רציף, תוך יישום טכנולוגיות מתקדמות, לרבות בינה מלאכותית (AI) ואלגוריתמים חכמים, לשיפור ביצועים, אוטומציה והיעילות של הפתרונות שהיא מציעה ללקוחותיה.

19. נכסים לא מוחשיים

19.1 פטנטים²⁵

החברה מגנה על זכויות הקניין הרוחני שלה באמצעות הגשת בקשות לרישום פטנטים בשווקי היעד העיקריים שלה. נכון למועד הדוח בבעלות החברה 7 פטנטים רשומים מתוכם פורסמו 5.

מספר פטנט	שם הפטנט	הסבר על הפטנט	סטטוס	תוקף הפטנט	המדינה בה אושר הפטנט
8242914	System and case for tracking articles	טכנולוגיית מיקום אנטנות וקוראי RFID לצורך זיהוי אוטומטי של מלאי שתלים וכלים ללא צורך במגע יד אדם תוך תיעוד אוטומטי של לקיחה והחזרה	נרשם	2006 - 2026	ארצות הברית
7737858	System and method and kit for managing inventory	טכנולוגיה המתייחסת למתודולוגת של מיקום פלגרי של אנטנות RFID באזורים סגורים ללא הפרעה הדדית בין האנטנות, בנוסף פטנט על ההליך עצמן של ניהול המלאי בחדרי ניתוח בחדרי פרוצדורת באמצעות ארונות חכמים הנתמכים בטכנולוגיית RFID עם מערך פלגרי של אנטנות	נרשם	2007 - 2027	ארצות הברית
5094883	System and method and kit for managing inventory	הרחבה של הפטנט המקורי לשוק היפני	נרשם	2008 - 2028	יפן
9,558,470	System and method and for managing inventory of consumables articles	פטנט שמתייחס על מכשיר שמאפשר יצירת הזמנה של אספקה באמצעות זקירה של כרטיס לתיבת דואר. הפטנט מגן על מימוש תהליכי KANBAN באמצעות טכנולוגיית RFID.	נרשם	2012 - 2032	ארצות הברית

²⁵ ביום 5 במרס 2017 נחתם הסכם על המחאת הפטנטים מלוגיט'ג ל-IDENTI.

מספר פטנט	שם הפטנט	הסבר על הפטנט	סטטוס	תוקף הפטנט	המדינה בה אושר הפטנט
15/561,146	System and method and for managing inventory based on RFID technology	פטנט הרחבה לפטנט הקודם שמטרתו הוספה של יכולת הזמנה באמצעות תג אלקטרוני המייצר הזמנה באמצעות לחיצה על כפתור תוך הצגה של סטטוס ההאספק על הצג המוצמד לארכלית. הפטנט נועד להגן על הטכנולוגיה ועל התהליך הקרשור לטכנולוגיה.	נרשם	2017 – 2037	ארצות הברית
17/429,907	Snap&Go - APPARATUS, SYSTEM AND METHODS FOR MANAGEMENT OF MEDICAL SUPPLIES	פטנט מרכזי בחברה שמטרתו להגן על כל הנכסים האינטלקטואלים של החברה במערכת הצילום ויכולת הזיהוי והאחזור של המידע מתוך המוצר. הפטנט מגן הן על התהליך והן על מספר מרכיבים טכנולוגיים המתייחסים למאגרי מידע, יכולת לימוד עצמי וכיו"ב.	נרשם	2019- 2039	ארצות הברית
10,817,833	System and method and for managing inventory based on RFID technology	הרחבה של פטנט 9,558,470	נרשם	2017- 2037	ארצות הברית

19.2 סימני מסחר

מספר סימן מסחר	שם סימן המסחר	סטטוס	תוקף סימן המסחר	המדינה בה אושר סימן המסחר
4,232,668	"STOCKBOX" in International Class 9	הוענק סימן מסחרי	2011 - לעד	ארצות הברית
5898807	"SNAP&GO" in International Class 9	הוענק סימן מסחרי	2018 - לעד	ארצות הברית
5832132	"LOGIPLATFORM" in International Class 42	הוענק סימן מסחרי	2018 - לעד	ארצות הברית

20. הון אנושי

20.1 מבנה ארגוני ומצבת עובדים

נכון למועד הדוח מועסקים בחברה 31 עובדים. התפלגות העובדים הינה כמפורט להלן:

חטיבה	כמות עובדים ליום 31.12.2024	כמות עובדים ליום 31.12.2025
נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה	1	1
שיווק, מכירות ושירות	14	16
כספים	2	2
מחשוב	1	1
אדמיניסטרציה	1	1
הנדסה תפעול ורכש	7	8

כמות עובדים ליום 31.12.2025	כמות עובדים ליום 31.12.2024	חטיבה
2	2	עובדים איידנטי ארצות הברית - מכירות
31	28	סה"כ

20.2 השקעות בהכשרה, הדרכה ופיתוח ההון האנושי

החברה מקיימת הכשרות מקצועיות והדרכות לעובדיה בהתאם לתפקיד העובד ולצרכיה. עובדי החברה, משתתפים, בין היתר, בתערוכות, ימי עיון והשתלמויות בנושאים שונים הנוגעים לפעילות החברה.

20.3 הסכמי העסקה

כל עובדי החברה חתומים על הסכמים אישיים. לפרטים אודות עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה ובעלי ענין בחברה ראה סעיף 5 לחלק ד' לדוח זה.

21. חומרי גלם וספקים

החברה אינה מבצעת פעילות יצרנית ומבססת את עצמה כחברת פיתוח הפצה ושירותים של מוצרי החברה כאשר את מגוון מוצרי החברה מייצרת באמצעות קבלנו משנה לפי הפירוט הבא:

21.1 לוגייתג מערכות בע"מ (חברה בבעלות מלאה של שלמה מתיתיהו)

לפרטים נוספים ראו סעיף 7.1.1 לחלק ד' לדוח זה.

21.2 שפיר טכנולוגיות

שפיר טכנולוגיות מספקת לחברה את הפלטפורמה המכנית של ארונות הנרקוטיקה. שיטת העבודה מול שפיר הינה הזמנה Back To Back לפי הזמנות לקוח המתקבלות בחברה, החברה רוכשת את הארונות מול אותם הזמנות במחירים מוסכמים וקבועים. יצויין כי תיק היצור ביחס למערכת המכנית של הפלטפורמה המכנית של ארונות הנרקוטיקה הינו בבעלות שפיר טכנולוגיות ולכן החברה רואה בו ספק יחודי הואיל ובמקרה בו החברה תבקש להחליף את הספק תדרש תקופת איפיון והתאמות של המוצר. למען הסר ספק, כלל המרכיבים הטכנולוגיים בפלטפורמה המכנית של ארונות הנרקוטיקה מורכבים על-ידי החברה לאחר קבלת הפלטפורמה המכנית מידי הספק.

21.3 PalRam

PalRam מספקת לחברה את הפלטפורמה המכנית של ארונות RFID שיטת העבודה מול PalRam הינה הזמנה למלאי, החברה רוכשת את הפלטפורמה מול אותן הזמנות במחירים מוסכמים וקבועים. יצויין כי תיק היצור ביחס את הפלטפורמה המכנית של ארונות RFID הינו בבעלות החברה. להערכת החברה, לא מתקיימת תלות בלוגייתג, והחברה יכולה בשיקול דעתה הבלעדי, בכל נקודת זמן, להעביר את הייצור לקבלן משנה אחר ואו לעבוד עם שני קבלני משנה במקביל.

22. הון חוזר

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-6,441 אלפי ש"ח.

23. מימון

החברה מממנת את עיקר פעילותה מהונה העצמי והלוואות בנקאיות. החברה בוחנת מעת לעת את האפשרויות והצורך לגייס מקורות מימון נוספים.

23.1 הלוואות

להלן פירוט על הלוואות לזמן ארוך והלוואות לזמן קצר ממקורות בנקאיים ומקורות שאינם בנקאיים ליום 31 בדצמבר 2024 וליום 31 בדצמבר 2025 (באלפי ש"ח):

ליום 31 בדצמבר 2025	ליום 31 בדצמבר 2024	
-	66	מקורות בנקאיים לזמן קצר
-	-	מקורות בנקאיים לזמן ארוך
-	66	סה"כ התחייבויות פיננסיות

לפרטים נוספים אודות התחייבויות מתאגידים בנקאיים ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025. ליום 31 בדצמבר 2025 נפרעו מלוא התחייבויות החברה ממקורות בנקאיים.

23.2 הלוואות ושיעורי ריבית

לפרטים אודות ערבויות והלוואה שנלקחה מבעל השליטה ראו סעיף 7.1.3 לחלק ד' לדוח זה.

23.3 שעבודים

ליום 31 בדצמבר 2025 אין לחברה שעבודים בגין הלוואות.

24. מיסוי

לפרטים בדבר המיסוי על החברה, ראה ביאור 15 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

25. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

למועד הדוח, אין לפעילות החברה היבטים סביבתיים. כמו-כן נכון למועד הדוח, לא קיימת חקיקה בנושא איכות הסביבה בעלת השלכה מהותית על פעילות החברה.

26. מגבלות ופיקוח על החברה

לפרטים אודות מגבלות ופיקוח על החברה ראו סעיף 7.3.3 לעיל.

27. הסכמים מהותיים

נכון למועד הדוח אין הסכמים מהותיים שלא במהלך העסקים הרגיל של החברה אשר החברה צד להם. עיקרי הסכמי שיתופי הפעולה של החברה הינם מול בתי החולים ומול חברות ומפצים כמפורט בסעיף 11 לעיל.

28. הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח לא עומדת החברה בפני הליך משפטי תלוי מהותי.

29. יעדים ואסטרטגיה עסקית**29.1 אסטרטגיה עיקרית של החברה**

החברה נוהגת לבחון את האסטרטגיה העסקית לפיה מנוהלים עסקיה בהתאם לשינויים בשווקים הרלבנטיים בפורום ההנהלה הבכיר ובדירקטוריון לצורך שימור מעמדה התחרותי

בשוק. בחינת האסטרטגיה נעשית על בסיס שיקולים של טובת החברה, מגמת השוק, ושיקולים נוספים אחרים.

להלן תיאור אסטרטגיית החברה בתחום מוצריה, בתחום השיווק והמכירות ובתחום הפיתוח העסקי:

- המשך פיתוח טכנולוגיות החברה לצורך פיתוח, שדרוג ושיפור המערכות הקיימות, ובכלל זה שיפור טכנולוגיית זיהוי התמונה, השקת אפליקציית מובייל וכן פיתוחים יכולות לצמצום סיכונים רפואיים;
- הרחבת השימוש במערכות החברה, בין היתר באמצעות פיתוח יכולת ניתוח ביצועים ועיבוד מידע עבור בתי חולים;
- חדירה לשווקים חדשים בארצות הברית, במדינות הנורדיות, באסיה ובגיאוגרפיות נוספות;
- אסטרטגיה זו נועדה לאפשר לחברה להרחיב את היקף מכירותיה באמצעות המוצר הקיים, תוך שימוש באישורים רגולטוריים קיימים ובו זמנית לקדם פיתוח מערכות מכשור נוספות וקבלת אישורים נוספים שיאפשרו מכירה לשווקים ומשתמשים חדשים.

29.2 אסטרטגיית השיווק והמכירות

החברה מבקשת לייצר מודעות שיווקית לטכנולוגיות המוצעות על-ידי החברה ולמצב את החברה כחברה "מהפכנית" המאפשרת לבתי חולים לשפר את יכולות הניהול של הארגון באמצעות מידע אמין ומדויק המגיע ישירות וכמעט ללא מגע יד אדם מחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות המהוות את מקור ההכנסה הגדול ביותר של בית החולים.

29.3 אסטרטגיית השיווק נשענת על מספר מרכיבים מרכזיים

- שיווק דיגיטלי אורגני וקידומי
- יחסי ציבור ויצירת מיתוג חדשני לחברה ולפתרון.
- הרצאות וירטואליות וכתבות בעיתונות מקצועית
- תערוכות וכנסים מקצועיים

29.4 אסטרטגיית המכירות

אסטרטגיית המכירות נשענת על שילוב של מכירות ישירות ומכירות דרך שותפים אסטרטגיים ומפיצים. על מנת לממש את האסטרטגיה בונה החברה צוות מכירות בארצות הברית (המהווה את שוק הידע המרכזי של החברה) צוות המכירות יכול סמנכ"ל מכירות וצוות אמריקאי שיפעלו עפ"י חלוקה גיאוגרפית מתוך מטרה לכסות את כל ארה"ב. במקביל להקמת מערך המכירות הישיר יוקם המערך המקביל של השותפים השונים על-ידי עובד מהתעשיית מערכות המידע בתחום הרפואי אשר יגוייס במיוחד ליצירת וחתימת הסכמי שיתוף הפעולה.

29.5 אסטרטגיית פיתוח עסקי

אסטרטגיית הפיתוח העסקי של החברה מתבססת על 3 ערוצים מרכזיים א. בנייה של מערך חברות המספקות תוכנות וחומרות לחדרי הניתוח של בתי החולים אשר מבקשים לשלב את מערכות החברה בסל הפתרונות המוצעים על ידם, ובכך להרחיב את מכירותיהם ללקוחות הקיימים וללקוחות חדשים ב. מכירה ישירה באמצעות צוות מכירות שנבנה במיוחד לצורך כך. ג. חתימה על הסכמי שיתוף פעולה עם חברות מובילות בתחום הרפואי (מפיצים

דומיננטיים, חברות ייעוץ) במטרה לפעול באופן סינרגטי עם חברות אלה על מנת להגיע למס' רב של לקוחות תוך שימוש בהיכרות ובפעילות הקיימת שלהם על מנת לחדור באופן אפקטיבי יותר ללקוחות אלה.

29.6 אסטרטגיית החדירה של החברה בשוק העולמי

אסטרטגיית החדירה של החברה בשוק העולמי מחולקת לשלושה שלבים :

Phase A : התבססות על השוק האמריקאי והאירופאי ;

Phase B : בניית מערך המכירות והפצה בשווקים אילו יחד עם חתימה על הסכמים עם חברות התוכנה המובילות בתחום הרפואי (מערכות קליניות ומערכות ERP) ;

Phase C : תוכנית ההתרחבות שתכלול שווקים נוספים כדוגמת אסיה פסיפיק, מזרח אירופה ודרום אמריקה.

29.7 העמקת המודעות למוצר

אחד הגורמים שיכולים להאיץ את קצב חדירת המוצר לשוק הינו העמקת המודעות של הנהלת בתי החולים ומרכזיים רפואיים, ויצירת ביקוש מצידם. כמו-כן, מתכננת החברה להמשיך ולהשתתף בכנסים מקצועיים ובתערוכות רלוונטיות וכן לפרסם בעיתונות מקצועית, על מנת להגביר את המודעות לפיתוחיה. אחת המטרות המרכזיות של תוכנית השיווק הדיגיטלי של החברה ליצור לחברה שם מותג המשתלב בצורה מלאה עם טכנולוגיות פורצות דרך המשנות את צורת התייעוד בחדר הניתוח והמחלקות. החברה רוצה להיתפש בקרב מקבלי ההחלטות ומעצבי הדעה בתחום הרפואי כתברה המאפשרת למרכז הרפואי לבצע מהפכה ביכולת הניהול באמצעות מידע מלא ואמין המגיע ממערכות IDENTI למערכות התפעוליות של בית החולים. לצורך עמידה ביעד זה מתכוונה החברה לבצע השקעות רחבות ומקבילות לצד פעילות מכירתית אגרסיבית לצורך השגת היעד.

29.8 פיתוח יישומים חדשים

כאמור, בכוונת החברה לפתח אפליקציית מובייל משלימה למכשיר ה-Snap&Go וכן לפתח יכולת לעיבוד וניתוח מידע עבור בתי חולים, לצורך שיפור ביצועים.

החברה מתכננת לפתח פתרון לניהול קיטים לניתוחים (trunk stock) עבור חברות הלוגיסטיקה והספקים המיועדים בעיקר לניתוחים אורתופדיים, פתרון שיוכל לשמש ספקיות רבות וחברות 3PL שנוון לכעת נשענות על נציג שנוכח בניתוח או על דיווחים בדיעבד.

כמו כן מתכוונת החברה לפתח פתרון להכנסת פריטים חדשים לבסיס המידע של לקוחותיה, דרך מערכות צילום. פתרון זה יאפשר בעתיד לזקק את בסיס המידע הקיימים ולמנוע טעויות בהכנסת פריטים חדשים.

הערכות החברה אודות יעדים ואסטרטגיה עסקית כוללים בין היתר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך-1968. אומדנים אלה מבוססים על מידע העומד לרשות החברה כיום, מנסיון עבר וידע שנצבר בנושא, וייתכן שלא יתממשו, לפיכך, אין כל הבטחה שהאמור לעיל ימומש.

30. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

30.1 בשנה הקרובה בכוונת החברה, להתמקד בנושאים הבאים :

- מימוש הסכמים ועסקאות שנחתמו עם חברות והגדלת מחזור המכירות בארצות הברית, לפני שנת 2026, בסך של כ-750 אלפי דולר.

- עם התקדמות המכירות ללקוחות גדולים בארה"ב בשנת 2026, תבצע החברה התאמה של כוח אדם בחברת בת האמריקאית לניהול הפרויקטים ובניית אימון המשתמשים ותמיכה שוטפת.
 - מיתוג החברה כחברת ענן המשנה את פני השוק הרפואי בכל התחום של תיעוד נתוני שימוש בשתלים בחדרי הפרוצדורה. המטרה הכללית הינה יצירת קשר ישיר בין תיעוד מלא ברמה של 100% בחדר הניתוח עם החברה.
 - שיפור יכולות זיהוי התמונה.
 - המשך פיתוח יכולות ניהול קיטים לניתוחים (trunk stock).
 - המשך שיתופי פעולה עם מפיצים וכן העמקת חדירת החברה לשווקים וללקוחות נוספים.
 - שיתוף פעולה עם הנהלות בתי חולים ומרכזים רפואיים בארץ ובעולם.
- הערכות החברה אודות צפי להתפתחות בשנה הקרובה כוללים בין היתר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך-1968. הערכות אלה מבוססות על מידע העומד לרשות החברה כיום, מנסיון עבר וידע שנצבר בנושא, וייתכן שלא יתממשו, לפיכך, אין כל הבטחה שהאמור לעיל ימומש.**

31. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

נכון למועד הדוח לחברה אין תלות באזור גיאוגרפי מסויים. למידע אודות פירוט הכנסות החברה לפי אזורים ראה סעיף 9.3 לעיל.

32. דיון בגורמי סיכון

להערכת החברה, החברה חשופה למספר גורמי סיכון עיקריים, הנובעים מהסביבה הכלכלית ומהמאפיינים הייחודיים של החברה.

32.1 גורמי סיכון מקרו כלכליים

32.1.1 זהות ישראלית ומצב פוליטי

החברה עשויה להיות מושפעת ממעמדה הבינלאומי של מדינת ישראל. זהות ישראלית משמשת במקרים מסוימים כמקדם מכירות (לאור ההכרה ביתרונות הטכנולוגיים הקיימים בישראל) ואילו במקרים אחרים עשויה להוות חסרון - החברה חשופה לסיכון של החרמת גופים ישראלים במדינות שונות מטעמים פוליטיים. אנטישמיות ועוינות גוברת למדינת ישראל במדינות רבות שוללת רכישת תוצרת ישראלית והתקשרות עם גופים ישראלים, באופן אשר עשוי להשפיע על החברה ועל תוצאותיה הפיננסיות. להערכת החברה, סבירות התממשות סיכון זה נמוכה ביותר. הסיבה לכך נעוצה בעובדה שהחברה עוסקת בתחום הרפואי, תחום בו ההסתכלות הינה מאוד עניינית. הסיבה האחרת נובעת מהעובדה ששווקי היעד המרכזיים הראשוניים של החברה הינם ארצות הברית, יפן ואירופה, שווקים בהם קיימת גישה חיובית לישראל ולטכנולוגיות היוצרות על ידה.

בנוסף, המצב הכלכלי, הפוליטי והביטחוני במדינת ישראל משפיע באופן ישיר על החברה, אשר פעילותה הינה בישראל. למן הקמתה, מצויה מדינת ישראל בתקופות מתיחות, וסכנות של מלחמה כוללת או מוגבלת, כמו גם תרחישים של פעולות איבה שונות, מרחפים מעליה תדירות.

32.1.2 הרעה בסביבה הכלכלית בכלל ובתחומי הפעילות של החברה בכלל

שינויים ואי יציבות בשווקים הפיננסיים בישראל, בארה"ב ובאירופה, עלולים להשפיע לרעה על סיכויי חדירה בשווקים בהן פועלת ותפעל החברה, וכן להביא לשינויים אפשריים במערכות הבריאות בשווקי היעד בהן פועלת החברה, אשר עשויים להשפיע על הביקוש למוצרי החברה, או המימון הציבורי או הפרטי המוענק לשם טיפול במוצריה. חוסר יציבות כלכלי ופוליטי כתוצאה מגורמים שונים (נגיף הקורונה, מיתון, אבטלה בשיעור גבוה) וכן חוסר ודאות כלכלית, עלולים להשפיע בין היתר, על זמינות ומחירי חומרי הגלם של החברה, על איתנותם הפיננסית של ספקי החברה ושל מפציה ולקוחותיה.

32.1.3 מגפות, לרבות נגיף הקורונה ואסונות עולמיים ומקומיים

מגפות עלולות לגרום לממשלות לנקוט בצעדים המגבילים את המגזרים העסקיים בכל רבדי הפעילות, וכן לפגוע בגישת מטופלים ולקוחות למוצרים ובכך לשבש ואף לשתק פעילות עסקית של חברות. כמו-כן, מגיפות עלולות לשבש את הפעילות הרפואית ולשנות את סדרי העדיפויות של מערכות הבריאות הציבוריות ובכך להקטין את הדרישה למוצרי החברה.

32.1.4 סיכונים פיננסיים

סיכון נזילות – לאחר גיוס ההון שביצעה החברה בחודש פברואר 2025, ובהתאם לקצב שימוש במזומנים, סיכון הנזילות נמוך ביותר בשנים 2025-2026.

32.1.5 סיכוני שוק

סיכון שוק הוא הסיכון ששינויים במחיר שוק, כגון שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן, שיעורי ריבית, ומחירים של מכשירים הוניים ישפיעו על הכנסות החברה.

32.1.6 סיכון מטבע

החברה חשופה לסיכון בשער החליפין היות והשכר המשולם (המווה את המרכיב המשמעותי ביתר בהוצאות החברה) משולם בשקלים בעוד שעיקר ההכנסות עליהן מבוססת התוכנית העסקית מקורן ממטבעות זרים.

32.2 גורמי סיכון ענפיים

32.2.1 נזקי סייבר

סיכוני סייבר ואבטחת מידע המאיימים על תשתיות מחשוב ותקשורת פנים ארגוניות מתעצמים בשנים האחרונות, ומשפיעים על פעילות חברות המתאפיינות בידע טכנולוגי. תחום הפעילות של החברה, בהיותו מושתת על שימוש בטכנולוגיות אינטרנט ומחשוב, נתמך, בין היתר, על-ידי מערכות מידע ממוחשבות. מערכות אלו חשופות לסיכוני סייבר שונים, לרבות תקיפות סייבר אשר עלולות לגרום לפגיעה במידע המצוי במערכות אלה ולהשבתת מערכות החברה, ובכך להקשות עליה בפעילותה השוטפת, בין היתר על-ידי פגיעה בשרתי החברה ועל פעילות המחקר והפיתוח של החברה.

החברה מאחסנת את שרתי ה-Production שלה בחוות השרתים של מיקרוסופט במסגרת AZURE ונהנית מכל מנגנוני האבטחה המתקדמים של חוות השרתים יחד עם זמינות של 99.9996% ויכולת גידול מהירה של משאבי אחסון ועיבוד. בנוסף החברה פועלת למנוע ולהקטין את החשיפה לסיכונים האמורים, בין היתר באמצעות מערכות ותוכנות הגנה, הטמעת והעמקת תרבות אבטחת מידע בקבוצה (לרבות הדרכות

למנהלים ועובדים), שימוש בכלי ניתוח ובקרה שונים לניטור וזיהוי סיכונים וכן לסריקת פעילות חשודה וזיהוי פרצות אבטחה (מבדקי חדירה), חידוד והתאמת נהלים, תכניות בקרה פנימית וכן ביקורת ותמיכה תוך סיוע מומחים בתחום.

החברה נערכת אל מול סיכונים אלו, לרבות נגד תקיפות סייבר, באמצעים שונים, אשר נכון למועד הדוח, כוללים את האמצעים הבאים: שימוש ביישומי אנטי-וירוס בתחנות העבודה והשרתים של החברה, שימוש ביישומי חומת אש (Firewall), גיבוי מערכות עתי, יישום אמצעי הגנה פיזיים לאבטחת הנתונים (כגון הגבלת גישה למורשים בלבד), שימוש במדיניות סיסמאות למערכות המידע, החתמת עובדים וספקים על הסכמי סודיות, ועוד. בנוסף, לצורך התמודדות במקרה של תקיפת סייבר אשר עשויה לגרום להשבתת מערכות החברה, לחברה מערך להתאוששות מהירה, בין היתר, על-ידי יכולת הפעלה מקומית של המערכות המותקנות ולכן במקרה כאמור משך ההשבתה של מערכותיה לא צפוי להימשך יותר ממספר ימים.

יובהר כי החברה נוקטת באמצעים האמורים לעיל על מנת למזער חשיפה לסיכונים סייבר שונים, אולם חרף ניסיונותיה של החברה להקטנת החשיפה כאמור, מתקפות סייבר אינן צפויות ואין זה ודאי כי האמצעים שנוקטת החברה למיגור הנוקים האפשריים ממתקפות סייבר יסייעו לה במידה ואכן תתרחשנה. פגיעת החברה ממתקפת סייבר עשויה להשפיע לרעה על מוניטין החברה, פעילותה ותוצאותיה.

32.2.2 תחרות

כאמור בסעיף 14, למועד הדוח לחברה יתרון תחרותי בתחום פעילותה. עם זאת, פיתוח טכנולוגיות המתחרות במוצרי החברה עלול לפגוע בביקוש למוצריה. אין וודאות כי המחקר והפיתוח של החברה יהיו מספקים לשם קיום תחרות מוצלחת עם כניסתם של מוצרים מתחרים לשוק.

32.2.3 ביטוח

היקף הכיסוי הביטוחי של החברה עלול להיות לא מספק והכיסוי הביטוחי עלול שלא לכסות את נזקי החברה וצדדים שלישיים (כגון, לקוחות החברה). למועד הדוח לחברה פוליסות ביטוח בקשר עם מנורה. כמו-כן, החברה מחזיקה בפוליסות ביטוח מקובלות לבית עסק בגין משרדיה (כגון ביטוח מעבידים, מבנה, אש מורחב וכיו"ב).

32.2.4 מיתוג ומוניטין

לחברה מוניטין רב ומותגים בולטים בשוק. פגיעה במוניטין החברה, באמצעות פרסומים שונים או באמצעים אחרים, עלולה להשפיע לרעה על החברה אף אם פרסומים אלו אינם נכונים.

32.2.5 הגברה ושינוי ברגולציה

שיווק מוצרי החברה וכן פעילותה במדינות יעד פוטנציאליות עשויים להיות כפופים בעתיד לפיקוח ולרגולציה במדינות שונות. שינויים והתפתחויות בדרישות הרגולטוריות, או אי-עמידה של החברה בדרישות כאמור, עשויים לגרום למגבלות על הפעלת המערכות או מכירתן באותן מדינות, ובכך לגרום לחברה אובדן רווחים והוצאות מהותיות. לפרטים נוספים אודות מגבלות ופיקוח על פעילות החברה, ראה סעיף 7.3.1 לדוח.

32.2.6 שינויים והתפתחות טכנולוגית

החברה חשופה לסיכונים הכרוכים בפיתוח מוצרים ו/או טכנולוגיות חדשות שהצלחת פיתוחם ו/או שיווקם עשויים לפגוע בפעילות החברה.

32.2.7 אי-עמידה בהוראות החוק

אי עמידה בהוראות החוק (ו/או רגולציה חדשה ומשתנה בתחומי בפעילות ו/או פרשנות לא נכונה של הוראות החוק ו/או החמרה בהוראות החוק ו/או העדר מנגנונים להבטחת עמידה בדרישות החוק (ובכלל זה תכניות אכיפה) ו/או טעויות אנוש) עלולים לחשוף את החברה להליכים אזרחיים ופליליים, לפגוע ברווחיות החברה, לגרום נזק למוניטין החברה ולהביא להטלת עיצומים על החברה, סנקציות והשקעות כספיות גבוהות.

יובהר כי החברה נוקטת באמצעים סבירים על מנת לעקוב ולעמוד בהוראות החוקים, אך יובהר כי לאור כל האמור, יכולתה לעקוב אחר כל התפתחות בנוגע למדיניות האכיפה ופרשנות משפטית ומנהלית ביחס לכל הוראות החקיקה החלות עליה הינה מוגבלת.

32.3 גורמי סיכון ייחודיים לפעילות החברה

32.3.1 תלות בהון האנושי

נכון למועד הדוח, מעסיקה החברה מספר מצומצם של עובדים. להערכת החברה, עשויה להיות תלות מהותית בהמשך שירותיהם של אנשי המפתח מר שלמה מתתיהו ומר אלון נגבי, לאור הידע שצברו, היכרותם עם מוצרי החברה, הטכנולוגיות שלה, אופן פעילותה השוטף והנסיון הכללי בתחום הפעילות. עזיבתו מר אלון נגבי עלולה להשפיע באופן מהותי מאוד על פעילות החברה למשך תקופת זמן משמעותית. עזיבתו של מר שלמה מתתיהו עלולה להשפיע על פעילות החברה באופן מהותי למשך תקופת זמן קצרה יותר.

32.3.2 דרישות מצד עובדי החברה לתמורה עבור המצאות שפיתחו במסגרת עבודתם בחברה

כאמור בסעיף 19, קניינה הרוחני של החברה רשום על שמה. בנוסף, כחלק מהסכמי ההעסקה של החברה, החתימה החברה את העובדים כי קניינה הרוחני של החברה רשום על שמה. אולם, קיים סיכון עובדי העבר של החברה יעלו טענות כלפי החברה לקבלת תמורה עבור המצאות.

32.3.3 קניין רוחני

נכון למועד הדוח, לחברה מספר פטנטים רשומים על שמה, וכן בקשות לאישור פטנטים נוספים, כמפורט בסעיף 19.1 לדוח. יצירת טכנולוגיה חלופית או ביצוע "הנדוס מחדש" (Reverse Engineering) לטכנולוגיה אותה מציעה החברה, עלולים לפגוע בהיקף פעילות החברה.

יצור של מוצרי החברה, תוך הפרת זכויותיה המוגנות בפטנט, או אי הצלחתה להפסיק הפרות של זכויותיה המוגנות בפטנטים או להגן על תוקפם של הפטנטים הרשומים על-שמה עשוי להסב לה נזק ולהביא לירידה במחירי מוצריה, כך שהדבר יקטין את רווחיה הצפויים.

בנוסף, אין ודאות כי בקשות לרישום פטנט, אשר הוגשו ויוגשו בעתיד על-ידי החברה יסתיימו ברישום פטנט. היה ולא יושלם רישום פטנט בקשר עם בקשות לרישום, כאמור, אזי לא יזכו פיתוחי החברה שעבורם טרם אושר הפטנט להגנה קניינית. בהיעדר הגנה כאמור לא תעמודנה לחברה זכויות בלעדיות בפיתוח, שימוש, ייצור ומכירה של מוצריה ולפיכך, עלולה הטכנולוגיה להפוך לנחלת הכלל, דבר אשר עשוי לאפשר לגורמים נוספים להתחרות בה. במקרה זה יכולתה של החברה למסחר את מוצריה תפגע באופן מהותי.

32.3.4 סיכוני פיתוח

פיתוח מוצרים טכנולוגיים על-ידי החברה עשוי לדרוש מקורות הון, משאבי כוח אדם ותהליכים ארוכים יותר מבחינת לוחות זמנים מאלה שהחברה צופה או תיכננה. קשיים בהשגת תוצאות טכנולוגיות מספקות בפרקי הזמן שהחברה צפתה עשויים להסתיים מבלי שהושגה התוצאה הטכנולוגית אותה קיוותה החברה להשיג, או שהשגתה אינה בעלת כדאיות כלכלית.

32.3.5 תלות בפיתוחים עתידיים

להערכתה, החברה תדרש לפיתוח מוצרים נוספים, לרבות כלי קצה נוספים למוצרים קיימים, כדי להמשיך לפעול בתחום פעילותה. המשך פיתוח מוצרים נוספים נדרש לחברה לצורך שימור המעמד התחרותי ודרישות השוק. אין וודאות כי המחקר והפיתוח של החברה ומקורות ההון שלה, יהיו מספקים לשם פיתוח מוצרים חדשים בעלי היתכנות טכנולוגית וכדאיות כלכלית.

32.3.6 תלות בלקוחות

לחברה תלות בקשריה העסקיים עם בתי החולים. הבעת התנגדות מצד בתי החולים לתוכנת הענן שמציעה החברה במסגרת מוצריה ודרישה להתקנות מקומיות, עלולה להשפיע על תוצאותיה של החברה, על תכניותיה האסטרטגיות ולהאט את קצב חדירת מוצרי החברה לשוק. עם זאת, להערכת החברה, סבירות התממשות הסיכון הינה נמוכה שכן המגמה הגלובלית הינה מעבר לשימוש בממשקים ענניים. לחברה פיזור נרחב של לקוחות כך שאין לחברה תלות בלקוח ספציפי.

32.3.7 ביקוש למוצרי החברה

אין וודאות בדבר רמת הביקוש למוצרי החברה בשווקים חדשים אשר יהיה בכוונת החברה לפעול בהם. רמת הביקוש תלויה, בין היתר, הטמעת המערכת עליה מתבססים המוצרים.

32.3.8 סיכון בכניסה לשווקים חדשים

בשנת 2025 החברה מתכננת להיכנס לשווקים חדשים. כניסה לשוק חדש מצריכה לימוד השוק, היכרות עם דרישות סטנדרטים, דרישות רגולטוריות מקומיות והשקעת משאבים. כל אלה יכולים להשפיע על קצב החדירה לשווקים אלו ובהתאם על התוצאות העסקיות של החברה.

32.3.9 להלן הערכת החברה לגבי מידת ההשפעה של גורמי הסיכון האמורים על החברה

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה			גורמי סיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
גורמי סיכון מקרו כלכליים			
X			זהות ישראלית ומצב פוליטי
	X		הרעה בסביבה הכלכלית בכלל ובתחומי הפעילות של החברה בכלל
	X		מגפות, לרבות נגיף הקורונה ואסונות עולמיים ומקומיים
X			סיכונים פיננסיים
גורמי סיכון ענפיים			
	X		נזקי סייבר
	X		תחרות
X			ביטוח
X			מיתוג ומוניטין

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה			גורמי סיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
	X		הגברה ושינוי ברגולציה
		X	שינויים והתפתחות טכנולוגית
X			אי-עמידה בהוראות החוק
גורמי סיכון ייחודיים לחברה			
	X		תלות בהון האנושי
X			דרישות מצד עובדי החברה לתמורה עבור המצאות שפיתחו במסגרת עבודתם בחברה
X			קניין רוחני
	X		סיכוני פיתוח
	X		תלות בפיתוחים עתידיים
		X	תלות בלקוחות
X			סיכון בכניסה לשווקים חדשים
	X		ביקוש למוצרי החברה

חלק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד

לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

איידנטי הל'ת'קיייר בע"מ

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

דירקטוריון איידנטי הל'ת'קיייר בע"מ ("החברה"), מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון של החברה המתייחס לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, ובהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד של החברה, כמפורט בפרק א' לדוח זה.

דוח הדירקטוריון מכיל, בין היתר, תיאור של מצב עסקי החברה, תוצאות פעילותה ואופן השפעתם של אירועים בתקופת הדוח על הנתונים שבדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ("הדוחות הכספיים").

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים"). בהתאם לתקנה 6 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיטות תשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, דירקטוריון החברה בחר לאמץ ולהחיל על החברה את כל ההקלות המנויות בתקנה 5(ב)(1) עד 5(ב)(5) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים, ככל שהן רלוונטיות, או תהיינה רלוונטיות בעתיד. למועד הדוח, ההקלות הן כדלקמן: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית כך שהחברה תחויב בצירוף הצהרות מנהלים מצומצמות בלבד (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20% (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40% (תוך הותרת סף הצירוף לדוחות כספיים שנתיים על 20%) (ד) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים בקשר עם פריטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם ו-ו(ה) הגשת דוח חצי שנתי חלף הגשת דוחות רבעוניים, כל עוד הציבור אינו מחזיק תעודות התחייבות שהתאגיד הנפיק. כמו-כן אימץ דירקטוריון החברה הקלה לחברות שהציעו לראשונה מניות לציבור לעניין חובה לקבוע מדיניות תגמול לחברה המציעה לראשונה ניירות ערך שלה לציבור כקבוע בתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013.

1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה, תוצאות פעולותיה, הונה העצמי ותזרימי המזומנים שלה

1.1. החברה התאגדה בישראל ביום 25 ביוני 2017, כחברה פרטית מוגבלת במניות על-פי חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות") תחת השם "לוג'ינג פתרונות רפואיים בע"מ". ביום 7 בדצמבר 2020 שונה שם החברה לשמה הנוכחי. ביום 14 ביוני 2021 פרסמה חברה תשקיף להשלמה ותשקיף מדף ("התשקיף"), על פיו הוצעו לציבור מניות של החברה אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), והחברה הפכה לחברה ציבורית כמשמעות מונח זה בחוק החברות.

1.2. נכון למועד הדוח, בעל השליטה בחברה הינו מר שלמה מתיתיהו המכהן כיו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה.

1.3. נכון למועד הדוח, החברה פועלת בתחום פעילות אחד והוא שרשרת הערך במוסדות רפואיים, החל מספקי הציוד ועד מיטת החולה בחדרי הניתוח, חדרי הפרוצדורות והמחלקות. עיקר פתרונות החברה הינם איסוף דאטה בנקודת השימוש והעברתו למערכות בתי החולים וספקי הציוד.

1.4. לפרטים אודות אירועים מהותיים אשר התרחשו במהלך תקופת הדוח ראו כמפורט בחלק א' לדוח השנתי המצורף לדוח תקופתי זה.

1.5. לפרטים אודות השפעת מלחמת חרבות ברזל על החברה ראו סעיף 6.1 לחלק א' לדוח תקופתי זה.

1.6. לפרטים אודות השפעות האינפלציה ושיעור הריבית על החברה ראו סעיף 6.3 לחלק א' לדוח תקופתי זה.

2. המצב הכספי על-פי הדוחות על המצב הכספי של החברה

2.1. ניתוח עיקרי השינויים שחלו במצבה הכספי של החברה (באלפי ש"ח):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2024	2025	
השינוי בתקופת הדוח מיוחס להנפקת מניות ואופציות אשר הושלמה במהלך חודש פברואר 2025.	1,999	3,407	מזומנים ושווי מזומנים
הקיטון ביתרת הלקוחות נובע בעיקר מירידה בהיקף המכירות ברבעון הרביעי ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.	4,106	3,045	לקוחות
	408	341	חייבים ויתרות חובה
מלאי חומרה למכירה. הגידול נובע מהצטיידות החברה במלאי כחלק מהיערכות החברה לגידול צפוי במכירות.	2,004	3,130	מלאי
	8,517	9,923	נכסים שוטפים
הכנסות לקבל מלקוחות בהתאם להסכם לתקופה העולה על שנה ממועד הדוח (נובע מהתקשרות החברה בהסכם משנת 2021 עם בית החולים הדסה).	270	118	לקוחות
הקיטון נובע משחרור פיקדונות המוגבלים בגין הסכמי הלוואה ושכירות שהסתיימו.	32	-	פיקדונות מוגבלים בשימוש
החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי (IFRS) מספר 16 בדבר חכירות. החברה שוכרת רכבים המסווגים כחכירה בדוחותיה הכספיים.	512	436	נכסי זכות שימוש, נטו
הגידול נובע בעיקר מרכישת רכוש קבוע (רכב).	449	898	רכוש קבוע, נטו
	1,263	1,452	נכסים בלתי שוטפים
	9,780	11,375	סה"כ נכסים
הקיטון נובע מפירעון התחייבויות מתאגידים בנקאיים במלואן.	66	-	חלויות שוטפות של הלוואות ואשראי מתאגידים בנקאיים
החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי (IFRS) מספר 16 בדבר חכירות.	313	303	חלויות שוטפות בגין התחייבויות חכירה
	763	604	ספקים ונותני שירותים אחרים
יתרה מיוחסת להתחייבות בגין מענק מרשות לחדשנות. למידע נוסף ראה ביאור 21 בדוחות הכספיים.	173	127	התחייבות לרשות לחדשנות
עיקר הגידול מיוחס ליתרות התחייבויות בגין עובדים.	2,011	2,318	זכאים ויתרות זכות צדדים קשורים
	102	96	
	3,428	3,448	התחייבויות שוטפות
	220	159	התחייבויות בגין חכירה
יתרה מיוחסת להתחייבות בגין מענק מרשות לחדשנות. למידע נוסף ראה ביאור 21 בדוחות הכספיים.	1,448	1,148	התחייבות לרשות לחדשנות

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2024	2025	
הלוואה שהתקבלה מבעל השליטה בחברה. למידע נוסף ראה ביאור 25 בדוחות הכספיים.	-	311	צדדים קשורים
	1,668	1,618	התחייבויות בלתי שוטפות
	5,096	5,066	סה"כ התחייבויות
הגידול בתקופת הדוח מיוחס להנפקת מניות ואופציות אשר הושלמה במהלך חודש פברואר 2025. מנגד, ישנו קיטון בהון בתקופת הדוח המיוחס להפסד בסך של כ-5.8 מיליון ש"ח. למידע נוסף ראה דוחות על השינויים בהון בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.	4,684	6,309	סה"כ הון
	9,780	11,375	סה"כ התחייבויות והון

2.2. ניתוח עיקרי תוצאות הפעילות על-פי הדוחות הכספיים (באלפי ש"ח):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
החברה ממשיכה לפעול להרחבת פעילותה בשוק האמריקאי, ובכלל זה קיבלה הזמנות ממספר בתי חולים, אשר להערכתה צפויות לתרום לגידול במכירות במהלך שנת 2026. בנוסף, קיים צפי לגידול במכירות בשוק האירופאי.	10,050	10,089	9,898	מכירות
-	6,379	6,010	5,239	עלות המכירות
השיפור ברווח הגולמי ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע מגידול ביצוא לצד גידול במכירות SaaS ואף צפוי להמשיך להשתפר ככל שתרחיב החברה את היקף התקשוריותה בארצות הברית.	3,671	4,079	4,659	רווח גולמי
עיקר הוצאות הנהלה וכלליות מיוחסות להוצאות בגין שכר ושירותים מקצועיים.	2,727	3,099	3,552	הוצאות הנהלה וכלליות
החברה צמצמה את הוצאות המכירה והשיווק וזאת עד להתחלת הבשלה של פעילות המכירות לכלל הזמנות הקיימות.	4,521	3,845	3,495	הוצאות מכירה ושיווק
עיקר הוצאות המחקר והפיתוח מיוחסות להוצאות בגין שכר ונלוות.	3,431	3,443	3,231	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
עיקר הסכום מיוחס למימוש רכוש קבוע (רכב).	-	-	(101)	הכנסות אחרות
	(7,008)	(6,308)	(5,518)	הפסד מפעולות רגילות
עיקר הוצאות המימון בתקופת הדוח מיוחסות להפרשי שער וחכירות.	140	117	463	הוצאות מימון
עיקר הכנסות המימון בתקופת הדוח מיוחסות לתקבולים בגין פיקדון לזמן קצר שהחברה הפקידה בתאגידים פיננסיים.	(371)	(174)	(211)	הכנסות מימון
	(231)	(57)	252	הוצאות מימון, נטו
	(6,777)	(6,251)	(5,770)	הפסד לפני מיסים על הכנסה

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
החברה משלמת מיסים בהתאם לחוקי המס החלים בישראל ובארה"ב.	-	6	5	מיסים על הכנסה
	(6,777)	(6,257)	(5,775)	הפסד

2.3. הון חוזר :

הסכום שנכלל בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025	
9,923	רכוש שוטף
(3,448)	התחייבויות שוטפות
6,475	עודף הרכוש השוטף על ההתחייבויות השוטפות

ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-6,475 אלפי ש"ח.

2.4. ניתוח נזילות ומקורות מימון של החברה :

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה יתרת מזומנים ושווי מזומנים בסך כולל של 3,407 אלפי ש"ח. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם (באלפי ש"ח) :

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
למידע בדבר תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת ראה דוחות על תזרימי מזומנים בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 30 ביוני 2025.	(5,902)	(4,016)	(5,267)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
תזרימי מזומנים ששימשו לפעילות השקעה מיוחסים לרכישות והשקעות ברכוש קבוע של החברה ושינוי בפקדונות מוגבלים בשימוש.	7,768	(65)	(451)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
השינוי בתקופת הדוח מיוחס להנפקת מניות ואופציות אשר הושלמה במהלך חודש פברואר 2025. תזרימי מזומנים לפעילות מימון בתקופות המוצגות מיוחסים בעיקר לאשראי לזמן קצר והלוואות שהתקבלו מבנקים וצדדים קשורים ופירעון תשלומים בגין חכירה.	(583)	(613)	7,127	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון

נכון למועד פרסום הדוח, בתקופת הדוח, החברה מימנה את עיקר פעילותה באמצעות מקורותיה הנזילים של החברה ותמורת ההנפקות מהשנים 2021 ו-2025.

לאור האמור לעיל, דירקטוריון החברה קבע כי אין בתזרים המזומנים השלילי המתמשך מפעילות שוטפת כדי להצביע על בעיית נזילות בתאגיד.

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

3. אירועים מהותיים בפעילות החברה שאירעו לאחר תאריך הדיווח

- 3.1. בחודש ינואר 2026 התקבלה הזמנה מרשת המכרזים האמבולטורים OrthoVirginia. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 5 בינואר¹ 2026.
- 3.2. ביום 1 בפברואר 2026 קיבלה החברה הזמנה לראשונית במסגרת השלב השלישי בהתקשרות מול רשת בתי החולים Mayo Clinic. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 2 בפברואר² 2026.

4. הערכות שווי ואומדנים

באשר לאומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים, ראה ביאור 4 לדוחות. בתקופת הדוח, לא בוצעו הערכות שווי מהותיות מאוד.

חלק ג' – היבטי ממשל תאגידי

5. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ודירקטורים בלתי תלויים

ביום 12 בספטמבר 2021 מונו ה"ה רקפת רמיגולסקי ורון היימן כדירקטורים חיצוניים בחברה, כהונתם הוארכה ב-3 שנים נוספות ביום 10 באוקטובר 2024. כמו-כן ביום 18 בספטמבר 2025 מונה מחדש מר יעקב עודד כדירקטור בחברה אשר סווג על-ידי ועדת הביקורת של החברה כדירקטור בלתי תלוי. כל הדירקטורים שמונו הם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית.

6. מבקר פנימי

- 6.1. שם – מר חיים לאחס ("המבקר הפנימי").
- 6.2. תאריך תחילת כהונה: 18 באוקטובר 2021.
- 6.3. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית") וכן בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות וסעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.
- 6.4. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה, כהגדרת מונח זה בתוספת הרביעית לתקנות הדוחות, והוא אינו בעל עניין בחברה.
- 6.5. נכון למועד הדוח, אין למבקר הפנימי קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.
- 6.6. נכון למועד הדוח המבקר הפנימי אינו עובד החברה או נותן שירותים חיצוני לחברה וכן הוא אינו ממלא תפקידים אחרים בחברה ומחוצה לה.
- 6.7. דרך מינוי המבקר הפנימי:

ביום 18 באוקטובר 2021 מינה דירקטוריון החברה את המבקר הפנימי, לאחר קבלת את הצעת ועדת הביקורת למינויו. מינויו של המבקר הפנימי על-ידי דירקטוריון החברה הינו על-סמך השכלתו, כישוריו וניסיונו הרב בביקורת פנימית וכן בשים לב לסוג החברה, גודלה והיקף ומורכבות פעילותה. לפרטים אודות השכלתו וניסיונו של המבקר הפנימית ראה תקנה 26א

¹ מס' אסמכתא: 2026-01-001402.

² מס' אסמכתא: 2026-01-011539.

לחלק ד' לדוח השנתי של החברה לשנת 2025.

הממונה הארגוני על המבקר הפנימי – יו"ר דירקטוריון החברה.

6.8. תכנית עבודת הביקורת הפנימית

במהלך שנת 2025 ערך מבקר הפנים שדוח ביקורת בנושא סקר סיכוני מעילות והונאות אשר הוצג בחודש אוגוסט 2025.

תוכנית הביקורת השנתית לשנת 2025 התבססה על סקר הסיכונים שהוצג בפני ועדת הביקורת והדירקטוריון בשנת 2024. הגורמים המעורבים בקביעת תכנית העבודה הם המבקר הפנימי, הנהלת החברה, ועדת הביקורת והדירקטוריון. למבקר הפנים יש שיקול דעת לסטות מתוכנית הביקורת, באישור ועדת הביקורת והדירקטוריון.

בישיבת ועדת הביקורת שהתקיימה ביום 29 במרס 2026 הציג מבקר הפנים את דוח הביקורת בנושא דיווחי החברה לרשות ניירות ערך. כמו-כן, ועדת הביקורת אישרה את תוכנית העבודה לשנת 2026 הכוללת ביצוע דוחות ביקורת בנושאים ניהול רכוש קבוע ו-Customer Support.

6.9. היקף העסקה ותגמול

בשנת 2025 הקדיש המבקר הפנימי כ-110 שעות עבודה. לדעת הדירקטוריון, היקף ההעסקה של המבקר הפנימי תואם את צרכי החברה. כמו-כן, לדעת הדירקטוריון, היקף, אופי ורציפות פעילות המבקר הפנימי ותוכנית עבודתו סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

תגמול המבקר הפנימי נעשה על בסיס שעות עבודה שבוצעו בפועל. בגין שנת 2025 זכאי המבקר הפנימי לסך כולל של כ-30 אלפי ש"ח תמורת שירותיו.

להערכת דירקטוריון החברה, אין בתגמול האמור כדי להשפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

6.10. עריכת הביקורת הפנימית וגישה למידע

בהתאם למידע שנמסר להנהלת החברה ולדירקטוריון על-ידי המבקר הפנימי, עבודת הביקורת הפנימית מבוצעת על-פי תקני ביקורת מקובלים, הנחיות מקצועיות ותדריכים, כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים העולמית (ה-III) ואיגוד המבקרים הפנימיים בישראל (ה-IIA ישראל) ועל-פי חוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון מסתמך על דיווחיו של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בדרישות התקנים המקצועיים האמורים. למבקר הפנימי ולעובדיו נתונה גישה למידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה והתאגידים המוחזקים שלה, לרבות נתונים כספיים, בהתאם לדרישתו.

6.11. פטור מצירוף דוח וחוות דעת רואה חשבון מבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

בהתאם להוראות תקנה 9(ב1) לתקנות הדוחות, הוראותיה של תקנה 9(ב) לתקנות הדוחות (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 חברה שטרם חלפו חמש (5) שנים מעת שנעשתה תאגיד מדווח (למעט בקרות מקרים מסוימים שנקבעו באותה תקנה) – קרי, עד יוני 2026.

7. מדיניות תרומות

7.1. החברה לא קבעה מדיניות תרומות.

7.2. בתקופת הדוח החברה לא תרמה באופן מהותי.

8. גילוי בדבר שכר רואה החשבון המבקר של החברה

רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד רואי חשבון בריטמן אלמגור זהר ושות' מרחוב מעלה השחר 5, חיפה.

שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את השכר הינו דירקטוריון החברה, אשר מסמיך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון.

9. גילוי בדבר שכר רואה החשבון המבקר של החברה

שנת 2024	שנת 2025	מהות השירותים
275	275	שירותי ביקורת
0	0	שירותים הקשורים לביקורת (לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת)
0	0	שירותים אחרים [שניתנו על-ידי רוי"ח]
275	275	סה"כ

10. מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח, מורשה החתימה של החברה הוא יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה שלמה מתתיהו.

31 במרס 2026

ראדה זיסרמן	יהודית גל	שלמה מתתיהו
חשבת, נושאת משרה בכירה בתחום הכספים	דירקטורית	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה

חלק ג'

דוחות כספיים מאוחדים

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

איידנטי הלת'קיר בע"מ

**דוחות כספיים מאוחדים
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025**

איידנטי הלת'קיייר בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

ע מ ו ד

2-4	דוח רואה חשבון המבקר
	הדוחות הכספיים המאוחדים:
5-6	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
7	דוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9-10	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
11-37	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים לבעלי המניות של איידנטי הלת'קיייר בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של **איידנטי הלת'קיייר בע"מ** (להלן – "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית. לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפסקת 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, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים המאוחדים וכן (2) שיקול דעתנו לגביהם היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם, התקשור של עניינים אלה להלן, אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעותנו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

חתך ההכרה בהכנסה

כאמור בביאור 2' לדוחות הכספיים המאוחדים, החברה מכירה בהכנסה בנקודת זמן בה הלקוח משיג שליטה על הסחורות שנמכרו. קיים סיכון מובנה שהנקודה בזמן בה עברה שליטה על הסחורה ללקוח לא זוהתה בהתאם להגדרות שנקבעו בתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards), וכפועל יוצא, יוכרו הכנסות ממכירת סחורות בתקופת דיווח שאינה נכונה. לפיכך, זיהינו את חתך ההכנסות בקשר עם עיתוי ההכרה בהכנסה כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת:

1. הבנת סביבת הבקרה הפנימית ובדיקת היישום של בקורות מפתח בתהליך ההכרה בהכנסה.
2. ביצוע מדגם סטטיסטי על הכנסות החברה בתקופת החתך וקבלת אסמכתאות תומכות לצורך בחינת נאותות עיתוי ההכרה בהכנסה.
3. בדיקת אם נרשמו ביטולי הכנסות בתקופה שלאחר תאריך המאזן על מנת לבחון את נאותות ההכרה בהכנסה בתקופת הדיווח.
4. בדיקת פקודות יומן ידניות כנגד סעיף ההכנסות בסמוך לתאריך החתך.

חובות של הדירקטוריון והנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

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

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

חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם אינם כוללים הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על 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 בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בודדן או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

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

כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון 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 שישומו על מנת לבטל איומים מזוהים על אי תלותנו.

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

שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי הוא קובי נהרדיה.

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

חיפה
31 במרץ, 2026.

תל אביב - משרד ראשי

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

משרד נצרת	משרד אילת	משרד חיפה	משרד ירושלים
מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396
טלפון: +972 (73) 399 4455 פקס: +972 (73) 637 4455 info-nazareth@deloitte.co.il	טלפון: +972 (8) 637 5676 פקס: +972 (2) 637 1628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: +972 (4) 860 7333 פקס: +972 (2) 867 2528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: +972 (2) 501 8888 פקס: +972 (2) 537 4173 info-jer@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם
מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם
אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

איידנטי הלתיקיר בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,999	3,407	5
4,106	3,045	6
408	341	7
2,004	3,130	8
<u>8,517</u>	<u>9,923</u>	
270	118	6
32	-	
512	436	9
449	898	10
<u>1,263</u>	<u>1,452</u>	
<u>9,780</u>	<u>11,375</u>	

נכסים

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים

לקוחות

חייבים ויתרות חובה

מלאי

סה"כ נכסים שוטפים

נכסים לא שוטפים:

לקוחות

פיקדונות מוגבלים בשימוש

נכסי זכות שימוש, נטו

רכוש קבוע, נטו

סה"כ נכסים לא שוטפים

סה"כ נכסים

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איידנטי הלת'קייר בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות:
66	-	11	חלויית שוטפות של הלוואות ואשראי מתאגידים בנקאיים
313	303	9	חלויית שוטפות בגין התחייבויות חכירה
763	604	13	ספקים ונותני שירותים אחרים
173	127	21	התחייבות לרשות לחדשנות
2,011	2,318	14	זכאים ויתרות זכות
102	96	25	צדדים קשורים
<u>3,428</u>	<u>3,448</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות:
220	159	9	התחייבויות בגין חכירה
1,448	1,148	21	התחייבות לרשות לחדשנות
-	311	25	צדדים קשורים
<u>1,668</u>	<u>1,618</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>5,096</u>	<u>5,066</u>		סך התחייבויות
<u>4,684</u>	<u>6,309</u>	16	הון:
<u>9,780</u>	<u>11,375</u>		סה"כ התחייבויות והון

ראדה זיסרמן חשבת, נושאת משרה בכירה בתחום הכספיים	יהודית גל (*) דירקטורית	שלמה מתתיהו מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון	31 במרץ, 2026 תאריך אישור הדוחות הכספיים
--	----------------------------	--	--

(*) דירקטורית שהוסמכה ע"י הדירקטוריון לחתום ביום 31 במרץ, 2026 היות ומנכ"ל החברה מכהן כיו"ר הדירקטוריון.

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איידינטי הלת'קייר בע"מ

דוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2023	2024	2025		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
10,050	10,089	9,898	17	מכירות
6,379	6,010	5,239	18	עלות המכירות
3,671	4,079	4,659		רווח גולמי
2,727	3,099	3,552	19	הוצאות הנהלה וכלליות
4,521	3,845	3,495	20	הוצאות מכירה ושיווק
3,431	3,443	3,231	21	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	-	(101)		הכנסות אחרות
(7,008)	(6,308)	(5,518)		הפסד מפעולות רגילות
140	117	463		הוצאות מימון
(371)	(174)	(211)		הכנסות מימון
(231)	(57)	252	23	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
(6,777)	(6,251)	(5,770)		הפסד לפני מיסים על ההכנסה
-	6	5	15	מיסים על ההכנסה
(6,777)	(6,257)	(5,775)		הפסד לשנה
(0.54)	(0.50)	(0.40)	16	הפסד למניה רגילה אחת (בש"ח) המיוחס לבעלים של החברה האם
				הפסד בסיסי ומדולל למניה בש"ח
12,603	12,611	14,467	16	ממוצע משוקלל של הון מניות ששימש בחישוב ההפסד למניה:

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איידנטי הלת'קיר בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

ליום 31 בדצמבר, 2025

סה"כ הון אלפי ש"ח	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	יתרת הפסד אלפי ש"ח	תקבולים על חשבון כתבי אופציה אלפי ש"ח	פרמיה על הון מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח	
4,684	9,240	(29,582)	-	25,013	13	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
(5,775)	-	(5,775)	-	-	-	הפסד לשנה
4	4	-	-	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
75	(1,106)	-	-	1,181	-	מימוש כתבי אופציה
7,321	-	-	990	6,329	2	הנפקת הון מניות ואופציות (ראה ביאור 16ד')
-	-	-	(425)	425	-	פקיעת אופציות (ראה ביאור 16ה')
<u>6,309</u>	<u>8,138</u>	<u>(35,357)</u>	<u>565</u>	<u>32,948</u>	<u>15</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025

ליום 31 בדצמבר, 2024

סה"כ הון אלפי ש"ח	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	יתרת הפסד אלפי ש"ח	תקבולים על חשבון כתבי אופציה אלפי ש"ח	פרמיה על הון מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח	
10,701	9,284	(23,325)	1,994	22,735	13	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
(6,257)	-	(6,257)	-	-	-	הפסד לשנה
222	222	-	-	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
18	(266)	-	-	284	(*)	מימוש כתבי אופציה
-	-	-	(1,994)	1,994	-	פקיעת אופציות (ראה ביאור 16ד')
<u>4,684</u>	<u>9,240</u>	<u>(29,582)</u>	<u>-</u>	<u>25,013</u>	<u>13</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

ליום 31 בדצמבר, 2023

סה"כ הון אלפי ש"ח	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	יתרת הפסד אלפי ש"ח	תקבולים על חשבון כתבי אופציה אלפי ש"ח	פרמיה על הון מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח	
16,759	8,565	(16,548)	1,994	22,735	13	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
(6,777)	-	(6,777)	-	-	-	הפסד לשנה
719	719	-	-	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
<u>10,701</u>	<u>9,284</u>	<u>(23,325)</u>	<u>1,994</u>	<u>22,735</u>	<u>13</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023

(*) יתרה נמוכה מ- 1 אלפי ש"ח.

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איידנטי הלת'קייר בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח

(6,777)	(6,257)	(5,775)
---------	---------	---------

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

הפסד נקי

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח או הפסד:

422	512	495	פחת
27	62	118	הוצאות מימון בגין התחייבות חכירה
719	222	4	עלות תשלום מבוסס מניות
-	-	(66)	רווח בגין מימוש רכוש קבוע

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

-	-	1	שינוי בצדדים קשורים
(634)	1,233	(1,126)	שינוי במלאי
(82)	(137)	1,213	שינוי בלקוחות
(12)	(226)	67	שינוי בחייבים ויתרות חובה
(105)	1	(159)	שינוי בספקים ונותני שירות
420	395	308	שינוי בזכאים ויתרות זכות
120	179	(347,348)	שינוי בהתחייבות לרשות החדשנות
(5,902)	(4,016)	(5,267,268)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה

8,035	(1)	32	שינוי בפיקדונות לזמן קצר ופיקדונות מוגבלים בשימוש, נטו
(267)	(64)	(656)	רכישת רכוש קבוע
-	-	173	תמורה ממכירת רכוש קבוע
7,768	(65)	(451)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון

-	-	402	קבלת הלוואה מבעל עניין וצד קשור
(59)	(60)	(98)	פירעון הלוואה מבעל עניין וצד קשור
(171)	(104)	(66)	פירעון הלוואות ואשראי מתאגידים בנקאיים
(353)	(467)	(507)	תשלומים בגין חכירה
-	18	75	מימוש כתבי אופציה
-	-	7,321	הנפקת הון מניות ואופציות, נטו
(583)	(613)	7,127	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון

עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים

1,283	(4,694)	1,408
-------	---------	-------

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

5,410	6,693	1,999
-------	-------	-------

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

6,693	1,999	3,407
-------	-------	-------

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

אייִדנטי הלת'קייִר בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

נספח א' - מידע נוסף על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
54	18	12

ריבית ששולמה

נספח ב' - פעילות שאינה במזומן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
347	464	318

הכרה של נכס זכויות שימוש אל מול התחייבות חכירה

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איידנטי הלתי'קיר בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי

א. תיאור החברה:

איידנטי הלתי'קיר בע"מ (להלן - "החברה" או "הקבוצה") התאגדה ונרשמה בישראל ביום 25 ביוני, 2017, בהתאם להוראות חוק החברות, כחברה פרטית מוגבלת במניות. ביום 17 ביוני, 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניות והחל ממועד זה החברה הינה חברה ציבורית שמנייתיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ביום 18 בפברואר 2025 השלימה החברה הנפקה נוספת של מניות וכתבי אופציה, למידע בדבר הנפקת מניות וכתבי אופציה ראה ביאור 16'ד'.

פעילותה של החברה מתבצעת בעיקרה בישראל ובנוסף החברה פועלת גם בחו"ל. החברה עוסקת במתן פתרונות בתחום הרפואי לניהול מידע בחדרי ניתוח ובחדרי פרוצדורות בבתי חולים באמצעות פיתוח מערכות מבוססות עיבוד תמונה, IOT וטכנולוגיית RFID המסייעות בשיפור תהליכים חוצי ארגון בבתי חולים, מרכזי ניתוח אלקטיביים ובחברות רב לאומיות.

ב. מבצע "שאגת הארי":

ביום 28 בפברואר 2026, החל מבצע "שאגת הארי" שבעקבותיו הוכרז על מצב מיוחד בעורף, אשר כלל סגירת המרחב האווירי של ישראל, איסור על התקהלויות, סגירה זמנית ו/או קיצור שעות הפעילות של בתי עסק שונים וכן גיוס מילואים מסיבי אשר הביאו לצמצום חלקי של הפעילות במשק. במסגרת זו, בתי חולים בארץ, המהווים חלק משמעותי מבסיס לקוחות החברה, עברו באופן זמני למתכונת חירום. על אף האמור, מהניסיון של מצבי החירום במדינת ישראל החל מיום 7 באוקטובר 2023, המשק הישראלי הוכיח יכולת הסתגלות מהירה לשגרת מלחמה וחזרה לפעילות סדירה. מבחינת החברה, בטווח הקצר נצפו השפעות ראשוניות הכוללות האטה מסוימת בקצב הטמעת מערכות החברה בבתי חולים בישראל לצד דחייה בתחילת פרויקטים חדשים וביטול פגישות ותהליכי קבלת החלטות עקב מעבר הלקוחות למתכונת חירום וכן קשיים לוגיסטיים נקודתיים באספקת מערכות ללקוחות בחו"ל לרבות בארצות הברית אך החברה מעריכה כי מדובר באפקט ראשוני המאפיין תחילת מערכה וכי על פי ניסיון העבר, צפויה החברה לחזור לפעילות מלאה. לאור העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה, לא ניתן לקבוע מה היא ההשפעה של המלחמה בטווח הארוך.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

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

ב. יישום תקנות ניירות ערך:

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

ג. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת.

הדוחות הכספיים של החברה וחברת הבת ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של חברת הבת יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה וחברת הבת בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

איידנטי הלתי'קיר בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. תקופת המחזור התפעולי:

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים. בהתאם לכך, נכללים בנכסים ובהתחייבויות השוטפים פריטים הצפויים להתממש בתקופה של עד שנה.

ה. מטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת (להלן - "מטבע הפעילות"), התוצאות והמצב הכספי של החברה, מוצגים בש"ח, שהוא מטבע הפעילות של החברה.

(2) תרגום עסקאות שאינן במטבע הפעילות:

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה, עסקאות שבוצעו במטבעות השונים ממטבע הפעילות של החברה (להלן - "מטבע חוץ") נרשמות לפי שערי החליפין שבתוקף במועדי העסקאות. בתום כל תקופת דיווח, פריטים כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף לאותו מועד; פריטים לא-כספיים הנמדדים בשווי הוגן הנקוב במטבע חוץ מתורגמים לפי שערי החליפין למועד בו נקבע השווי ההוגן; פריטים לא-כספיים הנמדדים במונחי עלות היסטורית מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף במועד ביצוע העסקה בקשר לפריט הלא-כספי.

ו. הכרה בהכנסה:

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים). הכנסה מוכרת בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לקבוצה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

החברה פונה לשוק הרפואי שכולל בתוכו בתי חולים, מרכזי ניתוח אלקטיביים וחברות רב לאומיות. הפתרונות אותם מציעה החברה לשוק מתבססים על מערכות לתייעוד ואיסוף נתונים מחדרי הניתוח וחדרי הפרוצדורות ואספקתם למערכות המידע של בתי החולים המרכזיים הרפואיים והחברות הרב לאומיות.

ההכנסות של החברה נובעות משילוב של מכירה ראשונית של מערכת איסוף הנתונים (להלן - "הנכס") למשתתפי שוק הרפואי כאמור וכן שירות תוכנה בענן SAAS עבור ספקי המוצרים של משתתפי השוק אלה.

הכרה בהכנסה ממכירת הנכס:

השליטה בנכס מועברת ללקוח בנקודת זמן. על מנת לקבוע את נקודת הזמן שבה הלקוח משיג שליטה על נכס שהובטח והחברה מקיימת מחויבות ביצוע, החברה מביאה בחשבון סימנים להעברת שליטה, אשר כוללים בעיקר את הסימנים הבאים:

- לחברה יש זכות לתשלום בהווה עבור הנכס;
- ללקוח יש בעלות משפטית על הנכס;
- הקבוצה העבירה חזקה פיזית על הנכס;
- ללקוח יש את הסיכונים וההטבות המשמעותיים מהבעלות על הנכס.
- מועד העברת הסיכונים והתשואות נקבע בהתאם להסכמות המסחריות ולתנאי הסחר עם כל לקוח באופן ספציפי;
- הלקוח אישר את קבלת הנכס;

מוצרי החברה הנמכרים באמצעות הסכמים עם מפיצים בלעדיים אינם ניתנים להחלפה, אינם ניתנים להחזרה, לא ניתן לקבל עבורם החזר כספי וללא כל זכויות של הגנת מחירים. לפיכך, החברה רואה בכל המפיצים צרכני קצה. החברה מכירה בהכנסה מול המפיצים ברגע שהמשלוח עוזב את מחסן החברה.

בעת החלת חוזה, החברה גם מעריכה וקובעת אם יש להפריד חוזה ליותר ממחויבות ביצוע אחת. תהליך ההתקנה אינו מהווה חלק משמעותי בתהליך הפקת הרווח, והוא מבוצע סמוך לאחר המשלוח ללקוח.

איידנטי הלתי קייר בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ו. הכרה בהכנסה (המשך):

אחריות:

לצורך ההערכה האם אחריות מספקת ללקוח שירות נפרד הקבוצה בוחנת, בין היתר, את המאפיינים הבאים: האם ללקוח יש את האפשרות לרכוש אחריות בנפרד; האם האחריות נדרשת על פי חוק; אורכה של תקופת כיסוי האחריות והמהות של הפעולות שהקבוצה מבטיחה לבצע. כאשר שירותי האחריות ניתנים על מנת להבטיח את טיב העבודה ועמידה במפרט שהוסכם בין הצדדים בלבד, הם אינם מהווים שירות נוסף שניתן ללקוח. לפיכך, במצבים אלו הקבוצה לא מזהה את האחריות כמחויבות ביצוע נפרדת.

הכרה בהכנסה מהספקת שירותים:

הקבוצה מספקת שירותי תוכנה תמורת תשלום שירותים אלה מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את הטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת, ולכן הקבוצה מכירה בהכנסות על פני תקופת השירות.

ז. **מסים על הכנסה:**

החברה משלמת מיסים בהתאם לחוקי המס החלים בישראל. החברה לא מכירה בנכסי מס נדחים בגין הפסדים מועברים עקב אי וודאות למימושם בטווח הנראה לעין.

ח. **עלויות מחקר ופיתוח:**

עלויות בגין פעילויות מחקר נזקפות לרווח והפסד במועד התהוותן, בניכוי מענקים והשתתפויות. עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים אם ורק אם מתקיימים כל התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית (Technical Feasibility) להשלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו;
- ביכולתה של החברה להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו;
- האופן שבו הנכס יפיק הטבות כלכליות עתידיות ניתן לקביעה;
- קיימים בידי החברה משאבים טכניים (Technical), פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ושימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; וכן
- עלויות במהלך הפיתוח שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי, ניתנות למדידה באופן מהימן.

בדוחות כספיים אלו, לא התקיים התנאי האחרון הנוגע ליכולת המדידה באופן מהימן את העלויות במהלך הפיתוח שניתן לייחס אותן לנכס הבלתי מוחשי, כאמור לעיל, וזאת מאחר ולמועד הדוח הכספי ומועד הפיתוח, אין לחברה היכולת להבחין באופן מהימן בין העלויות שהוכרו בתקופת הפיתוח בגין מוצר ספציפי שפותח מבין כלל מוצריה שפותחו על ידה. כמו כן למועד הדוח הכספי, לחברה אין מערכת למעקב אחר ניהול הפיתוחים האמורים ולכן אין לחברה רישום מבוסס בנוגע לדיווחי השעות אשר הושקעו על פיתוח של כל מוצר באופן ספציפי לפיכך לא הונו עלויות פיתוח

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות הפיתוח נזקפות לדוח הרווח והפסד במועד התהוותן.

איידנטי הלתיקיר בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. מענקים ממשלתיים:

מענקים ממשלתיים המתייחסים לעלויות, מוכרים ברווח או הפסד על בסיס שיטתי על פני התקופות שבהן החברה מכירה בעלויות המתייחסות (שבגינן המענקים מיועדים לתת פיצוי) כהוצאות.

מענקים המתקבלים מהרשות החדשנות כהשתתפות במחקר ופיתוח שמבוצע על ידי החברה (להלן - "מענקי רשות החדשנות") ומענקים ממשלתיים אחרים נכנסים לגדר "הלוואות הניתנות למחילה" כאמור בתקן חשבונאות בינלאומי 20 "הטיפול החשבונאי במענקים ממשלתיים וגילוי לגבי סיוע ממשלתי" (להלן - "IAS 20"). התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים מוכרות ונמדדות בהתאם ל- IFRS 9. אם במועד התגבשות הזכאות לקבלת המענק (להלן - "מועד הזכאות") מגיעה הנהלת החברה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר (Assurance Reasonable) שהמענק שהתגבשה הזכאות לקבלתו (להלן - "המענק שהתקבל") לא יוחזר, מכירה החברה באותו מועד בהתחייבות פיננסית המטופלת בהתאם להוראות המפורטות ב- IFRS 9 לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת. הפער בין המענק שהתקבל לבין שוויה ההוגן של ההתחייבות הפיננסית האמורה במועד ההכרה בה לראשונה מטופל כמענק ממשלתי, אשר נזקף לרווח או הפסד כהקטנה של הוצאות מחקר ופיתוח.

במקרה בו במועד הזכאות מגיעה הנהלת החברה למסקנה שקיים ביטחון סביר שהמענק שהתקבל לא יוחזר, נזקף המענק, באותו מועד, לרווח או הפסד כהקטנה של הוצאות מחקר ופיתוח. ככל שבתקופה עוקבת מגיעה הנהלת החברה לראשונה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר שהמענק שהתקבל לא יוחזר, מכירה החברה באותו מועד בהתחייבות פיננסית כנגד רווח או הפסד. ההתחייבות הפיננסית האמורה מטופלת בהתאם להוראות המפורטות ב- IFRS 9 לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת. החברה הכירה בהתחייבות פיננסית בגין מענק שהתקבל כמתואר בביאור 21.

י. נכסים פיננסיים:

(1) כללי:

נכסים פיננסיים מוכרים בדוח על המצב הכספי כאשר החברה הופכת להיות צד לתנאים החוזיים של המכשיר.

לאחר ההכרה הראשונה, נכסים פיננסיים יימדדו בעלות מופחתת או בשווי הוגן בהתאם לסיווגם.

(2) סיווג נכסים פיננסיים:

- מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:
- המודל העסקי של החברה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן
 - התנאים החוזיים של הנכס קובעים תאריכים מדויקים בהם יתקבלו תזרימי המזומנים החוזיים אשר מהווים תשלומי קרן וריבית בלבד.

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

(3) נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת ושיטת הריבית האפקטיבית:

עלות מופחתת של נכס פיננסי הינה הסכום שבו נמדד הנכס הפיננסי בעת הכרה לראשונה בניכוי תשלומי קרן, בתוספת או בניכוי ההפחתה המצטברת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, של הפרש כלשהו בין הסכום הראשוני לבין סכום הפירעון, מותאם בגין הפרשה להפסד כלשהי.

שיטת הריבית האפקטיבית הינה שיטה המשמשת לחישוב העלות המופחתת של מכשיר חוב ולהקצאה ולהכרה בהכנסת הריבית ברווח או הפסד על פני התקופה הרלוונטית.

הכנסות ריבית מחושבות תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. החישוב מבוצע על ידי יישום שיעור הריבית האפקטיבי לערך בספרים ברוטו של נכס פיננסי.

איידינטי הלת'קיייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. נכסים פיננסיים: (המשך)

(4) ירידת ערך נכסים פיננסיים:

לגבי לקוחות, החברה בחרה ליישם את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime). הפסדי האשראי הצפויים בגין נכסים פיננסיים אלה נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של החברה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללווה, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

יא. התחייבויות פיננסיות:

(1) התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות פיננסיות מוצגות ונמדדות בעלות מופחתת.

בהתאם לכך, מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלה נמדדות בעלות מופחתת.

(2) התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי הקבוצה:

כתבי אופציה לרכישת מניות החברה:

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום קבוע של מזומן, מוצגים במסגרת ההון בסעיף "תקבולים על חשבון כתבי אופציה". לעניין זה, סכום מימוש המשתנה בהתאם למועד המימוש, אך כבר במועד ההנפקה ניתן לקבוע את מחיר המימוש בכל מועד מימוש אפשרי נחשב לסכום קבוע.

יב. חכירות:

החברה מעריכה, בעת ההתקשרות בחוזה, האם החוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה. חוזה הוא חכירה או כולל חכירה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזהה לתקופת זמן עבור תמורה.

איידנטי הלתיקיר בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים שפורסמו

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

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

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

השינויים העיקריים בתקן מתמקדים בתחומים הבאים:

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

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

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

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

איידנטי הלתי קייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - שיקולי דעת חשבונאיים קריטיים ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות

ביישום המדיניות החשבונאית של החברה, המתוארת בביאור 2 לעיל, נדרשת הנהלת החברה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות בקשר לערכם הפנקסני של נכסים והתחייבויות שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או מוכרים בתקופה האמורה ובתקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

היוון הוצאות מחקר ופיתוח:

בהתאם לטיפול החשבונאי כאמור בביאור 2'ח, על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. להערכת החברה, נכון ליום 31 בדצמבר, 2025 לא מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
44	59
238	65
1,717	3,283
<u>1,999</u>	<u>3,407</u>

במטבע ישראלי
במטבע זר (דולר וירו)
פיקדונות לזמן קצר (1)

(1) פיקדונות לתקופה של עד 3 חודשים.

איידנטי הלת'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 6 - לקוחות

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3,806	2,830	חשבונות פתוחים
135	118	הכנסות לקבל
165	97	המחאות לגביה
<u>4,106</u>	<u>3,045</u>	

ב. ניהול סיכון האשראי על ידי הקבוצה:

סיכון אשראי מתייחס לסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו החוזיות ויגרום להפסד פיננסי לחברה. טרם קבלת לקוח חדש, החברה אומדת את איכות האשראי המוענק ללקוח, ומגדירה מגבלות אשראי. המגבלות המיוחסות ללקוחות הקבוצה נבחנות אחת לשנה, או לעיתים קרובות יותר, בהתבסס על מידע חדש שנתקבל, ועל עמידתו בתשלומי חובות קודמים.

להלן מידע על יתרת לקוחות אשר ההכנסות מהן גבוהות מ- 10% מסך הכנסות החברה או יתרתן גבוה מ- 10% מסך יתרת לקוחות החברה:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
623	296	לקוח ח'
<u>623</u>	<u>296</u>	

למידע בדבר הכנסות מלקוחות מהותיים ראה ביאור 17ג'.

מלבד לקוח ח', לדעת הנהלת הקבוצה, לקבוצה אין חשיפה משמעותית לסיכון אשראי בגין לקוח מסוים או קבוצת לקוחות בעלת מאפיינים דומים (הקבוצה מגדירה לקוחות כבעלי מאפיינים דומים אם הם ישויות קשורות).

תקופת האשראי הממוצעת במכירת סחורות/הספקת שירותים הינה 30 ימים. בתקופה זו, לא מחויבים לקוחות הקבוצה בתשלומי ריבית.

הקבוצה בוחנת את ההפרשה להפסדי אשראי בגין לקוחות לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר. הפסדי האשראי בגין חובות לקוחות נבחנים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומתאמת לגורמים שהם ספציפיים ללקוח, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

הקבוצה לא הכירה בהפרשה להפסדים. אין לקבוצה לקוחות שחובם בפיגור וניסיון העבר מצביע על כך שמלוא החובות ניתנים לגבייה. לא חל שינוי בטכניקות האמידה או בהנחות מהותיות שבוצעו בתקופת הדיווח השוטפת.

לקבוצה לא קיימים יתרות לקוחות שנמחקו אשר כפופים לפעילויות אכיפה במסגרת הליכי הגביה של הקבוצה.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 7 - חייבים ויתרות חובה

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
408	340
-	1
<u>408</u>	<u>341</u>

הוצאות מראש ומקדמות לספקים
צדדים קשורים (1)

(1) ראה ביאור 25.

ביאור 8 - מלאי

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,004	3,130

מלאי חומרה

למידע בדבר סכום המלאי הנכלל בדוחות על רווח והפסד ראה ביאור 18.

ביאור 9 - חכירות

א. ביאור זה מתייחס לחכירות שבהן החברה הינה החוכרת. החברה חוכרת רכבים לתקופה של עד 3 שנים ומשרדים לתקופה של עד 2 שנים עם אופציה להארכה.

ב. נכסי זכות שימוש:

ליום 31 בדצמבר, 2025		
סה"כ	משרדים	כלי רכב
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,382	434	948
(797)	(434)	(363)
318	-	318
<u>903</u>	<u>-</u>	<u>903</u>
-	-	-
(870)	(402)	(468)
797	434	363
(394)	(32)	(362)
<u>(467)</u>	<u>-</u>	<u>(467)</u>
-	-	-
<u>436</u>	<u>-</u>	<u>436</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
גריעות בגין חכירות שהסתיימו
תוספות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
גריעות בגין חכירות שהסתיימו
תוספות במהלך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2025

איידנטי הלת'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ב. נכסי זכות שימוש: (המשך)

ליום 31 בדצמבר, 2024		
סה"כ אלפי ש"ח	משרדים אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח
1,129	434	695
(211)	-	(211)
464	-	464
<u>1,382</u>	<u>434</u>	<u>948</u>
(676)	(274)	(402)
211	-	211
(405)	(128)	(277)
<u>(870)</u>	<u>(402)</u>	<u>(468)</u>
<u>512</u>	<u>32</u>	<u>480</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
 גריעות בגין חכירות שהסתיימו
 תוספות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
 גריעות בגין חכירות שהסתיימו
 תוספות במהלך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2024

ג. התחייבויות חכירה:

ליום 31 בדצמבר 2025		
סה"כ אלפי ש"ח	משרדים אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח
533	33	500
318	-	318
(507)	(33)	(474)
118	-	118
462	-	462
303	-	303
159	-	159
<u>462</u>	<u>-</u>	<u>462</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2025

שינויים במהלך השנה:
 תוספות

תשלומים בגין חכירה
 הוצ' מימון בגין התחייבות חכירה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
 התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

ליום 31 בדצמבר 2024		
סה"כ אלפי ש"ח	משרדים אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח
473	161	312
464	-	464
(467)	(132)	(335)
63	4	59
533	33	500
313	33	280
220	-	220
<u>533</u>	<u>33</u>	<u>500</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2024

שינויים במהלך השנה:
 תוספות

תשלומים בגין חכירה
 הוצ' מימון בגין התחייבות חכירה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
 התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

איידנטי הלתי קייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ד. ליום 31 בדצמבר, 2025 סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של החברה הינו 303 אלפי ש"ח. במהלך שנת 2025 תשלומים בגין חכירות הסתכמו לסך של כ- 507 אלפי ש"ח.

ליום 31 בדצמבר, 2024 סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של החברה הינו 313 אלפי ש"ח. במהלך שנת 2024 תשלומים בגין חכירות הסתכמו לסך של כ- 467 אלפי ש"ח.

ביאור 10 - רכוש קבוע

א. ההרכב:

מחשבים וציוד היקפי אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	סה"כ אלפי ש"ח	
398	408	806	יתרה ליום 1 בינואר 2025
49	608	657	תוספות
-	(408)	(408)	גריעות
447	608	1,055	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
334	408	742	יתרה ליום 1 בינואר 2024
64	-	64	תוספות
398	408	806	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
פחת שנצבר:			
96	261	357	יתרה ליום 1 בינואר 2025
48	53	101	פחת לשנה
-	(301)	(301)	גריעות
144	13	157	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
50	200	250	יתרה ליום 1 בינואר 2024
46	61	107	פחת לשנה
96	261	357	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
הערך בספרים:			
303	595	898	ליום 31 בדצמבר 2025
302	201	449	ליום 31 בדצמבר 2024

ב. אורך החיים השימושיים ושיעורי הפחת בהם נעשה שימוש בחישוב הפחת הינו כדלקמן:

שיעור הפחת %	
33.33-7 (33.33)	מחשבים וציוד היקפי
15	כלי רכב

איידנטי הלתי'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - חליות שוטפות של הלוואות ואשראי מתאידיים בנקאיים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
15	-
51	-
66	-

אשראי לזמן קצר
 חליות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ראה ביאור 12)

לפירוט פירעונות לפי שנים - ראה ביאור 24'ז.

ביאור 12 - התחייבויות מתאידיים בנקאיים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
51	-
(51)	-
-	-

הלוואות מתאידיים בנקאיים
 בניכוי - חליות שוטפות

לפירוט פירעונות לפי שנים - ראה ביאור 24'ז.

ב. ליום 31 בדצמבר 2025 הלוואות והאשראי מתאידיים בנקאיים נפרעו במלואם.

ביאור 13 - ספקים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
714	585
49	19
763	604

חשבונות פתוחים
 המחאות לפירעון

ביאור 14 - זכאים ויתרות זכות

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,248	1,482
279	209
174	179
288	443
22	5
2,011	2,318

מוסדות ועובדים בגין שכר (1)
 מס ערך מוסף
 הוצאות לשלם
 הכנסות מראש
 זכאים אחרים

(1) ראה ביאור 25 ליתרות מול צד קשור הנכללות ביתרות שלעיל.

איידינטי הלתי'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - מיסים על ההכנסה

א. חוקי המס החלים על החברה:

החברה נישומה על הכנסותיה לצורכי מס בישראל. לחברה הבת של החברה (אשר התאגדה בדלור, ארה"ב), אין פעילות עסקית אשר הניבה תוצאות מהותיות למועד החתימה על הדוחות.

בשנת 2024 ובשנת 2025 שיעור המס החל על החברה הינו 23% בהתאם לשיעור מס חברות בישראל.

ב. מיסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
-	3	5	מיסים שוטפים
-	3	-	מיסים בגין שנים קודמות
-	6	5	מיסים על ההכנסה

ג. יתרות מיסים נדחים:

למועד הדוח החברה לא יצרה מיסים נדחים עקב צפי החברה לאי ניצול הפסדים.

ד. התאמת הוצאות (הכנסות) מיסים לדוח על הרווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(6,777)	(6,251)	(5,770)	הפסד לפני מס
23%	23%	23%	שיעור מס שחל על החברה
(1,559)	(1,438)	(1,327)	מס תיאורטי
165	51	1	עלייה (ירידה) במס בגין:
1,394	1,393	1,331	הוצאות בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
-	6	5	הפסדים שלא נוצר בגינם מס נדחה ואחרות
			מיסים על ההכנסה

ה. שומות מס סופיות:

לחברה שומת מס סופית עד שנת 2020.

ו. הפסדים מועברים:

ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה יתרת הפסדים מועברים מצטברים לצורכי מס בסך של כ- 23,374 אלפי ש"ח.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון

א. הרכב הון המניות:

31 בדצמבר 2024		31 בדצמבר 2025	
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום
מספר המניות		מספר המניות	
12,621	12,621	14,772	14,772

מניות רגילות בנות 0.001 ש"ח ע.ג. כ"א (באלפים)

ב. החברה לא חילקה דיבידנד ממועד היווסדה.

ג. ההתפתחות בהון המניות הרשום של החברה ממועד היווסדה:

ביום 25 ביוני, 2017 (מועד התאגדות החברה) הונפקו 100 מניות וביום 25 במאי, 2019 הוקצו 8,900 מניות לבעל השליטה.

ד. הנפקת מניות וכתבי אופציה:

(1) ביום 17 ביוני 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניות וכתבי אופציה והחל ממועד זה החברה הינה חברה ציבורית. ביום 23 ביוני, 2021 החלו ניירות הערך של החברה להיסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

במסגרת ההנפקה הונפקו מניות וכתבי אופציה (סדרה 1 וסדרה 2) של החברה על-פי תשקיף להשלמה של החברה אשר בוצע בדרך של הצעה לא אחידה.

ביום 17 ביוני 2021, השלימה החברה פיצול של הון המניות של החברה לפי יחס של 1:1,000 כך שכל מניה בת 1 ש"ח ע.ג. תפוצל ל- 1,000 מניות בנות 0.001 ש"ח ע.ג. בנוסף, הגדילה החברה את הון המניות הרשום ל-100,000,000 מניות בנות 0.001 ש"ח.

במסגרת ההנפקה, הציעה החברה למשקיעים מוסדיים בלבד, 3,600,000 מניות רגילות, 1,440,000 כתבי אופציה (סדרה 1) הניתנות למימוש למניות רגילות ו- 2,160,000 כתבי אופציה (סדרה 2) הניתנים למימוש למניות רגילות בהצעה לא אחידה כאמור בתקנות ההצעה, באמצעות 360,000 יחידות, וזאת במחיר אחיד ליחידה כשהרכב ומחיר של כל יחידה היה כדלקמן:

- 10 מניות רגילות במחיר 7.5 ש"ח למנייה 75 ש"ח.
- 4 כתב אופציה (סדרה 1) ללא עלות.
- 6 כתב אופציה (סדרה 2) ללא עלות.
- 500,000 יחידות ליחידה 75 ש"ח.

במסגרת ההצעה התקבלו ממשקיעים מוסדיים, כהגדרתם בתקנות ההצעה, הזמנות לרכישת מלוא היחידות המוצעות, בהיקף כספי של כ- 27,000 אלפי ש"ח, אשר נענו על-ידי החברה.

בעקבות ההקצאה כאמור יתקיימו דרישות הפיזור המזערי, ההון העצמי המינימלי ושווי ושיעור החזקות ציבור הנדרשים בהתאם להנחיות הבורסה.

בסך הכל הקצתה החברה על - פי התוצאות האמורות 360,000 יחידות, שכללו בסך הכל 3,600,000 מניות רגילות של החברה, 1,440,000 כתבי אופציה (סדרה 1) ו- 2,160,000 כתבי אופציה (סדרה 2).

התמורה ברוטו הסתכמה בכ- 27,000 אלפי ש"ח (לא כולל התמורה העתידית בגין מימוש כתבי האופציה סדרה 1 וסדרה 2, ככול וימומשו). התמורה נטו הסתכמה בכ- 24,700 אלפי ש"ח.

למידע בנוגע למימוש ופקיעת כתבי אופציה ראה סעיף ה' להלן.

איידנטי הלתיקייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון

ד. הנפקת מניות וכתבי אופציה (המשך):

(2) ביום 18 בפברואר, 2025, השלימה החברה הנפקה נוספת של מניות וכתבי אופציה. בסך הכול הקצתה החברה 20,004 יחידות, שכללו בסך הכל 2,000,400 מניות, 700,140 כתבי אופציה (סדרה 3) ו- 700,140 כתבי אופציה (סדרה 4).

(3) ביום 20 בפברואר, 2025, השלימה החברה הנפקה פרטית נוספת של מניות וכתבי אופציה שאינה מהותית ואינה חריגה למפיץ כהגדרתו בדוח הצעת המדף. בסך הכול הקצתה החברה 60,012 מניות, 21,004 כתבי אופציה (סדרה 3) ו-21,004 כתבי אופציה (סדרה 4). מחיר ניירות הערך המוצעים נקבע על-פי המחיר האחד ליחידה בהתאם לדוח תוצאות ההצעה אשר עומד על 380 ש"ח ליחידה.

התמורה נטו עבור ההנפקות המתוארות בסעיף 2 ו-3 לעיל (בניכוי עלויות הנפקה) הסתכמה בכ- 7,321 אלפי ש"ח (לא כולל התמורה העתידית בגין מימוש כתבי האופציה סדרה 3 וסדרה 4, ככול וימומשו).

ה. מימוש ופקיעת כתבי אופציה:

1. ביום 3 בינואר 2022 מומשו 3 אלפי אופציות לרכישת מניות ע"י יועץ של החברה. תוספת המימוש עבור כל כתב אופציה הייתה 1 ש"ח וסך התמורה שנבעה לחברה הינה 3 אלפי ש"ח.
2. ביום 15 בדצמבר, 2022 פקעו 1,440,000 כתבי אופציה (סדרה 1).
3. ביום 13 ביוני, 2024 פקעו 2,160,000 כתבי אופציה (סדרה 2).
4. ביום 24 ביולי, 2024 מומשו 18 אלפי אופציות לרכישת מניות ע"י יועץ של החברה. תוספת המימוש עבור כל כתב אופציה הייתה 1 ש"ח וסך התמורה שנבעה לחברה הינה 18 אלפי ש"ח.
5. במהלך חודש ינואר 2025 מומשו 65 אלפי אופציות לרכישת מניות ע"י יועץ של החברה. תוספת המימוש עבור כל כתב אופציה הייתה 1 ש"ח וסך התמורה שנבעה לחברה הינה 65 אלפי ש"ח.
6. ביום 9 בספטמבר 2025 מומשו 25 אלפי אופציות לרכישת מניות ע"י עובד של החברה. תוספת המימוש עבור כל כתב אופציה הייתה 0.3 ש"ח וסך התמורה שנבעה לחברה הינה 7.5 אלפי ש"ח.
7. ביום 20 בנובמבר, 2025 מומשו 400 אופציות (סדרה 3) לרכישת מניות. תוספת המימוש עבור כל כתב אופציה הייתה 5 ש"ח וסך התמורה שנבעה לחברה הינה 2 אלפי ש"ח.
8. ביום 20 בנובמבר, 2025 פקעו 720,744 כתבי אופציה (סדרה 3).

איידינטי הלת'קייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - מכירות

א. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
8,093	8,807	8,392
1,957	1,282	1,506
<u>10,050</u>	<u>10,089</u>	<u>9,898</u>

הכנסות בארץ
הכנסות בחו"ל

ב. פילוח ההכנסות:

(1) לפי סוגי מוצרים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
5,015	4,212	3,314
5,035	5,877	6,584
<u>10,050</u>	<u>10,089</u>	<u>9,898</u>

מכירות מוצרים
שירותי מערכת

(2) לפי סוגי לקוחות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,795	4,358	3,659
5,255	5,731	6,239
<u>10,050</u>	<u>10,089</u>	<u>9,898</u>

בתי חולים
חברות אחרות וחברות לוגיסטיקה

(3) לפי אזורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
8,093	8,807	8,392
524	486	510
1,433	796	996
<u>10,050</u>	<u>10,089</u>	<u>9,898</u>

הכנסות בארץ
הכנסות בארה"ב
הכנסות ביתר המדינות

איידנטי הלת'קיייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - מכירות (המשך)

ג. להלן מידע על הכנסות מלקוחות אשר ההכנסות מהן גבוהות מ- 10% מסך הכנסות החברה או יתרתן גבוה מ- 10% מסך יתרת לקוחות החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,150	341	227
<u>1,150</u>	<u>341</u>	<u>227</u>

לקוח ח'

ראה ביאור 6 ב בקשר עם יתרת הלקוח ביחס לסך יתרת הלקוחות של החברה.

ביאור 18 - עלות המכירות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,760	1,932	2,047
123	166	147
781	831	736
<u>2,664</u>	<u>2,929</u>	<u>2,930</u>
4,349	1,848	3,435
(634)	1,233	(1,126)
<u>6,379</u>	<u>6,010</u>	<u>5,239</u>

במסגרת מתן שירותי מערכת:

משכורות ונלוות
פחת
אחזקה ואחרות

במסגרת מכירת מוצרים:

חומרים וציוד (1)
שינויים במלאי (1)

(1) ראה ביאור 25 לתנועות מול צד קשור הנכללות בסכומים שלעיל.

ביאור 19 - הוצאות הנהלה וכלליות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,261	1,488	1,824
15	4	-
35	51	77
983	1,044	1,027
36	49	47
31	28	34
109	139	153
257	296	390
<u>2,727</u>	<u>3,099</u>	<u>3,552</u>

(1) משכורות ונלוות
תשלום מבוסס מניות
אחזקת משרד ותקשורת
שירותים מקצועיים
מיסים ואגרות
כיבודים, מתנות, תרומות וקנסות
פחת
אחזקה ואחרות (1)

(1) ראה ביאור 25 לתנועות מול צד קשור הנכללות בסכומים שלעיל.

איידנטי הלתי'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - הוצאות מכירה ושיווק

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
2,863	2,634	2,145	משכורות ונלוות
35	15	4	תשלום מבוסס מניות
1,112	748	835	פרסום וקידום מכירות
255	231	221	נסיעות לחו"ל
88	89	80	פחת
168	128	210	אחזקה ואחרות
<u>4,521</u>	<u>3,845</u>	<u>3,495</u>	

ביאור 21 - הוצאות מחקר ופיתוח

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
2,026	2,350	2,654	משכורות ונלוות (1)
669	203	-	תשלום מבוסס מניות
367	377	473	הוצאות מחקר ופיתוח
102	117	116	פחת
133	198	277	אחזקה ואחרות (1)
134	198	(289)	הוצאות (הכנסות) בגין התחייבות לרשות לחדשנות (2)
<u>3,431</u>	<u>3,443</u>	<u>3,231</u>	

(1) ראה ביאור 25 לתנועות מול צד קשור הנכללות בסכומים שלעיל.

(2) התחייבות בגין מענק מרשות לחדשנות:

אחד ממוצרי הינו מוצר Snap&Go. מוצר זה פותח בהשתתפות הרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית במסלול הטבה קרן מ"פ. עד ליום 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 התקבל בידי החברה מענק בסכום מצטבר של 1,711 אלפי ש"ח ("מענק מהרשות לחדשנות").

במסגרת התוכנית נקבע כי על החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3%-3.5% עבור כל הכנסות החברה ממכשיר ה-Snap&Go, כולל הכנסות ממכירת שירותים נלווים בפרט שירותי ענן, ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע המפותח בתוכנית.

החל מחודש מרץ, 2021, החל שימוש מסחרי במספר מכשירי Snap & Go וזאת לאחר אישור של אגף של מערכות המידע של משרד הבריאות והחברה צופה כי התקיים ביטחון סביר כי ישולמו תמלוגים לרשות החדשנות בגין מכירת המוצר. בהתאם לאמור, החל משנת 2021 הוכרו הוצאות מחקר ופיתוח כנגד התחייבות בגין מענק בהתאם לצפי הכנסות.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - תשלום מבוסס מניות

א. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה:

ביום 15 במאי, 2018, אישרה החברה תכנית להקצאת אופציות לעובדים של החברה, לעובדים של חברה אחת ויועץ של החברה. על-פי התוכנית, הוקצו אופציות לא רשומות לרכישה של מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה. ההענקה בוצעה בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961 ("פקודת מס הכנסה") במסלול עם נאמן למעט יועץ החברה. ליועץ החברה, הוקצו אופציות על פי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה בלבד. תוקפה של התוכנית הינו 10 שנים ממועד אימוצה על ידי החלטת הדירקטוריון.

ביום 25 באוגוסט 2022 תוקנה תוכנית התגמול על ידי דירקטוריון החברה בהתאם למדיניות התגמול של החברה.

להלן מידע בדבר הקצאת כתבי אופציה:

מועד הענקה	מספר כתבי אופציה	מחיר מימוש (2)	תנאי הבשלה	מועד פקיעה	שווי הוגן אופציה במועד ההענקה אלפי ש"ח	עלות הטבה גלומה בהענקה (1) אלפי ש"ח	מחיר המניה אלפי ש"ח
30/06/2019	100	0.2	מנה ראשונה 33% הבשלה על פני 18 חודשים, מנה שניה 5.33% הבשלה על פני 30 חודשים, מנה שלישית 5.33% הבשלה על פני 42 חודשים	30/06/2029	5.32	531.5	5.48
01/11/2019	300	0	הובשלו במלואן ביום הענקה	01/11/2029	6.26	1,877.1	6.26
01/11/2019	100	0.3	הובשלו במלואן ביום הענקה	01/11/2029	5.96	596.4	6.26
01/11/2019	115	0.4	הובשלו במלואן ביום הענקה	01/11/2029	5.87	674.6	6.26
26/10/2020	183	1	מנה ראשונה 25% הבשלה על פני 12 חודשים, מנות 2-13 6.25% הבשלה רבעונית החל מ- 12 חודשים עד 48 חודשים	26/10/2030	14.73	2,695.6	14.73
26/10/2020	10	0.4	מנה ראשונה 25% הבשלה על פני 12 חודשים, מנות 2-13 6.25% הבשלה רבעונית החל מ- 12 חודשים עד 48 חודשים	26/10/2030	14.34	143.4	14.73
31/12/2020	90	0.001	מנה ראשונה 25% הבשלה על פני 12 חודשים, מנות 2-13 6.25% הבשלה רבעונית החל מ- 12 חודשים עד 48 חודשים	31/12/2030	16.51	1,485.5	16.51
31/12/2020	90	0.2	מנה ראשונה 25% הבשלה על פני 12 חודשים, מנות 2-13 6.25% הבשלה רבעונית החל מ- 12 חודשים עד 48 חודשים	31/12/2030	16.32	1,469.1	16.51
25/08/2022	20	0.2	מנה ראשונה 33.33% הבשלה על פני 12 חודשים, מנה שניה 33.33% הבשלה על פני 24 חודשים, מנה שלישית 33.33% הבשלה על פני 36 חודשים	25/08/2032	3.91	78.3	4.70

(1) עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציה שהוענקו, בהתבסס על השווי ההוגן ביום הענקתם, נזקפת לרווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.
 (2) הנתונים המוצגים הינם לאחר פיצול של הון המניות של החברה שבוצע ביום 17 ביוני 2021 לפי יחס של 1:1,000 כך שכל מניה בת 1 ש"ח ע.ג. פוצלה ל- 1,000 מניות בנות 0.001 ש"ח ע.ג..

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ב. אומדן השווי ההוגן של כתבי האופציה:

הערכת שווי האופציות לפי מודל S&B, להלן ההנחות אשר שימשו בהקצאות המפורטות בסעיף לעיל:

- (1) מחיר המניה - מחיר המניה של החברה נגזר מחישוב מודל DCF עבור מועדי הערכת השווי, כאשר בין מועדים אלו בוצע ניתוח ליניארי של שווי החברה. ראה סעיף א לעיל.
- (2) מחיר המימוש - בהתאם להסכמי ההענקות, מחיר המימוש של כל הענקה מופיע בסעיף א לעיל.
- (3) שיעור הדיבידנד - להערכת הנהלת החברה לא צפויה חלוקת דיבידנד בטווח הנראה לעין. בהתאם, לא בוצעה התאמה לדיבידנד.
- (4) אורך החיים - על פי ההסכמים, אורך חיי האופציות שניתנו הינו 10 שנים. בהתאם, לעובדים הבכירים נקבע אורך חיים של 10 שנים ולעובדים האחרים חושב אורך החיים על בסיס מתודולוגיית Method Simplified. בשיטה זו אורך החיים יהיה בהתאם לממוצע שבין מועד קבלת האופציה לבין מועד פקיעתה, תוך התחשבות בתקופת ההבשלה.
- (5) ריבית חסרת סיכון - הריבית חסרת הסיכון מבוססת על תשואת אג"ח ממשלת ישראל בשקלים, בהתאם לתקופה המתאימה העדכנית ביותר נכון למועד הערכת שווי האופציות. הריביות חושבו בהתאם לתנאי ההבשלה של כל אחת מהמנות, בהתאם לאורך חייהן.
- (6) תנודתיות - התנודתיות מתבססת על תנודתיות של חברות ההשוואה שנבחנו ומחושבת באופן יומי על פני התקופה הרלוונטית ולאחר מכן המרה לתנודתיות שנתית. התנודתיות חושבה בהתאם לתנאי ההבשלה של כל אחת מהמנות, בהתאם לאורך חייהן.

ג. פרטים לגבי ההשפעה של עסקאות תשלום מבוסס מניות על הרווח או ההפסד של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
15	4	-	הוצאות הנהלה וכלליות
35	15	4	הוצאות מכירה ושיווק
669	203	-	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
<u>719</u>	<u>222</u>	<u>4</u>	

ד. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו:

31 בדצמבר 2024		31 בדצמבר 2025		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות באלפים	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות באלפים	
0.3	980	0.3	962	כתבי אופציה שהוענקו אשר: קיימים במחזור לתחילת התקופה מומשו (1) קיימות במחזור לתום התקופה
1	(18)	0.8	(90)	
<u>0.3</u>	<u>962</u>	<u>0.2</u>	<u>872</u>	

(1) למידע בדבר מימוש אופציות ראה ביאור 16ה'.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 23 - הוצאות והכנסות מימון

א. הוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
77	36	25
28	62	118
12	9	11
23	10	35
-	-	274
<u>140</u>	<u>117</u>	<u>463</u>

ריביות ועמלות בנקאיות
הוצאות מימון בגין התחייבויות לחכירה
הוצאות מימון צדדים קשורים
הוצאות מימון אחרות
הפרשי שער

ב. הכנסות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(369)	(174)	(211)
(1)	-	-
(1)	-	-
<u>(371)</u>	<u>(174)</u>	<u>(211)</u>

ריביות בנקאיות
הפרשי שער
הכנסות מימון אחרות

ביאור 24 - מכשירים פיננסיים

א. מדיניות ניהול הון:

מטרות החברה בניהול ההון שלה הינן:

- (1) לשמר את יכולת החברה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים.
- (2) לדאוג להבטחת תשואה הולמת לבעלי המניות באמצעות תמחור המוצרים והשירותים המותאמת לרמת הסיכון הקיימת בפעילותה העסקית של החברה.

ב. עיקרי המדיניות החשבונאית:

פרטים לגבי עיקרי המדיניות החשבונאית והשיטות שאומצו, כולל התנאים להכרה, בסיס המדידה והבסיס לפיו הוכרו ההכנסות וההוצאות ביחס לכל קבוצה של נכסים פיננסיים, התחייבויות פיננסיות ומכשירי הון, מובאים בביאור 2.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 24 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. קבוצות מכשירים פיננסיים:

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות במאזן לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם לתקן בינלאומי - IFRS9:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
		נכסים פיננסיים:
1,999	3,407	מזומנים ושווי מזומנים
4,376	3,163	לקוחות (כולל לקוחות לא שוטפים)
32	-	פיקדונות מוגבלים בשימוש
		התחייבויות פיננסיות:
66	-	הלואות ואשראי מתאגידים בנקאיים
763	604	ספקים ונותני שירותים אחרים
2,011	2,422	זכאים ויתרות זכות
1,621	1,275	התחייבות לרשות לחדשנות
513	462	התחייבות פיננסית בגין חכירה
102	407	צדדים קשורים

ד. מטרת ניהול סיכונים פיננסיים:

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, הכוללים סיכוני שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון ריבית), סיכון אשראי וסיכון נזילות.

תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה פועלת בין היתר, לצמצום סיכוני המטבע על ידי התאמה בין תקציבי ההוצאות במטבעות השונים והפיקדונות הבנקאיים בהם מופקדות יתרות המזומנים בבנק. החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 24 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ה. סיכון שוק:

חשיפות לסיכוי שוק נמדדות על ידי ניתוח רגישות.

במהלך תקופת הדיווח, לא חל שינוי בחשיפה לסיכוי שוק או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות.

(1) סיכון מטבע:

מטבע הפעילות של החברה הוא ש"ח. מלבד ש"ח לחברה ישנה פעילות במטבע זר, בעיקר דולר, הנובעות בעיקר מפעילותה של החברה בחו"ל. במהלך תקופת הדוח החברה הרחיבה את פעילותה בארצות הברית. כתוצאה מכך נוצרת חשיפה לתנודות בשערי חליפין.

הערכים הפנקסניים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של החברה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,326	930	נכסים
140	37	דולר
1,466	967	אירו
		סה"כ
135	172	התחייבויות:
135	172	דולר
		סה"כ

ניתוח רגישות של מטבע חוץ:

החברה חשופה בעיקר למטבע הדולר.

השפעת עלייה או ירידה של 5% בשער החליפין של ש"ח מול הדולר מסתכמת בהכנסות או הוצאות מימון בסך של כ- 38 אלפי ש"ח וכ- 60 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2025 ו- 2024, בהתאמה.

(2) סיכון ריבית:

לחברה אין התחייבויות פיננסיות המושפעות משינויי ריבית.

ו. ניהול סיכון אשראי:

ראה ביאור 6.

איידנטי הלתי'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 24 - מכשירים פיננסיים (המשך):

ז. ניהול סיכון נדילות:

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

סה"כ	מעל 5 שנים	2-5 שנים	עד שנה
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
482	-	172	310
604	-		604
2,422	-		2,422
1,275	-	1,148	127
407	-	311	96
<u>5,190</u>	<u>-</u>	<u>1,631</u>	<u>3,559</u>

ליום 31 בדצמבר 2025

התחייבויות בגין חכירה
ספקים ונותני שירותים אחרים
זכאים ויתרות זכות
התחייבות לרשות לחדשנות (לפי ערך מהוון)
צדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר 2024

התחייבויות בגין חכירה
הלוואות ואשראי מתאגידים בנקאיים
ספקים ונותני שירותים אחרים
זכאים ויתרות זכות
התחייבות לרשות לחדשנות (לפי ערך מהוון)
צדדים קשורים

551	-	237	314
69	-	-	69
763	-	-	763
2,011	-	-	2,011
1,621	-	1,448	173
106	-	-	106
<u>5,121</u>	<u>-</u>	<u>1,685</u>	<u>3,436</u>

ח. שווי הוגן:

בשל אופיים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, סבורה החברה כי ערכם הפנקסי זהה בקירוב לשווי הוגן.

ביאור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין:

א. דוחות המאוחדים על המצב הכספי נכללו הסכומים המתייחסים ליתרות עם צדדים קשורים ובעלי עניין כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	1
99	96
3	-
8	23
<u>145</u>	<u>177</u>
-	311

נכסים שוטפים:

חייבים (יתרות חו"ז שוטפות מול חברה אחות)

התחייבויות שוטפות:

צדדים קשורים (חלות שוטפת של הלוואה שהתקבלה מבעל עניין)
צדדים קשורים (יתרות חו"ז שוטפות מול חברה אחות)
זכאים ויתרות זכות (מוסדות ועובדים בגין שכר)
זכאים ויתרות זכות (מוסדות ועובדים בגין שכר - עתודה לחופשה)

התחייבויות לא שוטפות:

צדדים קשורים (הלוואה שהתקבלה מבעל עניין)

איידנטי הלתי'קיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

ב. דוחות המאוחדים על רווח או הפסד נכללו הסכומים המתייחסים לעסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
2,858	744	2,178	עלות המכירות (חברה אחות) - ראה ג1
449	496	517	הוצאות אחזקה ואחרות (חברה אחות) - ראה ג2
675	683	689	שכר ונלוות מנכ"ל (בעל עניין ואיש מפתח ניהולי) - ראה ג4
24	46	22	הוצאות אחזקה ואחרות (בעל עניין ואיש מפתח ניהולי) - ראה ג4
185	213	196	הוצאות נסיעות לחו"ל (בעל עניין ואיש מפתח ניהולי)
12	9	11	הוצאות מימון - ראה ג5

ג. מידע נוסף בדבר עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

(1) הסכם הספקה - החל משנת 2017, החברה מבצעת רכישת ציוד מחברה קשורה, אשר הינה בבעלות המלאה של בעל השליטה בחברה (להלן - "חברה אחות"). החברה מוסרת לחברה האחות את הספציפיקציה של הציוד הנדרש, והחברה האחות מבצעת את הרכש ומוכרת את הציוד לחברה. לדעת הנהלת החברה, העסקאות מבוצעות לפי שווי הוגן, הסכם האספקה יבחן אחת לחציין על-ידי ועדת הביקורת, ומנגנון מחיר ההזמנה של Cost+25% לא ישתנה ללא אישור ועדת הביקורת. ועדת הביקורת תבחן אחת לחצי שנה שההזמנות שנעשו בתקופת הדוח לא היוו עסקאות חריגה. ההסכם עמד בתוקפו לתקופה של שלוש שנים ממועד הנפקת מניות החברה ובמהלך חיי ההסכם החברה תרכוש מוצרים מחברה האחות בסכום שלא יעלה על 43 מיליון ש"ח. ביום 25 באוגוסט, 2022 החליט דירקטוריון החברה (לאחר המלצת ועדת הביקורת) להביא לאישור בפני האספה הכללית של החברה את עדכון התקשרות החברה עם חברה קשורה בבעלות מלאה של בעל השליטה בחברה. במסגרת העדכון, יכנס לתוקפו מנגנון חישוב מחיר ההזמנה אשר במסגרתו החברה והחברה הקשורה יאמצו מחירון קבוע לכל אחד מהמוצרים המסופקים במסגרת ההסכם. מחירי המוצרים נקבעו, בין היתר, על בסיס בנצ'מרק עדכני שביצעה החברה ביחס למחירים המוצעים על ידי צדדים שלישיים. מחירי המוצרים הנרכשים מהחברה הקשורה, נותרים ללא שינוי, והינם בתנאי שוק בהתבסס על תוצאות בנצ'מרק עדכני. החברה תהא רשאית לעדכן את המחירים הקבועים במחירון ביחס לכל אחד מהמוצרים ובשיעור אשר לא יעלה 5% אחת לשנה (קרי - עד 15% לאורך כל תקופת ההסכם) וזאת בכפוף לאישור ועדת הביקורת. ההסכם אושר על ידי האספה הכללית בתאריך 2 בנובמבר, 2022 וזאת לאחר אישור הדירקטוריון ביום ה-25 לאוגוסט 2022. ביום 31 בדצמבר 2024, ההסכם חודש לתקופה נוספת של שלוש שנים, עד ליום 31 בדצמבר 2027. המחירון הקבוע בין החברות עודכן. מחירי המוצרים נקבעו, בין היתר, על בסיס בנצ'מרק עדכני שביצעה החברה ביחס למחירים המוצעים על ידי צדדים שלישיים. בנוסף, החברה תהיה רשאית לעדכן את העלויות אחת לשנה ב-7.5%. ההסכם אושר על ידי האספה הכללית בתאריך 11 בפברואר 2025, לאחר אישור הדירקטוריון ביום 31 בדצמבר 2024.

(2) שירותי משרד: עד לחודש יוני 2021, החברה האחות חייבה את החברה בגין עלויות שירותי משרד (שכירות, חשמל ארנונה וכדומה) ("שירותי המשרד") בהם החברה משתמשת. לדעת הנהלת החברה, העסקאות בוצעו לפי שווי הוגן ובמחירי שוק. התמורה נקבעת ונגזרת מההוצאה בפועל שבדרך כלל מהווה כ-50% מהיקף ההוצאה הכולל. ביום 1 ביוני נכנס לתוקפו הסכם שכירות בין החברה וחברה האחות אשר קובע כי החברה תשלם לחברה האחות תשלום חודשי קבוע בגין שירותי המשרד. דמי שכירות חודשיים עמדו על סך של 35 אלפי ש"ח בגין שטח כולל של 750 מטר אשר שוכרת החברה עבור עובדיה. דמי השכירות כוללים תשלום על הוצאות משרד סטנדרטיות. הסכם שירותי המשרד היה לתקופה של שנה, עם אופציית הארכה לשני הצדדים, ושני הצדדים יכלו לסיים את ההתקשרות בהודעה מוקדמת.

בחודש אוקטובר 2022, במסגרת הארכת הסכם השכירות בין צד ג' לחברה האחות, נקבע כי יועלו דמי השכירות החודשיים בסכום של 5,467.5 ש"ח לחודש ("עליית מחיר השכירות"). עליית מחיר השכירות נובעת בין היתר, בהתאם לשיעור האינפלציה, ההצמדה למדד של ההסכם ועליית מחירי השכירות במשק. שטחה של החברה מהווה 60% מהעלות בגין המשרדים ובהתאם לכך על החברה לשלם סכום של 3,280.5 ש"ח לחודש בגין עליית המחיר. מלבד עליית סכום דמי השכירות (אשר נקבע באופן אוטומטי בהתאם לשטח החברה במשרדים), תנאי הסכם שירותי המשרד נשארים זהים ("הסכם שירותי המשרד המעודכן"). ועדת הביקורת והדירקטוריון של החברה קבעו כי הסכם שירותי המשרד המעודכן מאריך עסקה קיימת אשר אושרה במסגרת התשקיף ונבחנת אחת לשנה על-ידי ועדת הביקורת. עליית מחיר השכירות הינו בין היתר, בהתאם לשיעור האינפלציה, ההצמדה למדד של ההסכם ועליית מחירי השכירות במשק ואינו מהווה שינוי של ממש בתנאי העסקה לעומת העסקה הקיימת בין החברה לחברה האחות.

איידנטי הלתיקיר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

ג. מידע נוסף בדבר עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(2) (המשך)

בחודש ינואר 2026, התקשרה החברה עם החברה אחות בהסכם שכירות משרד ושירותי אחזקה. ההסכם כולל תשלומים כמפורט להלן:

1. דמי שכירות חודשיים יעמדו על סך של 40 אלפי ש"ח (בתוספת מע"מ צמוד למדד המחירים לצרכן) בגין שטח כולל של כ- 1,000 מ"ר אשר שוכרת החברה עבור עובדיה.
2. תשלום חודשי בסך של כ- 16.7 אלפי ש"ח בגין חלקה היחסי של החברה בעלויות שיפוץ והקמה של המושכר.
3. הוצאות משרד ואחזקה כוללות (ארנונה, חשמל, מים, ניקיון, אבטחה, תקשורת, שירותי משרד וניהול שוטפים) בסך של כ- 31.7 אלפי ש"ח.

הסכם שכירות המשרד ושירותי אחזקה הוא לתקופה מיום 1 בינואר 2026 עד ליום 30 בנובמבר 2029. תנאי הסכם זה כוללים את שירותי המשרד אשר ההסכם בגינם הסתיים ביום 31 בדצמבר 2025 ("הסכם שירותי המשרד המעודכן").

כל אחד מהצדדים יהיה רשאי למנוע את חידושו האוטומטי של ההסכם, וזאת באמצעות מתן הודעה בכתב לצד השני, זאת בהודעה מראש בת 6 חודשים שתימסר בכתב.

ועדת הביקורת והדירקטוריון של החברה קבעו כי הסכם שכירות המשרד הינו לפי שווי הוגן ובמחירי שוק.

(3) ערבות אישית של בעל שליטה - בעל השליטה בחברה נתן ערבות אישית, ללא תמורה, להלוואה שהחברה נטלה ממוסד בנקאי (הלוואה בערבות מדינה לעסקים קטנים ובנונים). ראה ביאור 12ג למידע נוסף על הלוואה זו.

(4) בעל השליטה בחברה הינו עובד החברה ומספק לחברה שירותי מנכ"ל ודירקטור בהיקף של משרה מלאה. הסכם ההעסקה עם בעל השליטה הינו לתקופה לא קצובה ותחילת עבודתו של מר שלמה מתיתיהו כמנכ"ל ודירקטור החברה ותקופת כהונתו כפופה לכל הוראות הדין. במסגרת הסכם ההעסקה עם בעל השליטה, כל צד רשאי לסיים את הסכם ההעסקה, בכל עת ומסיבה כלשהי, לאחר שנתן לצד השני הודעה מוקדמת בכתב של חודש. הסכם ההעסקה נחתם על-פי כל הוראות הדין והוא באותו תנאי העסקה טרם חתימת ההסכם. שכרו השנתי עומד על 420 אלפי ש"ח (שכר יסוד) ובנוסף, רכב אשר הועמד לרשותו על ידי החברה. שווי הרכב לא מגולם בעלות העסקה שצוינה לעיל. משכורתו החודשית של מר שלמה מתיתיהו צמודה למדד המחירים לצרכן ומעודכנת אחת לרבעון. מר שלמה מתיתיהו זכאי להפרשות סוציאליות ולתנאים נלווים מקובלים.

(5) במהלך חודש אוקטובר 2020, נטל בעל החברה הלוואה בנקאית בסך כולל של כ- 350 אלפי ש"ח הנושאת ריבית שנתית של כ- 0.5% + פריים והעביר את תמורת הלוואה לחברה (back to back). הלוואה היא לתקופה של 5 שנים. 300 אלפי ש"ח מתוך סך הלוואה ישולמו בתשלומי ריבית וקרן בסכומים חודשיים עד למועד פירעון הלוואה וסך של 50 אלפי ש"ח ישולם במועד הפירעון הסופי של הלוואה וישולמו תשלומי ריבית חודשיים במהלך תקופת הלוואה. הלוואה שימשה לרכישת רכב המשועבד עבור המלווה. במהלך שנת 2025 הלוואות נפרעו במלואן.

במהלך חודש אוקטובר 2025, נטל בעל החברה הלוואה בנקאית בסך כולל של כ- 402 אלפי ש"ח הנושאת ריבית שנתית קבועה של כ- 6.64% והעביר את תמורת הלוואה לחברה (back to back). הלוואה היא לתקופה של 4 שנים. במסגרת הלוואה יבוצעו תשלומי ריבית וקרן בסכומים חודשיים של 10 אלפי ש"ח עד למועד פירעון הלוואה. הלוואה שימשה לצורך מימון רכישת רכב.

(6) גמול דירקטורים: החל ממועד הרישום למסחר, הגמול לו יהיו זכאים חברי הדירקטוריון אשר אינם מועסקים על-ידי החברה, כפי שיהיו מעת לעת, יהיה הגמול השנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום הקבוע בתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), הת"ס-2000 ("תקנות התגמול") כפי שיעודכנו מעת לעת. כל הדירקטורים בחברה ונושאי המשרה בחברה, זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה, כתבי שיפוי וכתבי פטור, בתנאים אחרים.

איידנטי הלת'קייר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 26 - חברות מוחזקות

הרכב:

שם החברה הבת:

שיעור ההחזקה %	מדינת התאגדות	תחום פעילות
100%	ארה"ב	מתן פתרונות בתחום הרפואי

IDENTI HEALTHCARE US INC.

ביאור 27 - עסקאות ואירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחריה

א. בחודש ינואר 2026 התקבלה הזמנה מרשת המרכזים האמבולטוריים OrthoVirginia לאספקה של מערכות השקילה "Wireless PAR Weighing Bin" המבוססת על בינה מלאכותית (AI) לשלושת בתי החולים של הרשת. סכום ההזמנה הינו כ-300 אלפי דולר. Wireless PAR Weighing Bin היא מערכת אוטומציה מתקדמת המבוססת על בינה מלאכותית (AI), המשלבת משקלים חכמים עם פלטפורמת SaaS ("המערכת"). המערכת מאפשרת ניהול רציף ומדויק של ציוד רפואי בחדרי ניתוח, בשקיפות מלאה וללא מגע יד אדם, תוך הפקת תובנות והמלצות תפעוליות המובילות לחיסכון משמעותי במשאבים, לצמצום עלויות ולהפחתת בזבז (Waste).

ב. בהמשך להתקשרות החברה בהסכם עם הנהלת רשת בתי החולים Mayo Clinic בארצות הברית ("הרשת") לאספקת מערכות ניהול מלאי ציוד רפואי מבוסס AI בחדרי הניתוח, חדרי הפרוצדורות ומחלקות האשפוז של הרשת, השלמת השלב השני בהתקשרות בהצלחה, ביום 1 בפברואר 2026 קיבלה החברה הזמנה (ראשונית) להטמעה של מערכות ב-14 חדרי אספקה של הרשת בהיקף של כ-400 אלפי דולר. בנוסף, החברה והרשת התקשרו בהסכם לביצוע פיילוט נוסף, אשר במסגרתו יותקנו מערכות Snap & Go בעד חמישה חדרי ניתוח במהלך הרבעון השני של שנת 2026 ("הפיילוט"). בכפוף להצלחת הפיילוט, ההתקנה תורחב לחדרי ניתוח ופרוצדורות נוספות ברחבי הרשת.

ג. ביום 31 במרץ, 2026, הוסמכה יהודית גל, דירקטורית בחברה, ע"י הדירקטוריון לחתום על הדוחות הכספיים היות ומנכ"ל החברה מכהן כיו"ר הדירקטוריון.

חלק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

איידנטי הלת'קייר בע"מ חלק ד' – פרטים נוספים על התאגיד

איידנטי הלת'קייר בע"מ	<u>שם החברה :</u>
515679405	<u>מס' חברה ברשם :</u>
יד חרוצים 29, נתניה	<u>כתובת :</u>
08-8354848	<u>טלפון :</u>
08-8656262	<u>פקסימיליה :</u>
info@identimedical.com	<u>דואר אלקטרוני :</u>
identimedical.com	<u>כתובת אתר אינטרנט :</u>
31 בדצמבר 2025	<u>תאריך הדוח על המצב הכספי :</u>
31 במרס 2026	<u>מועד אישור הדוח :</u>
1 בינואר 2025 עד 31 בדצמבר 2025	<u>תקופת הדוח :</u>

1. תקנה 10א: תמצית דו"חות רווח והפסד חציוניים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2025	סעיף
9,898	4,959	4,939	מכירות
5,239	2,391	2,848	עלות המכירות
4,659	2,568	2,091	רווח גולמי
3,552	1,775	1,777	הוצאות הנהלה וכלליות
3,495	1,683	1,812	הוצאות מכירה ושיווק
3,231	1,598	1,633	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
(101)	(101)	-	הכנסות אחרות
(5,518)	(2,387)	(3,131)	הפסד מפעולות רגילות
463	277	186	הוצאות מימון
(211)	(97)	(114)	הכנסות מימון
252	180	72	הוצאות מימון, נטו
(5,770)	(2,567)	(3,203)	הפסד לפני מסים על הכנסה
5	5	-	מסים על הכנסה (הטבת מס)
(5,775)	(2,572)	(3,203)	הפסד

2. תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות ערך שהוצעו בתשקיף¹ שפורסם לאחרונה לפני תאריך הדו"ח

הנפקה לציבור מיום 18 בפברואר 2025

ביום 18 בפברואר 2025, השלימה החברה גיוס הון בדרך של הנפקה לציבור על-פי תשקיף מדף מיום 29 באוגוסט 2024 ("התשקיף"). תמורת ההנפקה המיידית, נטו, הסתכמה בכ-7,321 אלפי ש"ח. בהתאם לאמור, נעשה שימוש בתמורת ההנפקה על-פי התשקיף כדלקמן:

2.1 מימון פעילותה העסקית השוטפת של החברה, וכן חיזוק מבנה ההון והחוב של החברה.

2.2 לפרטים אודות אסטרטגיית החברה נכון למועד הדוח (אשר עשויה להשתנות בהתאם להחלטות דירקטוריון החברה מעת לעת), ראו סעיף 26 דוח השנתי של החברה לשנת 2025.

3. תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות של החברה לתאריך הדוח על המצב הכספי

IDENTI Healthcare US Inc ("אידינטי אינק")

IDENTI Healthcare US Inc היא חברה בת של החברה שהתאגדה בארצות הברית למען התקשרויות עם לקוחות אמריקאים. נכון למועד הדוח החברה טרם ביצעה התקשרויות בארצות הברית דרך אידינטי אינק, אך שואפת לעשות זאת בעתיד בהתאם להגדלת כמות הלקוחות של

¹ התשקיף שפרסמה החברה ביום 28 באוגוסט 2024 (אסמכתא מספר: 2024-01-095623) ("התשקיף").

החברה. להלן פרטים אודות רווחים והפסדים (לפני הפרשה למס ולאחריה) של חברות בנות וחברות קשורות של החברה לשנים 2024 ו-2025:

שם החברה	החברה המחזיקה	סוג המניה	שיעור אחזקה בהון המניות המונפק, בכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך ההשקעה בדוח הכספי של החברה ליום 31.12.2025, באלפי ש"ח
IDENTI Healthcare US Inc	החברה	רגילה	100%	382

שם החברה	רווח (הפסד) לפני מס		רווח (הפסד) אחרי מס	
	ליום 31.12.2024	ליום 31.12.2025	ליום 31.12.2024	ליום 31.12.2025
IDENTI Healthcare US Inc	60	52	54	47

לפרטים נוספים אודות IDENTI Healthcare US Inc ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

3.1 תקנה 20 – מסחר בבורסה

3.1.1. במהלך שנת הדיווח מימש יועץ חיצוני 65,000 כתבי אופציות למניות רגילות אשר נרשמו למסחר בבורסה;

בנוסף, במהלך שנת הדיווח מימש עובד החברה 25,000 כתבי אופציות למניות רגילות אשר נרשמו למסחר בבורסה;

במהלך שנת הדיווח הנפיקה החברה 2,060,812 מניות רגילות, 721,144 כתבי אופציה (סדרה 3) (אשר פקעו) ו-721,144 כתבי אופציה (סדרה 4) אשר נרשמו למסחר בבורסה. לפרטים נוספים ראו דוח הצעת מדף מיום 18 בפברואר 2025.²

4. תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

להלן נתונים אודות התגמולים שניתנו על-ידי החברה או על-ידי אחר בשנת 2025, כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה, ביחס לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, בקשר עם כהונתם בחברה; לכל אחד מארבעת נושאי המשרה הבכירה בעלי התגמולים הגבוהים ביותר בחברה שהתגמולים ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה עצמה (שאינו נמנה על מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר הנזכרים לעיל); ולכל בעל עניין בחברה (שאינו נמנה על מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר הנזכרים לעיל), שהתגמולים ניתנו לו על-ידי החברה, בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה:

² מס אסמכתא: 2025-01-011305.

תגמולים שניתנו לתקופה בשנת 2025 (באלפי ש"ח) (*):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר (*)	שיעור החזקה בהון התאגיד (%)	היקף משרה (%)	תפקיד	שם
חמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה														
689	-	-	-	-	-	-	-	-	-	689	61.07%	100%	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל	שלמה מתיתיהו (1)
587	-	-	-	-	-	-	-	-	-	587	-	100%	סמנכ"ל מחקר פיתוח והנדסה	אלון נגבי (2)
519	-	-	-	-	-	-	-	-	-	519	-	100%	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי	שמואל בקרמן (3)
386	-	-	-	-	-	-	-	-	-	386	-	80%	חשבת כספים בכירה	ראדה זיסרמן (4)
201	גמול דירקטורים (מלבד בעל השליטה)													
	סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה.													
	לפרטים אודות עיקר תנאי העסקתו של מר שלמה מתיתיהו ראה סעיף 6.1 לחלק זה.													
	לפרטים אודות עיקר תנאי העסקתו של מר אלון נגבי ראה סעיף 6.2 לחלק זה.													
	לפרטים אודות עיקר תנאי העסקתו של מר שמואל בקרמן ראה סעיף 6.3 לחלק זה.													
	לפרטים אודות עיקר תנאי העסקתה של גבי ראדה זיסרמן ראה סעיף 6.5 לחלק זה.													

5. עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה ובעלי ענין בחברה

5.1. עיקרי תנאי העסקתו של שלמה מתיתיהו – בעל השליטה בחברה, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

ביום 1 בדצמבר 2020 התקשרה החברה עם שלמה מתיתיהו, בעל השליטה בחברה, בהסכם העסקה ("הסכם ההעסקה עם בעל השליטה"), על-פיו מועסק שלמה מתיתיהו כמנכ"ל החברה ודירקטור בהיקף של משרה מלאה. הסכם ההעסקה עם בעל השליטה הינו לתקופה לא קצובה ותחילת עבודתו של שלמה מתיתיהו כמנכ"ל ודירקטור החברה ותקופת כהונתו כפופה לכל הוראות הדין. במסגרת הסכם ההעסקה עם בעל השליטה, כל צד רשאי לסיים את הסכם ההעסקה, בכל עת ומסיבה כלשהי, לאחר שנתן לצד השני הודעה מוקדמת בכתב של חודש. הסכם ההעסקה נחתם על-פי כל הוראות הדין והוא באותו תנאי העסקה טרם חתימת ההסכם. בהתאם להסכם ההעסקה, בתמורה להעמדת שירותיו, יהא זכאי לתגמולים המפורטים להלן:

שכר חודשי ותנאים נלווים – שכרו השנתי עומד על 420 אלפי ש"ח (שכר יסוד). משכורתו החודשית של שלמה מתיתיהו צמודה למדד המחירים לצרכן ומעודכנת אחת לרבעון. שלמה מתיתיהו זכאי להפרשות סוציאליות ולתנאים נלווים מקובלים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963. תנאי העסקתו של מר מתיתיהו עומדים תחת התנאים של ס'1(1) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000. למר מתיתיהו אין פעולות מתחרות לחברה ולפיכך, לא קיים הסדר תיחום פעילות בין מר מתיתיהו לחברה.

5.2. עיקרי תנאי העסקתו של אלון נגבי

ביום 1 בדצמבר 2020 התקשרה החברה עם אלון נגבי בהסכם העסקה (לסעיף זה: "הסכם ההעסקה"), על-פיו מועסק אלון נגבי כמנכ"ל מחקר פיתוח והנדסה בהיקף של משרה מלאה. הסכם ההעסקה הינו לתקופה לא קצובה ותחילת עבודתו של אלון נגבי כמנכ"ל מחקר פיתוח והנדסה הינה ביום 1 בדצמבר 2020. כל צד רשאי לסיים את הסכם ההעסקה, בכל עת ומסיבה כלשהי, לאחר שנתן לצד השני הודעה מוקדמת בכתב של חודש.

בהתאם להסכם ההעסקה, בתמורה להעמדת שירותיו, יהא זכאי לתגמולים המפורטים להלן:

שכר חודשי ותנאים נלווים – שכרו השנתי עומד על 420 אלפי ש"ח (שכר יסוד). משכורתו החודשית של אלון נגבי צמודה למדד המחירים לצרכן ומעודכנת אחת לרבעון. מר נגבי זכאי להפרשות סוציאליות ולתנאים נלווים מקובלים.

אופציות – במסגרת הסכם ההעסקה הוקצו לאלון נגבי 390,000 אופציות בהתאם לתוכנית האופציות המתוארת בפרק 3 לתשקיף.

5.3. עיקרי תנאי העסקתו של שמואל בקרמן

ביום 2 בנובמבר 2020 התקשרה החברה עם שמואל בקרמן בהסכם העסקה (לסעיף זה: "הסכם ההעסקה"), על-פיו מועסק שמואל בקרמן כמנכ"ל פיתוח עסקי ומכירות בהיקף של משרה מלאה. הסכם ההעסקה הינו לתקופה לא קצובה ותחילת עבודתו של שמואל בקרמן כמנכ"ל פיתוח עסקי הינה ביום 2 בנובמבר 2020. כל צד רשאי לסיים את הסכם ההעסקה, בכל עת ומסיבה כלשהי, לאחר שנתן לצד השני הודעה מוקדמת בכתב של חודש.

בהתאם להסכם ההעסקה, בתמורה להעמדת שירותיו, יהא זכאי נבון לתגמולים המפורטים להלן:

שכר חודשי ותנאים נלווים – שכרו השנתי עומד על 420 אלפי ש"ח (שכר יסוד). משכורתו החודשית של שמואל בקרמן צמודה למדד המחירים לצרכן ומעודכנת אחת לרבעון. מר בקרמן זכאי להפרשות סוציאליות ולתנאים נלווים מקובלים.

אופציות – במסגרת הסכם ההעסקה הנ"ל הוקצו לשמואל בקרמן 190,000 אופציות לפי תוכנית האופציות של החברה.

5.4. התקשרות בהסכם ייעוץ עם מר תומר סרוק

התקשרות מיום 1 בינואר 2019 עם קבלן חיצוני המעניק שירותי יעוץ ופיתוח עסקי לחברה. התמורה להתקשרות הינה 183,000 אופציות לפי תוכניות האופציות של החברה. תקופת מימוש האופציות האמורות היא 10 שנים מיום 30 ביולי 2019. נכון למועד הדוח מימש מר סרוק 65,000 אופציות.

5.5. עיקרי תנאי העסקתה של ראדה זיסרמן

ביום 1 בינואר 2018 התקשרה החברה עם ראדה זיסרמן בהסכם העסקה (לסעיף זה: "**הסכם ההעסקה**"), על-פיו מועסקת ראדה זיסרמן כחשבת כספים בהיקף של כ-80% משרה. הסכם ההעסקה הינו לתקופה לא קצובה ותחילת עבודתה של ראדה זיסרמן כחשבת כספים הינה ביום 1 בינואר 2018. כל צד רשאי לסיים את הסכם ההעסקה, בכל עת ומסיבה כלשהי, לאחר שנתן לצד השני הודעה מוקדמת בכתב של חודש.

בהתאם להסכם ההעסקה, בתמורה להעמדת שירותיה, תהא זכאית לתגמולים המפורטים להלן:

שכר חודשי ותנאים נלווים – שכרה השנתי עומד על 297 אלפי ש"ח (שכר יסוד). משכורתה החודשית של ראדה זיסרמן צמודה למדד המחירים לצרכן ומעודכנת אחת לרבעון. גבי זיסרמן זכאית להפרשות סוציאליות ולתנאים נלווים מקובלים.

אופציות – במסגרת הסכם ההעסקה הנ"ל הוקצו לראדה זיסרמן 25,000 אופציות בהתאם לתוכנית האופציות המתוארת בפרק 3 לתשקיף.

6. תגמולים ששילמה ו/או התחייבה החברה לשלם לבעלי עניין בחברה אשר אינם כלולים בטבלאות דלעיל, למעט חברה בת של החברה, שהתגמולים שניתנו לו על-ידי החברה או על-ידי תאגיד בשליטתה, בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה:

גמול דירקטורים

הגמול לו זכאים חברי הדירקטוריון אשר אינם מקרב בעלי העניין בחברה ואשר אינם מועסקים על-ידי החברה, כפי שיהיו מעת לעת, הוא הגמול השנתי וגמול ההשתתפות בהתאם לתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"), כפי שיעודכנו מעת לעת. מר רון הימן יהא זכאי לגמול דירקטורים בגובה הסכום הקבוע בתקנות הגמול וכן בשל היותו של מר הימן דירקטור מומחה, תוספת לגמול השנתי בהתאם לקבוע בתקנות. כלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות דירקטורים שהינם בעלי עניין

בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וכן כלל נושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל החברה, כפי שיהיו מעת לעת, זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה, כתבי שיפוי וכתבי פטור, בתנאים אחידים לנושאי המשרה. לפרטים נוספים ראו סעיפים 15 ו-16 לחלק זה.

7. עסקאות עם בעלי שליטה

למיטב ידיעת החברה, למעט כמתואר להלן, אין עסקאות נוספות של החברה עם בעל השליטה בחברה, או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורן, אשר החברה התקשרה בה במהלך שנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח, או שהן בתוקף במועד הדוח מלבד כמפורט להלן:

7.1. התקשרויות עם לוג'יתג מערכות בע"מ ("לוג'יתג מערכות")

לוג'יתג מערכות מוחזקת על-ידי בעל השליטה בחברה, והחברה מבצעת איתה את ההתקשרויות הבאות:

7.1.1. הסכם התקשרות עם לוג'יתג מערכות בע"מ

החל משנת 2017 לוג'יתג מערכות בע"מ (חברה בבעלות מלאה של שלמה מתיתיהו) ("לוג'יתג") – מספקת לחברה, מעת לעת, ועל פי דרישה, מוצרים, חומרה וחלפים לחלק ממוצריה של החברה, ובכלל זה לטובת מערכת הארונות החכמים (RFID), מערכת ה-Restock Tag ו-Snap&Go ("המוצרים"). במסגרת תנאי ההסכם נקבע מחירון קבוע לאספקת המוצרים. המחירון נקבע, בין היתר, על בסיס בנצי'מרק עדכני שביצעה החברה ביחס למחירים המוצעים על ידי צדדים שלישיים. במהלך תקופת ההסכם, החברה רשאית לעדכן את המחירים הקבועים במחירון ביחס לכל אחד מהמוצרים בשיעור שלא יעלה על 7.5% לשנה, בכפוף לאישור ועדת הביקורת, כמו-כן במהלך תקופת ההסכם זכאית החברה לרכוש מוצרים מלוג'יתג בסכום אשר לא יעלה על סך של 43 מיליון ש"ח. עלות ההזמנות האמורות לחברה ליום 31 בדצמבר 2025, עמדה על סך כולל של כ-2,178 אלפי ש"ח. ביום 11 בפברואר 2025 האריכה האסיפה הכללית של החברה את ההסכם ב-3 שנים.³

7.1.2. שירותי משרד

לוג'יתג מערכות חייבה את החברה בגין עלויות שירותי משרד (שכירות, חשמל ארנונה וכדומה) ("שירותי המשרד") בהם החברה משתמשת. בהמשך להתקשרות לוג'יתג בהסכם שכירות חדש עם צד ג' במסגרתו העבירה את פעילותה למשרדים חדשים, והואיל והחברה ולוג'יתג ביקשו להמשיך את ההתקשרות ביניהן גם במשרדים החדשים, בחודש ינואר 2026, אישר דירקטוריון החברה את הסכם שכירות המשנה בין החברה ללוג'יתג ביחס למעבר למשרדים החדשים, ובמסגרתו נקבע כי החל מ-1 בינואר 2026 התשלומים החודשיים למשכירה יהיו כדלהלן: סכום של 40,000 ₪ לחודש דמי שכירות בגין שטחי המשרד, סכום של 16,667 ₪ תשלום חודשי של החלק היחסי בעלויות שיפוף והקמה, סכום של 31,683 ₪ תשלום בגין שירותי משרד.

³ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 11 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-009892).

7.1.3. ערבות בעל שליטה להלוואה מתאגיד בנקאי מחודש אוקטובר 2020

במהלך חודש אוקטובר 2020 נטלה החברה הלוואה בנקאית אשר נועדה לסייע לחברה להתמודדות עם ההשפעה הכלכלית של נגיף הקורונה בסך כולל של כ-250 אלפי ש"ח הנושאת ריבית שנתית של כ-1.5% ופריים. ההלוואה הייתה לתקופה של 5 שנים ונפרעה במלואה במהלך שנת 2025 והערבות נמחקה.

7.1.4. הלוואה מבעל השליטה

במהלך חודש אוקטובר 2020 נטל בעל השליטה בחברה הלוואה בנקאית בסך כולל של כ-350 אלפי ש"ח הנושאת ריבית פריים שנתית עם מרווח של 0.5% והעביר את תמורת ההלוואה לחברה (BACK TO BACK, לרבות תנאיה). ההלוואה נלקחה לתקופה של 5 שנים ונפרעה במלואה במהלך שנת 2025.

בחודש מרס 2026 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת הביקורת) התקשרות בהסכם הלוואה במתווה הלוואה מקבילה (Back-to-Back) עם בעל השליטה בחברה (המלווה), לצורך מימון רכישת רכב במסגרת עסקת טרייד אין. לצורך כך, נטל המלווה הלוואה פרטית בסכום כולל של 402,000 ש"ח, הנושאת ריבית קבועה שנתית בשיעור 6.64%. ההלוואה הפרטית ניטלה לתקופה של כ-47 חודשים, ותיפרע בתשלומים חודשיים קבועים (קרן וריבית) בסך 10,000 ש"ח כל אחד, החל בחודש ינואר 2026 ועד לחודש נובמבר 2029. החברה תשיב למלווה סכומים ובמועדים התואמים, במתווה הלוואה מקבילה (Back-to-Back), לתשלומים כאמור. הבטוחה להבטחת פירעון ההלוואה הינה הרכב נשוא עסקת הטרייד אין. ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה קבעו כי העסקה היא לטובת החברה וכי אין בה אלא כדי לזכות את החברה.

8. תקנה 26 - דירקטוריון החברה

שם	שלמה מתתיהו	יהודית גל	ניל אקרמן	יעקב עודד	רקפת רמיגולסקי	רון הימן
מספר זיהוי	057662322	050757178	USA 35353399	057825523	028759629	054674395
תאריך לידה	3/6/1962	2/8/1951	11/8/1976	15/11/1962	8.12.1971	7.1.1957
מען להמצאת כתבי בי-דין	הירמוד 6, תל מונד	הסיגלית 5, אורנית	514 Hervold Lourt Ambler, PA 19002, USA	רב אשי 9, תל-אביב	אלי כהן 11, תל-אביב	זלמן שז"ר 3, נתניה
נתינות	ישראל	ישראלית	ארצות הברית	ישראלית ואמריקאית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה	דירקטורית	דירקטור	דירקטור בלתי תלוי	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצוני
חברות בוועדות דירקטוריון	-	-	-	ועדת מאזן, ועדת ביקורת וועדת תגמול	ועדת מאזן, ועדת ביקורת וועדת תגמול	ועדת מאזן, ועדת ביקורת וועדת תגמול
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	לא	לא	לא	כן	כן	כן
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין – והתפקיד שממלא	דירקטור בלוגייתג מערכות בע"מ	לא	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	29/05/2019	13/6/2021	13/6/2021	12/9/2021	12/9/2021	12/9/2021

שם	שלמה מתתיהו	יהודית גל	ניל אקרמן	יעקב עודד	רקפת רמיגולסקי	רון הימן
השכלה	<p>תואר ראשון בהנדסה תעשייה וניהול בטכניון תואר שני במנהל עסקים באוניברסיטת תל- אביב</p>	<p>תעודה בתכנית לקידום מנהלים – המסלול המורחב בניהול כללי באוניברסיטת ת"א; לימודים בנושא מיזוגים ורכישות Management Center Europe בבריסל; בוגרת התוכנית לבניית יכולות ניהול ב- Glasgow Caledonian University</p>	<p>תואר ראשון בבילוגיה ב- State University of New York at Albany תואר שני באסטרטגיה, מנהיגות ויזמות גלובלית ב- University of Richmond תואר שני במדע וניהול מידע טכנולוגי ב- University of Virginia</p>	<p>תואר ראשון בכלכלה מהטכניון תואר שני במנהל עסקים באוניברסיטת תל-אביב דוקטורט בכלכלה פיננסית מ- Carnegie University, Pittsburgh, USA</p>	<p>תואר ראשון ותואר שני במנהל עסקים בהתמחות בחשבונאות ומימון במכללה למנהל</p>	<p>תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות (אוניברסיטת תל אביב); רואה חשבון מוסמך; בוגר לימודי תעודה בביקורת מערכות ממוחשבות (המכון לפריון העבודה והיצור).</p>

שם	שלמה מתתיהו	יהודית גל	ניל אקרמן	יעקב עודד	רקפת רמיגולסקי	רון הימן
<p>עיסוק בחמש השנים האחרונות</p>	<p>מנכ"ל קבוצת החברות של לוגייתג</p>	<p>2005-2016 מנכ"לית Medtronic Israel 2014-2016 מנכ"לית Covidien Israel החל מאוגוסט 2017 חברת דירקטוריון בחברת Nobio החל מנובמבר 2020 חברת דירקטוריון בחברת ALMed החל מ-2021 יועצת לדירקטוריון חברת ACT FoodTech החל משנת 2017 חברה בוועדת השקעות בחברת Alon Medtech Ventures החל משנת 2018 מנטורית בתוכנית הסטארטאפים של הטכניון. החל משנת 2022, יזמית של NGO – Medonna.</p>	<p>2017-2019 דירקטור Enterprise Supply -ב Chain Global Planning</p>	<p>מרצה למימון באוניברסיטת תל-אביב וחבר סגל בכיר</p>	<p>סמנכ"לית כספים בחברת אזרים השקעות בע"מ ומרצה בכירה בחשבונאות פיננסית.</p>	<p>מנכ"ל חברת רוני הימן אחזקות בע"מ;</p>

שם	שלמה מתתיהו	יהודית גל	ניל אקרמן	יעקב עודד	רקפת רמיגולסקי	רון הימן
תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור	-	Nobio ו-AlMed Ltd Ltd	-	אין	מכהנת כדירקטורית בלתי תלויה בחברת אלארום טכנולוגיות ובשנים 2015-2020 בחברת מרכז הספורט.	דירקטור בשמוס אינטרנשיונל לימיט; דירקטור חיצוני באיירטאצ'י סולאר בע"מ; דירקטור חיצוני בקרסו נדליין בע"מ; דירקטור חיצוני באדמה פתרונות לחקלאות בע"מ
בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	(*)	לא	לא	כן	כן	כן

9. נושאי משרה בכירה (שאינם דירקטורים)

שם נושא המשרה הבכירה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת של החברה, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	האם בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי נוסף בחמש השנים האחרונות
שמואל בקרמן	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי	056739113	17/11/1960	1/1/2020	לא	תואר ראשון בהנדסה תעשייה וניהול בטכניון תואר שני במנהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה	2018-2019 – סמנכ"ל מכירות לוגיטג מערכות. 2019-כיום – סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי של החברה.
אלון נגבי	מנהל פיתוח והנדסה	028970465	23/2/1972	08/2017	לא	תואר ראשון בהנדסה תעשייה וניהול באוניברסיטת בן גוריון	מנהל פיתוח והנדסה בלוגיטג מערכות.

ניסיון עסקי נוסף בחמש השנים האחרונות	השכלה	האם בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה	תאריך תחילת כהונה	תאריך לידה	מספר תעודת זהות	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת של החברה, בחברה קשורה או בבעל ענין בחברה	שם נושא המשרה הבכירה
חשבת כספים בכירה של לוגייתג מערכות.	תואר ראשון במנהל עסקים במרכז האקדמי רופין הנה"ח סוג 3 ראשי המכללה למנהל	לא	1/1/2018	13/11/1978	011408184	חשבת כספים בכירה	ראדה זיסרמן

10. אחזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים אודות אחזקות בעלי עניין ונושאי משרה ראו דיווח מידי אודות מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה מיום 8 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 003480-01-2026).

11. תקנה 26ב – מורשי חתימה עצמאיים

מורשה החתימה העצמאי של החברה הוא יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה שלמה מתיתיהו.

12. תקנה 27 – רואי החשבון של החברה

רואי החשבון של החברה: בריטמן אלמגור זהר ושות' מרחוב מעלה שחר 5, חיפה.

13. תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים

ביום 17 בפברואר 2025 החליט דירקטוריון החברה על הנפקת מניות, כתבי אופציות (סדרה 3) וכתבי אופציות (סדרה 4) לציבור. לפרטים נוספים ראו סעיף 3.1 לעיל.

14. החלטות אסיפה כללית מיוחדת

לפרטים אודות החלטה של אסיפה כללית מיוחדת של החברה שהתקבלה בתקופת הדיווח ראו דוח מידי מיום 11 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 009892-01-2025).

15. ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה

במהלך שנת 2021, אישרו דירקטוריון החברה ובעלי המניות של החברה רכישת פוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, לרבות מקרב בעלי שליטה ו/או קרובם של בעלי שליטה ו/או שלבעלי שליטה בחברה יש עניין אישי בהכללתם בפוליסת הביטוח כאמור, בחברה ובחברת הבת שלה, והכל כפי שיהיו ויכהנו בהן מעת לעת. בחודש יוני 2025 חודשה פוליסת הביטוח לאחריות דירקטורים ונושאי משרה בכירים, אשר תהא בתוקף עד ליום 16 ביוני 2026, בגבולות אחריות של עד 5 מיליון דולר וגובה ההשתתפות העצמית של החברה עומדת על עד 40,000 דולר לתביעה, עד 60,000 דולר לתביעות בארה"ב ועד 50,000 דולר לתביעות בגין הפרות ניירות ערך. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה תעמוד על סך של כ-20 אלפי דולר.

16. כתבי התחייבויות לפטור ולשיפוי לדירקטורים ונושאי משרה

בסמוך למועד פרסום התשקיף, אישרו דירקטוריון החברה ובעלי המניות של החברה להעניק לדירקטורים ולנושאי משרה, לרבות לדירקטורים ונושאי משרה שהינם בעל שליטה בחברה או קרובם של בעל שליטה כאמור, או שלבעל שליטה בחברה עניין אישי בהענקה להם (להלן יחד בסעיף זה – "נושאי המשרה"), המכהנים ו/או שיכהנו מעת לעת כנושא משרה בחברה ו/או בחברה בת של החברה ו/או בחברה קשורה של החברה ו/או כנושא משרה לפי בקשת החברה בחברה אחרת כלשהי ("תאגיד אחר"), כתבי פטור ושיפוי כמפורט להלן:

16.1. כתבי שיפוי

החברה נתנה לדירקטורים ולנושאי המשרה כתבי שיפוי, על פיהם התחייבה החברה בכפוף להוראות הדין, לשפות את נושאי המשרה בשל כל חבות או הוצאה, שתוטל עליהם או שתוציא עקב אחת או יותר מאלה: פעולות ו/או נגזרת שלהן בתוקף היותם נושאי משרה

בחברה ו/או בחברה בת ו/או בחברה קשורה של החברה ו/או בתאגיד אחר, כפי שיהיו מעת לעת.

ההתחייבות לשיפוי תחול בשל כל חבות או הוצאה, שהינה בת שיפוי על פי דין ועל פי תקנון החברה, כמפורט להלן:

חבות כספית שתוטל על נושאי המשרה לטובת אדם אחר על פי פסק דין, לרבות פסק דין שניתן בפשרה או פסק בורר שאושר בידי בית משפט, הקשורה במישרין או בעקיפין לאחד או יותר מהאירועים המפורטים בכתב השיפוי;

הוצאות התדיינות סבירות, לרבות שכר טרחת עורך דין, אשר הוצא עקב חקירה או הליך שהתנהל נגדו בידי רשות המוסמכת לנהל חקירה או הליך, ואשר הסתיים בלא הגשת כתב אישום נגד נושא המשרה ובלי שהוטלה עליו חבות כספית כחלופה להליך פלילי, או שהסתיים בלא הגשת כתב אישום נגד נושא המשרה אך בהטלת חבות כספית כחלופה להליך פלילי בעבירה שאינה דורשת הוכחת מחשבה פלילית או בקשר לעיצום כספי;

הוצאות התדיינות סבירות, לרבות שכר טרחת עורך דין, שהוציא או שחויב בהן נושא המשרה בידי בית משפט, בהליך שהוגש נגדו בידי החברה או תאגיד אחר, לפי המקרה, או בשם מי מהם או בידי אדם אחר, או באישום פלילי שממנו זוכה, או באישום פלילי שבו הורשע בעבירה שאינה דורשת הוכחת מחשבה פלילית.

הוצאות שהוצאו בקשר עם הליך שהתנהל בעניינו, לרבות הוצאות התדיינות סבירות, ובכלל זה שכר טרחת עורך דין. לעניין זה "הליך" – הליך לפי פרק ח'3 לחוק ניירות ערך (הטלת עיצום כספי בידי רשות ניירות ערך), הליך לפי פרק ח'4 לחוק ניירות ערך (הטלת אמצעי אכיפה מנהליים בידי ועדת האכיפה המנהלית), הליך לפי פרק ט'1 לחוק ניירות ערך (הסדר להימנעות מנקיטת הליכים או הפסקת הליכים, המותנים בתנאים) והליך לפי סימן ד' (הטלת עיצום כספי בידי רשות ניירות ערך) לפרק הרביעי (סעדים, עיצום כספי ורישום חברה כחברה מפרה) בחלק התשיעי לחוק החברות.

תשלום לנפגע ההפרה כאמור בסעיף 52 נד(א)1(א) לחוק ניירות ערך לפי פרק ח'4 לחוק ניירות ערך (הטלת אמצעי אכיפה מנהליים בידי ועדת האכיפה המנהלית).

חבות או הוצאה אחרת המותרת בשיפוי על פי כל דין.

סכום השיפוי שתשלם החברה לכל נושאי המשרה ו/או חברי הועדות (לפי העניין), במצטבר, על-פי כל כתבי השיפוי שיוצאו להם על-ידי החברה על-פי החלטות השיפוי, לא יעלה על 25% (עשרים וחמישה אחוזים) מההון העצמי של החברה כפי שיהיה מעת לעת, על-פי הדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים או הסקורים האחרונים של החברה שפורסמו טרם מועד מתן השיפוי בפועל.

מתן פטור

כפוף להוראות הדין, אישרה החברה ערב מועד פרסום התשקיף, הענקת כתבי פטור לנושאי המשרה בשל כל נזק שנגרם ו/או שייגרם לה אם נגרם ו/או ייגרם עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה בפעולה שנעשתה על-ידם בתום לב בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או בחברה

בת ו/או בחברה קשורה של החברה ו/או בנושא משרה של החברה לפי בקשת החברה בתאגיד אחר כלשהו.

17. מדיניות תגמול

ביום 13 ביוני 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה (לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה), מדיניות תגמול, וזאת בהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, לפיה, מדיניות תגמול המתוארת בתשקיף של תאגיד מדווח המציע לראשונה ניירות ערך שלו לציבור, תיחשב כמדיניות תגמול שנקבעה לפי סעיף 267א לחוק החברות. לאור העובדה שתוקף מדיניות תגמול זו הינו חמש שנים מהמועד בו הפך התאגיד לתאגיד מדווח, תוקפה של מדיניות התגמול הינו עד ליום 13 ביוני 2026. לפיכך, ביום 5 במרס 2026 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה (לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה) את מדיניות התגמול של החברה ל-3 שנים נוספות, לפרטים אודות מדיניות התגמול שאושרה ראו דוח מיידי מיום 12 בפברואר 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-014610).

31 במרץ 2026

<hr/> ראדה זיסרמן	<hr/> יהודית גל	<hr/> שלמה מתיתיהו
חשבת,	דירקטורית	יו"ר הדירקטוריון
נושאת משרה		ומנכ"ל החברה
בכירה בתחום		
הכספים		

חלק ה'
הצהרת מנהלים

חלק ה'

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

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי בחברה

אני, שלמה מתיתיהו, מצהיר כי :

1. בחנתי את הדוח התקופתי של איידנטי הלת'קיייר בע"מ ("החברה") לשנת 2025 ("הדוחות").
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת והדוחות הכספיים 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.
5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד :

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, פרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

(ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

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

31 במרס 2026

שלמה מתיתיהו
מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון

הצהרת מנהלים

הצהרת נושאת המשרה הבכירה ביותר בתחום הכספים

אני, ראדה זיסרמן, מצהירה כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של איידנטסי הלתיקיייר בע"מ ("החברה") לשנת 2025 ("הדוחות").
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישורין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם.
5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

(ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון וההנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

31 במרס 2026