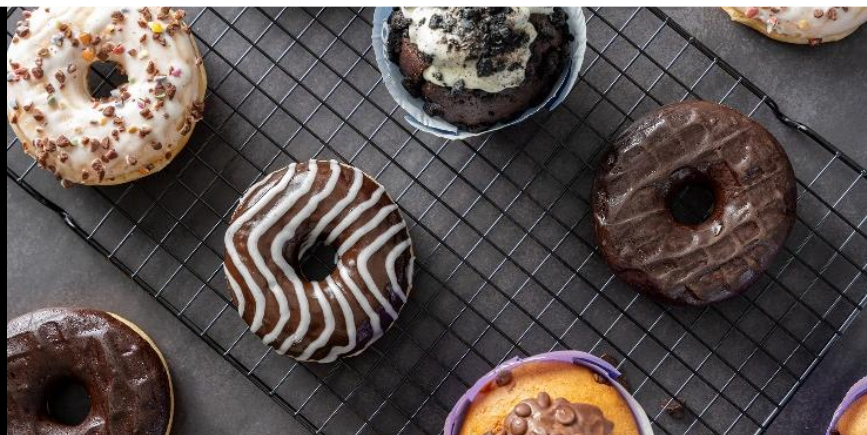



RUSTIC
BAKERY

**רוסטיק
בייקרי**
מצגת לשוק ההון
מאי 2026



הבהרה משפטית

מצגת זו ("המצגת") הוכנה על ידי רוסטיק בייקרי בע"מ ("החברה") כמצגת כללית אודות החברה. בהתאם, המצגת נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד לצרכי הצגה כללית אודות החברה ופעילותה ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בתשקיף להשלמה של החברה בקשר עם הנפקה בבורסה בתל אביב, על כלל נספחים, ובכלל זה, בדוחותיה התקופתיים והעיתיים ("התשקיף להשלמה") והיא אינה ממצה או מתיימרת להקיף את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ו/או את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה. אם וככל שקיימת סתירה בין האמור במצגת זו לבין האמור בתשקיף להשלמה, יגבר האמור בתשקיף להשלמה.

המצגת אינה מיועדת למשקיע שאינו נכלל תחת סעיף 15א(ב)(1) לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("משקיע מתוחכם" ו"חוק ניירות ערך", בהתאמה). בהתאם, ההשקעה בניירות ערך של החברה מתאימה למשקיעים מתוחכמים בלבד, אשר הצעת ניירות ערך להם אינה מחייבת תשקיף כהגדרתו בחוק ניירות ערך ואשר מבינים לחלוטין ומוכנים לקבל על עצמם את הסיכונים הכרוכים בה.

המצגת אינה מהווה הצעה להשקעה ו/או רכישת ניירות ערך ו/או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור". כמו כן, אין במצגת כדי להוות תחליף לייעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב

בנתוניו וצרכיו המיוחדים של כל אדם ו/או משקיע והאמור בה אינו מהווה תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי. השקעה בניירות ערך בכלל ובניירות הערך של החברה, בפרט, נושאת סיכון. יש לקחת בחשבון כי נתוני עבר אינם מצביעים בהכרח על ביצועים בעתיד. רכישת ניירות ערך של החברה דורשת עיון מעמיק בכלל מסמכי התשקיף להשלמה וכן ביצוע ניתוח היבטים המשפטיים, החשבונאיים, הכלכליים והיבטי המס. כמו-כן, המידע הנכלל במצגת איננו מתיימר להקיף או להכיל את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות ערך של החברה ובכלל כאמור היא מיועדת למסירת מידע כללי בלבד, אשר מטבע הדברים הינו חלקי, במסגרת מתן הסברים על החברה בפני משקיעים. המצגת עשויה לכלול מידע שלא הוצג בתשקיף להשלמה באופן, באפיון, בערכים, בעיבוד או בפילוח שונים מהאופן בו מוצג המידע במצגת זו והחברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות את המידע הנכלל במצגת כדי שישקף אירועים או עריכה, עיבוד, או פילוח שונים מהאופן בו מוצג במצגת או שינויים שיתרחשו לאחר מועד הכנתה. כמו כן מובהר, כי תכניות ואסטרטגיית החברה הכלולות במצגת זו נכונות למועד פרסומן ויכול וישתנו בהתאם להחלטות דירקטוריון החברה כפי שתהיינה מעת לעת.

מצגת זו כוללת מידע המהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). מידע כאמור כולל, בין היתר,

תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים שונים, לרבות מידע המובא בדרך של איומים, גרפים, סקירות וכל מידע אחר המובא בכל דרך, המתייחס לאירועים ו/או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה או החברות בקבוצה. הערכות החברה בקשר עם מידע צופה פני עתיד כאמור, מבוססות, בין היתר, על הערכות ותחזית הנהלת החברה בנוגע למצב הכלכלי במשק בכלל ובשוק ההון בפרט, לרבות שינויים באינפלציה ובשיעורי הריבית ואירועים מדיניים, ביטחוניים, כלכליים ו/או גיאופוליטיים, ועל הערכת הנהלת החברה בדבר היכולת והאפקטיביות של האמצעים האפשריים שעומדים לרשות החברה להתמודדות עם ההשפעות השונות של ההשלכות כאמור, ניסיונה של הנהלת החברה בתחומי פעילות החברה ותוכניותיה העסקיות נכון למועד המצגת, התקשוריותה הקיימות, התוצאות הכספיות של החברה כיום, ועל ניתוח מידע כללי שהיה בפניה במועד עריכת מצגת זו (לרבות, מידע ונתונים פומביים אשר פורסמו באתרי אינטרנט ובסקירות שונות לאחר שבוצעו על-ידי מחלקות המחקר בגופים סטטוטוריים ובגופים פיננסיים שונים ואשר לא אומתו על-ידי החברה). הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, ואף באופן מהותי, מכפי שנצפה או הוערך על-ידי החברה כתוצאה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה.

כרטיס ביקור

החברה פועלת
מאז 1987

1 ייצור מוצרי
מאפה קפואים

2

ייבוא מזון -
בעלת זכות הפצה בלעדית של
מותגי General Mills בישראל



החל
מ-1987

מוצרי מאפה
וחטיבת ריטייל

40 שנות ניהול
של הבעלים

הנהלה ותיקה,
מקצועית ומנוסה

כ-750 עובדים
בפריסה ארצית



חברה מובילה בשוק
המאפים הקפואים

מגוון של מעל
320 מוצרים

מעל 1,300 לקוחות
בשוק הקמעונאי,
המקצועי והפרטי



שליטה על כל
שרשרת הערך

מרלוג' (רמלה)
3,200 מ"ר אחסנה
בהקפאה, כ-2,000 משטחים

שלגל (עטרות)
5,300 מ"ר + 5,000 מ"ר
בבניה

פיתות (חולון)
1,400 מ"ר + השקעה
בשדרוג קווי הייצור

צי של 35 משאיות



4 מהלכי M&A
ב-4 שנים

GMI / הירש / שלגל /
פיתות

הרחבת מפעל שלגל
(+5,000 מ"ר)

השקעה במפעל הפיתות

MOU חתום לרכישה
נוספת, חברת בצקים
מיוחדים

הרחבת פעילות הריטייל

מהלכי M&A נוספים



ביצועים פיננסים 2025 גידול בכל מדדי הרווחיות

כ-45 מיליון ₪

רווח נקי
(11.2% מסך המכירות)

36% צמיחה

כ-76* מיליון ₪

EBITDA מתואם
(19% מסך המכירות)

39% צמיחה

כ-167 מיליון ₪

רווח גולמי
(42% מסך המכירות)

25% צמיחה

כ-400 מיליון ₪

הכנסות

10% צמיחה

תחזיות קדימה להמשך צמיחה

150-180

מיליון ₪

תחזית EBITDA
2029-2036

100-120

מיליון ₪

תחזית EBITDA
2026-2028

איתנות פיננסית

0

חוב פיננסי

54%

הון למאזן

חברי הדירקטוריון והנהלת החברה

בהובלתו של מר דן שלמה נגל, בעל ניסיון של מעל 40 שנה בתחום המזון



שחר קמחי לוין

משנה למנכ"ל וסמנכ"ל כספים

מוביל את תחום הכספים והתכנון הפיננסי, ושותף מרכזי בהובלת מהלכים אסטרטגיים. מעל 15 שנות ניסיון בתפקידים פיננסיים בחברות גלובליות.

השכלה:

BA כלכלה, אונ' חיפה
MBA אונ' ת"א



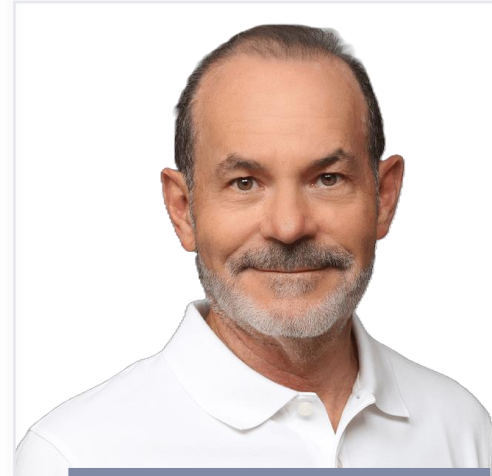
אורי מאירי

יו"ר הדירקטוריון

לשעבר מנכ"ל חברה ציבורית, קרור אחזקות (כ-30 שנים) ותעשיות תפוגן (כ-25 שנים), בעל ניסיון רב כתעשיין, בניהול והובלת אסטרטגיה, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות.

השכלה:

BA חשבונאות, אונ' בר אילן



בועז רעם

בעלים (כ-27%) ודירקטור

יזם, שותף מייסד ברוסטיק. איש עסקים הפועל בתחומי התעשייה, הנדל"ן וההשקעות ומשלב פעילות עסקית עם תרומה ויזמות חברתית, בין היתר דרך מוסדות חינוך וארגונים ציבוריים.

השכלה:

BA, אונ' קולומביה (NY)



דן שלמה נגל,

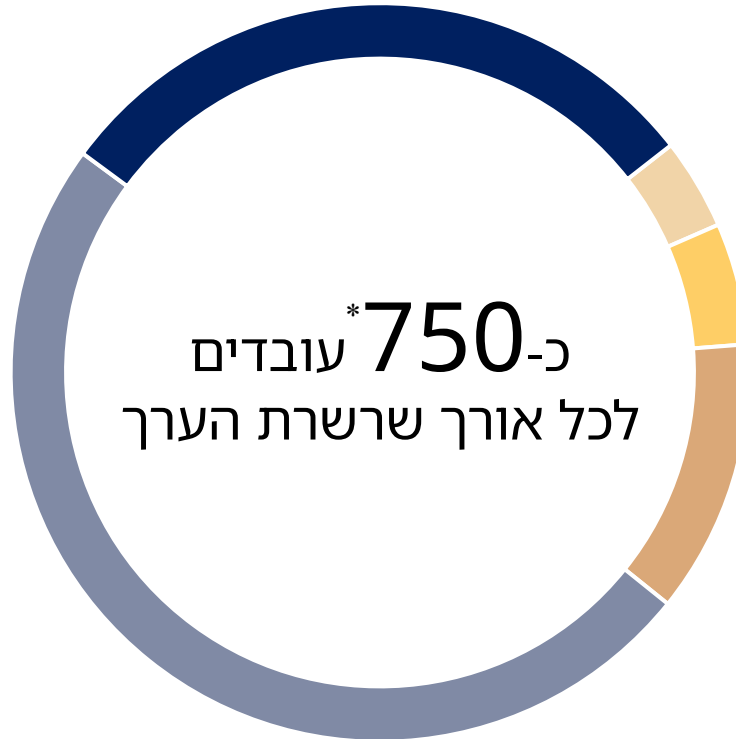
בעלים (כ-41%) ומנכ"ל

יזם ושותף מייסד עם למעלה מ-40 שנות ניסיון בתעשיית המזון, לרבות הובלת אסטרטגיה, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות.

השכלה:

BA סטטיסטיקה, אונ' חיפה

הכוח האנושי שמניע את הצמיחה



מטה (4%) | כ-30 עובדים

הנהלה, כספים, שיווק, משאבי אנוש, הבטחת איכות.



מכירות (5%) | כ-40 עובדים

מנהלי איזור, סוכני שטח, מדריכי אפייה מוקד הזמנות.



לוגיסטיקה והפצה (12%) | כ-90 עובדים

מחסנאים, מלקטים, מעמיסים, נהגים.



עובדי ייצור (29%) | כ-220 עובדים

עובדי מפעל "שלגל".



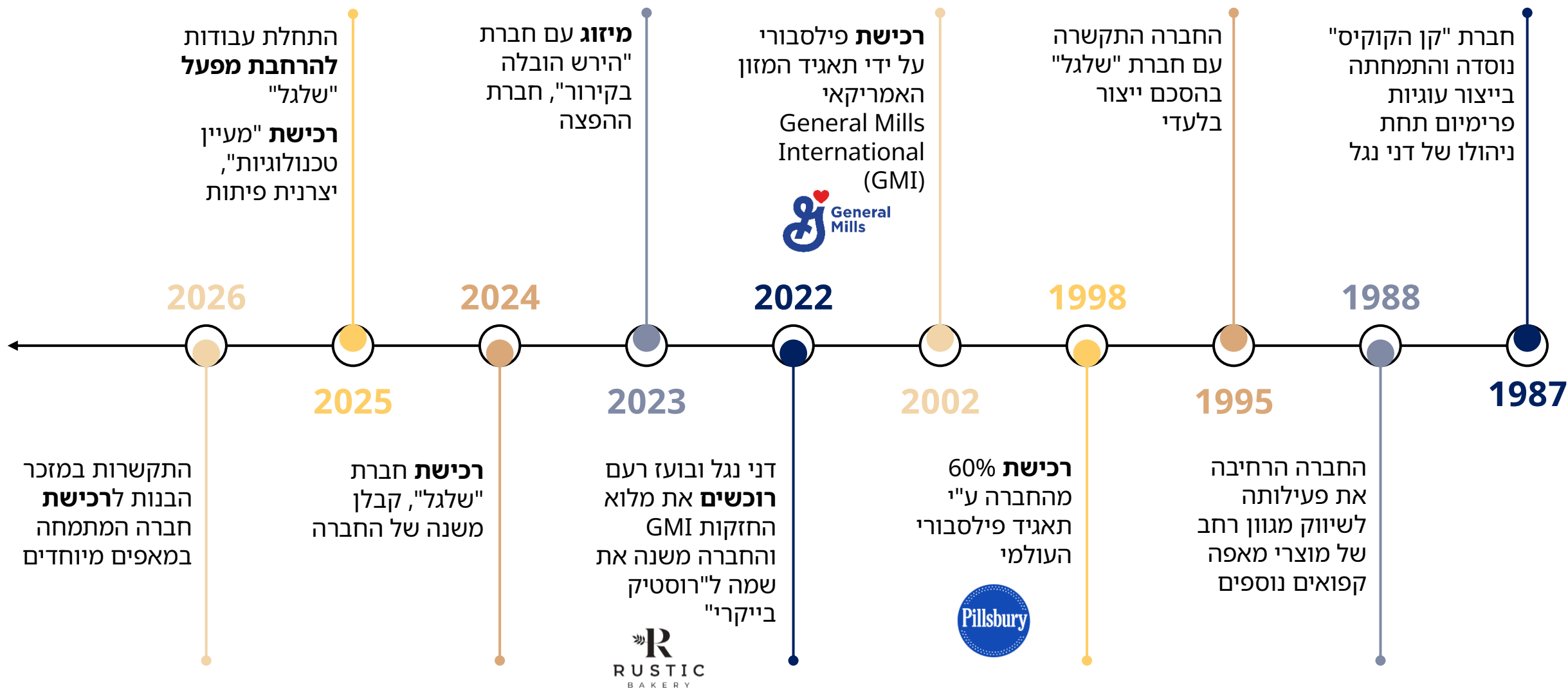
פינוק מאפית (50%) | כ-370 עובדים

עובדי רוסטיק בפינוק המאפית ברשתות השיווק הקמעונאיות.



אבני דרך

חברה ותיקה בצמיחה והתפתחות מתמדת



הקטגוריות המובילות של רוסטיק בייקרי בתחום המאפה

מגוון רחב של למעלה מ- 320 מוצרים

לחמניות



רוסטיק



בגטים



לחמי מחמצת



מאפים מלוחים



מאפים מתוקים



מעל 1,300 לקוחות בפיזור נרחב – קמעונאי, מקצועי ופרטי

שיתופי פעולה ארוכי שנים עם רשתות מובילות (ללא תלות בלקוח בודד)



48%
קמעונאי



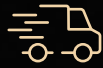
29%
פרטי



23%
מקצועי

רוסטיק מותג ותיק ומוביל שמייצג איכות, מומחיות, שירותיות וחדשנות

נכסים אסטרטגיים בתחום המאפה



מערך אספקה מכירות ושירות

תמיכת אנשי מכירות "24/7"
אספקה יציבה ואמינה הודות
למערך הפצה עצמאי



מומחיות וניסיון מקצועי

גרעין שליטה עם למעלה
מ-40 שנות ניסיון



מגוון רחב

למעלה מ-320 מוצרים



איכות המוצרים

מוצרים אחידים באיכות
גבוהה והבטחת איכות
מחמירה. תקן ISO22000
לבטיחות מזון, תקן
ISO9001 לניהול מערכות
איכות



חדשנות מוצרית

מחלקת פיתוח מוצרים ייעודית.
התאמה לצרכים של מגזרים שונים
(כשרות, טעמים, מגוונים)



חדשנות טכנולוגית בתהליכי ייצור

קווי ייצור מתקדמים והטמעת
תהליכים אוטומציה



כ-10,000 אמצעי ייצור

מעטפת מלאה שהחברה מעמידה
לרשות לקוחותיה, הכוללת
תנורים, תאי התפחה, מקפיאים
ועוד בשווי כספי ניכר

אינטגרציה מלאה בתחום המאפה

החברה פועלת ומתרחבת בכל שרשרת הערך ואינה תלויה בנותני שירות חיצוניים



05

תמיכה טכנית

ציוד אפייה יקר ערך (תנורים, תאי התפחה, מקפיאים ועוד), שהחברה מעמידה לרשות לקוחותיה, לצד הפעלת מערך טכנאים בפריסה ארצית.



04

הפצה

צי של **35 משאיות**, המפיצות את מוצרי החברה לנקודות המכירה ברחבי הארץ



03

מכירות

כ-**40 סוכני מכירות**, מנהלי איזור ומדריכי אפייה, המספקים שירות ותמיכה ברמה הגבוהה ביותר, ליותר מ-1,300 לקוחות החברה



02

אחסון

יכולת אחסון של כ-**2,000 משטחים** בהקפאה עמוקה במרכז הלוגיסטי המתקדם של החברה



01

ייצור

למעלה מ-**320 מוצרי מאפה**, המיוצרים באמצעות מפעל "שלגל" ויצרנים נוספים, בישראל ובחו"ל

הזדמנות צמיחה בשוק יציב ומבוצר

יתרונות הגודל,
המוניטין והיכולות
התפעוליות מאפשרים
לחברה להמשיך לצמוח

כ-8 מיליארד ₪*

שוק הלחם והמאפים
(טריים וקפואים)

כ-3 מיליארד ₪*

שוק המאפים הקפואים



RUSTIC
BAKERY

כ-25% נ"ש*

חטיבת הריטייל של רוסטיק בייקרי

כ- 39 מיליון ₪ מכירות בשנה**



Haagen Dazs

גלידות פרימיום ביתיות

מגוון: פיינט, מיניקאפ, שלגונים

ארץ ייצור: צרפת

נתח שוק זניח יחסית



Pillsbury

תערובות אפייה לעוגות

מגוון: תערובות לעוגה, תערובות ללא גלוטן, ציפויים

נתח שוק: 46%*

ארץ ייצור: יוון



Nature Valley

חטיפי דגנים וחלבון

מגוון: קראנצ'י, צ'ואי, פרוטאין

נתח שוק: 24% (חטיפי דגנים קלאסיים)*

5% (חטיפי חלבון)*

ארץ ייצור: ספרד



תשתית תפעולית רחבה וצומחת שמייצרת יתרון תחרותי

אתרי הייצור והתפעול של החברה - 10,000 מ"ר ו- 5,000 נוספים בבנייה

מפעל פיתות

"מעין טכנולוגיות", חולון



התמחות בייצור מוצרי פיתות (בהקפאה)

כושר ייצור - כ-350 טון לחודש

כ-1,400 מ"ר בנוי, בשכירות ארוכה

השקעה צפויה של כ-12 מ"ח* בשדרוג תשתיות, חידוש והחלפת קווי הייצור

אתר הייצור המרכזי

מפעל "שלגל", עטרות



קווי ייצור **אוטומטיים מתקדמים** לבגטים, לחמים, מאפים ועוד

כושר ייצור - מעל 2,000 טון לחודש

כ-5,300 מ"ר בנוי, על מגרש בשטח של כ-3.7 דונם **בבעלות חברה בת של החברה (שלגל)**

בקרת איכות קפדנית ו**כושר פיתוח** מוצרים חדשים להבטחת המשך הצמיחה

מידע על **הרחבת המפעל** בשקף הבא

מרלוג ומטה מרכזי

רמלה



מיקום אסטרטגי במרכז הארץ ונגישות לצירי תחבורה מרכזיים

כושר **אחסון** של כ-2,000 משטחים

צי של 35 משאיות הובלה בהקפאה, להפצה עצמית

חצר תפעולית לקבלת סחורה, פריקה, טעינה ותחזוקה

מרלוג ומטה בשטח של כ-3200 מ"ר בנוי, על מגרש בשטח של כ-8.5 דונם

*החברה תעמיד כמחצית מההשקעה הדרושה.

כ-10,300 מ"ר בנוי
מפעל מאוחד

על שטח של כ-6,100 מ"ר
(בבעלות חברת הבת)

שלגל 1 | מפעל קיים

כ-5,300 מ"ר בנוי
שטח של כ-3,700 מ"ר
(בבעלות חברת הבת)

שלגל 2 | מפעל חדש

כ-5,000 מ"ר בנוי
שטח של כ-2,400 מ"ר
(בבעלות חברת הבת)

הרחבת מפעל שלגל, עטרות

חיסכון בעלויות הייצור,
שיפור באיכות המוצר
ותמיכה בהמשך הצמיחה

השקעה צפויה של כ-100 מ"ח
(בביצוע), מתוכם 50 מ"ח
לטובת השקעה בקווי יצור חדשים

שילוב אוטומציה שתאפשר הגדלת
כושר הייצור, שיפור איכות
המוצרים וצמצום עלויות כ"א

סטטוס: חפירה ודיפון הושלמו,
בנייה החלה

4 מהלכי M&A ב- 4 שנים

Track Record מוכח ב-4 השנים האחרונות

הרחבת מנועי צמיחה	הרחבת כושר ייצור	ביסוס כושר הפצה	עצמאות אסטרטגית
2025 רכישת 'מעין טכנולוגיות' (40%) יצרנית פיתוח, אחיזה בקטגוריה עם פוטנציאל צמיחה והתפתחות משמעותיים, והרחבת בסיס הלקוחות, לרבות ייצוא. EBITDA +39% בשנת 2025 מנוע צמיחה מרכזי לשנים הבאות	2024 רכישת "שלגל" רכישת יצרנית המאפים "שלגל" – (קבלן משנה של החברה) מהלך שהבטיח כושר ייצור עצמאי, שליטה באיכות והפחתת עלויות. EBITDA +29% בשנת 2024 ביסוס פלטפורמות ייצור והפצה עצמאיות	2023 רכישת "הירש" מיזוג חברת ההפצה "הירש" – (כמפיצה של החברה) להבטחת כושר הפצה עצמאי. ביסוס פלטפורמות ייצור והפצה עצמאיות	2022 רכישת החזקות GMI יצירת הגמישות האסטרטגית והתשתית לביצוע מיזוגים ורכישות מהירים. התשתית למודל הצמיחה

כ-76 מיליוני ₪*
EBITDA (31.12.25)

כ-400 מיליוני ₪
מכירות (31.12.25)

ביצוע מוכח, סינרגיות מובנות, סיכון אינטגרציה נמוך - הפיכת ספקים אסטרטגיים לחלק מהקבוצה

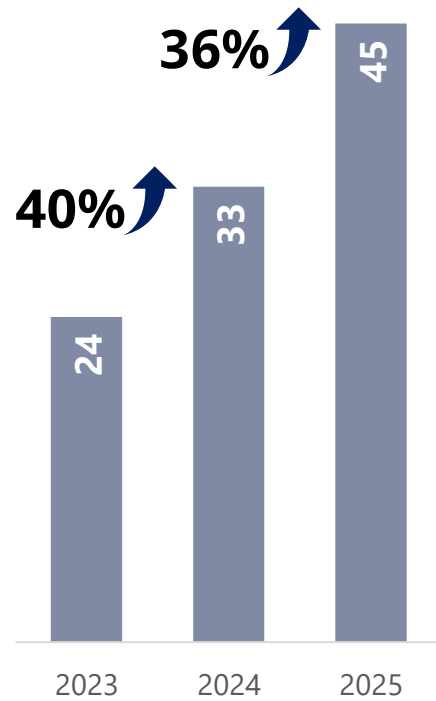
מודל רכישה ייחודי

*רווח תפעולי בניכוי פחת והפחתות בנטרול תשלומי קרן והוצאות מימון בגין התחייבויות חכירה.

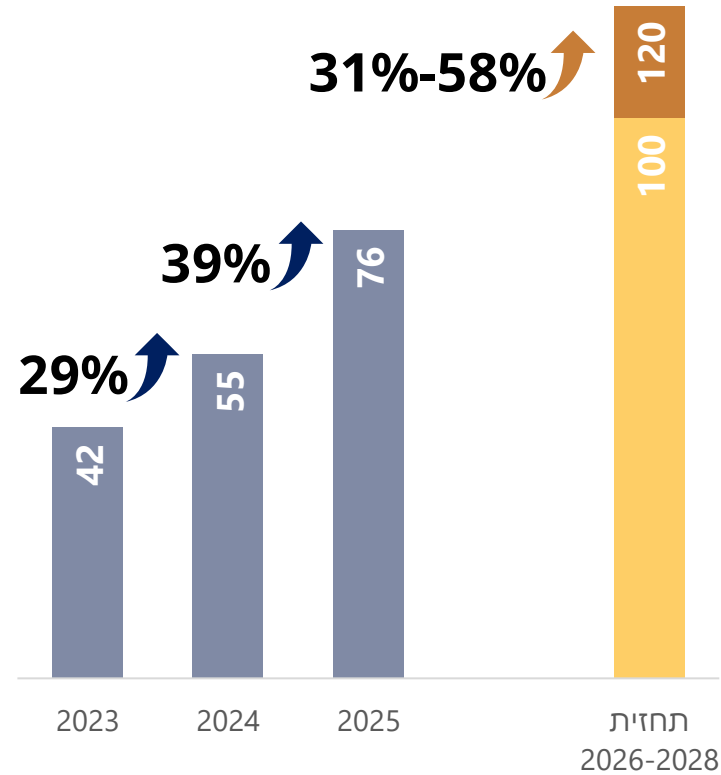
צמיחת הכנסות, EBITDA ורווח נקי

הצפי להמשך מבוסס על ניצול יתרונות תחרותיים, הרחבת נתחי השוק, מיזוגים ורכישות והגדלת כושר הייצור

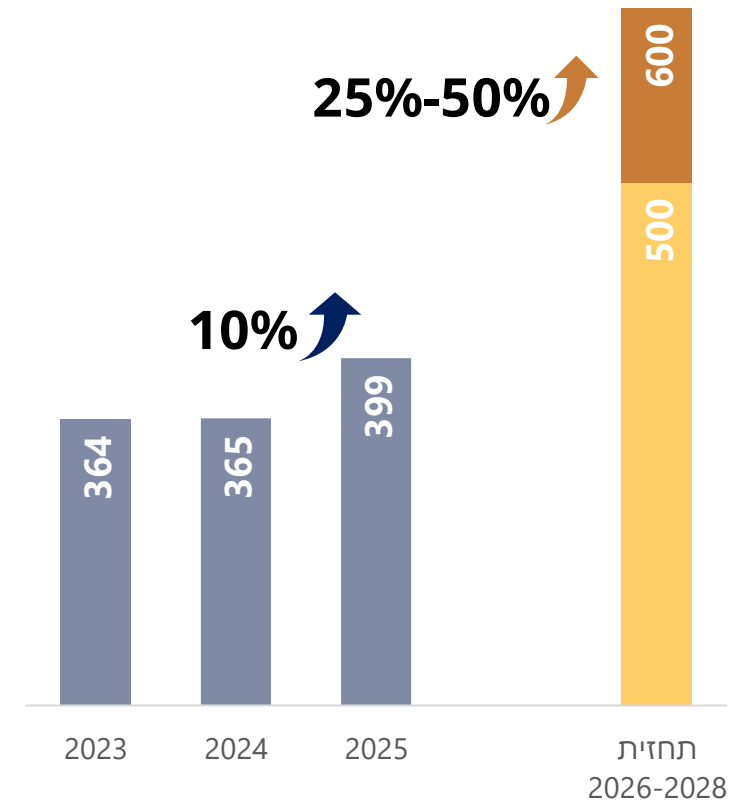
רווח נקי (מיליוני ₪)



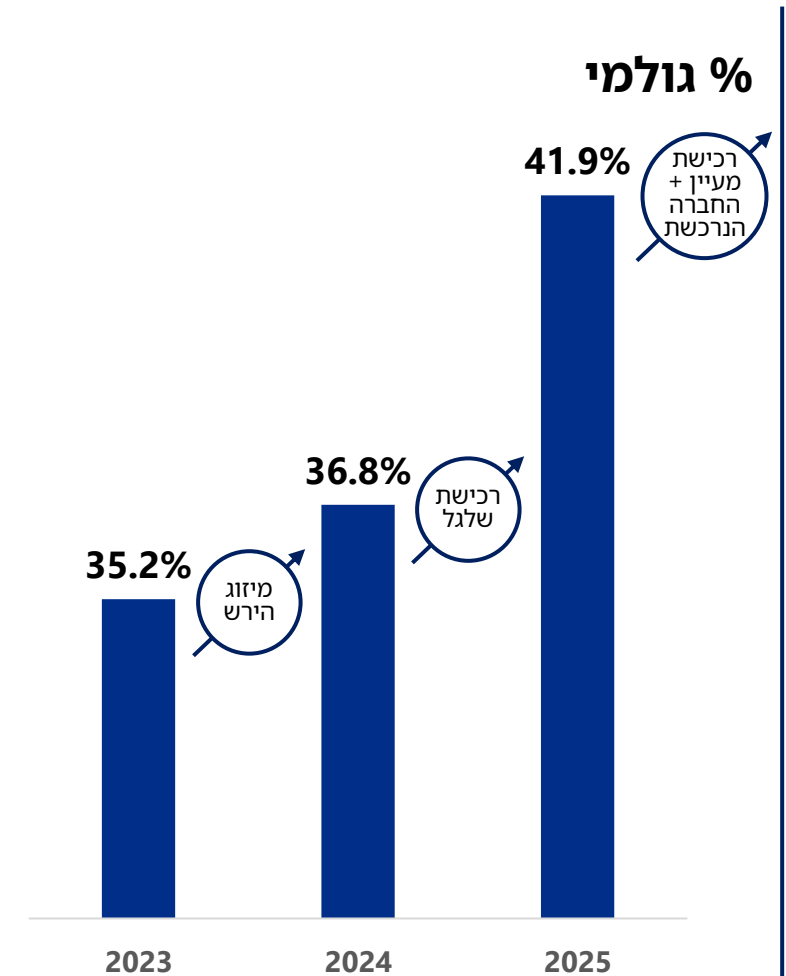
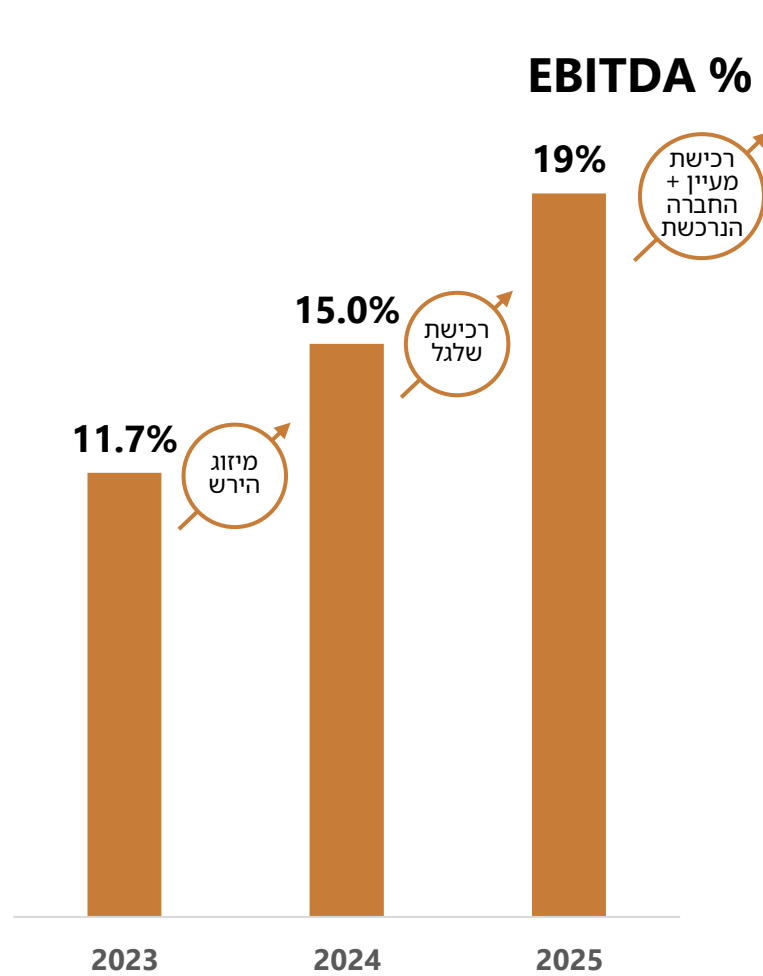
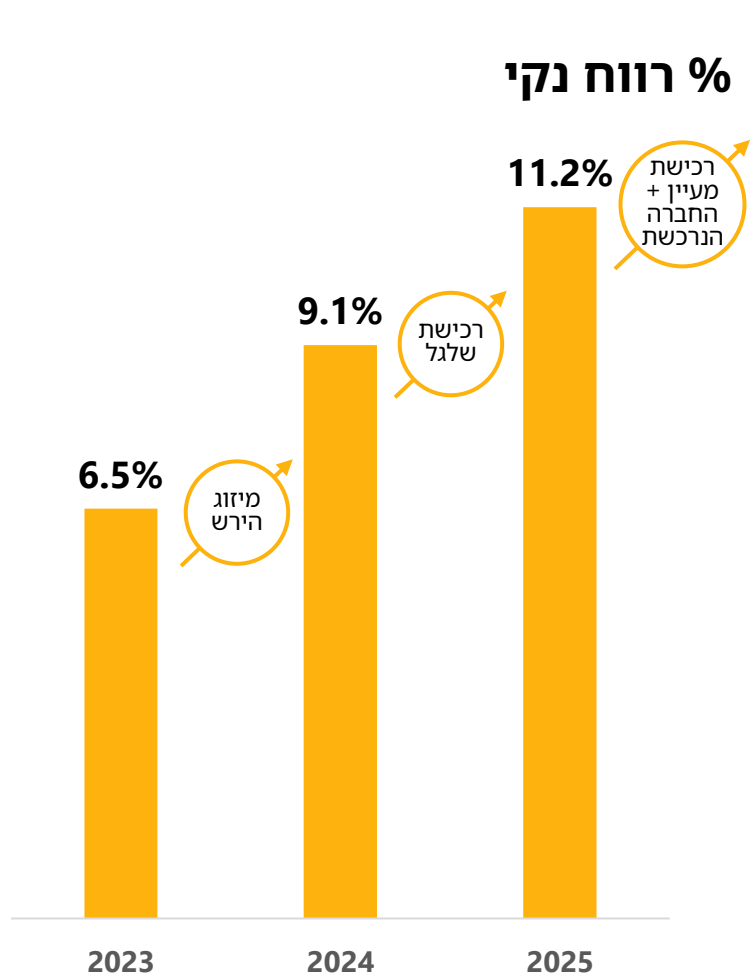
EBITDA (מיליוני ₪)



הכנסות (מיליוני ₪)



שיפור עקבי ומשמעותי בשיעור הרווחיות



אסטרטגיית המיזוגים והרכישות של החברה

סוגי החברות שעומדים לנגד עייני החברה כבעלי פוטנציאל M&A

ספקים (יצרנים)

בדומה לרכישת שלגל והירש, שהינם בעלי פוטנציאל סינרגטי, כך שרכישתם מייצרת ערך מוסף שהופך את השלם לגדול מסך חלקיו

לקוחות

שרכישתם מהווה חוליה נוספת בשרשרת הערך של החברה, והינה בעלת פוטנציאל לכניסת החברה לעולם ה-B2C וליצירת ערוץ מכירה עצמאי

מתחרים

בעלי פוטנציאל סינרגטי משמעותי, היכולים להישען על כושר הייצור של מפעלי החברה, להגדיל את נתח השוק שלה ואף לייצר מספר מותגי מאפה במספר רמות

קטגוריות מזון אחרות

שיכולות להשתלב בפלטפורמה הלוגיסטית והמכירתית של החברה, ולנצל את קשריה המסחריים ונוכחותה החזקה ברצפות המכירה של רשתות השיווק הגדולות



המשך תנופת הצמיחה

שני מנועי צמיחה משלימים: העמקת הפעילות הקיימת לצד המשך אסטרטגיית הרכישות

צמיחה אורגנית

מינוף נכסי החברה ומקסום המודל העסקי



חדירה לפלחי שוק חדשים

2026- עליה בכשרות החברה לבד"ץ העדה החרדית ירושלים – התרחבות לשוק החרדי וביסוס מעמדה בו.

שדרוג מפעל הפיתות

השקעה של כ-12 מ"ח לצורך שדרוג תשתיות המפעל, חידוש והחלפת קווי הייצור ושיפור איכות המוצרים.



הרחבת חטיבת הריטייל

חיזוק מותג "רוסטיק" והשקת מוצרים חדשים - להגדלת המכירות והנוכחות במדף.



המשך אסטרטגיית M&A

מימוש פוטנציאל הצמיחה מבוסס מיזוגים ורכישות



רכישה אסטרטגית - MOU חתום

MOU חתום לרכישת 70% ממניות חברה המתמחה בייצור בצקים מיוחדים שיפור הרווח הגולמי ותוספת משמעותית ל-EBITDA.



53 מ"ח** **19 מ"ח****

הכנסות צפויות ל 2025 EBITDA צפויה ל 2025

רכישת חברות נוספות

ספקים / לקוחות / מתחרים / חברות מזון מקטגוריות חדשות



EBITDA*

100-120

מיליוני ₪

מכירות

500-600

מיליוני ₪

יעדי

2026-2028



מזכר הבנות לרכישת חברה מתמחה בייצור בצקים מיוחדים

המשך מימוש אסטרטגיית הצמיחה – רכישה סינרגטית לחברה | **MOU** חתום

תנאי העסקה**

המשך ניהול



הבעלים הנוכחי ימשיך לכהן כמנכ"ל למשך 3 שנים נוספות

שכירות מפעל



הסכם שכירות ל-20 שנה בדמי שכירות קבועים (צמודים למדד)

אופציית CALL



לרכישת יתרת 30% המניות הנותרות

יצירת ערך – דרך התייעלות סינרגטית

מהלך אסטרטגי להאצת הצמיחה והרחבת הפעילות

הרחבת פורטפוליו המוצרים

כושר ייצור עצמאי של קטגוריות משלימות



מינוף מותג ומערך המכירות

התרחבות לקהלי יעד חדשים



סינרגיה תפעולית

רכש, הפצה ולוגיסטיקה- התייעלות והפחתת עלויות



שיפור רווחיות

צמצום הוצאות מטה ושיפור EBITDA



שווי חברת המטרה

100

מיליוני ₪

מכפיל 5.5~ על EBITDA ממוצע 2024-2025 *

70%

רכישת מניות

תחזית נתוני 2025

53

מיליוני ₪

הכנסות

19

מיליוני ₪

EBITDA

36%

מסך המכירות

הרחבת חטיבת הריטייל של רוסטיק בייקרי

מתיחת המותג "רוסטיק" למדפי הסופר

השקת סדרת מוצרי "תערובת להכנת לחם"



החברה פיתחה קו מוצרים חדש, כולל מגוון של 3 תערובות לחם להכנה עצמית ("Bread Mix"), המיועדות לאפייה ביתית פשוטה ונוחה, ללא צורך בידע או מיומנות מיוחדים.

ההשקה המסחרית של המוצר מתוכננת לחודש יוני 2026.

החזון

הרחבת פורטפוליו המוצרים של החברה מעבר לעולם ה-Food Service, על ידי פיתוח וייבוא מוצרי ריטייל שישווקו וימכרו תחת מותג הבית "רוסטיק".



החברה מקיימת מגיעים עם מספר יצרנים בינלאומיים ובוחנת היתכנות ליבוא של מוצרים חדשים, בעלי פוטנציאל מכר ורווחיות גבוהים.

מימוש פוטנציאל הצמיחה ושיפור הרווחיות

העמקת הפעילויות הקיימות במקביל להשקעות ורכישות, תוך שמירה על גמישות וחוסן פיננסי

הקמת הפלטפורמה	2022-2025	האצת הצמיחה	2026-2028	מימוש החזון	2029-2036
-------------------	-----------	----------------	-----------	----------------	-----------

ארבעת מהלכי הליבה לעשור הקרוב	סיום בניית המפעל החדש	עליה ל- 100% במעין טכנולוגיות	עליה ל- 100% בחברת הבצקים המיוחדים	רכישות אסטרטגיות נוספות	המשך M&A
הרחבת המפעל ל-5,000~ מ"ר נוספים במגרש הצמוד, לאיחוד יכולות הייצור תחת קורת גג אחת	מימוש אופציית הרכש המוקנית לחברה לפי הסכם הרכישה	בכוונת החברה לבחון את האפשרות להגדיל את החזקותיה עד לבעלות מלאה	רכישת חברות נוספות - ספקים / לקוחות / מתחרים / חברות מזון מקטגוריות חדשות	יעד: המשך מהלכי ה-M&A בקצב שאפיין את 2022-2025	
חסכון בעלויות לצד הגדלת כושר הייצור	100% החזקה שליטה ניהולית מלאה	100% החזקה סיום מסלול הרכישה			

מכירות	EBITDA*	יעדי
750-850	150-180	2029-2036
מיליוני ₪	מיליוני ₪	

המשך מהלך אסטרטגי ארוך-טווח, על בסיס ביצוע מוכח



ייעוד התמורה

מימוש אסטרטגיית M&A והרחבת מפעלים

30

מיליון ₪

השקעה במפעל הפיתות
ותמיכה בפעילות
השוטפת

70

מיליון ₪

רכישת חברת
הבצקים המיוחדים

100

מיליון ₪

הרחבת מפעל
הייצור

אלפי ₪	2025	2024	2023
הכנסות	399,236	364,756	364,197
עלות המכר	(232,045)	(230,551)	(235,835)
רווח גולמי	167,191	134,205	128,362
%	41.9%	36.8%	35.2%
מחקר ופיתוח	(2,181)	(2,156)	(1,782)
מכירה שיווק ואחרות	(83,138)	(71,971)	(77,972)
הנהלה וכלליות	(2,181)	(2,156)	(1,782)
רווח תפעולי	60,646	42,298	31,597
%	15.2%	11.6%	8.7%
הכנסות (הוצאות) מימון	(2,556)	111	(756)
רווח לפני מסים	58,072	42,409	30,841
רווח נקי	44,883	33,054	23,587
%	11.2%	9.1%	6.5%

דוח רווח והפסד

צמיחה בהכנסות,
צמיחה ברווח,
גידול בשיעורי
רווחיות





מאזן

53% צמיחה בהון, 54% הון למאזן, 0 חוב פיננסי

אלפי ₪	31.12.2025	31.12.2024
מזומנים והשקעות ז"ק	4,963	6,794
לקוחות וחייבים	93,960	98,244
מלאי	12,257	9,374
רכוש קבוע	111,732	100,256
נכסים בלתי מוחשיים	8,942	11,884
נכסים אחרים (IFRS 16, הוצ' מראש)	8,943	7,781
סך כל הנכסים	240,797	234,333
אשראי מתאגידים בנקאיים	-	42,006
ספקים	69,026	61,248
זכאים ואחרים	30,854	34,094
התחייבויות אחרות (IFRS 16, התחייבויות לעובדים)	3,853	4,032
מיסים נדחים	7,105	7,845
הון עצמי	129,959	85,108
סך הון עצמי והתחייבויות	240,797	234,333

סיכום - מדוע להשקיע ברוסטיק

חברה יציבה עם צמיחה עקבית, מודל מנצח מוכח, וחזון ברור לעשור הבא

מדוע רוסטיק - ארבעת עוגני ההשקעה

מודל עסקי ייחודי

- ONE STOP SHOP - שליטה על כל שרשרת הערך
- +320 מוצרים באיכות גבוהה
- פיזור על +1,300 לקוחות במגזרים שונים

ביצועים פיננסיים חזקים (2025)

- EBITDA: 76 מ"ח, צמיחה +39%
- רווח נקי: 45 מ"ח, צמיחה +36%
- הון למאזן: 54% | חוב פיננסי: 0

מודל צמיחה מוכח

- 4 מהליכי M&A ב-4 שנים אחרונות
- מיקסום הצמיחה האורגנית והיציבה לאורך זמן
- סינרגיות מובנות, סיכון אינטגרציה נמוך

חזון ברור ויעדים מובנים

- EBITDA: 100-120 מ"ח ב-2028
- EBITDA: 150-180 מ"ח ב-2036
- מדיניות דיבידנד: 50% מהרווח הנקי

1,300

לקוחות+
פיזור רחב

+40

שנים
פעילות מאז 1987

39%

EBITDA
צמיחה ב-2025

יכולת מוכחת

בעסקאות M&A
Track Record מוכח

0

חוב פיננסי
מאזן נקי המאפשר גמישות



R
RUSTIC
BAKERY

תודה רבה

