

הייקון מערכות בע"מ

דוח שנתי

2020

חלק א'

דוח תיאור
עסקי התאגיד

דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2020

בדוח זה מובא תיאור עסקי החברה ליום 31 בדצמבר 2020 ("מועד הדוח"), הסוקר את תיאור החברה והתפתחות עסקיה כפי שחלו במהלך שנת 2020 ("תקופת הדוח") ועד למועד פרסום דוח זה ("מועד פרסום הדוח"), לעיתים תוך התייחסות לתקופות מוקדמות יותר ולעיתים תוך הרחבה לתקופה הסמוכה למועד פרסום הדוח, והכל בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 והנחיות רשות ניירות ערך הרלוונטיות.

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד**1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה**

החברה הוקמה והתאגדה בישראל, לפי חוק החברות, התשנ"ט-1999, כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 11 בנובמבר 2009 על ידי ה"ה אביב רצמן ומיכאל צימר.

עם רישום מניותיה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), אשר הוצעו על-פי תשקיף החברה מיום 25 בנובמבר 2020 ("תשקיף ההנפקה"), הפכה החברה ביום 29 בנובמבר 2020 לחברה ציבורית.

2. חברות בנות

לחברה חברה בת אחת בבעלות מלאה (100%) בשם: הייקון אינק, המאוגדת בארה"ב ("חברת הבת"). חברת הבת עוסקת בפעילות מכירות בארה"ב, קנדה ובמדינות מסוימות במרכז ודרום אמריקה.

3. תחומי פעילות

ממועד היווסדה ולמועד הדוח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח העוסקת ומתכוונת להמשיך ולעסוק בתחום פעילות אחד - מחקר ופיתוח, ייצור, שיווק ומכירות ברחבי העולם של מערכות דיגיטליות מתקדמות ופורצות דרך לייצור אריזות מתקפלות ומעמדי תצוגה מגיליונות קרטון קשיח וקרטון גלי (ראו תרשים להלן). בנוסף, מעניקה החברה שירותים שונים עבור השימוש במערכות אלו ומוכרת מוצרים מתכלים עבור מערכותיה (בעיקר מיכל עם הפולימר שפיתחה החברה וגיליונות כתיבת קווי הקיפול), המשמשים בתהליך ייצור האריזות.

החברה מתמקדת בפיתוח החדשנות של מערכותיה, ובבעלותה 17 משפחות פטנטים בהן 44 פטנטים ובנוסף 31 בקשות לרישום פטנטים ברחבי העולם, כמפורט בסעיף 19.3 להלן.

החברה מייצרת ומשווקת, לרבות באמצעות חברת הבת ובאמצעות נציגים ומפיצים באירופה, מספר דגמים של מערכות מהמתקדמות מסוגן בעולם, ובין הראשונות בעולם לספק מענה דיגיטלי לתחום הפעילות, באופן המקצר משמעותית את זמן ייצור אריזות הקרטון ביחס למכונות האנלוגיות הקיימות היום, תוך מתן גמישות רבה בייצור מגוון אריזות ומעמדי תצוגה מגליונות קרטון קשיח וקרטון גלי עבור הלקוחות.

מוצרי החברה העיקריים הם מערכות דיגיטליות לייצור והטבעה של קווי קיפול וחיתוך של אריזות קרטון במהירות גבוהה. בבסיס הפתרון עומדת מערכת שמקבלת גליונות קרטון (בין אם מודפסים ובין אם לא מודפסים), ונתוני תכנון קופסה דיגיטליים מתוכנות לעיצוב גרפי או דרך רשת האינטרנט, ובתוך דקות ספורות מייצרת גליונות קופסאות קרטון חתוכות עם קווי קיפול והשבחות עלפי התכנון, כל זאת בקצב מהיר. טכנולוגיה זו מספקת מענה אפשרי לאחוז ניכר מסוגי העבודות הקיימים בשוק אריזות הקרטון הקשיח, והטכנולוגיה ממשיכה להתפתח ולספק מענה לכמות גדלה והולכת של סוגי עבודות.

בהתאם לאסטרטגיה שהחברה מיישמת משנת 2019, מערכות החברה נמכרות בעיקר ליצרני אריזות מהמובילים בעולם המייצרים אריזות ומעמדי תצוגה, בעיקר לחברות בינוניות וגדולות, בין חברות רב לאומיות המוכרות מוצרי צריכה שונים בתחומים מגוונים כגון מזון, קוסמטיקה, משקאות, מכשירים אלקטרוניים, קונפקציה וכיו"ב. כמו כן מוכרת החברה מערכות לייצור דיגיטלי של אריזות לחברות הנותנות מענה לשוק המסחר המקוון (e-commerce) הנמצא כרגע בראשית דרכו אך צומח במהירות. לפירוט על תחום הפעילות ראו סעיף 8 להלן.

סוגי אריזות ומעמדי תצוגה בשווקים השונים



קרטון גלי – אריזות ומעמדי תצוגה



קרטון קשיח



מיום הקמתה ועד שנת 2015, התמקדה החברה בפיתוח שיווק ומכירות של מערכת ה-Euclid (יוקליד). למיטב ידיעת החברה, מערכת זו היתה פורצת דרך ויחידה מסוגה, בעיקר בתחום הקיפול וההבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות, באמצעות שימוש בפולימר



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2020

ייחודי שפיתחה החברה. מוצר דגל ראשון זה של החברה מאופיין ביכולות מהירות של עד 2,500 גיליונות בשעה וטווח סוגי נייר עד עובי מקסימלי של 600 מיקרון (לפרטים נוספים ראו סעיף 9 להלן). מאפיינים אלו הביאו לכך שהמערכת לא נתנה פיתרון מספק וכדאי כלכלית ליצרני אריזות מסורתיות הנדרשים למערכות מהירות יותר, ועל כן מרבית מכירותיה של החברה בשנים הראשונות היו לשוק הדפוס המסחרי ולא ליצרני האריזות המסורתיות.

בשנת 2015, עם התקדמות השוק והבנת החברה כי קיים צורך וביקוש למערכת מהירה יותר המאפשרת טיפול בטווח עובי נייר רחב יותר, החלה החברה להפנות את עיקר מאמצי הפיתוח למערכת חדשה, ה-Beam, אשר יועדה לשוקי יצרני אריזות מקרטון קשיח. מערכת ה-Beam תוכננה למהירות כפולה ממערכת ה-Euclid, לטווח סוגי נייר רחב הרבה יותר ולעבודה על פני 2 עד 3 משמרות רצופות ביום, המביאה לצריכה מוגברת של המוצרים המתכלים שהחברה מוכרת (לפרטים נוספים ראו סעיף 9 להלן).

בשנת 2016, הציגה החברה לראשונה את אב הטיפוס של מערכת ה-Beam במסגרת תערוכת דרופה (תערוכה המתקיימת אחת ל-4 שנים), וזכתה להזמנות בהיקף משמעותי ומעבר למצופה, בעיקר עבור מערכת ה-Beam, אך לאור העובדה שהמערכת היתה ברמת אב טיפוס בלבד ופיתוחה טרם הושלם לרמה נאותה באותה עת, לא היתה בידיה יכולת לממש את ההזמנות בהיקף שהתקבל.

בין השנים 2016-2019 החברה השלימה השקעה נוספת של כ-20 מיליון דולר בפיתוח מערכת ה-Beam, על בסיס המשוב מהשוק והלקוחות, ובנוסף הרחיבה את יכולות המערכת גם לתחום ייצור האריזות ומעמדי התצוגה מקרטון גלי. בנוסף, בשנים אלו יצאה החברה עם גרסת Euclid לשוק הקרטון הגלי. במקביל, במהלך כל התקופה החברה המשיכה למכור בעיקר את מערכת ה-Euclid. בתחילת שנת 2019, השלימה החברה את עיקר פיתוח מערכת ה-Beam, ואף הכריזה על גרסת מערכת BeamC לשוק הקרטון הגלי.

במהלך שנת 2019, החליטה הנהלת החברה להתמקד במכירת מערכות ה-Beam לשוק הקרטון הקשיח וה-BeamC לשוק הקרטון הגלי תוך צימצום המאמצים עד כדי הפסקתם של מכירת מערכות ה-Euclid לשוק הדפוס המסחרי. החלטה זו אפשרה התמקדות במכירת מערכות יקרות יותר שמייצרות רווח גולמי גבוה משמעותית ממערכות ה-Euclid וצורכות יותר מוצרים מתכלים לאורך זמן. מעבר זה גם אפשר לחברה להגדיל באופן משמעותי את ההכנסות ממתכלים, לאור העובדה ששוקי ייצור האריזות מתאפיינים בעבודה במשמרות ארוכות יותר, המביאה לצריכה מוגברת של המתכלים.

החברה הצליחה למכור מספר מערכות Beam ו-BeamC ללקוחות משמעותיים, חלקם רב-לאומיים, גם בשוק הקרטון הקשיח וגם בשוק הקרטון הגלי, לאחר שלקוחות אלו בחנו את מערכות החברה במסגרת תהליכי בדיקה קפדניים. החברה מעריכה שעצם רכישת מערכותיה על ידי לקוחות אלו, מהווה אישור לאיכות המערכות, וכלי שיווקי בפני עצמו.

שוק ייצור האריזות המקוון, למרות שנמצא בראשית דרכו ללא מכירות משמעותיות, הינו במגמת התפתחות מהירה ומאופיין בסדרות ייצור קצרות ובזמן אספקה קצר, ועל כן שוק זה

מחפש מערכות פשוטות וזולות יותר. מערכות ה-Euclid וה-EuclidC, שהינן באופן יחסי פשוטות יותר וזולות יותר, נותנות מענה לשוק זה, ובשנים האחרונות מוכרת החברה מערכות אלו לשוק זה. המכירות נעשות בעיקר באמצעות מערכות מקוונות וליצרנים קטנים ובינוניים. מהירות המכונה, שהינה כמחצית ממהירות מכונות ה-Beam, מתאימה לאופי ההזמנות בשוק זה ומחירן של המכונות מאפשר סף כניסה נמוך יחסית ליצרני אריזות חדשים רבים הנכנסים לתחום זה.

4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

לפירוט בדבר השקעות שבוצעו בהון החברה ועסקאות במניותיה, ראו פרק 3 לתשקיף ההנפקה.

5. חלוקת דיבידנדים

5.1. החברה לא חילקה ולא הכריזה על חלוקת דיבידנדים מיום היווסדה.

5.2. נכון למועד הדוח, לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנד.

5.3. לא קיימות על החברה מגבלות על חלוקת דיבידנד.

5.4. למועד הדוח אין לחברה יתרת רווחים ראויים לחלוקה.

חלק שני - מידע אחר

6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה

6.1. המודל העסקי של החברה כולל מכירת מערכות, ולאחר התקנתן מכירת מוצרים מתכלים ושירותים.¹ נכון למועד הדוח, הכנסות החברה ממתכלים נמוכות משום שמרבית המערכות שמכרה החברה עד למועד זה נמכרו ללקוחות שהינם בתי דפוס מיסחריים אשר אינם מייצרים בדרך כלל אריזות ועל כן אינם צורכים כמות מתכלים גדולה. ואולם, החל משנת 2019, החברה מתמקדת במכירת מערכות ה-Beam וה-BeamC לשוק יצרני האריזות, שוק שצפוי לצרוך מתכלים בכמות גדולה יותר, הכל כמפורט להלן.

6.2. במחצית הראשונה של שנת 2020, ניכרה ירידה משמעותית בהכנסות החברה, שנבעה משתי סיבות עיקריות כדלקמן: (1) תערוכת דרופה מתרחשת אחת ל-4 שנים והיתה צפויה להתקיים בחודש יוני 2020 עם אירוע קדם דרופה בחודש מרץ 2020. לאור חשיבותה של תערוכה זו לתעשייה, חברות המוכרות ציוד לתעשייה זו מתאמות את מועד ההכרזה על מוצרים חדשים לתערוכה עצמה או בסמוך לה. לפיכך לקוחות נוטים לדחות את החלטות הרכישה שלהם מחשש שירכשו מוצר שאיננו החדש והמתקדם ביותר; (2)

¹ החברה אינה מוכרת שירותים או מתכלים למי שלא רכשו ממנה מערכות.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2020

מגיפת הקורונה החלה לתת את אותותיה כבר בחודש פברואר 2020, והביאה לביטול התערוכה וכן אירועי קדם התערוכה. בנוסף התפשטות המגיפה הוסיפה אי וודאות לתהליכי קבלת ההחלטות של לקוחות רבים (קיימים ופוטנציאליים) ולפיכך דחייה של רכישות מתוכננות.

למיטב ידיעת החברה, לאחר ההחלטה על ביטול תערוכת דרופה, חברות רבות בתעשייה, ביניהן החברה עצמה, הכריזו על מוצריהן החדשים. בנוסף, להערכת החברה השפעת הקורונה על שווקי היעד של מוצרי החברה הינה במגמת התמתנות. אי לכך החברה צופה לחזור להיקפי מכירות כפי שהיו טרם שנת 2020 כפי שכבר ניתן לראות בסעיף 13 להלן. לפרטים אודות השפעת נגיף הקורונה, ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2020. לפרטים אודות היקף השוק הפוטנציאלי למכירות החברה, ראו סעיף 15.1 להלן.

הערכות החברה בסעיף זה הנן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), בין היתר, בשל היותן מבוססות על הנתונים הנוכחיים הקיימים בידיה, וכן, ומבלי למעט, תלותה של החברה בגורמים שלישיים והמשך התפתחויות השפעת הקורונה. לגורמים הרבים ולסיכונים אשר עלולים להשפיע על התממשות הערכות אלו ראו סעיף 32 להלן.

6.3. להלן פילוח נתונים כספיים בגין השנים 2019 ו-2020 על בסיס הדוחות הכספיים (באלפי דולר):

2019	2020	
9,737	8,360	הכנסות ממכירות
(8,776)	(7,417)	עלות המכירות
961	943	רווח גולמי
7,895	8,571	הוצאות מחקר ופיתוח
6,809	9,323	הוצאות שיווק הנהלה וכלליות
(13,743)	(16,951)	הפסד מפעולות שוטפות
(681)	(79,758)	הוצאות מימון בגין שערך כתבי אופציה והלוואה המירה
(1,649)	377	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(16,073)	(96,332)	הפסד כולל לתקופה
18,564	61,068	סך נכסים

סך התחייבויות	20,044	16,102
סך ההון	41,024	2,462

6.4. מחיר המערכות הממוצע נע מ- 700 אלף דולר ועד ל- 2.2 מיליון דולר, מותנה בסוג ותצורת המערכת.

שיעורי הרווח הגולמי של המערכות נמצאים במגמת עלייה ולהערכת החברה צפויים אף להשתפר כחלק מתכנית הורדת העלויות שבכוונת החברה ליישם בשנתיים הקרובות.

בנוסף, החל מתום תקופת האחריות הקיימת למוצרי החברה, מוכרת החברה חלפים ושירותים לתחזוקת המערכות, במסגרת הסכמי שירות המותאמים לסוג המערכת והיקף ורמת השירות המבוקשים (תשלום עבור חלפים בלבד או תשלום גם בגין שעות עבודה של טכנאים מטעם החברה). מרבית לקוחותיה של החברה (כ- 51%) התקשרו עם החברה בהסכמי שירות או נמצאים עדיין תחת תקופת האחריות (כ- 10%), והיתר רוכשים ממנה חלפים ושירות על בסיס מזדמן – לרוב שירות יקר יותר ופחות זמין. עקב מורכבות המערכות, להערכת החברה קיימת סבירות גבוהה שלקוחותיה אשר אינם תחת הסכם שירות או אחריות ירכשו חלפים ושירותי תמיכה מהחברה עצמה.

הכנסות החברה ממוצרים מתכלים הינם פונקציה של כמות העבודות (jobs) שיבוצעו בפועל על ידי מערכות החברה. להערכת החברה, יצרני אריזות (להם מוכרת החברה את מערכת ה- BeamC וה- BeamC) מבצעים כמות גדולה יותר של עבודות מאשר שוק הדפוס המסחרי לאור העובדה שהיקף שעות העבודה הינו 2 עד 3 משמרות ביום, לעיתים שבעה ימים בשבוע.

סך ההכנסות החוזרות ממוצרים מתכלים ומשירותים משתנה ממערכת למערכת ולהערכת החברה עשויות להגיע להיקפים של 0.9 מיליון דולר ועד ל- 1.5 מיליון דולר למערכת על פני חמש השנים הראשונות. המערכת צפויה לעבוד באתר הלקוח במשך 10-7 שנים, כמקובל בשוק המערכות הדיגיטליות.

6.5. נכון למועד הדוח, לקוחות החברה רוכשים ממנה מעת לעת מלאי מוצרים מתכלים, בהתאם לצרכיהם. כחלק מהאסטרטגיה של החברה, היא עוברת למודל חדש של חיוב קבוע בגין המוצרים המתכלים לכל 'עבודה' (כפי שמוגדר במערכת) שמריץ הלקוח על מערכת. להערכת החברה, לאחר השקת המודל החדש, היא תפעל לכך שכלל לקוחותיה החדשים והקיימים יתקשרו עימה לרכישת מוצרים מתכלים בהתאם למודל זה.

6.6. להסבר על התפתחויות בנתוני המידע הכספי, ראו דוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

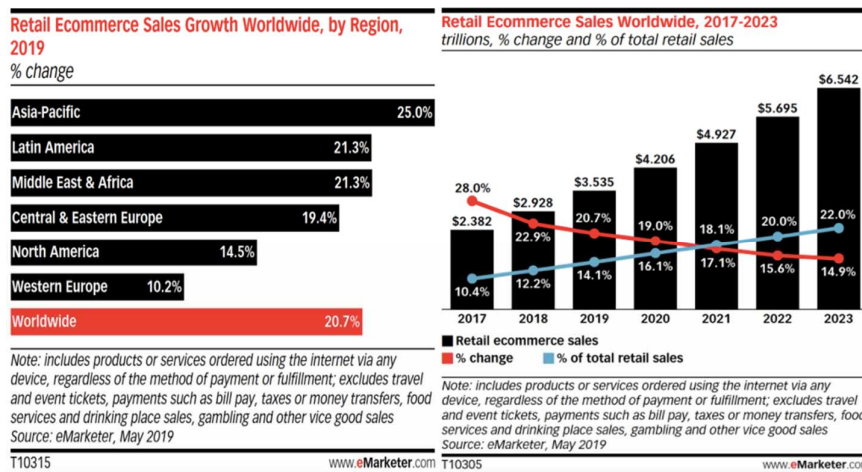
המידע הקיים בסעיף 6 זה, הן לגבי עלויות, הן לגבי ההכנסות ממוצרים מתכלים ושירותים, הן לגבי תקופת העבודה הצפויה של המערכות והן לגבי מודל החיוב הקבוע בגין המוצרים המתכלים, הנו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, בין היתר, בשל היותו מבוסס על הערכות ותחזיות של החברה על סמך הנתונים הנוכחיים הקיימים בידיה, וכן, ומבלי למעט, תלותה של החברה בגורמים שלישיים. לגורמים הרבים ולסיכונים אשר עלולים

להשפיע על התממשות הערכות אלו, ראו סעיף 32 להלן.

7. הסביבה הכללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

ייצור אריזות ומעמדי תצוגה הינו תעשייה צומחת המושפעת גם משינוי תרבות הצריכה הכוללת והמעבר ההולך וגדל לרכישות מקוונות, גידול בתוצר הגולמי במדינות השונות, כמו גם הצורך בקיצור זמנים תמידי לאור גידול בהיקף ההיצע והטעמים של הצרכנים. במסגרת זאת הביקוש למערכות הדיגיטליות שהחברה מפתחת ומוכרת מושפע ממספר גורמים כדלקמן:

7.1. גידול משמעותי במכירות מקוונות (e-commerce) – שיעור הרכישות המקוונות הינו במגמת עליה מתמדת. בשנת 2019 סה"כ כ- 14% מסך הרכישות הקמעונאיות נעשה באופן מקוון. שיעור זה משקף גידול של 20.7% בהיקף הרכישות המקוונות לעומת שנת 2018. בגרף להלן של חברת מחקרי השוק eMarketer ניתן לראות את הנתונים האמורים וכן תחזיות לשנים הקרובות.



ואולם בשמונת השבועות הראשונים של שנת 2020, עלה שיעור הקניות המקוונות בארה"ב בלמעלה מ- 11% אבסולוטית, לכדי שיעור של כ- 27% מסך המכירות הקמעונאיות².

התנהגות צרכנית זו מגבירה את הביקוש לאריזות מכל הסוגים, הן אריזות קרטון קשיח והן ובפרט אריזות קרטון גלי המיועדות בעיקר לשינוע מוצרים כאריזה מישנית (אריזה האוגרת בתוכה אריזה של מוצר צריכה).

כמו כן, שוק המכירות המקוונות מתאפיין בזמני אספקה קצרים ובסדרות ייצור קצרות, מאפיינים המייצרים ביקוש למכונות דיגיטליות, אותן מוכרת החברה, המאפשרות להחליף בין "עבודות שונות" במהירות גדולה, לעומת תהליך אשר לוקח שעות במכונות האנלוגיות, ומאפשרות לייצר תבניות דיגיטליות ("שטאנץ") על-פי דרישה (on demand) בעוד שבמכונות האנלוגיות תהליך ייצור תבניות העץ ("שטאנץ") לוקח ימים (לעניין ייצור תבניות "שטאנץ", ראו גם סעיף 8.5 להלן).

² Bank of America U.S. Department of Commerce, ShawSpring Research, 2020

7.2. קיימות – המודעות לקיימות הולכת וגדלה, בעיקר בקרב חברות המותגים הגדולים למוצרי צריכה. ככלל, חברות אלו מצהירות על מחויבות לפתרונות התומכים בקיימות לאורך זמן, מתוך תפישה ששיקולי קיימות הינם רכיב גדל והולך בשיקולי הצרכנים וכמו כן בשיקולי השקעה בחברות שונות.

עלפי מחקר משנת 2018, כ-24% מנפח כל אריזה המשונעת בעולם הינו ריק³ כך שחוסר היעילות והזיהום משמעותיים, עובדה המפעילה לחצים גדולים על יצרני האריזות להתייעל בכיוון של חתירה לפתרונות בעלי תכונות התומכות בקיימות.

החברה רואה חשיבות רבה בערך הקיימות ופועלת ליעול המערכות שהיא מייצרת מבחינת השפעתן על הסביבה. המערכות הדיגיטליות לייצור אריזות של החברה הינן בעלות ערך משמעותי ביותר בתחום הקיימות בהיבטים שונים, ובכלל זאת:

א. ביטול הצורך בייצור תבניות עץ המשמשות כיום בייצור אריזות ובכך מניעת כריתת עצים שמגדלים במיוחד לתעשייה זו;

ב. ביטול הצורך במחסנים גדולים לתבניות העץ האמורות, מחסנים שעשויים לעתים להשתרע על פני מספר מבנים, וביטול הצורך בשינוע תבניות העץ שיוצרו ממפעל ייצור התבניות למפעל ייצור האריזות;

ג. תהליך החיתוך במערכות החברה מבוסס על לייזר, כך שהקרטון הגלי אינו נמעך כפי שקורה בייצור אריזות במערכות אנלוגיות המבוססות על מכבש. תכונה זאת מאפשרת צימצום כמות הנייר באריזות מקרטון גלי בשיעור שעשוי להגיע לכ-30% וזאת ללא פגיעה בתכונות המכניות של האריזה. החברה אף זכתה בשל כך בהכרה ברמה עולמית על ידי ארגון האריזות האירופאי, בקטגוריית מיכון במסגרת הודעתם על העולים לגמר פרסי הקיימות לשנת 2020.⁴

ד. ייצור לפי דרישה ללא אגירת מלאי וללא צורך בכמויות מינימום כנדרש בייצור אריזות במערכות אנלוגיות, המצמצם בזבוז הנובע מהשמדת מלאי ישן בנוסף לחיסכון בהון החוזר.

ה. השימוש במערכות דיגיטליות גם לדפוס וגם לגימור מאפשר שינוי גישה שתוצאתו תהיה שימוש באריזה אחת למשלוח ולא שתי אריזות, כך שהאריזה האחת גם תהיה מודפסת ותכלול את מסרי השיווק הנדרשים על ידי יצרן המוצר וגם תהיה עשויה מקרטון גלי שיאפשר את העמידות הנדרשת בזמן שינוע. שינוי זה יחסוך בנפח האריזות, יגביר את היעילות ויחסוך זיהום.

7.3. תעשייה 4.0⁵ – יצרני האריזות ומעמדי התצוגה נמצאים בלחצים הולכים וגוברים המופעלים מחברות המותגים השונות, הנובעים בעיקר משינוי בהתנהגות הצרכנים. שינויים אלה והשפעותיהם, כוללים:

³ ForbesInsights, in association with DS Smith, The Empty Space Economy, 2018

⁴ <https://packagingeurope.com/2020-sustainability-awards-finalists-announced>

⁵ מונח המייצג תפיסה ארגונית לניהול מפעלים ותהליכים תעשייתיים באופן חכם ומודרני תוך יכולות תקשורת וממשקים של מכוונות ייצור בתעשייה.

א. קיצור מחזור החיים של אריזות משנים לחודשים, בשל הצורך ביצירת אריזות חדשות כחלק ממאמץ מתמשך למשוך את תשומת לב הצרכנים;

ב. גידול במכירות מקוונות מביא לסדרות ייצור קטנות יותר, ועימן הצורך במענה לכלכלי לייצור בכמויות קטנות יותר של אריזות ובזמן אספקה קצר, דרישות שהמערכות האנלוגיות מתקשות ביותר לקיימן לעומת מערכות דיגיטליות כגון אלו שהחברה מציעה;

ג. התחרות ההולכת וגוברת בשוק הופכת את האריזה לגורם המבדל בין המוצרים השונים המוצעים ללקוחות. כתוצאה מכך קצב שינוי האריזות לאותו המוצר וכמו כן היצירתיות ההולכת וגדלה באריזות המוצעות מחייבת טכנולוגיה תומכת באמצעות מערכות הדפסה, חיתוך, קיפול וגימור דיגיטליים אשר פשוט אינן קיימות במערכות אנלוגיות.

על-פי סקר מחודש יוני 2020, 79% מבעלי מותגים הסכימו שהאריזה הינה כלי שיווקי מרכזי שלהם; 60% מבעלי מותגים דיווחו שלהתאמה אישית של האריזה היתה השפעה חיובית על המכירות; 40% מבעלי מותגים ציינו שעיצוב אריזה המשפיעה על רכש מהווה עדיפות עליונה; 80% מבעלי מותגים מעדיפים ספקי דפוס המאפשרים פתרונות דיגיטליים.⁶

שינויים אלה מחייבים מערכות ייצור גמישות, יעילות וללא גבולות בתחום יצירתיות האריזה. דרישות אלה נתקלות במגבלות קשות בטכנולוגיות הייצור האנלוגיות הקיימות ובכך מייצרות את ההזדמנות עבור פתרונות דיגיטליים כגון אלו שהחברה מציעה.

7.4. מהפכת הדפוס הדיגיטלי – תהליך ייצור האריזות חווה בשנים האחרונות מגמת מעבר מדפוס אנלוגי לדיגיטלי. תהליך ייצור האריזה ניתן בעיקרון לחלוקה לשלושה שלבים כדלקמן:

א. שלב קדם הדפוס – במסגרתו נקבע התוכן / גרפיקה / תמונה אשר תהיה על האריזה. תהליך זה כיום הינו כולו דיגיטלי;

ב. שלב הדפוס – במסגרתו יודפס התוכן על גבי הנייר. למיטב ידיעת החברה ועל-פי נתונים שהתקבלו מחברות המוכרות ציוד דפוס דיגיטלי, כיום כ-17.4% מסך תוצרי הדפוס המיסחרי ואריזות הקרטון מודפסים בטכנולוגיה דיגיטלית ואומדן הצמיחה השנתית ב-5 השנים הבאות הינו 14% לשנה. גידול זה מושפע משמעותית ממאמצי המכירה של חברות בינלאומיות בתחום הדפוס הדיגיטלי כולל HP, EFI, Domino, KBA, Barberan, LDP ודורסט.

ג. שלב שלאחר הדפוס (post print) – יצירת האריזה (החיתוך וקווי הקיפול) – נעשה כיום ברובו בטכנולוגיות אנלוגיות העושות שימוש בתבניות עץ ("שטאנץ") הכוללות את קווי הסכין לחיתוך וקווי הברזל לקיפול. ה"שטאנצים" מיוצרים בעבודה ידנית

⁶ PrintingUnited, Digital Packaging: The Time Is Now!

עם פטיש ואזמל כפי שנעשה כבר למעלה מ-150 שנה על ידי בעלי מקצוע ההולכים ונהיים נדירים.

מערכות החברה מאפשרות ביצוע תהליך ייצור האריזה באופן דיגיטלי. למרות שמערכות החברה הינן אדישות לאופן ביצוע שלב ההדפסה, דיגיטלי או אנלוגי, הרי שיצרני אריזות שכבר אימצו את הגישה הדיגיטלית, ומבססים את שלב ההדפסה על טכנולוגיה דיגיטלית, הינם מועמדים טבעיים לרכוש את מערכות החברה משתי סיבות עיקריות: הם בעלי מודעות ליתרונות הגלומים במערך ייצור דיגיטלי, ורכישת מערכת גימור דיגיטלית תאפשר תהליך רציף שהינו דיגיטלי.

7.5. מגפת הקורונה – להתפשטות המגיפה השפעות על התפתחות השוק - מחד זהירות בקבלת החלטות לרכש ציוד קבוע ומאידך חידוד והאצת תהליכים שונים, ובכלל זאת:

א. המגיפה הדגישה את היתרונות שבציוד דיגיטלי, שעיקרם היעדר תלות בקבלני משנה לייצור תבניות חיתוך, היעדר תלות במפעלים מתוחכמים, מיקצועיים בעלי ניסיון הנדרשים לציוד אנלוגי, היכולת להזמין סדרות קצרות ללא מחויבות לכמות מינימום וזמן תגובה קצר מהזמנה לאספקה.

ב. לקוחות, קיימים ופוטנציאליים, עורכים התאמות וקיצוצים בתקציבי ההשקעה בציוד הוני, וזהירים יותר בטרם קבלת החלטה על רכישה הונית משמעותית.

ג. המגבלות על התנועה שנקבעו במדינות רבות בעולם, מקשות על עבודת אנשי השירות של החברה בפעילותם השוטפת כמו גם על אופן העבודה המסורתית של אנשי המכירות הכרוך בפגישות פנים אל פנים, אך מאפשרות קיצור תהליך המכירה באמצעות שיווק במסגרת אירועים מקוונים וחשיפה לקהל לקוחות גדול יותר בזמן קצר יותר.

ד. המגיפה האיצה את היקף הרכישות המקוונות, ובכך האיצה את המגמה שנסקרה בסעיף 7.1 לעיל.

לפרטים נוספים אודות השפעת נגיף הקורונה על החברה, ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה

8. מידע כללי על תחום הפעילות של החברה

8.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

כאמור לעיל, לקוחות החברה בשנים הראשונות היו בעיקר חברות דפוס, העוסקות בעיקר בדפוס מסחרי, כיוון שהמערכות הראשונות של החברה לא נתנו פתרון הולם ליצרני האריזות הן למהירות הייצור והן לאיכות של האריזה. בשנים האחרונות, בזכות

השלמת הפיתוח של מערכות הדגל של החברה (BEAM 2C ו-BEAM2), העבירה החברה את מאמצי המכירה שלה בעיקר ליצרני אריזות (קונברטורים) בתחום הקרטון הקשיח והקרטון הגלי.

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

לפרטים, ראו סעיף 29 להלן.

8.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

א. שוק היעד המרכזי של החברה הינו שוק אריזות הקרטון. תעשיית האריזות הינה מנוע צמיחה כלכלי משמעותי. עלפי דוח מחקר של Smithers Group, Inc., חברה בינלאומית גדולה המספקת שירותי ייעוץ טכנולוגי בנושא הקרטון הקשיח,⁷ הביקוש לתעשיית האריזות העולמית יגיע לכ-1.05 טריליון דולר עד שנת 2024 - צמיחה עקבית בשיעור שנתי של כ-2.8%. מתוך סכום זה, אריזות ומעמדי תצוגה מקרטון לסוגיו מהווים כמחצית.

ב. בד בבד עם הצמיחה הכללית בשוק האריזות, מורגשת צמיחה בשיעור גדול הרבה יותר בשוק אריזות המודפסות במערכות דפוס דיגיטלי, אשר לפי אותו דוח המחקר של Smithers, צפוי להגיע לכ-28 מיליארד דולר בשנת 2024. ההדפסה הדיגיטלית מאפשרת יצור סדרות קצרות ומשתנות במהירות, אריזות בהתאמה אישית ("הדפסה לפי דרישה"), והדפסת כל הצבעים במעבר יחיד. בשל כך, חברות האריזה מבצעות השקעות משמעותיות בטכנולוגיות דיגיטליות בשנים האחרונות, עובדה שלהערכת החברה תייצר ביקוש למערכות דיגיטליות משלימות לחיתוך, קיפול וגימור דיגיטלי של האריזה על מנת למקסם את היעילות הכוללת של התהליך הדיגיטלי.

ג. שוק אריזות הקרטון: עלפי שני דוחות מחקר, האחד של Smithers והשני של Reportlinker.com⁸ בנושא הקרטון הגלי, שוק אריזות הקרטון צפוי להוות עד לשנת 2025 כ-450 עד 500 מיליארד דולר עם קצב צמיחה שנתי ממוצע של כ-2% לשנה.

8.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

כמפורט לעיל, צפויה מגמת גידול בשוק האריזות לסדרות ייצור של 5,000 עד 10,000 גליונות, בין היתר לאור הגידול המתמשך במכירות המקוונות. עלפי הערכות של החברה (ולמיטב ידיעתה, הערכות של גורמים אחרים בשוק), כיום כ-70% מסך העבודות עבור שוק אריזות הקרטון שמבוצעות בעולם הינן עבודות של סדרות של עד 20,000 גליונות. סדרות בהיקף זה, שנחשב היקף מצומצם יחסית, מאופיינות בדרישה מוגברת ליעילות מערכתית ועלויות ייצור נמוכות.

כמו כן, בשנים האחרונות החלה מגמה של שילוב הדפוס הדיגיטלי עם תהליכי post-

⁷ The Future of Global Packaging to 2024, Smithers Pira, December 2019 ("דוח המחקר של Smithers")

⁸ Global Digital Printing Packaging Industry

print, כך שבנוסף לקהל היעד של יצרני אריזות מסורתיים, נפתח קהל יעד נוסף למכונות ייצור אריזות של גופים המספקים את מכלול שירותי הדפוס הדיגיטלי.

לבסוף, ניתן להצביע על התפתחות סטנדרטים בעולם הלוקחים בחשבון את חווית המשתמש הצרכן הסופי (לדוגמה Amazon's frustration-free packaging standard).

8.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

כיום משתמשת תעשיית ייצור האריזות במיכון מסורתי אנלוגי, הכולל הכנת "שטאנץ" לכל עבודה ועבודה. ה"שטאנץ" מורכב מברזלים, ספוגים, וגומי אשר נבנה על לוחות עץ מיוחדים (לרוב באמצעות חברה חיצונית לייצרנית האריזה), אשר מסמנים את אזורי החיתוך והקיפול באריזה, באמצעות הבלטה. תהליך ייצור זה הוא ידני ברובו, עתיר משאבים וכוח אדם, מסורבל, לא-מדויק, ואינו הולם את שיטות הייצור המקובלות כיום בעידן הדיגיטלי במגזרי תעשייה רבים. נוסף על כך, התהליך המסורתי עשוי להימשך מספר ימים ואינו גמיש לשינויים. הוא מצריך שטח אחסון גדול ל"שטאנצים" הגמורים, לא מאפשר גמישות יצירתית לייצור של עיצובי אריזות מורכבים ולא תמיד ניתן למחזר אותו או את חלקיו.

בשנים האחרונות חווה עולם ייצור האריזות חדירה משמעותית של דפוס דיגיטלי, עובדה אשר משמשת גורם מאיץ להחדרת המערכות הדיגיטליות לשלב האחרון והחשוב בשרשרת הייצור – שלב חיתוך וייצור האריזה.

למיטב ידיעת החברה, המערכות של החברה הינן יחידות מסוגן בתחום החיתוך, הקיפול וההבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות, תהליך המתבצע באמצעות Digital Adhesive Rule Technology (DART), הכולל הזרקה של פולימר ייחודי על מצע פוליאסטר בהתאם לעיצוב וצורות הקיפול הרצויות, בכל עבודה ועבודה, והקשחתו על ידי מנורת UV בזמן אמת. חיתוך האריזה נעשה באמצעות מערכת לייזר בבקרה דיגיטלית מלאה, הכוללת שלושה לייזרים רבי עוצמה.

8.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

כאמור, תעשיית ייצור האריזות במיכון מסורתי אנלוגי מסתמכת על בעלי מקצוע מומחים בעלי מיומנות וניסיון משמעותיים. בעלי מקצוע שהולכים ונהיים נדירים יותר ויותר.

המהפכה הדיגיטלית לייצור אריזות שהחברה ממובילה, מייצרת תלות זו, ותחת זאת, החברה מעריכה שהצלחה במתן מענה דיגיטלי תהיה תלויה בהיקף החסכון בעלויות הייצור של יצרני האריזות, היקף שיפור היעילות התפעולית ואיכות התוצר הסופי.

תהליך הייצור בטכנולוגיה של החברה מקצר את תהליך ייצור אריזות הקרטון מימים לדקות, מבטל את הצורך בשטחי אחסון ומאפשר מגוון רחב של אריזות איכותיות ומדויקות, באופן המקנה לפתרון של החברה יתרון משמעותי על פני המיכון המסורתי האנלוגי, בעיקר בתמיכה במגמות השוק המושפעות מצריכה מקוונת, קיימות, זמני אספקה קצרים, סדרות ייצור קצרות ועיצוב אריזה ללא גבולות.

להערכת החברה, להלן גורמי הצלחה בתחומי פעילותה:

- א. מערכת יציבה בעבודה רציפה בסביבת ייצור של שתיים ושלוש משמרות רצופות.
- ב. שמירה על הכדאיות הכלכלית ללקוח בשימוש במערכות החברה לעומת מכונות אנלוגיות ודיגיטליות אחרות.
- ג. רמת איכות גבוהה של ביצוע שלב החיתוך והטבעת קווי הקיפול על האריזות השונות.
- ד. יכולת לתמוך במגוון רחב של סוגי נייר בעוביים שונים.
- ה. רמת שירות גבוהה לכל לקוח.
- ו. שירותים משלימים ללקוחות כחלק משימור הלקוח לאורך זמן.
- ז. המשך השקעה בפיתוח טכנולוגי ושימור היתרונות הטכנולוגיים.
- ח. שמירה וקידום מותג החברה.
- ט. השקעה של מערכות חדשות, שיפורים בדורות הקיימים, ועדכוני תוכנה רצופים.
- י. המשך מגמת הדיגיטציה בשוק.

8.7 מערך הייצור לתחום הפעילות

קבוצת התפעול של החברה מורכבת מהפונקציות הבאות – רכש, לוגיסטיקה, תיכנון חומר, הנדסה, ניהול הייצור ואינטגרציה. בנוסף, קבוצת התפעול של החברה כוללת צוות שאחראי על ייצור הפולימר לשימוש במערכת.

צוות הרכש אחראי על הוצאת הזמנות רכש עבור מערכות ורכיבים לייצור מערכות ומלאי חלקי החילוף והמתכלים, מעקב אחרי הזמנות ותאריכי אספקה, והובלה של תהליכי הורדת עלויות אל מול הספקים השונים.

לחברה הסכם עם ספק מהותי האחראי על הרכבת דגמי המערכות של החברה, אינטגרציה למערכות והקמת מערך תפעול למערכות (ראו סעיף 20 להלן). הספק אינו אחראי על רכישת מרבית חלקי המכניקה במערכות (אשר נרכשים על ידי החברה עצמה). החברה מבצעת הרצה ובדיקות סופיות של חלק מהמערכות.

יחד עם זאת, הפולימר הייחודי שפיתחה החברה (ראו סעיף 19 להלן), אשר משמש להבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות – מיוצר על ידי החברה בלבד.

8.8 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

להערכת החברה, חסם הכניסה העיקרי הינו חדשנות טכנולוגית והידע והניסיון הנדרשים לפיתוח וייצור מערכות דיגיטליות לייצור אריזות, והחומרים הנלווים (מתכלים). החדשנות הטכנולוגית מוצאת את ביטוייה במערך פטנטים משמעותיים המכסים את כל מרכיבי המערכת והמוצרים המתכלים ומאפשרים שכבת הגנה נוספת מפני מתחרים פוטנציאליים.

להערכת החברה, בין גורמי ההצלחה העיקריים ניתן למנות את הידע והניסיון הנצבר בתחום התכנון וההקמה של מערכות אלה, היצע של פתרונות העונים על דרישות השוק ומגמותיו, אמינות פונקציונאלית של המרכיבים השונים לרבות מערכות התוכנה והבקרה המוצעות, ורמות שירות ותמיכה גבוהים הבונים תדמית ונאמנות לקוחות.

8.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

התחליף העיקרי למוצרי החברה הינו מערכות מסורתיות אנלוגיות. ישנן מספר חברות המפתחות פתרונות דיגיטליים, ואולם להערכת החברה פתרונות אלו טרם הבשילו לכדי מוצר אמין ומקיף המספק את כל צרכי הלקוחות (ראו סעיף 15 להלן).

8.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים, ראו סעיף 15 להלן.

9. מוצרים ושירותים

כאמור לעיל, החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק, מכירות ושירות מערכות דיגיטליות ומתכלים לייצור אריזות מתקפלות ומעמדי תצוגה מקרטון קשיח וקרטון גלי.

לקוחות המטרה העיקריים של מוצרי החברה הם יצרני אריזות ומעמדי תצוגה (קונברטורים) מקרטון קשיח וקרטון גלי.

המוצרים של החברה נותנים פתרונות בכמה שווקים עיקריים - שוק הקרטון הגלי (corrugated), שוק הקרטון הקשיח (folding carton) ושוק הדפוס המסחרי (commercial print). ככלל, כיום שוק הקרטון הגלי ושוק הקרטון הקשיח מהווים את שווקי היעד העיקריים של החברה, בין היתר מאחר ושווקים אלה נדרשים לשימוש במערכות ה-Beam היקרות יותר שמייצרות לחברה רווח גולמי גבוה יותר, וכן מאחר ושווקים אלה מתאפיינים בעבודה ארוכה של 2 עד 3 משמרות רצופות, באופן המאפשר לחברה להגדיל באופן משמעותי את הכנסותיה ממכירת חומרים מתכלים.

המערכות הדיגיטליות של החברה נותנות פיתרון לצרכים המשתנים של יצרני האריזות, כגון - סדרות ייצור קטנות בעלות ובתהליך אפקטיביים, זמני אספקה קצרים, הצורך באריזות מותאמות אישית, הצורך בתמיכה בקיימות (sustainability) ועוד.

להלן מובאת סקירה של קבוצות המוצרים העיקריים של החברה:

9.1. שוק הקרטון הגלי (corrugated)

א. Beam 2C

(1) מערכת בעלת מהירות גבוהה המתאימה הן לסדרות ייצור קצרות והן לסדרות ייצור בינוניות/ארוכות ויכולת להריץ גליונות עד עובי 4 מ"מ.

(2) החברה מציעה שתי תצורות מוצר - הזנת גליונות באמצעות Pallet - (לטובת סדרות ייצור קצרות של אריזות ועבור שוק מעמדי התצוגה) בתצורה זו המפעיל מזין חבילת גליונות לתוך ה"מזין" של המערכת; תצורת מערכת Nonstop -

(לטובת סדרות ייצור קצרות ובינוניות/ארוכות, עבור סגמנטים כגון שוק האריזות) בה המערכת מוזנת ומוציאה את האריזות באופן רציף ואוטומטי באופן שמייכל את עבודת הייצור ומהווה חלק בלתי נפרד מרצפת הייצור.

ב. Euclid 5C

מערכת מהדור הראשון, בעלת מהירות נמוכה יותר בהשוואה ל-Beam 2C. מתאימה בעיקר לסדרות ייצור קצרות, המיועדת בעיקר לחברות אשר מתחילות את דרכן בעולם הדיגיטלי (entry level machine) וכמו כן לשוק הגדל במהירות - שוק המכירות המקוונות. מערכת זו תומכת בקרטון גלי עד 2 מ"מ.

9.2. שוק הקרטון הקשיח (folding carton)

א. Beam 2

מערכת בעלת מהירות גבוהה המתאימה ליצרני אריזות קרטון הנדרשים הן לסדרות ייצור קצרות והן לסדרות ייצור בינוניות/ארוכות ויכולת להריץ גליונות מעובי של 200 מיקרון (קרטון קשיח) ועד 2 מ"מ.

ב. Euclid 5

מערכת מהדור הראשון בעלת מהירות נמוכה יותר (בהשוואה ל-Beam 2), בעלת מערכת חיתוך לייזר בעוצמה נמוכה יותר ממערכת ה-Beam. מתאימה בעיקר לריצות קצרות, חברות אשר מתחילות את דרכן בעולם הדיגיטלי (entry level machine) וכמו כן לשוק ה-e-commerce הגדל. מערכת זו תומכת בקרטון עד 600 מיקרון.

ג. Euclid 5S

מערכת התומכת בפורמט גיליון קטן יותר ובעלת עלות נמוכה יותר מה-Euclid 5, בעלת תצורה של שני ערוצי לייזר. מתאימה לחברות אשר מתחילות את דרכן בעולם הדיגיטלי (entry level machine) ולחברות אשר לא מנצלות את מלוא יכולת גודל הגיליון כגון חברות שנמצאות בשוק הדפוס המסחרי (commercial print), בו מכוונות הדפוס שבשימוש הן לרוב בפורמט קטן יותר, ואשר רוצות לעבור לייצור אריזות.

9.3. ניתן לראות את המוצרים השונים בתרשים הבא:



9.4 מתכלים (consumables)

מוצרים שפותחו על ידי החברה, נמצאים בשימוש כחלק מפעולת המערכת, ומשמשים לטובת ייצור קווי הקיפול של האריזה. מוצרים אלו מתכלים כחלק מתהליך הייצור של האריזות והם נדרשים לצורך המשך פעולת ייצור אריזות רציפה.

מוצרים אלו כוללים:

- פולימר (resin) - בעזרת הפולימר, קווי הקיפול "נכתבים";
 - לוח (foil) - המצע שעליו קווי הקיפול "נכתבים";
 - "שמיכה" (counter) - המצע שעליו מבוצעת פעולת הלחיצה בין התופים, לאחריה יופיע קו קיפול על הגליון.
- לפרטים נוספים, ראו סעיף 19 להלן.

9.5 בנוסף למוצרים השונים, החברה נותנת ללקוחותיה שירותים מרגע קניית המערכת, בזמן הטמעת המערכת בקו הייצור, וברמה היומיומית בתהליכי הייצור. שירותים אלה כוללים:

- הדרכות לקוח (מפעילים) על תהליכי המערכת;
- הדרכות לקוח (מעצבים) על אפליקציות (אריזות) שהמערכת נותנת כערך מוסף והדרך להגדיל את הרווחים דרכן;
- תמיכה והדרכה בעבודה על קבצים על מנת למקסם את פעולת המערכת;
- הטמעת יכולות חדשות לאורך חיי המערכת, כולל יכולות בתשלום;

10. פילוח הכנסות

2019		2020		
באחוזים	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	
85%	8,343	78%	6,540	מערכות
15%	1,394	22%	1,820	שרותים שונים (+)
100%	9,737	100%	8,360	סה"כ

(+) החברה מצויה בתהליך שינוי המודל העסקי ולפיכך כל ההכנסות שלאחר מכירת המערכות מאוחדות תחת הגדרה "שרותים שונים".

11. מוצרים חדשים

במועד הדוח החברה נמצאת בשלבי פיתוח מוצר חדש, מערכת דיגיטלית לחיתוך וקיפול קרטון גלי (corrugated) בפורמט רחב מותאמת לדרישות התעשייה.

מוצר זה מתוכנן להיכנס לקווי ייצור אוטומטיים (integrated plants) במפעלי הייצור לאריזות ומעמדי תצוגה מקרטון גלי, ולהערכת החברה, התמיכה בפורמט רחב תאפשר לו להוות חלופה כלכלית אפשרית לייצור יעיל יותר של כ-70% מסל העבודות בכל מפעל טיפוס לייצור אריזות ומעמדי תצוגה מקרטון גלי.

המוצר יעשה שימוש בפיתוחים שבוצעו למערכת ה-Beam 2C בתצורת ה-Nonstop, לאחר תכנון מחדש של חלק ניכר מיחידות המערכת הקיימת.

כיום מוצר זה נמצא בשלב שבו הדרישות מוגדרות, הארכיטקטורה הנדרשת על מנת לתמוך בדרישות אלה ברורה ומתבססת על המוצר הקיים ה-Beam2C, ויש להתחיל בתכנון, ייצור ובדיקות, כחלק ממחזורי פיתוח בתהליך פיתוח רגיל החברה מתכננת לסיים את תקופת הפיתוח ולספק אבות טיפוס ראשוניים ממוצר זה כבר במהלך שנת 2024.

למועד זה, החברה מעריכה כי תוספת עלויות פיתוח מוצר זה יגיעו לכ- 20 מיליון דולר עד סיום תקופת הפיתוח בשנת 2023.

המידע הקיים בסעיף זה הנו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, בין היתר, בשל היותו מבוסס על הערכות ותחזיות של החברה על סמך הנתונים הנוכחיים הקיימים בידיה, וכן, ומבלי למעט, תלויה של החברה בגורמים שלשישיים. לגורמים הרבים ולסיכונים אשר עלולים להשפיע על התממשות הערכות אלו, ראו סעיף 32 להלן.

12. שיווק, הפצה ותמיכה

12.1. החברה עוסקת בפעילות שיווק ומכירות מוצריה, בין היתר באמצעות פרסום ושיווק ברחבי העולם (אירופה, אמריקה והמזרח הרחוק), במגוון דרכים:

א. כניסה לשווקים גיאוגרפיים חדשים – כיום פועלת החברה בעיקר בשוק האירופאי והשוק האמריקאי. בעתיד החברה תבחן את האפשרות לפתוח שווקים חדשים בטריטוריות נוספות, באופן סלקטיבי. במסגרת שיקולי הכניסה לטריטוריה חדשה נדרשים להתקיים מספר תנאים כדלקמן: (1) שוק גדול דיו למערכות החברה



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2020

המצדיק את ההשקעה הנדרשת; (2) נציגות מקומית עתירת ניסיון וקשרים רלבנטיים המסוגלת לספק הן את שירותי מכירת המערכות והן את מתן השירות המקומי; (3) תקציב שיווק ראשוני על מנת לסייע בפתיחת שוק חדש כאמור.

ב. ניהול ידדים

כלל הלקוחות הפוטנציאליים ("לידים") מנוהלים על ידי מערכת ה-Salesforce בה יש כיום כ- 6,000 לקוחות פוטנציאליים.

ג. וובינארים (Webinars)

כחלק מהשינויים העוברים על כלל השוק, החברה עברה לשיווק מקוון על ידי וובינארים בנושאים שונים, כולל שיתופי פעולה עם חברות מובילות שונות בתחומי ההדפסה הדיגיטלית ובתחום ייצור הנייר, לדוגמא: Fuji, Barberan, Stora Enso, HP, Domino, EFI, כמו כן וובינארים עם לקוחות קיימים החולקים עם השוק (לקוחות אחרים וכמו כן לקוחות פוטנציאליים) את יכולות ויתרונות המוצר.

ד. הדגמות באתרי לקוח ובאופן מקוון

החברה מדגימה את יכולות ויתרונות המוצרים שלה בפני לקוחות פוטנציאליים תוך הדגמה חיה של הכנת אריזות על גבי המערכות השונות אותן היא מציעה לשוק. הדגמות אלו נעשות גם באתרי לקוח קיימים וגם באופן מקוון תוך שימוש במערכות שנמצאות במתקני החברה.

ה. תערוכות וכנסים (בזמנים שניתן)

החברה משתתפת בתערוכות וכנסים מרכזיים לפי הסגמנטים השונים.

ו. אתר האינטרנט של החברה

החברה עושה שימוש באתר אינטרנט עדכני לקבלת מידע מלקוחות וליצירת קשר.

ז. שימוש ברשתות חברתיות

החברה משתמשת ברשתות חברתיות כגון LinkedIn ו-Facebook על מנת לקדם מסרים ואת התכנים השונים המקדמים את המוצרים השונים (וובינארים, סרטונים). המסרים כוללים הפצה נרחבת של פירסומים של לקוחותיה.

ח. דוגמאות של אריזות וברושורים

החברה שולחת ללקוחות פוטנציאליים קיטים עם אריזות שונות המדגימות את יכולות המערכת, וכן שולחת עלוני מידע לאנשי מפתח בשווקים השונים.

ט. ניוזלטר/בלוג

החברה שולחת ניוזלטר חודשיים למובילי דעה וכמו כן ללקוחות הפוטנציאליים עם מידע בנושאים שונים, כולל יכולות חדשות של המוצרים השונים.

י. שיתוף פעולה עם חברות מובילות אחרות

החברה משתפת פעולה עם חברות שונות בשוק, בעיקר חברות המייצרות מכוונות דפוס דיגיטלי, שהן חלק מתהליך ייצור האריזות, כאשר המערכות של החברה מהוות מוצר משלים למכוונות הדפוס. שיתופי פעולה אלה הינם רחבים וכוללים שיווק ומכירות משותפים וכמו כן שיתופי פעולה בתחום המוצר במטרה לשפר את הצעת הערך לקוחות.

החברה גם מחפשת עם חברות אלו שיתוף פעולה בתחום המוצר – פתרונות תוכנה משותפים שיאפשרו עבודה יעילה יותר בשיתוף בין המערכות באתר הלקוח, ואף בחינה אפשרית של פיתוח מערכת משותפת המשלבת בין טכנולוגית ההדפסה של אותן חברות עם טכנולוגית החיתוך והקיפול של החברה על מנת לייצר פיתרון משולב.

יא. שיתוף פעולה עם מותגים

החברה עובדת אל מול מספר מותגים מובילים בעולם (כגון, Mondalez, P&G, Pepsico, Nestle, Ferero) וזאת על מנת להגדיל את הידע של מתכנני האריזות בארגונים אלה (הלקוח הסופי) ביכולות המוצר, על מנת שאלו ידרשו מיצרני האריזות שלהם את היכולות הדיגיטליות שהחברה מציעה במערכותיה. במסגרת שיתופי פעולה אלו החברה מחפשת גם אחר הזדמנויות לחיבור עם לקוחות עבור מוצרי החברה לייצור אריזות לטובת המותג.

המעבר המוגבר לרכישות מקוונות מייצר הזדמנויות פוטנציאליות לחברות המותג להעביר את שלב האריזה למרכזי האספקה האזוריים שלהם. מגמה זו פותחת הזדמנויות עבור החברה למכור את מערכותיה גם לבעלי המותגים הגדולים.

ראו גם סעיף 30.2 להלן בדבר הרחבת מערך השיווק ומכירות בחברה.

12.2. מכירות החברה מבוצעות על ידי אנשי המכירות של החברה באופן ישיר מול לקוחותיה, עם תמיכה של סוכנים ודרך מפיצים. לאנשי המכירות ישנם תמריצים מבוססי מכירות.

12.3. לחברה אין תלות באיזה מערוצי השיווק וההפצה.

12.4. החברה מספקת שירותי תמיכה בכל הצרכים של לקוח מרגע רכישת המערכת, ובכלל זאת בכל הנוגע להתקנה, ההדרכה, תמיכה שוטפת, טיפולים יזומים, שוטפים ולפי קריאה, שידורים ותמיכה הן מרחוק והן אצל הלקוח.

12.5. מערך השירות ותמיכת הלקוחות כולו נתמך על ידי תפעול שירות ומערכות (ERP), מערכות CRM ו-BI).

13. צבר הזמנות

להלן התפלגות צבר ההזמנות של מערכות החברה למועד הדוח (באלפי דולרים):

הזמנות למועד הדוח שטרם התקבלה בגין מקדמה או טרם הוכרו כמחייבות	צבר הזמנות מחייבות שטרם הוכרו כהכנסות בדוחות הכספיים	
1,260	3,100	H1 2021
865	-	H2 2021

(*) במהלך המחצית השנייה של שנת 2020, קיבלה החברה הזמנות לשתי מערכות Beam2, בהיקף כולל של 2.6 מיליון דולר, אחת ללקוח חדש בהונגריה והשנייה ללקוח קיים המייצר אריזות לשוק המסחר המקוון ב-6 אתרים שונים ברחבי ארה"ב. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020 סיפקה החברה ללקוחות את המערכות כאמור.

כמו כן, במהלך שנת 2020, התקשרה החברה בהסכמים להשכרת שלוש מערכות בשווי של 2.76 מיליון דולר (שתי מכונות Euclid משומשות ומכונת Beam2) עם אופציה לרכישה בתום שישה עד תשעה חודשים או לחילופין, החזרת המערכות בתום תקופת השכירות. נכון למועד דוח זה, מערכת ה- Beam2 שהושכרה, נרכשה על ידי לקוח באנגליה תמורת סך של 1.5 מיליון דולר, ושתי מכונות ה- Euclid המשומשות מותקנות אצל הלקוחות בתנאי שכירות עם אופציה לרכישה במחצית הראשונה של שנת 2021, בעלות כוללת של 1.26 דולר. למרות חוסר הוודאות, עלפי ניסיון החברה בעבר והמשוב הקיים מאותם לקוחות, מעריכה הנהלת החברה כי המערכות ירכשו על ידי לקוחות אלו בתום תקופת השכירות.

בנוסף, בספטמבר 2020, החברה קיבלה הזמנה למערכת Beam2C, בסכום של 1.9 מיליון דולר, אשר סופקה ללקוח במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020.

(**) כמו כן, נכון למועד דוח זה, לחברה צבר הזמנות לשתי מערכות EUCLID ומערכת BEAM בהיקף עסקאות של כ- 3.1 מיליון דולר מתוכם מערכת יוקלד אחת הותקנה באתר הלקוח במהלך פברואר 2021, שתי המערכות הנוספות צפויות להיות מותקנות במהלך הרבעון השני של 2021.

בנוסף, כאמור לעיל לחברה שתי עסקאות השכרה בסך 1.26 מיליון דולר שצפויות להיסגר ברבעון השני של 2021.

בנוסף, לחברה מקדמה מלקוח קיים בגין מכונת EUCLID נוספת בשווי עסקה 865 אלפי דולר אשר מועד האספקה הצפוי הינו מחצית שניה 2021 החברה לא הכירה בהזמנה זאת כמחייבת לאור דחיות במועד האספקה על ידי הלקוח.

הערכות החברה בדבר צבר ההזמנות ורכישת המערכות המושכרות, הינן בבחינת "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, המצב הביטחוני

והכלכלי של השווקים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון של החברה המפורטים בסעיף 32 להלן.

14. עונתיות

פעילות החברה אינה מושפעת מעונתיות.

15. תחרות

כמפורט לעיל, שוק המכונות לייצור אריזות קרטון הינו ברובו המכריע עדיין אנלוגי, והחברה מתחרה בעיקר במכונות מסורתיות, הגם שיש מספר מתחרים המפתחים במקביל לחברה פתרונות דיגיטליים, כמפורט להלן:

15.1. תחרות מול מכונות אנלוגיות

מכונות אנלוגיות שולטות כיום בשוק אריזות קרטון. מכונות אלו עושות שימוש בתבניות עץ ("שטאנץ") הכוללות את קווי הסכין לחיתוך וקווי הברזל לקיפול. ה"שטאנצים" מיוצרים בעבודה ידנית עם פטיש ואזמל כפי שנעשה כבר למעלה מ-150 שנה על ידי בעלי מקצוע ההולכים ונהיים נדירים. להערכת החברה ישנן כיום בעולם כ-30,000 מכונות אנלוגיות. מכונות אלו התפתחו עם הזמן על מנת לתמוך בסדרות ייצור ארוכות ובאיכות מוצר סופי טובה. להערכת החברה, בשים לב לאורך החיים הצפוי של מכונה אנלוגית, בכל שנה מוחלפות כ-1,500 מכונות בשווי מצטבר של כ-2 מיליארד דולר. בנוסף, סך שוק תבניות העץ ('שטאנצים') השנתי לייצור אריזות נאמד בכ-5 מיליארד דולר, כך שלהערכת החברה בסה"כ השוק הזמין עבור מוצרי החברה הינו כ-7 מיליארד דולר בשנה.

היצרנים המובילים בתחום המערכות האנלוגיות הינם Bobst, MK Materwork & KBA. בראייה לטווח ארוך מעריכה החברה מצב של דירקיום בין מערכות גימור אנלוגיות לבין מערכות גימור דיגיטליות. במסגרת זו יתמקדו המערכות האנלוגיות בסדרות ייצור ארוכות (עשרות אלפי גיליונות) כאשר האריזה הינה זהה והייצור הינו חזרתי בעלות שולית מינימלית. יחד עם זאת צופה החברה כי תמורות השוק והשינוי בהרגלי הצריכה, כמפורט בסעיף 7.1 לעיל, יגרמו לנתח הולך וגדל של ייצור האריזות לעבור לייצור בטכנולוגיות דיגיטליות.

כאמור, החברה מתמודדת עם תחרות זו באמצעות שיווק היתרונות הגלומים במענה הדיגיטלי, ובכלל זאת קיצור הזמן הלוקח ליצירת אריזה ראשונה, דרגת חופש העיצוב לאור יצירת קווי חיתוך על ידי לייזר (לעומת מגבלות העיצוב הנובעות משימוש בתבניות עץ), והוזלת העלויות ללקוחות, בעיקר אלו הנובעות מביטול הצורך בייצור תבנית עץ מורכבת ויקרות לייצור ("שטאנץ") ובמחסני אחסון גדולים לתבניות העץ. הוזלת העלויות הופכת את האריזות למוצר יעיל כלכלית גם בסדרות ייצור קטנות (סדרות בהן העלות החד פעמית היקרה בטכנולוגיה אנלוגית אינה כדאית).

ישנם מספר פרמטרים אשר משפיעים על עלות הייצור:

א. עלות תבנית עץ אנלוגית ביחס למתכלים

עלות של תבנית עץ ("שטאץ") נעה לרוב בין 300 דולר ל- 2,000 דולר, תלוי במורכבות האריזה ובמיקום הגיאוגרפי של המפעל, כאשר עלות המתכלים של החברה לטובת האריזה ינוע בטווח של בין 90 דולר ל- 450 דולר (במקרה של עד 5 חזרות של אותה עבודה ספציפית).

ב. מהירות המכונה

כאשר המכונה מהירה יותר ידרשו פחות שעות מכונה לטובת ייצור האריזה. בהתעלם ממשך הזמן הממושך הנדרש לייצור תבנית העץ והתקנתה, מכונות אנלוגיות (חדשות) מעט מהירות יותר מהמערכות הדיגיטליות של החברה, אך היות והייצור המועבר למערכות אלו הינו ריצות קצרות/בינוניות – השפעת המהירות קטנה. כמו כן הפרמטר החשוב יותר הינו סה"כ יעילות ייצור, דהיינו מספר יחידות מוצר מיוצרות בזמן נתון. לאור העובדה שייצור אנלוגי הינו תלוי ייצור תבנית עץ, הרי שייצור דיגיטלי הינו בהגדרה יעיל יותר.

יחד עם זאת, החברה עובדת על שיפור המהירות באופן רציף, שעשוי להגיע משינויי אלגוריתם של החיתוך, טיפול נכון (ואוטומטי) בקבצים ושינויי ארכיטקטורה.

ג. זמן הכנת עבודה חדשה (setup time)

במכונות אנלוגיות זמן הכנת עבודה, במיוחד בפעם הראשונה, נמשך לרוב בין שעה לשעתיים ואף יותר, כתוצאה מהצורך בהרכבת תבנית העץ על המכונה וכיולה לצורך הייצור.

לעומת זאת, במערכות הדיגיטליות של החברה, זמן הכנת העבודה נמשך בין 10 ל- 30 דקות, היות והמערכת זקוקה רק לקובץ על מנת לייצר את קווי הקיפול והחיתוך. בייצור חוזר של אותה אריזה זמן ההכנה יכול להתקצר אף ל-5 דקות. החברה פועלת לשיפור זמן זה והגדלת הפער אל מול המתחרים.

ד. יעילות ההליך הדיגיטלי ושיעור ההחזר הכלכלי הצפוי

ההליך האנלוגי לייצור האריזות כולל כ- 12 שלבים המשתרעים על פני ימים ולעיתים שבועות, לעומת 4 שלבים בהליך דיגיטלי המשתרעים על פני שעות ודקות. החברה מוכרת את מערכתה לייצרני אריזות תוך שיווק היתרון הגלום ללקוח בהחזר מהיר של השקעתו (ROI-Return of Investment). למרות שלייצור דיגיטלי יתרונות רבים כפי שתואר לעיל, מתמקדת החברה בתחשיבי ההחזר הכלכלי אך ורק על החסכוניות בפועל לעומת ייצור אנלוגי. כך לדוגמא בעבודה מייצגת עלות תבנית העץ המוערכת הינה בדרך כלל כ- 800 דולר ובתוספת עלות זמן העבודה תגיע סה"כ עלות ההכנה המוערכת למערכת אנלוגית לכ- 1,200 דולר. לעומת זאת עלות ההכנה הצפויה לאותה עבודה במערכת הדיגיטלית המקבילה של החברה הינה כ- 300 דולר. לפי תחשיבים פנימיים והערכות של החברה, החיסכון הכרוך בשימוש במערכת הדיגיטלית של החברה יביא, בהנחת שימוש של כ- 100 עבודות בחודש, להחזר עלות המערכת בתוך

פחות משנתיים, מבלי לקחת בחשבון את שאר היתרונות הגלומים בשימוש במערכת דיגיטלית.

15.2. תחרות מול מכונות דיגיטליות

מכונות דיגיטליות התפתחו כתוצאה מצרכי השוק. כיום פועלות בשוק מספר חברות אשר מציעות פתרונות דיגיטליים, ביניהן, Macrobox, Zund, SEI laser ו-LasX.

בתחום המערכות הדיגיטליות ניתן להבחין בשתי קבוצות של חברות: (א) שולחנות חיתוך דיגיטליים, המאופיינים בטכנולוגיה בוגרת המתאימה לייצור של אבות טיפוס בלבד. מכונות אלו לרוב אינן ממוקמות ברצפת הייצור כי אם בדרך כלל במחלקת עיצוב המוצר או בבית המלאכה; (ב) חברות שהכריזו לאחרונה על פתרונות דיגיטליים, אך טרם מכרו מוצרים לשווקים של ייצור אריזות לשוק הקרטון הקשיח והגלי ונמצאות בראשית דרכן הטכנולוגית והמיסחרית.

לחברה לא ידוע על מתחרה אשר מספק פתרון ליצירת קווי קיפול פיזיים יחד עם חיתוך בלייזר ברמה תעשייתית. עלפי הערכת החברה, היא כיום בין המובילות בשוק המכונות הדיגיטליות התעשייתיות הן ברמה הטכנולוגית והן בכמות ההתקנות, כאשר למועד הדוח החברה התקינה כבר למעלה מ-60 מערכות (מתוכן 10 מערכות Beam). למרות שאין בידי הנהלת החברה מידע באשר לכמות המערכות הדיגיטליות המתחרות בייצור תעשייתי, המאפשרות הן יצירת קווי קיפול באופן מכני והן חיתוך בלייזר, להערכת החברה, למועד הדוח, מהוות מערכותיה את הרוב המכריע של המערכות הדיגיטליות לייצור אריזות קרטון תעשייתי המותקנות בשוק. כמו כן כ-13% מלקוחות החברה רכשו כבר שתי מערכות.

החברה מתמודדת עם תחרות זו באמצעות השקעה במחקר ופיתוח, איכות המענה ושימור כוח אדם איכותי בעל ניסיון בתחום.

המערכות של החברה הינן מהמתקדמות בעולם, פרי התכנון של החברה עלפי נסיונה והיכרותה עם השוק. מערכותיה של החברה משלבות יכולות מתקדמות שפותחו על ידי החברה, בפרט יצירת קווי קיפול "אמיתיים" (פיזיים) על ידי פולימר פרי פיתוחה של החברה. מערכותיה של החברה מספקות מוצר סופי באיכות גבוהה יותר, ברמה המשתווה לתהליך האנלוגי, המבדל אותן ביחס ליצרני המכונות הדיגיטליות האחרות המצויות בשוק ייצור האריזות. יתרון זה מתגבר בשל העובדה שהחברות המתחרות משתמשות בתהליכים אשר משפיעים לרעה על איכות האריזה, כגון שימוש בלייזר גם לקווי הקיפול.

כמו כן, החברה משקיעה מאמץ בפיתוח פתרונות שמטרתם להביא למערכות מהירות יותר וייצור אריזות מגליונות גדולים יותר ביחס למתחרים.

16. לקוחות

16.1. בשוק ייצור האריזות, רכישה של מכונת ייצור דיגיטלית הינה החלטה משמעותית היות ואותה מכונת ייצור מתוכננת לעבוד למשך שנים רבות ב-2 עד 3 משמרות רצופות ביום.

בנוסף, על מנת לעבוד עם המכונה, ככלל הלקוח בוחר לרכוש מוצרים מתכלים ושירות מהחברה למשך כל תקופת עבודתה במפעלי הלקוח.

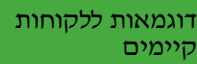
חלק מתהליכי העבודה וכן המוצרים המתכלים המשמשים את מערכות החברה מוגנים בפטנטים (כמפורט בסעיף 19 להלן). למועד הדוח לחברה לא ידוע על חומרים מתכלים מתחרים לאלו שהחברה פיתחה, אשר עשויים לשמש במערכותיה, וככלל, לחברה לא ידוע על לקוחות שרכשו מוצרים מתכלים מצדדים שלישיים.

לקוחות שיבחרו לרכוש מוצרים מתכלים שלא מהחברה מסתכנים בהפרת הפטנטים הרשומים של החברה, בפגיעה באיכות התוצרים ובמערכות עצמן. בהסכמי המכר הלקוחות נדרשים לרכוש את המתכלים מהחברה עצמה, ונקבע כי במקרים בהם הלקוח השתמש במוצרים מתכלים שלא נרכשו מהחברה תוכל החברה לבטל את הסכם השירות, להפסיק את התמיכה במערכת שנמכרה, ולחברה לא תהא כל אחריות.

מרבית לקוחות החברה (כ- 61%) התקשרו עימה בחוזה שירות או מצויים בתקופת האחריות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 6 לעיל.

16.2. במועד הדוח, לחברה מספר לקוחות אסטרטגיים שבבעלותם עשרות ומאות מפעלים שבכל אחד מהם פועלות עשרות מכונות אנלוגיות, עובדה אשר מייצרת פוטנציאל למכירות חוזרות ללקוחות אלה. בין לקוחותיה של החברה נמנות חברות הנייר וייצור האריזות הגדולות בעולם.

16.3. לקוחות החברה מתחלקים לשלושה סוגים כפי שמתואר בטבלה להלן. כאמור בסעיף 3 לעיל, החברה מתמקדת כיום בעיקר במכירות לשוק יצרני האריזות ולשוק יצרני האריזות בהזמנות מקוונות, שם למוצריה יש את הערך הכלכלי הרב ביותר. המכירה לשוק הדפוס המסחרי נעשית באופן אופורטוניסטי תוך מיקוד בעיקר בלקוחות המצויים בתהליך התרחבות עיסקית לתחום ייצור האריזות:

חברות דפוס מסחרי	יצרני אריזות בהזמנות מקוונות	יצרני אריזות בינוניים וגדולים	מקרטון גלי וקרטון קשיח
ביזור מוצרים	סדרות קצרות מאוד, זמן אספקה קצר	התייעלות לעומת ייצור אנלוגי	מוטיבציה לרכישה
יצרנים קטנים ובינוניים	יצרנים קטנים ובינוניים	חברות המותג הגדולות	לקוחות טיפוסיים
  	  	  	 

16.4. מרבית לקוחות החברה נמצאים באירופה ובארה"ב וחלקם במזרח הרחוק.

16.5. התקשרות החברה עם לקוחותיה מוסדרת בדרך כלל בהסכמי אספקה בדרך של מכירה ישירה של מוצרי החברה. במקרים יוצאי דופן, בהתקיים נסיבות מיוחדות, החברה בחנה אפשרות של השכרת מערכות החברה עם מתן אופציה לרכישתם בסוף תקופת ההשכרה. מתוך למעלה מ- 60 מערכות שהחברה מכרה, הוצעה אפשרות זו רק בארבעה מקרים עקב נסיבות מיוחדות.⁹

ההסכמים מול לקוחות החברה כוללים, בין היתר, את כמות המוצרים הנרכשים (או המושכרים, בנסיבות מיוחדות), מפרטים טכניים ותוספות (add-ons) לבחירת הלקוח, מחירים מוסכמים, אחריות מוצר ל-12 חודשים לכלל המערכות הנמכרות (warranty), הוראות הנוגעות לשמירה על זכויות הקניין הרוחני של החברה במוצרים ובתוכנות המותקנות או הקשורות במוצרים, מנגנוני עדכון ונהלים תפעוליים הנוגעים, בין היתר, להכנת מתקני הלקוחות להתקנת המוצרים, נהלי התקנה ותחזוקה, וכן הוראות בדבר שירותי תמיכה וטיפול במוצרים וזמני ודרכי אספקתם.

ככלל, תנאי התשלום בהסכמי המכירה עם הלקוחות כוללים מקדמה בשיעור של בין 10% ל- 20% ותשלומים לפי אבני דרך. לרוב, החברה זכאית לקבל בין 80% ל- 90% ממחיר המערכת עם סיום הרכבתה במפעל וטרם משלוח המערכת ללקוח, והיתרה משולמת לאחר ביצוע בדיקות קבלה של המערכת. הסכמי המכירה של החברה לא כוללים אפשרות ביטול, ובהתאם תשלום המקדמה ואבני הדרך אינו בר השבה במקרה בו לקוח יבחר לבטל הזמנה.

במקרים יוצאי הדופן בהם החברה משכירה את מוצריה ללקוחותיה, כוללים ההסכמים מולם אפשרות להפסיק את ההתקשרות על ידי החברה או הלקוח הרלוונטי על ידי מתן הודעה מוקדמת תוך פרק זמן קבוע מראש והחזרת מוצרי החברה לחברה. עד כה לא ניצלו לקוחות אלה אפשרות זו.

16.6. למועד הדוח, אין לחברה תלות באיזה מלקוחותיה, לרבות מי מלקוחותיה האסטרטגיים. אופי ההתקשרות של החברה עם לקוחותיה העיקריים הינו עלפי רוב בדרך של מכירת מכונה בודדת, ולכן, גם אם בשנה מסוימת לקוח אחד או יותר מהווים יותר מ-10% מהמכירות אין בכך כדי להעיד על תלות של החברה בלקוח בודד אלא רק על היקף מכירותיה באותה השנה.

16.7. להלן התפלגות הכנסות החברה ממערכות לפי מאפייני הלקוחות בשנים 2019 ו- 2020:

	2019		2020	
	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	באחוזים
חברות דפוס	1,284	15	488	7
יצרני אריזות (קונברטורים) (*)	7,059	85	6,052	93

⁹ ברשות החברה היה מלאי של 3 מערכות Euclid משומשות, שנוצר בדרך כלל עקב שידרוג הלקוח למערכת מתקדמת יותר. החברה החליטה להשכיר את המערכות הללו ללקוחות שאינן מוכנים או יכולים להוציא הוצאה הוגנת משמעותית לרכישת ציוד, לתקופה של 6 חודשים עם אופציה להחזרת המערכת בתום התקופה או רכישתה במחיר מופחת. במקרה אחד נרכשה המערכת לפני תום התקופה, ובשני המקרים האחרים טרם הסתיימה תקופת השכירות. לקוחות אלו עושים שימוש משמעותי במערכות, ולהערכת החברה שימוש תדיר במערכת מעלה את הסבירות שהמערכות תירכשנה בתום תקופת השכירות.

100	8,343	100	6,540	סה"כ
-----	-------	-----	-------	------

(*) שוק יצרני אריזות בהזמנות מקוונות נמצא בתחילת דרכו ועל כן היקפי המכירות בו אינם משמעותיים. לאור העליה הניכרת ברכישות מקוונות, עשוי להיות גידול משמעותי בקטגוריה זו בשנים הקרובות.

16.8. להלן התפלגות ממכירת המכונות של החברה לשנים 2019 ו- 2020, עלפי חלוקה לאזורים גיאוגרפיים:

	2019		2020	
	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	באחוזים
אמריקה	4,698	56	3,252	49
המזרח הרחוק	1,174	14	-	-
אירופה	2,471	30	3,328	51
סה"כ	8,343	100	6,540	100

17. כושר ייצור

משך הזמן הנדרש לאספקת מערכת חדשה ללקוח מרגע קבלת המקדמה עברה, מותנה ברמות המלאי הקיימות בחברה מעת לעת. ככלל, במקרים בהם לא קיים מלאי כלשהו ברשות החברה (תוצ"ג וחלקים) משך הזמן מרגע התחלת הזמנת החלקים ועד לסיום הרכבת המערכת הינו כ- 6 חודשים. החברה מעריכה כי עם גידול היקפי המכירות, זמן זה עשוי להתקצר לכ- 4 חודשים. להערכת החברה, משך זמן זה תואם את המקובל בשוק.

נכון למועד הדוח, כושר ייצור המערכות של החברה עומד על 3 עד 4 מערכות ברבעון, ומנוצל בכ- 50%. להערכת החברה, לאור העובדה כי היא נסמכת על קבלן משנה בעל יכולות הרכבה ואינטגרציה משמעותיות, ביכולתה להכפיל את כושר הייצור שלה בהתראה של שישה עד תשעה חודשים וזאת ללא כל השקעה נדרשת. הגדלה כזאת אף עשויה להוזיל את עלות הייצור לכל מערכת, לאור הגידול בכמות.

למועד הדוח, כושר ייצור המוצרים המתכלים של החברה (כאמור, הפולימר הייחודי שפיתחה החברה, אשר משמש להבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות – מיוצר על ידי החברה בלבד) עומד על כ- 480 מיכלים בחודש ומנוצל בכ- 73%. להערכת החברה, ביכולתה להכפיל את כושר ייצור זה בהתראה של בין חודש לחודשיים.

18. מחקר ופיתוח

18.1. החברה פועלת באופן שוטף ביישום טכנולוגיות ופתרונות חדשים לפיתוח ושיפור של מערכתיה. נכון למועד הדוח, מונה קבוצת הפיתוח בחברה כ- 38 מהנדסים, טכנאים ומדענים (לרבות יועצים בשיעור של מעל 50% משרה) חלקם בעלי ניסיון קודם מחברות מובילות בתחומים שונים: תוכנה, אלקטרוניקה, מכונות, אלקטרו-אופטיקה וחומרים. הקבוצה מאורגנת במטריצה, הכוללת את הדיסציפלינות המקצועיות ומעבדת בדיקות קבוצות מקצועיות אלו עוסקות בפיתוח שני קווי מוצר עיקריים: ה- Euclid 5 - דור המוצרים הישן של החברה, שדורש פעילות פיתוח מועטה; וה- Beam 2 - דור המוצרים הנוכחי, מהווה את חלק הארי של השקעות הפיתוח.

18.2. בנוסף, משקיעה החברה בפיתוח התשתית הטכנולוגית הדרושה לקראת תחילת פיתוח מערכת גימור לקרטון גלי בפורמט רחב, מוצר שיהווה קו מוצרים חדש בחברה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 0 לעיל.

18.3. פעילות עיקריות של קבוצת הפיתוח בשנת 2020, קו מוצרי ה-Beam

א. מודל מערכת חדש שמאפשר ייצור ללא עצירה (non-stop) עבור קרטון גלי. מערכת זו מאפשרת הזנת קרטון רצופה ללא צורך בטעינה ופריקה של משטחי נייר (כפי שקיים במערכות עבור קרטון קשיח), דבר שמאפשר בצורה משמעותית את תפוקת המערכת בייצור סדרות ארוכות יחסית של אריזות מקרטון גלי.

ב. הרחבת יכולות הייצור לקרטון גלי בעובי 4 מ"מ, דבר שמאפשר הגדלת יכולת הייצור ללקוחות החברה.

ג. שימוש חוזר ומדויק בתבניות ה-crease (קוי קיפול) הדיגיטלי, כדי לקצר את זמן ההכנה לריצה.

ד. פיתוח מערכת אוטומטית שמאפשרת התאמה אוטומטית של קווי החיתוך והקיפול אל ההדפסה בשלשה מימדים.

ה. פיתוח אלגוריתמים שמשפרים את איכות החיתוך, כך שיתאים לטווח גדול יותר של סוגי גיליונות.

ו. שיפור אמינות המוצר ונוחות השירות.

18.4. להלן פירוט הסכומים שהוצאו לפעילויות מחקר ופיתוח במסגרת השקעות החברה, באלפי דולר (ברוטו, לפני קיזוז תמיכת רשות החדשנות כמפורט בסעיף 18.6.ד להלן):

שנה	הוצאות מ"פ
2011	4,948
2012	3,191
2013	3,484
2014	3,591
2015	7,503
2016	7,426
2017	6,290
2018	6,015
2019	8,170
2020	9,809
2021 (תחזית)	10,500

18.5. פעילות המחקר והפיתוח של החברה ממומנת באמצעות השקעות בעלי מניות, הלוואות מתאגיד בנקאי והלוואות בעלים, ובאמצעות מענק הרשות הישראלית לחדשנות ("רשות

החדשנות"), אשר הענקתו לחברה אושרה על ידי רשות החדשנות בהתאם לבקשה ולתכנית אשר הוגשה על ידי החברה לרשות החדשנות.

18.6. מענק רשות החדשנות

א. בהתאם לתנאי מענק רשות החדשנות, החברה נמצאת בעיצומו של ביצוע התכנית המאושרת, ומתעתדת לסיימה כנדרש עד ליום 30 באפריל 2021. בנוסף, כפוף מענק רשות החדשנות להוראות החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984 והתקנות שהותקנו מכוחו כפי שיהיו מעת לעת ("חוק המו"פ"), לתנאי המסלול במסגרתו הוענק מענק רשות החדשנות, הכללים והנהלים שהותקנו מכוחם ותנאי אישור מענק רשות החדשנות כפי שנקבעו על ידי ועדת המחקר של רשות החדשנות.

ב. בהתאם להוראות חוק המו"פ ותנאי מענק רשות החדשנות, חל על החברה איסור להעביר לאחר את הידע, הזכויות עליו ואת זכויות הייצור שיופקו מהמחקר והפיתוח אשר יתבצעו במסגרת התכנית המאושרת, ללא אישור ועדת המחקר של רשות החדשנות. בנוסף, כחלק מתנאי קבלת מענק רשות החדשנות, התחייבה החברה, בין היתר, לשמור על הוראות חוק המו"פ ועל דיני הקניין הרוחני כפי שינהגו מעת לעת במדינת ישראל, והתחייבה שאם תורשע בעבירה על דיני הקניין הרוחני של מדינת ישראל, בפסק דין סופי וחלוט בבית משפט בישראל, רשות החדשנות תהיה רשאית לבטל כל הטבה שקיבלה החברה מרשות החדשנות, לרבות מענק, הלוואה, הטבה במס, או כל יתרון כספי אחר, או חלק מהטבה כאמור, ולדרוש את החזרתם בצרף ריבית והפרשי הצמדה כחוק. בנוסף, על החברה ועל בעל השליטה או בעל העניין בחברה (כמשמעותם בחוק ניירות ערך), לפי העניין, לדווח לוועדת המחקר של רשות החדשנות על כל שינוי בשליטה בחברה וכל שינוי בהחזקה באמצעי שליטה (כהגדרת מונחים אלה בחוק ניירות ערך) בחברה, אשר הופך את מי שאינו אזרח ישראלי או תושב ישראל או תאגיד המואגד בישראל, לבעל עניין במישרין בחברה, ועם דיווח כאמור, יחתום בעל העניין על כתב התחייבות כלפי רשות החדשנות לשמירה על הוראות חוק המו"פ בנוסח שמפורסם על ידי רשות החדשנות.

ג. בהתאם להוראות חוק המו"פ ותנאי מענק רשות החדשנות, התחייבה החברה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים בשיעור של 3% - 5% מכל הכנסה הנובעת מהמוצר אשר יפותח על ידי החברה במסגרת התכנית או אשר ינבע ממנה, לרבות שירותים הנלווים למוצר או הכרוכים בו, עד לתשלום סך השווה למענק רשות החדשנות כשהוא צמוד לדולר ובתוספת ריבית ליבור (נכון למועד הדוח שיעור התמלוגים הינו 3%). בנוסף, במקרה בו ועדת המחקר של רשות החדשנות תעניק לחברה אישור להעברת זכויות ייצור או חלק מהן אל מחוץ לישראל, לפי הוראות חוק המו"פ ומסלול ההטבה הרלוונטי, תחויב החברה בתשלום תמלוגים עד לסכום כולל השווה ל-300% מסכום מענק רשות החדשנות בתוספת ריבית שנתית, כפי שייקבע על ידי רשות החדשנות ובהתאם לזכויות הייצור אשר העברתן אל מחוץ לישראל תאושר על ידי רשות החדשנות. בנוסף, במקרה בו ועדת המחקר של רשות החדשנות תעניק לחברה אישור

להעברת ידע אל מחוץ לישראל, לפי הוראות חוק המו"פ ומסלול ההטבה הרלוונטי, תחויב החברה בתשלום תמלוגים עד לסכום כולל השווה לעד פי 6 מסך המענקים שקיבלה החברה לפי חוק המו"פ ובמסלולי תמיכה אחרים של רשות החדשנות, בנוגע לאותו ידע, בתוספת ריבית שנתית.

ד. נכון למועד הדוח, קיבלה החברה סכום כולל של 7,426 אלפי דולר במסגרת מענקים מרשות החדשנות, מתוכם 1,410 אלפי דולר בגין מענק שאושר בשנת 2020, המהווים 72% מסך התזרים הצפוי מרשות החדשנות בתקופת התקציב המאושר. לאחר תאריך הדוח בחודש מרץ 2021, קיבלה החברה 350 אלפי דולר שהביאו את סך המזומן שהתקבל על חשבון המענק המאושר ל- 90%, החברה צופה לקבל את יתרת 10% בסך צפוי של כ- 200 אלפי דולר בסוף המחצית הראשונה של 2021.¹⁰ עד למועד הדוח החברה שילמה לרשות החדשנות תמלוגים בסכום כולל של 1,865 אלפי דולר מתוך ההכנסות ממכירת מערכות החברה, בהתאם לכללים המפורטים לעיל. בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020, עלפי כללי החשבונאות המקובלים בנושא, החברה רשמה התחייבויות בסך כולל של 214 אלפי דולר (כולל ריבית) בגין כלל המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות.

19. נכסים לא מוחשיים

19.1. לחברה סודות מסחריים בנוגע לתהליכים ואינטגרציה וקניין רוחני נוסף עליהם היא מגינה בעיקר באמצעות רישום פטנטים, רישום סימני מסחר, הסכמי סודיות עם עובדיה, יועציה וחלק מלקוחותיה וכן באמצעות הגשת בקשות לרישום פטנטים, מדגמים וסימני מסחר. החברה אף בוחנת מעת לעת הגשות בקשות פטנטים בתחומי פעילותה על ידי צדדים שלישיים, בכדי לאתר פעילות מתחרים ולאחר הפרות של קניינה הרוחני. יודגש, כי אין כל וודאות שאמצעים אלו מספקים הגנה נאותה ואין בהם כדי להגן על החברה מפני פיתוחים מתחרים שיפותחו על ידי צדדים שלישיים באופן עצמאי.

19.2. המטרות העיקריות ברישום הפטנטים על ידי החברה הן: (א) "להגן" על טכנולוגיות ייחודיות שהומצאו או פותחו על ידי החברה ואף לאפשר מניעה של שימוש בהן על ידי מתחרים (קרי, מניעה באמצעים משפטיים); (ב) להבליט את החדשנות בטכנולוגיות והמוצרים של החברה על ידי שימוש בעצם קיום הפטנטים כהוכחה לכך.

19.3. פטנטים

א. החברה הגישה ומגישה בקשות לפטנטים על אמצאות שנעשו בחברה. נכון למועד הדוח בבעלות החברה 16 משפחות פטנטים בהן 45 פטנטים ובנוסף 37 בקשות פטנטים. במועד זה חלק מהפטנטים נמצאים בתהליך בחינה, כשלב באישור בקשות הפטנט.

¹⁰ המידע לגבי קבלת יתרת כספי המענק הינו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר בשל היותו מבוסס על הערכות של החברה הנסמכות באופן מהותי על החלטות רשות החדשנות ותקציבי מדינת ישראל. לחברה אין שליטה על התממשות אותן תחזיות והערכות. שינויים שיחולו באלה, אם וככל שיחולו, עשויים להשפיע על הערכות החברה באופן מהותי.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2020

בעדיפות ראשונה פטנטים יירשמו במדינות בהן יש שוק פוטנציאלי משמעותי (ארה"ב, אירופה וסין) וכן במדינות בהן יש פעילות של מתחרים בתחום, בפרט ב"מדינת הבית" שלהם. היקף הרישום (מספר המדינות) מושפע מהערך המסחרי שיש לדעת הנהלת החברה לאותה אמצאה. בחלק מן המקרים נעשה שימוש במנגנון ה-PCT על מנת לשמר את הפוטנציאל לרשום פטנטים במדינות יעד שלא היו ידועות בעת שהוגשה בקשת הפטנט המקורית.

ככלל, הפטנטים שנרשמו מספקים הגנה לתקופה של 20 שנה, ורק בשנת 2030 יתחילו לפקוע הפטנטים הראשונים שהחברה רשמה.

הגשות בקשות הפטנט נעשות בהתאם לקו העסקי של החברה ומכוונות לאתרי יצור פוטנציאליים, שווקים וטריטוריות בהן קיימים מתחרים פוטנציאליים. בקשות הפטנט מוגשות בעיקרן באירופה, ארה"ב, ישראל וחלק ממדינות אסיה.

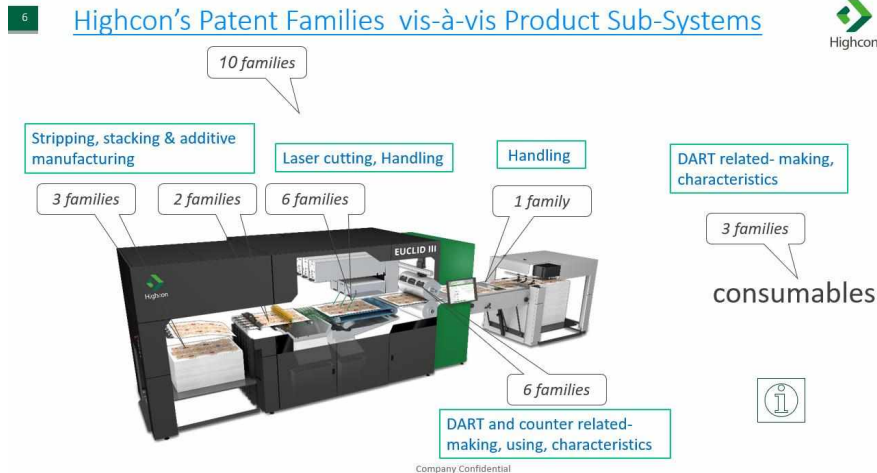
ב. הפטנטים ובקשות הפטנטים של החברה הינם להמצאות בתחום הטכנולוגיה הבסיסית של מוצרי החברה (DART), מבנה ומנגנונים מכניים במערכות מתוצרת החברה ומערכות עתידיות, פטנטים מתחום המתכלים המסופקים על ידי החברה, ושיטות עבודה בשימוש בתחום ה-post print processing (הן במערכות מתוצרת החברה והן במכונות מתחרות).

ג. להערכת החברה, היקף הזמן הדרוש לרישום פטנט בפועל עומד על בין 3 ל-5 שנים לערך. עם זאת, אין וודאות כי הבקשות שהוגשו על ידי החברה יוכרו במלואן או יירשמו בפרקי הזמן האמורים. בנוסף, אין כל וודאות שפטנטים אשר התקבלו - ניתן יהיה לאוכפם.

ד. החברה השקיעה לצורך רישום פטנטים במהלך השנים 2019 ו-2020, 168,000 דולר ו-99,500 דולר, בהתאמה. החברה מעריכה כי תמשיך להשקיע בהיקפים שנתיים דומים ברישום והגנה על פטנטים.

המידע לגבי צפי ההשקעות ברישום והגנה על פטנטים הינו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר בשל היותו מבוסס על הערכות של החברה הנסמכות באופן מהותי על התפתחויות בשוק ועלויות רישום פטנטים. לחברה אין שליטה על התממשות אותן תחזיות והערכות. שינויים שיחולו באלה, אם וככל שיחולו, עשויים להשפיע על הערכות החברה באופן מהותי.

19.4. להלן תרשים משפחות הפטנטים של החברה:



19.5. רישום סימני מסחר

החברה רשמה את השם HIGHCON כסימן מסחר בישראל, אירופה וסין. מעת לעת נשקלת אפשרות לרשום סימני מסחר שונים בטריטוריות שונות, אך החברה אינה רואה חשיבות גבוהה ברישום סימן מסחרי כאמור.

20. חומרי גלם וספקים

20.1. חומרי הגלם המשמשים את החברה כוללים חלקים מכניים שונים, לייזרים, סקאנרים, מערכות הובלת נייר, ארונות חשמל וחומרים כימיים. החברה רוכשת את חומרי הגלם המשמשים אותה וכן ציוד נוסף המשולב במוצריה מספקים שונים. מרבית הרכישות של החברה מבוצעות בדולר ומקורם של חומרי הגלם בארה"ב, אירופה וישראל. הסכמי הרכישה כאמור קובעים את מתאר הציוד הנרכש על ידי החברה בהתאם לצרכיה, את תנאי הרכישה והתשלום ואת מועדי האספקה, והינם לתקופה קבועה מראש.

20.2. בדרך כלל הסכמי הספקים כוללים תנאי אחריות של הספקים למוצרים ולציוד הנרכש על ידי החברה. במקרים בהם המוצרים והציוד משולבים במוצרי החברה, החברה מספקת אחריות גב-אל-גב (back-to-back) באותם תנאים ללקוחותיה. החברה מקנה ללקוחותיה תקופת אחריות זהה במסגרת אחריות המוצר לשנה הראשונה (warranty). החברה יכולה לרכוש מהספקים השונים אחריות מורחבת במידת הצורך. בנוסף, בדרך כלל כוללים הסכמי הספקים התחייבויות הספקים כי המוצרים והשירותים המסופקים על ידם יעמדו בבדיקות תקינות אשר יבוצעו על ידם כתנאי לאספקת המוצרים והשירותים לחברה.

20.3. למעט כאמור בסעיף 20.7.ב להלן, לחברה אין ספק כלשהו או קבלן משנה אשר הרכישות ממנו בשנת 2020 היוו 10% לפחות מתוך סך רכישות החברה באותה שנה בהתאם לדוחותיה הכספיים.

20.4. לחברה שלושה ספקים מהותיים שלחברה תלות בכל אחד מהם, אשר היקף רכישות החברה מהם בשנתיים שקדמו למועד הדוח (במצטבר, באלפי דולר) הינו:

פריט	ספק	מיקום	תקופת אחריות	רכישות
לייזרים	קוהרנט	ארה"ב	5 חודשים	924
סקאנרים	ElEn	איטליה	5 חודשים	587
חלקים מכניים ושירותי הרכבה	המשבב	ישראל	7 חודשים	5,933

20.5. למעט המתואר לעיל, לחברה ספקים נוספים אשר אין לה תלות במי מהם.

20.6. לפרטים אודות ימי והיקף אשראי ספקים, ראו סעיף 25.3א. להלן. לפרטים אודות השפעת נגיף הקורונה על התקשרות החברה עם ספקיה, ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

20.7. הסכמים עם ספקי שירותים

א. החברה מייצרת את מוצריה, בין היתר באמצעות קבלני משנה עימם היא מתקשרת מעת לעת בהסכמי שירותים לצורך קבלת שירותי הרכבה, אינטגרציה וכו'. הסכמי השירותים כאמור הינם לתקופה קבועה מראש, וקובעים, בין היתר, את סוג השירות, תנאי אספקתו והתשלום בגינם, הכולל בחלק מהמקרים עלויות מימון של ספק השירותים הרלוונטי בתוספת ריבית שנתית, בהן נושאת החברה. ככלל, תנאי התשלום בהסכמים אלו נעים בין שוטף +30 לשוטף +90 יום. בנוסף, הסכמי השירותים כאמור כוללים בדרך כלל התחייבות ספק השירות לבצע בדיקת תקינות המוצרים והשירותים טרם אספקתם לחברה, חובות סודיות החלות על ספקי השירותים בקשר עם מוצרי החברה ואת השמירה על זכויות הקניין הרוחני של החברה הקשורות במוצרים האמורים, לרבות בכל תוצר נלווה לפיתוחם, שדרוגם, שיפורים במוצרים, התאמתם וכיוצ"ב, אשר פותחו או נוצרו במסגרת ביצוע השירותים.

החברה הגיעה להסדרים עם כל ספקיה, לפריסת תשלומים בין 3 ל-6 חודשים והורדת תעריפי שעה של קבלני משנה ויועצים בשיעורים של בין 20% ל-30%.

ב. לחברה ספק שירותים מהותי, חברת המשבב עיבוד שבבי (1994) בע"מ, שהינה צד שלישי לא קשור (בסעיף זה: "ספק השירותים"), עימו התקשרה החברה ביום 15 במרץ 2017, בהסכם שירותים (בסעיף זה: "הסכם השירותים") לקבלת שירותי: (א) הרכבת כל דגמי המערכות של החברה, ובמקרה של מכונות ה-Euclid כולל אינטגרציה ומשלוח ללקוח; (ב) אינטגרציה למערכות של החברה המבוצעת באתר הרכבות ייעודי שיוקם או יושכר על ידי ספק השירותים, בין היתר לצורך מתן השירותים לחברה ("אתר ההרכבות"); ו- (ג) הקמת מערך תפעול למערכות של החברה. הסכם השירותים יהיה בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2021, אלא אם יבוטל במועד מוקדם יותר בהתאם לתנאיו.

בהתאם לתנאי הסכם השירותים, עם סיום תקופת הסכם השירותים ימחה ספק

השירותים את הסכם השכירות של אתר ההרכבות לחברה, ככל שהוא שוכר את אתר ההרכבות מצד שלישי, או ישכיר את אתר ההרכבות לחברה, ככל שהוא הבעלים של אתר ההרכבות.

כחלק מפעולות החברה ליצירת מתאם בין תזרים ההכנסות הצפוי ותזרים ההוצאות, במטרה להיערך להשפעות אפשריות של משבר הקורונה, בחודש מרץ 2020 הסכימו החברה וספק השירותים על עדכון בתנאי התשלום, כך שהחברה תשלם לספק השירותים עבור כל מוצר רק עם סיום הרכבתו וכי תתבצע פריסת תשלומים כנגד העלאת שיעור הריבית השנתית בה תישא החברה בגין עלויות המימון של ספק השירותים במהלך שנת 2020 מ-5% ל-6%. ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

לפרטים נוספים, ראו סעיף 32.3 ב. להלן.

ג. התקשרות החברה עם ספקים מהותיים נוספים

כמפורט לעיל, החברה רוכשת שני רכיבים משמעותיים – לייזרים וסקאנרים, משני ספקים מהותיים – Coherent, Inc. (ספק הלייזרים) ו- El.En. S.p.A. (ספק הסקאנרים), שהינם צדדים שלישיים לא קשורים (בסעיף זה: "**הספקים המהותיים**"). לחברה אין הסכמים עם אותם ספקים מהותיים, וההזמנות מהם מתבצעות בדרך של הזמנות רכש שהחברה מוציאה מעת לעת. ככלל, מועדי האספקה עומדים על מספר חודשים מקבלת ההזמנה ותנאי התשלום כוללים בדרך כלל מקדמה ותשלום סופי Net 30 לאחר האספקה.

לפרטים נוספים, ראו סעיף 32.3 ב. להלן.

21. רכוש קבוע ומקרקעין

21.1. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע המהותי של החברה כולל, בין היתר, מלגזה, גייגים (מקבעים), ציוד מעבדות, ציוד לייצור מתכלים, ציוד להתקנה וכיול של מערכות, קיטים של מהנדסי שירות, ציוד תקשורת לרבות שרתים, ציוד מיחשוב וריהוט משרדי לרבות שיפורים במושכר.

21.2. מקרקעין

א. נכון למועד הדוח, החברה שוכרת מצד שלישי לא קשור, שטח בשני מבנים הממוקמים בפרויקט "על המוביל" בפארק הטכנולוגי יבנה, בשטח כולל של כ-1,274 מ"ר ("**השטח המושכר**"), המשמשים אותה לצרכים מנהליים ולמטרת פיתוח וייצור מוצריה (כ-80% מהשטח המושכר משמש לצורכי פיתוח ופעולות אינטגרציה של מערכות החברה), בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של 36.7 ש"ח למ"ר בתוספת הפרשי הצמדה ומע"מ. בנוסף, משלמת החברה דמי אחזקה וניהול המחושבים לפי העלות בפועל של מתן שירותי האחזקה על ידי המשכיר + 15% (נכון למועד הדוח, 3.6 ש"ח למ"ר). ההסכם בתוקף עד ליום 31 בינואר 2022. יצוין כי בהמשך לפעולות

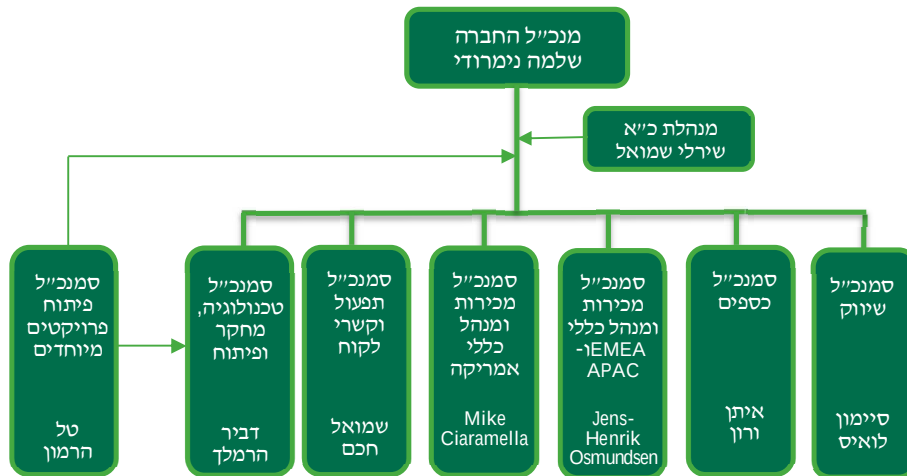
החברה לצמצום הוצאות לצורך התמודדות עם השפעות נגיף הקורונה, השטח המושכר צומצם ביום 23 באוקטובר 2020 מכ- 1,800 מ"ר ל- 1,274 מ"ר, על-פי זכויותיה של החברה בהתאם להוראות הסכם שכירות המשרדים.

ב. בנוסף שוכרת החברה מצד שלישי לא קשור, אולמות תצוגה בשטח כולל של כ- 1,100 מ"ר הממוקמים ביבנה ("שטחי האולמות"), בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של 44 ש"ח למ"ר בתוספת מע"מ. בנוסף, משלמת החברה דמי אחזקה וניהול, אשר נכון למועד הדוח הינם בסך 11 ש"ח למ"ר, והחל מיום 30 באפריל, 2021, יתווספו להם 5% בכל שנה עד לתום תקופת ההסכם. ההסכם הינו בתוקף עד לתאריך 30 באפריל 2023. בהמשך לפעולות החברה לצמצום הוצאות לצורך התמודדות עם השפעות נגיף הקורונה, בגין החודשים אפריל ומאי 2020, הסכימו הצדדים על הנחה של 20% מדמי השכירות. כמו כן, בחודש יוני 2020, הסכימו הצדדים על פריסת תשלומי השכירות בגין החודשים יולי עד ספטמבר 2020, לשמונה חודשים נוספים. עדכונים אלו אינם בהיקף מהותי.

22. הון אנושי

22.1. נכון למועד פרסום הדוח, כוח האדם המועסק בחברה (לרבות החברה הבת) כולל 80 עובדים ו- 18 יועצים המעניקים שירותים לחברה כקבלנים עצמאיים, בהיקפי משרה חלקיים או מלאים. יחסי העבודה בחברה תקינים. לחברה אין תלות מהותית בעובד מסוים.

22.2. תרשים ארגוני



22.3. מבנה מחלקות ליום 31 בדצמבר 2020

מס' עובדים ויועצים	מחלקה
9	הנהלה, כספים ומשאבי אנוש
13	שיווק ומכירות
38	פיתוח
24	תפעול

שירות	14
-------	----

22.4. הטבות וטיבם של הסכמי העסקת עובדי החברה

עובדי החברה מועסקים באמצעות הסכמים אישיים. תנאי העסקתם של עובדי החברה כוללים, בין היתר, שכר, הפרשות לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות. כמו כן, העובדים זכאים לימי מחלה, ימי חופשה וימי הבראה כמקובל בחברה ובהתאם לוותק. החל מחודש אפריל 2020 ועד תום חודש יולי 2020, נעשתה הפחתה של 20% משכר עובדי החברה, כל זה בשל מגפת הקורונה. החל מאוגוסט 2020 ועד תום חודש מרץ 2021, או עד שינוי במצב עסקי החברה, לפי המוקדם, נמשכה הפחתת שכר בשיעור של 20% לעובדים בכירים ו-10% לשאר העובדים בחברה. בחודש דצמבר 2020, בעקבות הצלחת הנפקת החברה, בוטלה ההפחתה והוחזרה רמת השכר לכלל עובדי החברה לסכומי המקורי לפני ההפחתה.

החברה מעניקה מעת לעת מענק לעובדיה (המועסקים בדרג ניהולי בעיקר), בהתאם לשיקול דעת מנכ"ל החברה או הדירקטוריון, לפי העניין, או בהתאם לעמידה ביעדים הנקבעים מעת לעת על ידי הנהלת החברה או הדירקטוריון, לפי העניין.

מלוא ההתחייבויות השוטפות של החברה בגין סיום יחסי עובד - מעביד מכוסות על ידי הפקדות בביטוחי מנהלים וקרנות פנסיה. יתרת ההתחייבויות לעובדים מעבר להפקדות בביטוחי המנהלים וקרנות הפנסיה, מופרשות כהתחייבות בדוח על המצב הכספי. לפרטים נוספים, ראו ביאור 2 יד וביאור 10 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

הסכמי העסקה של החברה כוללים סעיפי אי-תחרות וסודיות. לאנשי ומנהלי המכירות יש רכיב עמלות על מכירות מוצרי החברה.

22.5. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה בחברה (למעט דירקטורים)

נכון למועד הדוח, מכהנים בחברה 8 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה ("עובדי ההנהלה הבכירה"). ככלל, עובדי ההנהלה הבכירה בחברה מועסקים באמצעות הסכמים אישיים. תנאי העסקתם של עובדי ההנהלה הבכירה כוללים, בין היתר, שכר, הפרשות לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, החזקת טלפון נייד והחזקת רכב. כמו כן, עובדי ההנהלה הבכירה זכאים לימי מחלה, ימי חופשה וימי הבראה כמקובל בחברה ובהתאם לוותק.

הסכמי העסקה של עובדי ההנהלה כוללים סעיפי אי-תחרות וסודיות. בנוסף, ועלפי החלטת הדירקטוריון, למנהלי החברה יש תוכנית תגמול לפי עמידה ביעדים שנקבעת מידי שנה.

22.6. השקעות החברה באימונים והדרכה

בשנים האחרונות החברה השקיעה בהדרכת עובדים, לרבות הדרכות והכשרות חיצוניות במגוון תחומים, ובכלל זאת תוכנית פיתוח ומיומנויות לראשי צוותים, תוכנית פיתוח אישית למנהלים בכירים, סדנת תקשורת, סיוע ותמיכה במימון לימודים אקדמיים,

הכשרות טכנולוגיות ועוד.

22.7. תכניות תגמול לעובדים ונושאי משרה

ביום 3 באוקטובר 2019, אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות להענקת אופציות (שאינן רשומות למסחר), וכן, אימץ שתי תוכניות משנה, האחת להענקת לניצעים ישראלים וניצעים שאינם אמריקאים והשניה לניצעים אמריקאים. לפרטים נוספים אודות תכנית האופציות, ראו ביאור 14ג לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

23. מימון

23.1. כללי

נכון למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה בעיקר באמצעות נטילת הלוואות מתאגיד בנקאי ("הבנק"), באמצעות תמורת ההנפקה מכוח תשקיף ההנפקה, והלוואות בעלים שהומרו למניות בסמוך לפני מועד ההנפקה מכוח תשקיף ההנפקה.

23.2. מסגרות אשראי

- א. נכון ליום 31 בדצמבר 2019, סך מסגרות האשראי שקיבלה החברה מתאגידים בנקאיים עמד על כ- 5 מיליון דולר, ונוצלה במלואה.
- ב. נכון ליום 31 בדצמבר 2020, סך מסגרות האשראי שקיבלה החברה מהבנק עמד על כ- 7.6 מיליון דולר, מתוכו ניצלה החברה כ- 7.4 מיליון דולר.

ג. עיקרי תנאי הלוואות מסגרת האשראי

- (1) מסגרת האשראי של החברה בתוקף עד ליום 9 בנובמבר 2021. הלוואות מתוך מסגרת האשראי יועמדו לפי שיעורים שנקבעו מתוך סכומי חשבוניות אשר החברה הוציאה ללקוחותיה או הזמנות חתומות.
- (2) זמן הפירעון של כל הלוואה מתוך מסגרת האשראי שהועמדה כנגד חשבוניות לקוחות לא יעלה על שלושה חודשים ממועד העמדתה, וזמן הפירעון של הלוואה מתוך מסגרת האשראי שהועמדה כנגד הזמנות לא יעלה על מועד האספקה הנקוב בהזמנה.
- (3) הריבית השנתית בגין הלוואות מתוך מסגרת האשראי הינה: (א) הלוואות שקליות - פריים + 3.5%; (ב) הלוואות במטבע חוץ - ליבור חודשי + 5%. הריבית בגין ההלוואות נפרעת על בסיס חודשי.
- (4) הבנק לא חייב להעמיד הלוואות מתוך מסגרת האשראי אלא אם אישר הבנק את לקוחות החברה לפי שיקול דעתו העסקי והענייני ובכפוף לכך שהחברה עומדת בכל התחייבויותיה כלפי הבנק.

23.3. להלן יובאו פרטים אודות שיעור הריבית האפקטיבית והריבית הממוצעת ממקורות בנקאיים וממקורות חוץ בנקאיים, תוך הבחנה בין הלוואות לזמן קצר להלוואות לזמן

ארוך:

שיעור הריבית הממוצעת		שיעור הריבית האפקטיבית		
לשנת 2019	לשנת 2020	לשנת 2019	לשנת 2020	
0	0	0	0	מקורות אשראי בנקאיים
9.6683	8.568	9.6683	9.6683	הלוואות לזמן ארוך

23.4. להלן פירוט הלוואות שנטלה החברה מהבנק (באלפי דולר), שיעורי הריבית בגינן

ותקופתן:

מועד נטילת ההלוואה	מטרת ההלוואה	סכום ההלוואה/ המסגרת	יתרה ליום 31.12.2020 (שווי מוערך)	יתרה ליום 31.12.2019 (שווי מוערך)	תקופת ההלוואה	ריבית שנתית	בטוחות
נובמבר 2019	התנהלות שוטפת	3,000	3,000	3,000	42 חודשים	ליבור חודשי 7.5% +	ראו סעיף 23.5 להלן
-	מימון הזמנות מלקוחות	2,000	1,611	2,000	הלוואה מתחדשת מידי שנה	ליבור חודשי 5% +	
ינואר 2020	התנהלות שוטפת	1,000	1,000	-	42 חודשים	ליבור חודשי 7.5% +	ראו סעיף 23.5 להלן
מאי 2020	מימון פערי תזרים והון חוזר	1,600	1,742	-	60 חודשים	פריים + 1.5%	ראו סעיף 23.5 להלן; בנוסף, הלוואה זו מובטחת בערבות של מדינת ישראל במסגרת מאמצי הסיוע הממשלתי למגזר העסקי בתקופת הקורונה

כמפורט לעיל, חלק עיקרי מהלוואות החברה נושאות ריבית מבוססת ריבית ליבור. בנוסף, התחייבה החברה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים בשיעור 3% - 5% מכל הכנסה הנובעת מהמוצר אשר יפותח על ידי החברה במסגרת התכנית או אשר ינבע ממנה, לרבות שירותים הנלווים למוצר או הכרוכים בו, עד לתשלום סך השווה למענק רשות החדשנות כשהוא צמוד לדולר ובתוספת ריבית ליבור. החל מסוף שנת 2021, יופסק השימוש בריבית הליבור ויחל שימוש בריביות חדשות. בשלב זה, אין באפשרות החברה להעריך את השפעת הפסקת השימוש בריבית הליבור. למרות שטרם ידוע מה יהא מנגנון הריבית במתכונת שתחליף את ריבית הליבור, החברה מעריכה, ששינוי זה לא יהיה מהותי, לאור מחירי הריבית האלטרנטיבים שקיימים כיום בשוק.

כמו כן, לגבי מענקי רשות החדשות, בדומה להלוואות הבנקאיות, החברה מעריכה, ששינוי זה לא יהיה מהותי, לאור מחירי הריבית האלטרנטיבים שקיימים כיום בשוק.

23.5. ביטחונות וערבויות

א. להבטחת התחייבויותיה לבנק, העמידה החברה את הביטחונות הבאים:

- (1) אגרת חוב לשעבוד צף ראשון בדרגה על מפעלה ועל כל יתרת הנכסים והזכויות מכל סוג שיש לחברה ושיהיו לה בעתיד; וכן שעבודים קבועים ראשוניים בדרגה על מוניטין החברה, רכוש הקבוע, קניינה הרוחני, כל שטרי המטען והתעודות, ניירות הערך מסמכים ושטרות וכן על חשבון החברה בבנק. כמו כן, החברה התחייבה לשעבד לטובת הבנק פיקדון בו יוחזק בכל עת סך של 500 אלפי דולר.
- (2) שעבוד קבוע ראשון בדרגה על זכויות החברה לקבלת כספים מלקוחותיה, על-פי רשימה המתעדכנת מדי שנה (שהחברה התחייבה כי אלו יופקדו רק בחשבון החברה בבנק), לרבות זכויות הביטוח כלפי ב.ס.ס.ח החברה הישראלית לביטוח אשראי בע"מ ("בסס"ח").
- (3) החברה המציאה לבנק פוליסת ביטוח עדכנית של בסס"ח בגין חשבוניות מבוטחות.
- (4) שעבוד ראשון בדרגה על זכויותיה ועל הכספים המופקדים בחשבון בנק בחו"ל לטובת הבנק.

ב. בנוסף לביטחונות שהחברה העמידה, בעלי השליטה בחברה וקבוצת LR, בעלת עניין בחברה, הסכימו להעמיד לבנק ערבויות שאיפשרו לחברה להגדיל את מסגרת האשראי שלה ב- 1.8 מיליון דולר. בד בבד, החברה התחייבה כלפי בעלי השליטה שלא לשנות את הסכומים או המועדים שהוסכמו בקשר עם הגדלת מסגרת האשראי האמורה, וכן התחייבה לפעול לביטול הערבות הנ"ל בתוך 15 ימים ממועד ההנפקה מכוח תשקיף ההנפקה. לא נדרש לבצע כל תשלום מיוחד בגין ביטול ערבות זו, אך החברה צפויה לדון עם הבנק על תנאי האשראי בשים לב לתנאים שיווצרו לאחר ההנפקה. בהתאם, המסגרת בוטלה לאחר ההנפקה.

23.6. התחייבויות פיננסיות

החברה התחייבה באמות המידה הפיננסיות הבאות כלפי הבנק:

- א. ביחס לחברה הבת: שעבוד שלילי, איסור לעסוק בכל פעילות למעט מכירות ושיווק מוצרי החברה ומגבלת מינוף.
- ב. כל ההלוואות שהעמידו או יעמידו לחברה בעלי מניותיה או מלווים אחרים (למעט אשראי מספקים או חובות במהלך העסקים הרגיל) יהיו תמיד נחותות ונדחות אחרי חובות והתחייבויות החברה לבנק ולא יפרעו (לרבות בדרך של קיזוז), אלא לאחר קבלת אישור הבנק בכתב ומראש.
- ג. בכל עת סך הכספים המופקדים בחשבון החברה בבנק לא יפחת מסך של 1 מיליון דולר, מתוכם 500 אלפי דולר יוחזקו בפיקדון משועבד לבנק.

ד. בסוף כל רבעון, סך הכספים המופקדים בחשבון החברה בבנק לא יפחת מסך של 2 מיליון דולר.

ה. החברה תחזיק בחשבונה בבנק, בכל עת, לפחות 80% מיתרות המזומנים שלה, במאוחד.

נכון למועד הדוח החברה עומדת בכל התחייבויותיה הפיננסיות האמורות, כאשר נכון ליום 31 בדצמבר 2020, מופקד בחשבון החברה בבנק סך של כ- 48.2 מיליון דולר (כולל סך של 500 אלפי דולר בפיקדון המשועבד לטובת הבנק), המהווה את מלוא יתרת המזומנים של החברה במאוחד.

23.7. עילות העמדה לפירעון מיידי

א. בהתאם להסכמי ההלוואה בין החברה לבין הבנק, הפרת איזו מהתחייבויות המפורטות בהסכמים תחשב כעילה להעמיד לפירעון מיידי את האשראי במלואו או בחלקו ואף לא תאפשר העמדת אשראי נוסף, בכפוף למתן התראה מראש על ידי הבנק.

ב. כן נקבע כי הבנק יהיה רשאי להעמיד לפירעון מיידי אם יחול שינוי שליטה כלשהו בחברה, במישרין או בעקיפין ("שליטה" - כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך), אשר בוצע ללא הסכמת הבנק בכתב ומראש; או - במקרה שהחברה הינה חברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה – אם יחול שינוי מהותי באחזקות בעלי עניין בחברה (למעט קרן השקעות משותפות בנאמנות, קופת גמל, קרן פנסיה או תאגיד מבטח) לעומת המצב הקיים במועד התקשרות החברה בהסכם האשראי.

ג. עוד נקבע כי הבנק יהיה רשאי להעמיד לפירעון מיידי את התחייבויות החברה אם יארע מאורע כלשהו אשר מזכה מוסד פיננסי, בעל אגרות חוב, או נושה מהותי אחר בזכות להעמדה לפירעון מיידי, או אם דרש מי מהנ"ל תשלום של חובות כלשהם של החברה כלפי מי מהם.

23.8. שעבודים

בנוסף על השעבודים המפורטים בסעיף 23.5 לעיל, נכון למועד הדוח, רשום על נכסי החברה שעבוד קבוע ראשון בדרגה לטובת תאגיד בנקאי (שאינו הבנק), על כל הזכויות, הכספים והפיקדונות בחשבוניות החברה באותו תאגיד בנקאי, להבטחת סך של 350,000 דולר. לחברה אין הלוואות או מסגרות אשראי מאותו תאגיד בנקאי, והיא פועלת להסרת השעבוד.

24. מיסוי

24.1. לפירוט תמציתי של דיני המס הרלוונטיים החלים על החברה והייחודיים לפעילותה ועיקרי ההטבות עליהם, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

24.2. שומות מס

נכון למועד הדוח לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת 2014.

24.3. פירוט יתרת ההפסדים הצבורים לצרכי מס בדוחות הכספיים

כ- 110 מיליון דולר, נכון ליום 31 בדצמבר 2020.

25. הון חוזר

25.1. הרכב ההון החוזר של החברה

לאור התארגנות החברה לתערוכת דרופה, החברה הצטיידה במלאי משמעותי, והשקיעה כ- 6 מיליון דולר בהון חוזר. בהתאם, למועד הדוח לחברה יש במלאי 4 מערכות (בניכוי מערכות מושכרות). בשנת 2021 החברה צפויה לצמצם את ההשקעה בהון חוזר.

הערכות החברה לגבי צמצום ההשקעה בהון חוזר הינו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התלוי, בין היתר, בגידול במכירות. לחברה אין שליטה בנושא ולפיכך הנתון האמור עשוי להשתנות או להתממש באופן שונה (ואף שונה מהותית) מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.

25.2. מדיניות החזקת מלאי

א. מלאי חומרי גלם

החברה מחזיקה מלאי חומרי גלם המספיקים למספר חודשי ייצור על מנת לאפשר לחברה לספק מענה מהיר ללקוחות שהזמינו מוצרים, ובה בעת נועד שלא להעמיס על צורכי ההון החוזר. כמו כן, החברה מחזיקה מלאי שירות המהווה בסיס לתמיכה בלקוחות החברה. בנוגע לחלקים להם זמן אספקה ארוך, החברה דואגת להחזיק מלאי מספק.

ב. מלאי מוצרים מוגמרים

החברה שואפת לא להחזיק מלאי תוצרי גלם, ולשווק את המערכות עלפי דרישה. לאור ביטולה של תערוכת דרופה שאמורה היתה להתקיים במהלך חודש יוני 2020, נותרו במלאי החברה נכון למועד הדוח 4 מערכות (ועוד 2 מערכות בשכירות). הנהלת החברה מעריכה כי רובו המכריע של מלאי זה יסופק כנגד צבר ההזמנות הקיים ויימכר עד לתום המחצית הראשונה של שנת 2021.

ג. החזרת ציוד

ככלל, הסכמי המכר הם הסכמים סופיים ללא זכות החזרה, למעט הסכמים יוצאי דופן להשכרת ציוד עם אופצית רכישה, בהם ככל שהלקוח לא רוכש את הציוד, במועד סיום תקופת ההשכרה יחזור הציוד לרשות החברה.

ד. מתן אחריות למוצרים

החברה משווקת את המערכות עם תקופת אחריות של 12 חודשים.

האחריות כוללת תיקון או החלפה של המוצר, כאשר מתגלה פגם בתוך תקופת האחריות. המערכות מיוצרות לפי סטנדרטים בינלאומיים, ונבדקות ומאושרות על

ידי מכוני תקינה בהתאם ל- CE ו- UL.

החברה מבצעת הפרשה שוטפת בדוחות הכספים בגין אחריות, התקנה והדרכה.

25.3. מדיניות אשראי

להלן מפורטים ימי והיקף אשראי ספקים ולקוחות:

א. ימי אשראי ספקים

שנת 2019	שנת 2020	
75	72	ממוצע ימי אשראי
11,879	6,617	היקף אשראי (אלפי ש"ח)

ב. ימי אשראי לקוחות

שנת 2019	שנת 2020	
73	55	ממוצע ימי אשראי
4,858	7,640	היקף אשראי (אלפי ש"ח)

26. סיכונים סביבתיים

מאז היוסדה החברה עובדת עם מומחה בטיחות, גהות ואיכות הסביבה. בהתאם החברה פועלת על-פי כלל הנהלים והחוקים בתחום.

27. הסכמים מהותיים

נכון למועד הדוח החברה לא התקשרה בהסכמים מהותיים כלשהם, למעט ההסכמים עם הבנק המפורטים בסעיף 23 לעיל וההסכמים המפורטים בסעיף 20.7 לעיל.

28. הליכים משפטיים

למועד הדוח החברה אינה צד להליכים משפטיים מהותיים.

29. מגבלות ופיקוח על החברה

29.1. החברה מרכיבה את המערכות על-פי התקנים המקובלים בתעשייה, לרבות תקן CE (תקן בטיחות אירופאי לצידוד), המאפשר ייצוא למערב אירופה ותקן UL (תקן בטיחות אמריקאי לעמידות מוצרים לאש והיבטים שונים של ביטחון הסביבה והאדם בהקשר של חומרים וטיב איכותם), המהווה תקן מקובל במדינות אמריקה הצפונית. לחברה יש אישור CE לכלל המוצרים ואישור UL למערכות ה- Euclid ויכולה לספק אישור UL לפי דרישה למערכות ה- Beam.

29.2. מוצרי החברה עושים שימוש בחומרים שונים. החברה מחזיקה בכלל האישורים וההיתרים לשימוש בחומרים אלה.

29.3. הפולימר המיוצר במפעלי החברה מסווג כחומר כימי שייצורו מצריך היתר רעלים מהמשרד להגנת הסביבה, הקובע בין היתר תנאים לגבי אופן האחסון ומינוי אחראי רעלים. עיסוק ברעלים ללא היתר כדן מהווה עבירה פלילית, ועשוי לגרור קנסות לפי

חוק החומרים המסוכנים, התשנ"ג-1993. למועד הדוח, לחברה היתר רעלים בתוקף עד ליום 2 באוגוסט 2023.

29.4. חלק מהאריזות המיוצרות במערכות החברה מיועדות לתעשיית המזון ולכן צריכות לעמוד בסטנדרטים ותקנים החלים במדינות היעד של לקוחות הקצה על אריזות מזון. החברה מבצעת בדיקות מעבדה מעת לעת לצורך בחינת עמידתה בסטנדרטים ותקנים אלו.

29.5. כמו כן, החברה נדרשת לעמוד בתקני ISO בקשר עם הוראות בטיחות וגהות, כדי להבטיח רמה מסוימת של בטיחות המערכות הנמכרות באירופה. בהתאם, החברה עורכת מעת לעת סקרי סיכונים על-פי הדירקטיבה האירופית.

29.6. במערכות של החברה מורכבים לייזרים לצורך חיתוך האריזות, ולאור כך החברה כפופה להוראות תקנות הבטיחות בעבודה (גיהות תעסוקתית ובטיחות העוסקים בקרינת לייזר), התשס"ה-2005. לחברה יש ממונה על בטיחות בלייזר כדן, ותנאי העבודה בקשר עם הלייזרים שהחברה מתקינה במערכותיה (לצורך חיתוך האריזות) אושרו על ידי מעבדה מאושרת.

29.7. החברה כפופה להוראות חוק המו"פ, לתנאי המסלול במסגרתו הוענק לחברה מענק רשות החדשנות, לכללים והנהלים שהותקנו מכוחם ולתנאי אישור מענק רשות החדשנות כפי שנקבעו על ידי ועדת המחקר של רשות החדשנות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 18.6 לעיל.

29.8. פעילות החברה כפופה לדיני מדינת ישראל, ובין היתר להוראות חוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968. למועד זה לחברה קיים רישיון עסק בקשר עם כל אחד מהמתחמים בהם היא פועלת.

30. יעדים ואסטרטגיה עסקית

למועד הדוח החברה מתמקדת במספר יעדים אסטרטגיים כמפורט:

30.1. התמקדות במכירה לשוק יצרני האריזות – כמפורט לעיל, החל משנת 2019 החברה מתמקדת במכירת מערכות ה-Beam לשוק הקרטון הקשיח וה-BeamC לשוק הקרטון הגלי תוך צימצום המאמצים עד כדי הפסקתם של מכירת מערכות ה-Euclid לשוק הדפוס המסחרי. החלטה זו מאפשרת התמקדות במכירת מערכות יקרות יותר שמייצרות רווח גולמי גבוה משמעותית ממערכות ה-Euclid וצורכות יותר מוצרים מתכלים לאורך זמן.

30.2. מכירות – בכוונת החברה להרחיב את מערך המכירות, ובכלל זאת להגדיל את מספר אנשי המכירות הישירים ואת מספר המפיצים בארה"ב, לחזור באופן סלקטיבי לשוק הקרטון הגלי במזרח הרחוק, ולהתמקד בלקוחות אסטרטגיים (קיימים וחדשים).

30.3. שיווק – בכוונת החברה להרחיב את פעילות השיווק, ובכלל זאת:

א. יצירת מערך חוויית משתמש אשר תאפשר האצה של תהליכי מכירות תוך שימוש

בפלטפורמה מקוונת.

ב. הגדלת ה-pipeline של מספר הלקוחות הפוטנציאליים באמצעות אירועי לקוחות בארה"ב ובאירופה (הן אירועים פיזיים והן אירועים וירטואליים).

ג. הרחבת שיתוף הפעולה בתחום התוכנה עם חברות בתעשייה על מנת לשפר את ההצעה הכוללת ללקוח:

(1) ניהול רצפת ייצור.

(2) פתרונות web to pack.

(3) תכנון מיקום האריזות על הנייר – imposition.

ד. הרחבת שיתוף הפעולה עם בעלי המותגים הגדולים (brand owners) כגורם משפיע על יצרני האריזות.

ה. הקמת מערך תמיכת פיתוח שוק ללקוחות עיקריים באמצעות בנייה של use cases (סיפורי הצלחה מלקוחות אחרים) כולל הכשרה פרונטלית של בעלי העניין הרלבנטיים אצל יצרני האריזות.

30.4. תמהיל מוצרים – החברה ממשיכה להרחיב ולשפר את מערך המוצרים הקיים, ובכלל זאת בוחנת החברה:

א. השלמת פיתוח מערכת דיגיטלית לייצור אריזות מקרטון גלי בפורמט רחב (מהלך אשר החברה צופה כי יאפשר יכולת להציע פתרון טכני וכלכלי לשיעור של כ-70% ממגוון העבודות הקיימות בשוק זה).

ב. הרחבת יכולות קיפול וחיתוך במערכות הקיימות אשר תאפשרנה הגדלת מנעד היישומים ולפיכך הגדלת כדאיות הרכישה של מערכות החברה.

ג. הרחבת מנעד עובי הגיליונות הנתמכים שיאפשר שדרוג מערכות מותקנות ושיפור המחיר הממוצע והרווח הגולמי למערכת.

ד. יכולת חיתוך של קרטון קשיח, שתאפשר חדירה לשווקים חדשים (לדוגמא, משחקי קופסה ופאזלים).

ה. כניסה לתחום ה-IOT (אינטרנט של הדברים) שיאפשר שיפור שירותיות המערכת באמצעות שילוב אלגוריתמים של בינה מלאכותית (AI).

ו. פיתוח ראש כותב אוניברסלי לקווי קיפול בעוביים שונים ולקרטונים בעוביים שונים.

30.5. עלות המכר – החברה בוחנת פעולות לשיפור אפשרי בעלות המכר, הן באמצעות תכנון הנדסי של תתי מערכות עיקריות, והן באמצעות אופטימיזציה של רכש ספקים והעברה לייצור עצמי של חלק מתתי המערכות.

תחזיות והנחות החברה לעיל בקשר עם היעדים והאסטרטגיה העסקית בכל אחד

מהתרחישים המפורטים בסעיף זה לעיל, הינן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. לחברה אין כל ודאות לגבי יכולתה לממש את החזון ולהשיג את היעדים האמורים. יעדים ואסטרטגיה הינם מטבעם עניינים שלחברה, באשר היא, אין שליטה עליהם. כך גם על התחזיות וההנחות שבבסיס יעדים ואסטרטגיה אלו. לפיכך, הנתונים המובאים לעיל בעניין זה, שהינם כאמור בגדר הערכות בלבד, עשויים להשתנות על-פי צרכי החברה וסביבתה החיצונית וכן עשויים שלא להתממש, כולם או בחלקם, או להתממש באופן שונה (ואף שונה מהותית) מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.

31. מידע כספי לגבי אזורי גיאוגרפיים

דיווח על אזורי גיאוגרפיים על בסיס מיקום הנכסים אינו מהותי לעסקי החברה, הואיל ומפעלי החברה בישראל משמשים למכירות לכל היעדים הגיאוגרפיים.

32. דיון בגורמי סיכון

להלן גורמי הסיכון העיקריים לפעילות החברה:

32.1. סיכונים מקרו

א. שינויים בשערי חליפין: מרבית הכנסות החברה הינם בדולרים או באירו. מרבית חומרי הגלם שלה נרכשים בדולר או באירו או בש"ח צמודי דולר. תשלומי השכר הינם בש"ח. תנודות בשערי מטבע זר ובדולר בעיקר עשויות ליצור לחברה חשיפה מטבעית ולהשפיע על רווחיותה. נכון למועד הדוח, החברה אינה מבצעת גידור לשערי מטבע והיא מקבלת החלטות בתחום זה מדי פעם באופן ספציפי. ההחלטות מתקבלות על-פי שיקול דעת ההנהלה ולפעמים לאחר קבלת יעוץ מגופים מתאימים.

ב. שביתות בנמלי ישראל: שביתות בנמלי הים והאוויר של מדינת ישראל עלולות לעכב אספקת מערכות וכמו כן ייבוא חומרי גלם המשמשים את החברה ובכך לפגוע במועדי האספקה להן התחייבה החברה, דבר העלול להיות כרוך בהוצאות לחברה ובפגיעה במוניטין שלה, וכך לגרום לפגיעה בתוצאותיה.

ג. האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי: להאטה כלכלית ולאי ודאות כלכלית בשוק העולמי בכלל ובשווקים בהם פועלת החברה בפרט, לרבות שווקים פוטנציאליים לפעילות החברה בעתיד, עשויה להיות השפעה לרעה על היקף וקצב מכירות החברה בשווקים הספציפיים, לאור האטה בקצב קבלת החלטות על רכישות הוניות משמעותיות, או קיצוצים בתקציבים אלו. האטה כאמור מורגשת כתוצאה מהמשך התפשטות נגיף הקורונה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

ד. מצב ביטחוני ופוליטי בישראל: הרעה במצב הפוליטי והביטחוני של ישראל עשוי להביא לצמצום הביקוש והיקפי הצריכה של מוצרי החברה, בין היתר בשל חשש אפשרי של לקוחות בחו"ל מיכולתה של החברה לעמוד באספקות סדירות.

32.2. סיכונים ענפיים

א. תחרות: החברה חשופה לתחרות, הן מצד גורמים הפועלים היום בשוק והן מצד חברות קיימות מבוססות בשוק בתחום האנלוגי העשויות בעתיד להתחרות בחברה ומוצריה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 15 לעיל.

ב. תקינה: החברה חשופה לסיכונים הנובעים מאי עמידתה בדרישות תקינה מסוימות בנושאי בטיחות (CE ו-UL). אי עמידת החברה בדרישות התקינה עלול להוביל לכך שהחברה לא תוכל לספק את מוצריה ואף להגביל את יכולות הייצוא שלה לחלק מהמדינות ובכך להביא לפגיעה בתוצאותיה.

ג. חומרי גלם: החברה חשופה לסיכונים הנובעים ממחסור זמני אפשרי ברכיבים ותתי מערכות הנרכשים ומיושמים על ידה במערכות שלה. מחסור בחומרי גלם כאמור, עלול להוביל לעיכוב באספקת מוצרי החברה ללקוחותיה, לפגיעה במוניטין שלה ובכך להוביל לפגיעה בתוצאותיה. החברה מתמודדת עם סיכון זה ביישום מדיניות רכש לגבי חומרי גלם שזמן אספקתם ארוך (long lead items) שמטרתה צמצום החשיפה והעיכוב באספקה.

ד. חדירה משמעותית לשוק יצרני האריזות למיניהן: החברה חשופה לסיכונים של אי קבלה והכרה של המערכות הדיגיטליות המוצעות על ידה על ידי תעשייה שמרנית המכירה את המערכות הקונבנציונליות לייצור אריזות, אשר יש באפשרותם להשפיע על קצב חדירת מוצרי החברה לשוק, מה שעלול להשפיע לרעה על תוצאותיה של החברה.

ה. פיתוח טכנולוגיות ומוצרים חדשים: החברה חשופה לסיכונים הכרוכים בפיתוח ושיפור מוצרים וטכנולוגיות חדשות הנדרשות מעת לעת על ידי השוק, שהצלחת פיתוחם ושיווקם אינם ודאיים. אי יכולת לפתח או לשווק, או פיתוח או שיווק חלקי של מוצרים או טכנולוגיות אלו, עלולים להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

ו. איומי סייבר: המערכות הנמכרות על ידי החברה מחוברות לענן על מנת לאפשר לחברה להעניק ללקוח שירות אופטימלי ולספק מידע תפעולי על תפקוד וביצועי המערכת בזמן אמת. החברה מפעילה אמצעים שונים להגנת המערכות, לרבות שימוש במערכות firewall, אמצעי הצפנה והגנות חומרה ותוכנה שונות למניעה של חדירות או הפרעות זדוניות בתפקוד המערכות. יחד עם זאת, אין כל ערובה שאמצעים אלו ימשיכו להגן בעתיד בפני כל ניסיונות החדירה או שיבוש בעתיד. חדירה או שיבוש כאמור עלול להשפיע לרעה על יכולת ביצועיה של החברה ולפיכך לפגוע בתוצאותיה העסקיות.

ז. תקציבי השקעות הוניות: רכישת מערכות כגון אלו שהחברה מוכרת כרוכה בהשקעה הונית משמעותית של לקוחותיה, ועלולה להיפגע מקיצוץ או דחיית תקציבים אצל לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים.

32.3. סיכונים ייחודיים לחברה

א. שימור עובדים בתפקידים בכירים ואנשי מקצוע: אובדן של עובדים בתפקידים בכירים ואנשי מקצוע עלול לעכב את החברה מלבצע את תוכניותיה העסקיות, לעכב את המשך הפיתוחים עליהם עמלה החברה ולהביא לאובדן ניסיון מקצועי וידע אישי בתחום. החברה נוקטת במדיניות תיגמול אשר שמה בין היתר דגש על שמירת עובדים בכירים וטאלנטים. למרות מדיניות זאת אין ערובה שהחברה תצליח לשמר עובדים אלה.

ב. תלות בספקים מהותיים: כאמור בסעיף 20.7, לחברה תלות בשלושה ספקים מהותיים. שניים מאותם ספקים מהותיים הינם ספקים ייחודיים, איתם לחברה אין הסכם מסגרת, וההתקשרות מבוצעת בהתאם להזמנות רכש שהחברה מוציאה מעת לעת, ואין כל וודאות שאותם ספקים ימשיכו בעתיד לספק את הרכיבים בהתאם להזמנות רכש, או באיזה מחיר ובאילו תנאים יסופקו הרכיבים. סיום ההתקשרות עם מי מהספקים המהותיים, או מקרה בו מי מהספקים המהותיים יחליט להפסיק לייצר איזה מהרכיבים אותם רוכשת החברה, עשוי להביא לעלות מהותית לחברה כתוצאה מן הצורך לעבור לספק שירותים חלופי, ואף עשוי לחייב את החברה לתכנן מחדש את מערכתה. כמו כן, ייתכן כי לצורך היערכות להחלפת מי מהספקים המהותיים, החברה תידרש לבצע רכישה בהיקף משמעותי של מלאי וחלפים, ואין כל וודאות שהחברה תוכל להיערך באופן זה.

ג. קשיי תפעול: החברה מספקת מערכות חדשות, חדשניות ומורכבות לייצור. על החברה לספק את המערכות במועדים התואמים את צורכי הלקוחות. כמו כן החברה בוחנת כל העת דרכים להוזלת עלויות הייצור שלה. כתוצאה מהאמור מתמודדת החברה עם הצורך להתגבר על קשיים תפעוליים, על מנת להבטיח את איכות המערכות ועמידה בהתחייבויותיה כלפי לקוחותיה לעניין זמני האספקה. קיום קשיים תפעוליים לאורך זמן עשוי לפגוע במוניטין של החברה ולגרום להסתת הזמנות ופרויקטים למתחרים של החברה.

ד. תאונות מפעיל אפשריות מהפעלת המערכות: המערכות של החברה מותקנות בסביבת ייצור אשר לעיתים כרוכה בעבודה רצופה של מערכותיה על פני 2 עד 3 משמרות רצופות. המערכות כוללות לייזרים, חלקים נעים, חשמל, אלקטרוניקה ואופטיקה. החברה שמה דגש רב בעת התכנון על בטיחות, כולל חיישנים רבים הפזורים בכל חלקי המערכת אשר עוצרים את פעילות המערכת במקרה של התנהגות שאיננה צפויה על ידי המפעיל. כמו כן, כחלק מהתקנת המערכת באתר הלקוח משקיעה החברה בהכשרת מפעילים מיומנים. למרות האמור לעיל, אין כל יכולת בידי החברה לשלוט באופן התנהלות מפעיל המערכת וקיים סיכון לחבלה גופנית כתוצאה משימוש לא נכון במערכות. חבלה אפשרית כזאת עשויה לגרום לנזק רב למוניטין של החברה, ובהתאם לפגוע ביכולת החברה להמשיך ולמכור מערכות. החברה מתמודדת עם סיכון זה על ידי קביעת נהלי עבודה הכוללים דגשי בטיחות ורכישת ביטוחים בהיקף כיסוי מקובל.

ה. התפרצות אש מהמערכת: המערכות של החברה עושות שימוש בלייזרים רבי עוצמה בחיתוך הקרטונים השונים. תהליך החיתוך כרוך בחום רב המתנקז לאזור החיתוך, תוך התזת שבבי נייר בחלל המערכת. החברה שמה דגש רב בעת התכנון על מניעת בעירה בשלב חיתוך הקרטון, על ידי התקנת אמצעים שונים כולל שאיבה וקירור. החברה אף קיבלה על כך אישורי בטיחות מקובלים בתעשייה. למרות האמור לעיל, אין ביכולת החברה לשלוט על אופן שימוש הלקוח במערכת (לדוגמה שימוש בחומרים אסורים כגון פלסטיק אשר עשויים לגרום לבעירה). אירוע בעירה באחת ממערכות החברה, גם אם איננו תוצאה של כשל אחת ממערכות ההגנה המותקנות במערכות, עשוי לגרום לנזק משמעותי למוניטין של החברה, ובהתאם לפגוע ביכולת החברה להמשיך ולמכור את מוצריה.

ו. קניין רוחני שאינו רשום: עיקר המוצרים והמתכלים שהחברה מייצרת ומשווקת נמצאים בשלבים כאלו ואחרים של הגנה קניינית (כאמור בסעיף 19 לעיל) והמשך פיתוח ושיפור מתמיד. למועד הדוח וביחס לחלק מהקניין הרוחני של החברה הנוגע לפיתוחים ברי הגנה פטנטית שנעשו בשנה זו בתחומי הפיתוח השונים, טרם הוגשו בקשות פטנט. בכוונת החברה להגיש בקשות פטנט נוספות ביחס לפיתוחים אלו טרם הצגתם בפומבי. לאור האמור, החברה חשופה לסיכונים הנובעים מהעדר רישום של אותו קניין רוחני, לרבות במקרה בו בקשה לרישום פטנט תידחה.

ז. סיכונים מלאי: ירידת מחירים חדה של מוצרי החברה או שינוי פתאומי בתנאי השוק עלולים לגרום להפחתת ערך המלאי וכתוצאה מכך לפגוע ברווחיות.

ח. אשראי ספקים: מכירות החברה ללקוחותיה מתבצעות ברובן באשראי הניתן ללקוחות כמקובל בשוק. קשיי גביה או חדלות פירעון של לקוח עשויים לגרום לפגיעה בתוצאות החברה ובתזרים המזומנים שלה.

מידת השפעת גורם הסיכון על החברה			גורם הסיכון
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכונים מאקרו-כלכליים			
	X		שינויים בשערי חליפין
		X	שביתות בנמלי ישראל
	X		האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי
		X	מצב ביטחוני ופוליטי בישראל
סיכונים ענפיים			
	X		תחרות

מידת השפעת גורם הסיכון על החברה			גורם הסיכון
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
	X		תקינה
	X		חומרי גלם
	X		חדירה משמעותית לשוק יצרני האריזות למיניהן
	X		פיתוח טכנולוגיות ומוצרים חדשים
X			איומי סייבר
	X		תקציבי השקעות הוניות
סיכונים ייחודיים			
	X		שימור עובדים בתפקידים בכירים ואנשי מקצוע
		X	תלות בספקים מהותיים
	X		קשיי תפעול
	X		תאונות מפעיל אפשריות מהפעלת המערכות
	X		התפרצות אש מהמערכת
	X		קניין רוחני שאינו רשום
	X		סיכוני מלאי
X			אשראי ספקים

חלק ב'

דוח

הדירקטוריון

דוח דירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

דירקטוריון הייקון מערכות בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה, אשר אירעו בשנת 2020 ועד למועד פרסום דוח זה.

כמתואר בביאור 2 ג' לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020, מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה והחברה הבת שלה הוא הדולר של ארה"ב ("הדולר").

חלק ראשון - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

ממועד היווסדה בשנת 2009 ולמועד דוח זה, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח העוסקת בתחום פעילות אחד - פיתוח, ייצור, שיווק ומכירות ברחבי העולם של מערכות דיגיטליות מתקדמות ופורצות דרך לייצור אריזות מתקבלות ומעמדי תצוגה מגיליונות קרטון קשיח וקרטון גליבנוסף, מעניקה החברה שירותים שונים עבור השימוש במערכות אלו וכמו כן מוכרת מוצרים מתכלים עבור מערכות שנמכרות המשמשים בתהליך הכנת האריזות.

החברה מתמקדת בפיתוח החדשנות של מערכותיה, ובבעלותה 17 משפחות פטנטים בהן 44 פטנטים ובנוסף, 31 בקשות לרישום פטנטים ברחבי העולם.

החברה מייצרת ומשווקת, לרבות באמצעות החברה הבת האמריקאית ובאמצעות נציגים ומפיצים באירופה, מספר דגמים של מערכות מהמתקדמות מסוגן בעולם, המקצרות באופן משמעותי את זמן ייצור אריזות הקרטון ביחס למכונות הקיימות היום, תוך מתן גמישות רבה בייצור מגוון אריזות ומעמדי תצוגה מגיליונות קרטון קשיח וקרטון גלי עבור הלקוחות.

מוצרי החברה הם מערכות דיגיטליות לייצור והטבעה של קווי קיפול וחיתוך של אריזות קרטון במהירות גבוהה. בבסיס הפתרון עומדת מערכת שמקבלת גליונות קרטון (בין אם מודפסים ובין אם לא מודפסים), ונתוני תכנון קופסא דיגיטליים מתוכנות לעיצוב גרפי או דרך רשת האינטרנט, ובתוך דקות ספורות פולטת גליונות קופסאות קרטון חתוכות ועם קווי קיפול והשבחות על-פי התכנון, כל זאת בקצב מהיר. פוטנציאל סל העבודות הקיים בשוק האריזות מקרטון קשיח ומקרטון גלי שיכול ליהנות מטכנולוגיה זו עומד על שיעור הולך וגדל של עשרות אחוזים.

המערכות נמכרות בעיקר ליצרני אריזות מהמובילים בעולם המייצרים אריזות ומעמדי תצוגה,

בעיקר לחברות בינוניות וגדולות, בין חברות רב לאומיות המוכרות מוצרי צריכה שונים בתחומים מגוונים כגון מזון, קוסמטיקה, משקאות, מכשירים אלקטרוניים, קונפקציה וכיו"ב. כמו כן מוכרת החברה מערכות לייצור דיגיטלי של אריזות לחברות הנותנות מענה לשוק המסחר המקוון (e-commerce) הצומח במהירות.

2. השלמת הנפקה ראשונה לציבור

2.1. ביום 24 בנובמבר 2020, פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה של החברה, נושא תאריך 25 בנובמבר 2020, (מס' אסמכתא: 2020-01-126636) ("התשקיף"), וביום 29 בנובמבר 2020, פרסמה החברה את תוצאות ההצעה לציבור על פי התשקיף ("ההנפקה"). במסגרת ההנפקה, גייסה החברה 45 מיליון דולר תמורת הנפקה של 21,032,300 מניות רגילות, בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, של החברה ("תמורת ההנפקה") זאת מתוך ביקוש כולל שעמד על סך של כ-70 מיליון דולר. עלות ההנפקה הסתכמה בכ-2.6 מיליון דולר.

2.2. כפי שתואר במסגרת התשקיף, תמורת ההנפקה משמשת למימון פעילותה השוטפת של החברה ובכלל זה, מימוש האסטרטגיה העסקית שלה, לרבות השלמת פיתוח מערכת דיגיטלית לייצור אריזות מקרטון גלי בפורמט רחב, המשך השקעה בנכסים בלתי מוחשיים של החברה והרחבת מערך המכירות שלה ופעילות השיווק.

2.3. נכון למועד דוח זה, השקיעה החברה סך של כ-3 מיליון ש"ח מתוך תמורת ההנפקה בגין גיוס עובדים והגברת המאמצים לפיתוח, תפעול, שיווק ומכירות של מוצרי החברה.

3. השפעת משבר הקורונה

3.1. נכון למועד דוח זה, נגיף הקורונה (COVID-19) עדיין נוכח במקומות שונים ברחבי העולם ובכלל זה בישראל. נוכחות הנגיף על כל משמעותיותו והשלכותיו הבריאותיות, חברתיות והכלכליות משפיעה על העולם.

מאז התפרצות הנגיף, מדינות רבות נוקטות באמצעים שונים על מנת לחסום ולעכב את התפשטות הנגיף, בין היתר בדרך של הטלת סגר על אזורים נגועים, סגירת גבולות (הן אוויריים והן יבשתיים), הטלת מגבלות על תנועה ועבודה והוראות בידוד ביתי לחלקים באוכלוסייה. כחלק מהצעדים שנקטו בישראל הוטלו במהלך שנת 2020 מגבלות על פעילות המגזר הציבורי והפרטי אשר עברו לפרקים לפעול במתכונת מצומצמת, בעיקר בהתייחס למספר העובדים הרשאים להגיע למקום העבודה ולסגירת מקומות עבודה בתחומים שונים וכן מגבלות על תנועת תושבים ותיירים, לרבות איסור על התקהלויות. יצוין כי החברה הוגדרה כ"מפעל חיוני", דבר אשר אפשר לחברה להמשיך ולפעול. החברה נקטה בכל האמצעים ופעלה לפי הכללים, כולל צמצום נוכחות במקום העבודה, על מנת לשמור על בריאות הציבור והעובדים.

משבר הקורונה כאמור השפיע ומשפיע על פעילות החברה. במחצית הראשונה של שנת 2020, ניכרה ירידה משמעותית בהכנסות החברה שהסתכמו בכ- 1.2 מיליון דולר, וזאת, בין היתר, עקב ביטול תערוכות ואי וודאות שנוצר בקרב לקוחות רבים (קיימים ופוטנציאליים) של החברה. במחצית השנייה של השנה עסקי החברה התאוששו, וההכנסות הסתכמו בכ- 7.16 מיליון דולר, כך שהחברה עמדה בתוכנית העסקית שלה לשנת 2020. בנוסף, נכון למועד פרסום דוח זה לחברה צבר הזמנות בסך של כ- 3 מיליון דולר לחציון הראשון של שנת 2021.

מגבלות תנועה שעדיין קיימות בארץ ובעולם גורמות לעיכובים בלוח הזמנים של התקנת המערכות; להגבלת יכולת עובדי החברה לספק שירותי תמיכה באתרי הלקוחות; לביטול נסיעות עסקיות ושיווקיות; ולעיכוב במשלוח חלקי חילוף לצורך פעילות, שירות והמחקר והפיתוח.

כחלק מהפעולות שנקטה החברה ליצירת מתאם בין תזרים ההכנסות הצפוי ותזרים ההוצאות, במטרה להיערך להשפעות האפשריות של משבר הקורונה, החל מחודש מרץ 2020, פעלה החברה לעדכון הסכמים עם ספקים ונותני שירותים אחרים, לפריסת תשלומים בין 3 ל-6 חודשים והורדת תעריפי שעה של קבלני משנה ויועצים בשיעורים של בין 20% ל- 30%. החברה עדכנה את ההסכם שלה עם ספק מהותי, כך שהחברה תשלם לספק עבור כל מוצר רק עם סיום הרכבתו באתר הלקוח וביצעה פריסת תשלומים כנגד העלאת שיעור הריבית השנתית בה תישא החברה בגין עלויות המימון של הספק במהלך שנת 2020 מ-5% ל-6%.

בנוסף, החברה צמצמה את השטחים המושכרים על ידה, בהתאם לזכותה עלפי הסכמי השכירות וביצעה עדכונים נוספים בתנאי התשלום שהינם בהיקף לא מהותי.

כמו כן, צמצמה החברה את כוח האדם בחברה והחברה הבת בהיקף של כ- 30%, בין בפיטורי עובדים ובין בהוצאה לחל"ת, ביצעה הפחתה משכר עובדי החברה של כ- 30% במהלך חודש מרץ, 20% החל מחודש אפריל 2020 ועד תום חודש יולי 2020. החל מאוגוסט 2020 ועד לחודש דצמבר 2020, סמוך לאחר השלמת ההנפקה, נמשכה הפחתת שכר בשיעור של 20% לעובדים בכירים ו- 10% לשאר העובדים בחברה. החל מחודש דצמבר 2020, החברה השיבה את שכר העובדים לרמתו המקורית, ללא הפחתות שכר.

החברה אף ביצעה צמצומים בהוצאות מחקר ופיתוח ודחתה פרויקטים לשיפור מוצר ופרוייקטי תקשורת ומחשוב בהיקפים של מיליוני דולר.

החברה קיבלה מבעלי המניות שלה הלוואה המירה למניות (ראו ביאור 11 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020), הלוואות בערבות מדינה בסך של 1,600 אלפי דולר, ועמדה בתנאי רשות החדשנות לקבלת מענק מחקר ופיתוח ב"מסלול קורונה" (ראו ביאור 12 לדוח הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020). כמו כן,

משבר הקורונה הביא להתארכות בתהליכי מכירה, ולצורך התמודדות עם שינוי זה, עברה החברה לפעילויות שיווק ON LINE, בתמיכת אנשי המכירות בטרטוריות המקומיות.

לצד ההשפעות המיידיות של משבר הקורונה, התמשכות המשבר הביאה גם להדגשת היתרונות שבציוד דיגיטלי, האיצה משמעותית את הגידול בהיקף הרכישות המקוונות על ידי צרכנים ברחבי העולם ובכך את הביקוש לאריזות בהזמנות מקוונות.

להערכת החברה השפעת הקורונה על שווקי היעד של מוצרי החברה הינה במגמת התמתנות ואפילו התעוררות מסוימת, כמפורט להלן.

יחד עם זאת, לאור חוסר הוודאות השוררת בקשר עם מלוא השלכות ותוצאות התפשטות הנגיף והימשכות משבר הקורונה, אין בידי החברה יכולת להעריך את משכו או את עוצמתו של המשבר וכן את מלוא השלכותיו ותוצאותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה.

התמשכות התפשטות הנגיף תוך עלייה בשיעורי התחלואה והתרחבות היקפי הבידוד ואזורי הסגר, בעיקר במדינות מסוימות באירופה ובארה"ב, עלולים להביא לפגיעה ברציפות פעילותה של החברה ולהחלטה של חלק מלקוחותיה לקצץ או לדחות תקציבים לרכישת מערכות חדשות ובהתאם לגרום לפגיעה בתזרים המזומנים השוטף שלה. בנוסף, בשל ירידה בתפוקות ייצור בתעשיות שונות בעולם כתוצאה מהיעדרות מהותית של כוח אדם חיוני לביצוע עבודות, עיכובים באספקת חומרי גלם והגעת סחורות מחו"ל ואל חו"ל, עשויים לגרום לעיכובים בהתקנת מערכות באתרי הלקוחות, וכתוצאה מכך פיגור או דחייה של תשלומים המגיעים לחברה וקשיים בקבלת מימון וגידול בעלויות המימון.

הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחרי השינויים וההתפתחויות בנושא ונערכת להגיב בהמשך בהתאם להתפתחויות.

יצוין כי האמור בסעיף זה, בעניין השפעותיו הפוטנציאליות של משבר הקורונה על החברה, מהווה מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), המבוסס, בין היתר, על אינפורמציה הקיימת בחברה בתאריך דוח זה. לפיכך, אין כל ודאות כי האמור לעיל אכן יתממש, או שיתממש באופן דומה לזה המתואר לעיל, והתוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה.

3.2. כתוצאה מסדרת הצעדים כאמור החלה החברה לראות שינוי חיובי בפעילותה העסקית. במהלך המחצית השנייה של שנת 2020, קיבלה החברה הזמנות לשתי מערכות Beam2, בהיקף כולל של 2.6 מיליון דולר, אחת ללקוח חדש בהונגריה והשנייה ללקוח קיים

המייצר אריזות לשוק המסחר המקוון ב-6 אתרים שונים ברחבי ארה"ב. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020 סיפקה החברה ללקוחות את המערכות כאמור.

כמו כן, במהלך שנת 2020 התקשרה החברה בהסכמים להשכרת שלוש מערכות בשווי של 2.76 מיליון דולר (שתי מכונות Euclid משומשות ומכונת Beam2) עם אופציה לרכישה בתום שישה עד תשעה חודשים או לחילופין, החזרת המערכות בתום תקופת השכירות. נכון למועד דוח זה, מערכת ה- Beam2 שהושכרה, נרכשה על ידי לקוח באנגליה תמורת סך של 1.5 מיליון דולר, ושתי מכונות ה- Euclid המשומשות מותקנות אצל הלקוחות בתנאי שכירות עם אופציה לרכישה במחצית הראשונה של שנת 2021, בעלות כוללת של 1.26 דולר. למרות חוסר הוודאות, עלפי ניסיון החברה בעבר והמשוב הקיים מאותם לקוחות, מעריכה הנהלת החברה כי המערכות תירכשנה על ידי לקוחות אלו בתום תקופת השכירות.

בנוסף, בחודש ספטמבר 2020, החברה קיבלה הזמנה למערכת Beam2C, 1.9 מיליון דולר, אשר סופקה ללקוח במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020.

כל המערכות הנ"ל הוכרו בהכנסות של החברה במחצית השנייה של שנת 2020 והסתכמו בכ- 6 מיליון דולר, זאת בנוסף להכנסות בסך של 1.2 מיליון דולר מהמחצית הראשונה של שנת 2020, אשר, כולל הכנסות ממתכלים ושירות במחצית השנייה של שנת 2020, העמידו את הכנסות החברה לשנת 2020 על כ- 8.36 מיליון דולר.

כמו כן, נכון למועד דוח זה, לחברה צבר הזמנות לשתי מערכות EUCLID ומערכת BEAM בהיקף של כ- 3.1 מיליון דולר. בנוסף, לעסקאות ההשכרה המפורטות לעיל.

הערכת החברה בקשר עם מועד הספקת צבר ההזמנות כנזכר לעיל, הינה "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, בין היתר, בשל היותו מבוסס על הערכות ותחזיות של החברה על סמך הנתונים הנוכחיים הקיימים בידיה, וכן, ומבלי למעט, תלותה של החברה בגורמים שלישיים. לגורמים הרבים ולסיכונים אשר עלולים להשפיע על התממשות הערכות אלו, ראו סעיף 32 לפרק א' (תיאור עסקי התאגיד) לדוח זה.

לפירוט נוסף אודות תיאור עסקי התאגיד, ראו פרק א' לדוח זה.

4. מצב כספי

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2019	2020	
	(אלפי דולר)		
הגידול נובע מתמורת ההנפקה בסך נטו של 42.4 מיליון דולר לרבות הפרשי שיערוך בסך 1.8 מיליון דולר שנבעו מהתחזקות השקל מול הדולר, גביה מלקוחות ודחית תשלומי ספקים.	3,363	47,535	מזומנים ושווי מזומנים
הקיטון נובע מגביה ומהפרשי עיתוי בהתקנות המכונות בין השנים.	1,405	1,053	לקוחות, נטו
הקיטון במלאי נובע בעיקרו ממכירות, התאמת רכש לתוכנית החדשה ומהעברה של מכונת Beam ממלאי לרכוש קבוע לצרכי הפיתוח..	10,671	8,223	מלאי
הגידול נובע מהכנסות לקבל בגין מענקי מדען והחזרים ממוסדות ממשלתיים	670	1,097	חייבים ויתרות חובה
הגידול נובע בעיקרו מסיווג מכונת Beam בשווי של כ-1 מיליון דולר ממלאי לרכוש קבוע על מנת לקדם את תכניות הפיתוח של החברה.	583	1,613	רכוש קבוע, נטו
הגידול נובע בעיקרו מפעולות החברה לדחיית תשלומים, על מנת לייצר הלימה בין הכנסות לתשלומים לספקים.	4,132	4,653	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
לחברה הלוואה בסך 3 מיליון דולר שהתקבלה בשנת 2019 ממוסד בנקאי. במחצית הראשונה של שנת 2020, החברה קיבלה הלוואה נוספת מאותו מוסד בנקאי של 1,000 אלפי דולר וכמו כן קיבלה החברה מאותו מוסד בנקאי, הלוואת "קורונה" בערבות מדינה בהיקף של 1,600 אלף דולר. בדוח הכספי ההלוואות מוצגות לפי כללי חשבונאות מקובלים ועם פיצול נדרש בין זמן קצר לזמן ארוך, ההלוואה בערבות המדינה מוצגת בניכיון המשקף את ההטבה לעומת ריבית השוק. הגידול בין התקופות מתייחס כאמור ל-2 הסכומים לעיל (2.6 מיליון דולר) ומתקזז בכך שהחברה מנצלת בכ-400 אלפי דולר פחות את קו האשראי שלה למימון לקוחות נכון ליום 31 בדצמבר 2020, 1,611 לעומת 2,016 ליום 31 בדצמבר 2019.	5,016	7,268	הלוואות ממוסדות פיננסיים

5. תוצאות הפעולות

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הסברי הדירקטוריון
	2020	2019	
	(אלפי דולר*)		
הכנסות ממכירות	8,360	9,737	הקיטון בשנת 2020 לעומת 2019 נובע מהשלכות משבר הקורונה, אשר הוביל, בין היתר, לביטול התערוכה המשמעותית ביותר בתעשייה המתקיימת אחת ל-4 שנים וכמו כן לביטול והקפאת הזמנות מצד לקוחות בשל אי הודאות והסגרים הממושכים ברחבי העולם. ירידות אלו קוזזו חלקית על ידי מספר הזמנות משמעותיות, ובראשן מחברת ליני הבריטית, אשר התקבלו במחצית השניה של שנת 2020.
רווח גולמי	943	961	הרווח הגולמי בשנת 2020 נשאר דומה לזה של 2019, כאשר שיעור הרווח הגולמי עלה אל מול אשתקד. החברה פועלת להמשך שיפור הרווחיות הגולמית, כמתואר בתסקיף.
הוצאות מחקר ופיתוח, נטו	8,571	7,895	החברה המשיכה להשקיע משאבים משמעותיים בפיתוח מוצרים, ושיפור יכולות למוצרים קיימים. הגידול נובע בעיקרו מרישום הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות בסך 970 אלפי דולר לעומת 28 אלפי דולר אשתקד. גידול זה נובע מהענקת אופציות חדשות ותימחור אופציות קיימות בשווי הוגן גבוה יותר.
הוצאות שיווק ומכירה	4,277	4,241	במהלך ששנת 2020 צמצמה החברה את פעולות השיווק והמכירה שלה, במסגרת ההיערכות למשבר הקורונה. הגידול לעומת 2019 נובע מרישום הוצאות תשלום מבוסס מניות בסך 408 אלפי דולר לעומת 32 אלפי דולר אשתקד, בעקבות הענקת אופציות חדשות ותימחור אופציות קיימות בשווי הוגן גבוה יותר.
הוצאות הנהלה וכלליות	5,046	2,568	במהלך שנת 2020 צמצמה החברה את הוצאות ההנהלה וכלליות במסגרת ההיערכות למשבר הקורונה. הגידול לעומת 2019 נובע מרישום הוצאות תשלום מבוסס מניות בסך 2,690 אלפי דולר לעומת 4 אלפי דולר אשתקד. גידול זה נובע מהענקת אופציות חדשות ותימחור אופציות קיימות בשווי הוגן גבוה יותר.
הפסד תפעולי	16,951	13,743	העליה בהפסד התפעולי נובעת בעיקרה מרישום חשבונאי של הוצאות תשלום מבוסס מניות בשנת 2020 בסך 4,076 אלפי דולר, לעומת 76 אלף דולר בשנת 2019. בניטרול הרישום החשבונאי הנ"ל, ההפסד התפעולי בשנת 2020 קטן לעומת 2019 בעיקר

בזכות הצעדים שהחברה נקטה לחיסכון בהוצאות כפי שמפורט לעיל בפסקה לגבי השפעות הקורונה, והסתכם ב 12.9 מיליון דולר.			
הוצאה חד פעמית של שערך חשבונאי של ההלוואה ההמירה וכתבי האופציות למשקיעים בסך 15.5 מיליון דולר ו-64.1 מיליון דולר, בהתאמה – ראו הסבר מפורט בביאור 1'ה' לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020. ההוצאה הנ"ל אינה כרוכה בתזרים מזומנים.	681	79,758	הוצאות מימון בגין שערך כתבי אופציה והלוואה המירה
בשנת 2020, עקב התחזקות השקל לעומת הדולר, החברה רשמה הכנסות מימון בשל יתרות שקליות מהותיות.	1,649	(377)	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
ההפסד הנקי של החברה לתקופה עלה בעיקר כתוצאה מהשערך החשבונאי כפי שמפורט לעיל וכן מרישום חשבונאי של הוצאות תשלום מבוסס מניות כשההשפעה של אירועים אלה הינה 83.8 מיליון דולר – אשר אינם משפיעים על ההון של החברה ועל יתרות המזומנים של החברה. ההפסד הנקי של החברה לשנת 2020, בניטרול שיערך ההלוואה ההמירה והוצאות תשלום מבוסס מניות, הסתכם בכ- 12.5 מיליון ש"ח, לעומת 15.4 מיליון ש"ח בניטרול הוצאות אלו, לשנת 2019.	16,073	96,332	הפסד נקי והפסד כולל
הפסד מחושב על המניות הרגילות בלבד, בתקופה הקודמת לפני ההנפקה היו משמעותית פחות מניות רגילות.	126.48	16.484	הפסד בסיסי ומדולל למניה - בדולר
בניטרול הוצאות מימון בגין שערך כתבי אופציה והלוואה המירה אשר הינם חד פעמיים בקשר עם ההנפקה.	126.48	2.84	הפסד בסיסי ומדולל למניה – בדולר בניכוי הוצאות שיערך חד פעמיות

*למעט נתוני הפסד בסיסי ומדולל למניה שמופיעים בדולר.

6. נזילות

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הסעיף
	2019	2020	
	(אלפי דולר)		
הקיטון בתזרים השלילי נובע מהסדרי חוב ופריסות תשלום שהחברה עשתה כמהלכים מונעים במשבר הקורונה כפי שפורט לעיל, כמו כן ירידה במלאי.	(12,977)	(10,297)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת
רכישות שוטפות בתקופה, השינוי אינו מהותי.	(311)	(215)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה
יתרות המזומנים ליום 31 בדצמבר 2020, גדלו כתוצאה מהנפקת החברה בבורסה בת"א.	15,762	52,812	תזרים המזומנים שנבע מפעילות מימון
עיקר הגידול בשנת 2020 נובע מהנפקת החברה בבורסה בת"א תמורת סכום נטו בניכוי הוצאות הנפקה בסך 42.4 מיליון דולר.	2,482	44,172	גידול במזומנים ושווי מזומנים בשנה

7. מקורות מימון

לחברה יתרות מזומן של 48.2 מיליון דולר ליום 31 בדצמבר 2020, הזמנות לקוחות בהיקף של כ- 3.1 מיליון דולר, בנוסף להלוואות בסך של 4 מיליון דולר לפירעון עד חודש יוני 2025, וקו אשראי למימון לקוחות בהיקף של 3 מיליון דולר.

בנוסף, החברה קיבלה הלוואות "קורונה" בערבות מדינה בסך 1.6 מיליון דולר (לפירעון במשך 4 שנים עם גרייס של שנה), וכן מימון מהרשות לחדשנות בסך של כ-1.95 מיליון דולר, מתוכו קיבלה 1.41 מיליון דולר בשנת 2020 ו-350 אלף דולר בשנת 2021.

חלק שני - היבטי ממשל תאגידי

8. תרומות

החברה לא קבעה כללי מתן תרומות מוסדרים, אך דירקטוריון והנהלת החברה פועלים מעת לעת לקידום מטרות חברתיות וסיוע לקהילה, ומעודדים את עובדי החברה ליטול חלק בפעילויות השונות.

9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ביום 12 בנובמבר 2020, קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בדירקטוריון החברה, לא יפחת מדירקטור אחד, בהתחשב

בהיקף החברה, מהות פעילותה, מורכבותה וגודלה. מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית נקבע גם בהתחשב במיומנות החשבונאית, העסקית והפיננסית הגבוהה הקיימת בקשר נושאי משרה בכירה בחברה, ולאור מערך הייעוץ החיצוני המקצועי השוטף בו נעזרת החברה.

נכון למועד פרסום דוח זה, הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הינם: ה"ה אלון בר שני, פיאוונה מירה דרמון, גיורא ביתן, עדינה שור, יוסף טנא וסיגל קלמנסון קושניר.

10. דירקטורים בלתי תלויים

תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה, כהגדרת המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999. נכון למועד דוח זה, מכהנים בחברה שלושה דירקטורים בלתי תלויים (כולל שני דירקטורים חיצוניים) מתוך שבעה חברי דירקטוריון.

11. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

11.1. זהות המבקר הפנימי

רו"ח אורן גרופי מונה ביום 17 בפברואר 2021 כמבקר הפנימי של החברה. אורן גרופי מכהן כשותף וראש מחלקת ביקורת פנימי וניהול סיכונים במשרד KPMG סומך חייקין.

11.2. עמידת המבקר הפנימי בדרישות החוקיות

למיטב ידיעת החברה, בהתאם לאישור המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 וסעיף 146(ב) לחוק החברות, התשנ"ט-1999.

11.3. החזקה בניירות ערך של החברה או בגוף הקשור אליה

נכון למועד דוח זה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, המבקר הפנימי לא מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה.

11.4. קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה

למיטב ידיעת החברה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.

11.5. תפקידים נוספים של המבקר הפנימי בחברה

רו"ח אורן גרופי אינו עובד של החברה. שירותי הביקורת הפנימית ניתנים על ידיו כנותן שירותים חיצוני לחברה וכמינוי אישי, באמצעות משרד KPMG סומך חייקין, המעסיק עובדים בעלי מיומנויות שונות, לרבות ביקורת פנימית.

11.6. תפקידים אחרים של המבקר הפנימי מחוץ לחברה

רו"ח אורן גרופי מכהן כשותף וראש מחלקת ביקורת פנימי וניהול סיכונים במשרד KPMG סומך חייקין ומשמש כמבקר פנימי בחברות נוספות.

11.7. דרך מינוי המבקר הפנימי

מינויו של רו"ח אורן גרופי כמבקר פנימי אושר על ידי הדירקטוריון ביום 17 בפברואר 2021, בהתאם להמלצת ועדת הביקורת של החברה שהתכנסה באותו יום. מינויו של המבקר הפנימי אושר לאחר בחינה של השכלתו וניסיונו רב השנים ולאחר ריאיון שנערך עמו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על ידי הנהלת החברה וחברי ועדת הביקורת של החברה. רו"ח אורן גרופי נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה של החברה.

11.8. זהות הממונה על המבקר הפנימי

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

11.9. תכנית העבודה

במועד דוח זה טרם אושרה תכנית עבודה של המבקר הפנימי.

11.10. היקף העסקה

במועד דוח זה המבקר הפנימי טרם החל בפעילות ביקורת פנים. בהתאם להסכם עם המבקר הפנימי, שעות העבודה ישולמו בהתאם לתעריף שעת עבודה שסוכם בין הצדדים.

11.11. תקנים מקצועיים מנחים בביצוע הביקורת

כפי שנמסר לחברה על ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי וצוות העובדים הכפופים לו יערכו את הביקורת בהתאם לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ולתקנים מקצועיים מקובלים שהוצאו על ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל. דירקטוריון החברה הסתמך על דיווחו של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים מקצועיים לפיהם הוא יערוך את הביקורת.

11.12. גישה למידע

למבקר הפנימי תינתן גישה חופשית, בתיאום, למסמכים, למידע ולמערכות המידע הרלוונטיות של החברה, לרבות נתונים כספיים והכל לצורך ביצוע תפקידה, ובהתאם לאמור בסעיף 9 בחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992.

11.13. דין וחשבון המבקר הפנימי

במועד דוח זה המבקר הפנימי טרם החל בפעילות ביקורת פנים.

11.14. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

במועד דוח זה המבקר הפנימי טרם החל בפעילות ביקורת פנים.

11.15. תגמול המבקר הפנימי

התשלום למבקר הפנימי ייעשה על-פי שעות ובהתאם לתכנית העבודה שתאושר על ידי הדירקטוריון. לא ניתנו למבקר הפנימי ניירות ערך, כחלק מתנאי העסקתו.

12. גילוי בדבר שכר של רואה חשבון מבקר

12.1. משרד רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד קוסט פורר גבאי את קסירר (E&Y), רואי חשבון.

12.2. שכר רואה החשבון המבקר

להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת, שירותי מס ושירותים אחרים ביחס לשנים 2020 ו-2019 (אלפי ש"ח):

שירותים אחרים	שירותי מס	שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת	
370*	10	110	2020
15	43	251	2019

12.3. להלן נתונים בדבר שעות העבודה שהושקעו על ידי רואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת, שירותי מס ושירותים אחרים ביחס לשנים 2020 ו-2019:

שירותים אחרים	שירותי מס	שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת	
1150*	-	740	2020
40	80	794	2019

*שעות עבודה המיוחסות באופן ישיר ועקיף לעבודה על תשקיף ההנפקה

12.4. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין רואה החשבון

המבקר לבין הנהלת החברה, בהתאם לתעריף המוערך למתן השירותים, המתבסס על כמות השעות המושקעות על ידי רואה החשבון המבקר בהתבסס על היקף הפעילות המבוקרת ומורכבותה. שכן טרחת רואה החשבון המבקר אושר על יד דירקטוריון החברה.

חלק שלישי - הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של החברה

13. אירועים מהותיים בפעילות החברה בתקופת הדוח ולאחריו

לפרטים בדבר אירועים במהלך תקופת הדוח ולאחריו, ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020.

14. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

לנתונים בדבר מצבת ההתחייבויות של החברה, ראו ביאורים בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

<u>שמות החותמים</u>	<u>תפקיד</u>	<u>חתימה</u>
אלון בר שני	יו"ר דירקטוריון	_____
שלמה נימרודי	מנכ"ל	_____

תאריך: 30 במרץ 2021.

חלק ג'

דוחות כספיים

הייקון מערכות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואה החשבון המבקר
3-4	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
5	דוחות מאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל
6	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
7-8	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
9-39	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של הייקון מערכות בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של הייקון מערכות בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברה הבת שלה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

תל-אביב,
30 במרס 2021

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
אלפי דולר			
נכסים שוטפים			
3,363	47,535	4	מזומנים ושווי מזומנים
1,405	1,053	5	לקוחות, נטו
670	1,097	6	חייבים ויתרות חובה
10,671	8,223	7	מלאי
16,109	57,908		
נכסים לא שוטפים			
724	664		פיקדון משועבד
583	1,613	8	רכוש קבוע, נטו
-	82		לקוחות לזמן ארוך
1,071	722	13ד'	נכסי זכות שימוש
77	79		פיקדון לזמן ארוך
2,455	3,160		
18,564	61,068		

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
אלפי דולר			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
4,132	4,653		התחייבויות לספקים ונותני שירותים
1,298	1,454		עובדים והתחייבויות בגין שכר
1,939	2,978	9	זכאים ויתרות זכות
2,108	2,955	11 א, ג'	הלוואות לזמן קצר וחלויות שוטפות
119	214	12	התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
-	154	11 ו'	מענק נדחה
500	473	13	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
10,096	12,881		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
24	-	10 ב'	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
79	-	11	התחייבויות הנמדדות בשווי הוגן
2,908	3,641	11 ג'	הלוואה ממוסד פיננסי
2,300	2,526	12	התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
-	82		הכנסות נדחות
-	518	11 ו'	מענק נדחה, זמן ארוך
695	396	13	התחייבויות בגין חכירה
6,006	7,163		
<u>הון</u>			
		14	
3	2,007		הון מניות רגילות
137	-		הון מניות בכורה
98,881	227,838		פרמיה על מניות
352	4,422		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
(96,911)	(193,243)		יתרת הפסד
2,462	41,024		סה"כ הון
18,564	61,068		

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

30 במרס 2021			
איתן ורון	שלמה נמרודי	אלון בר שני	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר דיריקטוריון	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020		
אלפי דולר (למעט נתוני הפסד בסיסי ומדולל למניה)		ביאור	
9,737	8,360		הכנסות ממכירות
8,776	7,417	'א18	עלות ההכנסות
961	943		רווח גולמי
7,895	8,571	'ב18	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
4,241	4,277	'ג18	הוצאות שיווק ומכירה
2,568	5,046	'ד18	הוצאות הנהלה וכלליות
13,743	16,951		הפסד תפעולי
681	79,758	'ה1	הוצאות מימון בגין שערך כתבי אופציה והלוואה המירה
1,649	(377)	'ה18	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
16,073	96,332		הפסד נקי והפסד כולל
126.48	16.484		הפסד בסיסי ומדולל למניה - בדולר

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

הון מניות רגילות	הון מניות בכורה	פרמיה על מניות	תקבולים על חשבון מניות	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	יתרת הפסד	סה"כ
אלפי דולר						
3	76	78,068	100	338	(80,838)	(2,253)
<u>יתרה ליום 1 בינואר 2019</u>						
-	-	-	-	-	(16,073)	(16,073)
הפסד כולל						
-	12	4,363	-	-	-	4,375
הנפקת מניות בכורה G בגין המרת הלוואה המירה						
-	49	16,388	(100)	-	-	16,337
הנפקת מניות בכורה G, נטו						
-	-	62	-	(62)	-	-
אופציות שפקעו						
-	-	-	-	76	-	76
עלות תשלום מבוסס מניות						
3	137	98,881	-	352	(96,911)	2,462
<u>יתרה ליום 31 בדצמבר 2019</u>						
-	-	-	-	-	(96,332)	(96,332)
הפסד כולל						
-	5	1,582	-	-	-	1,587
הנפקת מניות בכורה G						
142	(142)	-	-	-	-	-
המרת מניות בכורה למניות רגילות						
627	-	41,757	-	-	-	42,384
הנפקת מניות לראשונה לציבור, נטו						
939	-	64,111	-	-	-	65,050
מימוש כתבי אופציה						
הנפקת מניות בגין המרת הלוואה המירה						
296	-	21,497	-	-	-	21,793
מימוש אופציות לעובדים						
(*)	-	4	-	-	-	4
אופציות שפקעו						
-	-	6	-	(6)	-	-
עלות תשלום מבוסס מניות						
-	-	-	-	4,076	-	4,076
<u>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</u>						
2,007	-	227,838	-	4,422	(193,243)	41,024

(*) מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2019	2020
אלפי דולר	

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

(16,073)	(96,332)	הפסד נקי
----------	----------	----------

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח או הפסד:

עלות תשלום מבוסס מניות

הוצאות מימון, נטו

פחת

הפחתת נכס זכות שימוש

76	4,076
2,330	79,381
204	261
476	469
3,086	84,187

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

ירידה (עלייה) בלקוחות, נטו

ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה

ירידה במלאי

עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ונותני שירותים

עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות

עלייה (ירידה) בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

(158)	520
186	(482)
390	1,448
228	(503)
(554)	1,336
482	(47)
574	2,272

(564)	(424)
-------	-------

מזומנים ששולמו במהלך השנה עבור ריבית

(12,977)	(10,297)
----------	----------

מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>		
(195)	(291)	רכישת רכוש קבוע
(116)	76	פירעון פיקדונות משועבדים ולזמן ארוך
(311)	(215)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>		
16,337	50,222	הנפקת הון מניות, השקעה הונית, מימוש כתבי אופציה והסכם הלוואה המירה, נטו
226	2,364	הלוואות ממוסדות פיננסיים, נטו
-	900	מימוש אופציות למניות
(333)	(159)	פירעון התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
(468)	(515)	פירעון התחייבות בגין חכירה
15,762	52,812	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
8	1,872	<u>הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</u>
2,482	44,172	<u>עלייה במזומנים ושווי מזומנים</u>
881	3,363	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
3,363	47,535	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>
<u>פעילויות מהותיות שלא במזומן:</u>		
4,375	-	המרת הלוואה המירה למניות
100	39	הנפקת הון מניות
212	-	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבויות בגין חכירה
-	1,000	העברת מלאי לרכוש קבוע

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 1: - כללי

- א. הייקון מערכות בע"מ (להלן - החברה) התאגדה והחלה את פעילותה בישראל ביום 11 בנובמבר 2009.
- ב. החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פתרונות טכנולוגיים בתחום הגימור הדיגיטאלי לאריזות. לחברה חברה בת בבעלות מלאה בארה"ב, הייקון אינק, אשר הוקמה ביום 23 במרס 2015, המשמת כזרוע השיווקית של החברה עבור המכירות בארה"ב.
- ג. למשבר הקורונה העולמי אשר החל בחודש מרס 2020, היתה השפעה ניכרת על החברה ועל המכירות בשנת 2020. מגבלות תנועה שעדיין קיימות בארץ ובעולם גורמות לעיכובים בלוח הזמנים של התקנת המערכות; להגבלת יכולת עובדי החברה לספק שירותי תמיכה באתרי הלקוחות; לביטול נסיעות עסקיות ושיווקיות; ולעיכוב במשלוח חלקי חילוף לצורך פעילות, שירות והמחקר והפיתוח. היערכות החברה למשבר כללה פיטורים של כ- 15% מכוח האדם שלה, קיצוץ שכר לחלק מהעובדים החל מחודש מרס 2020 בשיעור של 10% עד 25%, דחית תשלומים לספקים ודחית הזמנות. בעקבות ההנפקה בנובמבר 2020, החל מחודש דצמבר 2020, החברה השיבה את שכר העובדים לרמתו המקורית, ללא הפחתות שכר וכמו כן החלה בתהליך גיוס עובדים בהתאם לתכנית ההתרחבות של פעילותה.
- ד. ביום 24 בנובמבר 2020, פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה של החברה, במסגרת ההנפקה, גייסה החברה 45 מיליון דולר תמורת הנפקה של 21,032,300 מניות רגילות, בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, של החברה (להלן - תמורת ההנפקה). עלות ההנפקה הסתכמה בכ- 2.6 מיליון דולר. החברה הינה חברת תל-טק ונכללת לאחר ההנפקה הראשונית של מניותיה בבורסת לניירות ערך בתל אביב בע"מ, במדד תל אביב טק-עילית, דבר המקנה לחברה הקלות לדיווח והצגה של דוחות כספיים, ובפרט, מתן נתונים השוואתיים לתקופה של שנה חלף תקופה של שנתיים.
- ה. במסגרת הסכמי ההלוואה ההמירה מחודש אפריל 2020 (ראו ביאור 11ח') קיבלו בעלי המניות 30,406,482 כתבי אופציה שהיו ניתנות להמרה למניה רגילה 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, בתמורה למחיר מימוש של 0.1 ש"ח למניה. כל כתבי האופציות הומרו למניות לפני ההנפקה. לפי תקני IFRS יש להציג את כתבי האופציה ואת ההלוואה ההמירה עד להמרתם כהתחייבות פיננסית אשר תשווער לשווי ההוגן במועד ההמרה. עקב כך רשמה החברה בדוח על הרווח (ההפסד) הוצאות מימון כתוצאה מהשיערוך החשבונאי של ההתחייבות הפיננסית האמורה, בגין חלקה של ההלוואה ההמירה רשמה החברה הוצאות מימון בסך 15,544 אלפי דולר ואילו בגין החלק של כתבי האופציה רשמה החברה הוצאות מימון בסך 64,151 אלפי דולר המשקפים את הפער שבין מחיר ההמרה והמימוש לפי הענין לבין המחיר בו הוצעו מניות החברה לציבור. הוצאה אינה משפיעה על תזרים המזומנים של החברה כפי שגם דווח בתשקיף החברה שהתפרסם בנובמבר 2020.
- ו. החברה לא צירפה לדוחות הכספיים מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970. הסיבה שבגינה לא כללה החברה מידע כספי נפרד הינה לאור חוסר ההשפעה שיש לדוחות הכספיים של החברה הבת על הדוחות הכספיים המאוחדים. בהתאם מעריכה החברה כי לא יהיה בדוחות כספיים נפרדים משום תוספת מידע מהותי למשקיע הסביר, שאינו נכלל כבר במסגרת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

ביאור 1: - כללי (המשך)

2. הגדרות

בדוחות כספיים אלה:

החברה	- הייקון מערכות בע"מ
הקבוצה	- החברה והחברה הבת שלה
החברה הבת	- הייקון אינק.
בעלי עניין	- כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010
צדדים קשורים	- כהגדרתם בתקן חשבונאות בינלאומי מספר 24
דולר	- דולר של ארה"ב

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל השנים המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - IFRS).

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

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו, הלוואה המירה שיועדה לשווי הוגן דרך רווח והפסד, כתבי אופציה שמהווים מכשיר נגזר ועסקאות תשלום מבוסס מניות.

החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מושגת כאשר החברה חשופה או בעלת זכויות לתשואות משתנות ממעורבותה בחברה המושקעת ויש לה את היכולת להשפיע על תשואות אלה באמצעות כוח ההשפעה שלה. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות.

הדוחות הכספיים של החברה והחברה הבת ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. הדוחות הכספיים ערוכים תוך שימוש במדיניות חשבונאית אחידה על ידי כל חברות הקבוצה. יתרות ועסקאות הדדיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה וחברת הבת בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ג. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו הדולר.

הקבוצה קובעת עבור כל חברה בקבוצה מהו מטבע הפעילות של כל חברה. מטבע הפעילות של החברה ושל הייקון אינן הינו הדולר. מטבע הפעילות של כל יישות הינו המטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת היישות ובה היא צפויה להמשיך ולפעול בעתיד הנראה לעין.

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דיווח למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. הפרשי שער, נזקים לרווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה.

ד. שווי מזומנים

שווי מזומנים נחשבים השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים בשעבוד, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה או שעולה על שלושה חודשים אך הם ניתנים למשיכה מיידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

ה. פיקדונות לזמן קצר

פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר שתקופתם המקורית עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה ושאינם עונים להגדרת שווי מזומנים. הפיקדונות מוצגים בהתאם לתנאי הפקדתם.

ו. פיקדון משועבד

פיקדון משועבד מושקע בפיקדון בתאגיד בנקאי עד למועד פירעונו, מוצג לפי העלות אשר מהווה קירוב לשווי ההוגן והוא משמש כבטוחה לשכירות של משרדי החברה ולהתחייבויות בגין קו אשראי.

ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה מספר פיקדונות משועבדים בסך כולל של 664 אלפי דולר. פיקדונות אלה הינה לתקופה של עד כשנה הנושאות ריבית שנתית בטווח של 0.01% - 1%. סך של 500 אלפי דולר שועבד בגין קו האשראי שהחברה נטלה בחודש נובמבר 2019 (ראו ביאור 11ג'), והיתרה בגין שכירות המבנים של החברה.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה. עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

- חומרי גלם - לפי עלות רכישה על בסיס "נכנס ראשון - יוצא ראשון".
- תוצרת בעיבוד - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות על בסיס תפוקה רגילה.
- תוצרת גמורה - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים והוצאות ייצור ישירות.

ח. הכרה בהכנסה

החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 – הכנסות מחוזים עם לקוחות. הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות כאשר השליטה בסחורה או בשירות מועברת ללקוח (בדרך כלל במועד מסירת המוצר ללקוח). מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

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

החברה התקשרה עם מספר מצומצם של לקוחות בחוזים של השכרה עם אופציה לרכישה של מכוניות החברה בתום תקופת השכירות. חוזים אלו כוללים תקופת השכרה של עד כחצי שנה, במהלכם משולמים דמי השכירות בגין הסחורה ובתום התקופה קיימת ללקוח אפשרות לרכוש את הסחורה בניכוי תשלומי השכירות או להחזירה לידי החברה.

הכנסות ממכירת מוצרים

הכנסות ממכירת מוצרים מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על המוצרים הנמכרים ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת המוצר ללקוח.

הכנסות הכוללות שירותי אחריות

במסגרת חוזה, החברה מספקת שירותי אחריות ללקוחותיה, וזאת בהתאם להוראות חוק או בהתאם למקובל בענף. במרבית החוזים של החברה, שירותי האחריות ניתנים על ידה על מנת להבטיח את טיב העבודה שבוצעה ולא כשירות נוסף שניתן ללקוח. בהתאם לכך, האחריות אינה מהווה מחויבות ביצוע נפרדת ולכן מכירה החברה בדוחותיה הכספיים בהפרשה לאחריות בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי מספר 37.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הכנסות מחוזי שירות

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

ט. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע מוצג לפי העלות בתוספת עלויות המיוחסות במישור, בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

בעיקר	%	
33	33	מחשבים
15	6-15	ציוד
	ראו להלן	שיפורים במושכר

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות (לרבות תקופת האופציה להארכה שבידי החברה שבכוונתה לממשה) או בהתאם לתקופת החיים השימושיים של השיפור, לפי הקצר שבהם.

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולחבא. הפחתת נכסים מופסקת במקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

י. חכירות

החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 16 – חכירות.

המדיניות החשבונאית שמיושמת בגין חכירות הינה כדלקמן:

החברה מטפלת בחוזה כחוזה חכירה כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

1. החברה כחוכר

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

במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בחכירה כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל או בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות ישירות שהתהוו. נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

להלן תקופות ההפחתה של נכסי זכות שימוש לפי קבוצות של נכס בסיס:

שנים	בעיקר	
2-5	2	משרדים
2-3	3	כלי רכב

כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי מספר 36.

2. תשלומי חכירה משתנים הצמודים למדד המחירים לצרכן (להלן – המדד)

במועד התחילה משתמשת החברה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים.

בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים כהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף).

3. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה

תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

במקרה בו חל שינוי בצפי למימוש אופציית הארכה או לאי מימוש אופציית ביטול, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין החכירה בהתאם לתקופת החכירה המעודכנת, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום השינוי בצפי, כאשר סך השינוי נזקף ליתרת נכס זכות השימוש עד לאיפוסו ומעבר לכך לרווח או הפסד.

4. תיקוני חכירה

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כעסקת חכירה נפרדת, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום התיקון וזוקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

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

יא. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בת-השבה.

במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למימוש ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

יב. מכשירים פיננסיים

המדיניות החשבונאית שמיושמת בגין מכשירים פיננסיים הינה כדלקמן:

1. נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

- המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסיים, וכן
- מאפייני תזרימי המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד:

(א) מכשירי חוב אשר לא חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה, או מקרים בהם סיכון האשראי נמוך – ההפרשה להפסד שתוכר בגין מכשירי חוב זה תיקח בחשבון הפסדי אשראי חוזיים בתקופה של 12 חודשים לאחר מועד הדיווח; או

(ב) מכשירי חוב אשר חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה בהם ואשר סיכון האשראי בגינם אינו נמוך, ההפרשה להפסד שתוכר תביא בחשבון הפסדי אשראי חוזיים - לאורך יתרת תקופת חיי המכשיר.

לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא מיישמת את ההקלה שנקבעה במודל, קרי החברה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חוזיים לאורך כל חיי המכשיר.

3. גריעת נכסים פיננסיים

החברה גורעת נכס פיננסי כאשר ורק כאשר:

- פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או
- החברה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי או כאשר חלק מהסיכונים וההטבות בעת העברת הנכס הפיננסי נותרים בידי החברה אך ניתן לומר כי העבירה את השליטה על הנכס; או
- החברה מותירה בידיה את הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי, אך נוטלת על עצמה מחויבות חוזית לשלם תזרימי מזומנים אלה במלואם לצד שלישי ללא עיכוב מהותי.

4. התחייבויות פיננסיות

(א) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את התחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של התחייבות הפיננסית.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, פרט ל:

- התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כגון נגזרים והלוואות המירות שכוללות נגזר משובץ ויועדו למדידה בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

(ב) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת התחייבויות פיננסיות שאינן נמדדות בעלות מופחתת בשווי הוגן כאשר עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד. התחייבויות פיננסיות כאמור כוללות כתבי אופציה אשר אינם מקיימים את הגדרת מכשיר הוני, קרי מסירת מספר קבוע של מכשירים הוניים בתמורה לסכום קבוע של מזומן או נכס פיננסי אחר.

לאחר ההכרה הראשונית, שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

במועד ההכרה לראשונה החברה ייעדה התחייבויות פיננסיות כגון הלוואה המירה שהתקבלה מבעלי מניות אשר רכיב ההמרה שלה עונה להגדרת נגזר פיננסי כנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. שינויים בשווי ההוגן של ההתחייבויות הפיננסיות נזקפים לרווח או הפסד, למעט שינויים שניתן ליחסם לשינויים בסיכון האשראי של ההתחייבויות הפיננסיות אשר מוצגים ברווח כולל אחר.

5. גריעת התחייבויות פיננסיות

החברה גורעת התחייבויות פיננסיות כאשר ורק כאשר, היא מסולקת – דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת.

התחייבויות פיננסיות מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.

במקרה של שינוי תנאים בגין התחייבויות פיננסיות קיימת, החברה בוחנת האם תנאי ההתחייבות שונים מהותית מהתנאים הקיימים ומביאה בחשבון שיקולים איכותיים וכמותיים.

כאשר נעשה שינוי מהותי בתנאי התחייבויות פיננסיות קיימת או החלפה של התחייבות בהתחייבות אחרת בעלת תנאים השונים באופן מהותי, בין החברה לבין אותו מלווה, העסקה מטופלת כגריעה של ההתחייבות המקורית והכרה של התחייבות חדשה. ההפרש בין היתרות של שתי ההתחייבויות הנ"ל בדוחות הכספיים נזקף לרווח או הפסד.

במקרה בו נעשה שינוי שאינו מהותי בתנאי התחייבויות קיימת או החלפה של התחייבות בהתחייבות אחרת בעלת תנאים שאינם שונים באופן מהותי, בין החברה לבין אותו מלווה, החברה מעדכנת את סכום ההתחייבות, קרי היוון של תזרימי המזומנים החדשים בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, כאשר ההפרש נזקף לרווח או הפסד.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. מדידת שווי הוגן

שווי הוגן הוא המחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה.

מדידת שווי הוגן מבוססת על ההנחה כי העסקה מתרחשת בשוק העיקרי של הנכס או ההתחייבות, או בהיעדר שוק עיקרי, בשוק הכדאי (Advantageous) ביותר.

השווי ההוגן של נכס או התחייבות נמדד תוך שימוש בהנחות שמשתתפים בשוק ישתמשו בעת תמחור הנכס או ההתחייבות, בהנחה שמשתתפים בשוק פועלים לטובת האינטרסים הכלכליים שלהם.

מדידת שווי הוגן לנכס לא פיננסי מביאה בחשבון את היכולת של משתתף בשוק להפיק הטבות כלכליות באמצעות הנכס בשימוש המיטבי שלו או על ידי מכירתו למשתתף אחר בשוק שישתמש בנכס בשימוש המיטבי שלו.

הקבוצה משתמשת בטכניקות הערכה שהן מתאימות לנסיבות ושקיימים עבורן מספיק נתונים שניתנים להשגה כדי למדוד שווי הוגן, תוך מיקסום השימוש בנתונים רלוונטיים שניתנים לצפייה ומיזעור השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה.

כל הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן או שניתן גילוי לשווי ההוגן שלהם מחולקים לקטגוריות בתוך מידרג השווי ההוגן, בהתבסס על רמת הנתונים הנמוכה ביותר, המשמעותית למדידת השווי ההוגן.

יד. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

בחברה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. הטבות עובד לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזמן מוכרת כאשר לחברה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

2. הטבות לאחר סיום העסקה

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

לחברה תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג 1963, (להלן – חוק פיצויי פיטורין), עבור עובדים שהחלו את עבודתם לאחר 1 ביוני 2015 לפיהן החברה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

בנוסף, לחברה תוכנית להטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק, זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. ההתחייבות בשל סיום העסקה נמדדת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית בהתאם לתשואה במועד הדיווח של אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה, אשר מועד פרעון דומה לתקופת ההתחייבות המתייחסת לפיצויי הפרישה.

החברה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - נכסי התוכנית). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי החברה, ולא ניתן לשלםם ישירות לחברה.

מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

טו. עלויות מחקר ופיתוח

עלויות מחקר ופיתוח נזקפות לדוח על הרווח הכולל עם התהוותן. נכס בלתי מוחשי הנובע מפרוייקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכר, אם ניתן להוכיח את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; ואת קיומם של המשאבים הנדרשים: טכניים, פיננסיים ואחרים, הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי והיכולת למדוד באופן מהימן את ההוצאות בגינו במהלך פיתוחו.

טז. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדים ונותני שירותים אחרים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים.

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

עלות העסקאות עם עובדים המסולקות במכשירים הוניים נמדדת לפי השווי ההוגן של המכשירים הוניים במועד ההענקה. השווי ההוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל.

לגבי נותני שירותים אחרים, עלות העסקאות נמדדת לפי השווי ההוגן של הסחורות או השירותים המתקבלים בתמורה למכשירים הוניים שהוענקו.

עלות העסקאות המסולקות במכשירים הוניים מוכרת ברווח או הפסד יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי הביצוע ו/או השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובדים הרלוונטיים זכאים לגמול (להלן - תקופת ההבשלה).

הוצאה בגין הענקות שאינן מבשילות בסופו של דבר אינה מוכרת, למעט הענקות שההבשלה שלהן תלויה בתנאי שוק אשר מטופלות כהענקות שהבשילו ללא קשר לקיום תנאי השוק, בהנחה שכל שאר תנאי ההבשלה (שירות ו/או ביצוע) התקיימו.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. הפסד למניה

הפסד למניה מחושב על ידי חלוקה של ההפסד המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוכלל הקיים בפועל במהלך התקופה.

מניות רגילות פוטנציאליות נכללות בחישוב הרווח המדולל למניה אם השפעתן מדללת את הרווח למניה. מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות ברווח המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות בהפסד הבסיסי למניה.

יח. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים לקבלת המענק.

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מרשות החדשנות בישראל, מוכרים במועד קבלתם כהתחייבות אם קיים ביטחון סביר כתוצאה מפעילות המחקר שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים.

ההתחייבות בגין מענקים מוכרת לראשונה לפי שווי הוגן תוך היוון לפי ריבית השוק. ההפרש בין סכום המענק שהתקבל לבין השווי ההוגן של ההתחייבות מטופל כמענק ממשלתי, ומקוזז מהוצאות המחקר והפיתוח. לאחר הכרה לראשונה, ההתחייבות נמדדת בעלותה המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות. כאשר לא צפויות הטבות כלכליות כאמור מפעילות המחקר, תקבולי המענק מוכרים כקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח המתייחסות. במקרה כזה, ההתחייבות לתשלום תמלוגים מטופלת כהתחייבות תלויה בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי מספר 37.

בכל תאריך דיווח בוחנת החברה האם קיים בטחון סביר שההתחייבות שהוכרה, כולה או חלקה, לא תסולק (מאחר שהחברה לא תידרש לשלם תמלוגים) בהתבסס על האומדן הטוב ביותר של מכירות עתידיות תוך שימוש בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, ואם קיים, נגרעת ההתחייבות המתאימה כנגד קיטון הוצאות מחקר ופיתוח.

סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

יט. מסים על הכנסה

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון.

1. מסים שוטפים

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

2. מסים נדחים

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

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

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

בכל תאריך דיווח נכסי מסים נדחים נבחנים בהתאם לצפי ניצולם. הפסדים מועברים והפרשים זמניים ניתנים לניכוי בגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים נבחנים בכל תאריך דיווח ומוכר בגינם נכס מס נדחה מתאים אם צפוי שינוצלו.

מסים נדחים מקוזזים אם קיימת זכות חוקית לקיזוז נכס מס שוטף כנגד התחייבות מס שוטפת והמסים הנדחים מתייחסים לאותה חברה החייבת במס ולאותה רשות מס.

כ. שינוי במדיניות חשבונאית - יישום לראשונה של תקני דיווח כספי חדשים ותיקונים לתקני חשבונאות קיימים

1. IFRIC 23 – טיפול באי-ודאות הקשורה למסים על ההכנסה

בחודש יוני 2017 פרסם ה-IASB את IFRIC 23 - טיפול באי-ודאות הקשורה למסים על ההכנסה (להלן - הפרשנות). הפרשנות מבהירה את כללי ההכרה והמדידה של נכסים או התחייבויות בהתאם להוראות IAS 12 מסים על ההכנסה במצבים בהם קיימת אי-ודאות הקשורה למסים על ההכנסה. הפרשנות מתייחסת ומספקת הנחיות לבחינת קיבוץ מקרים של אי-ודאות המתייחסים למסים על הכנסה, בחינת התייחסות של רשויות המס, מדידת השלכות אי-הודאות הקשורה למסים על הכנסה על הדוחות הכספיים וכן טיפול בשינויים בעובדות ובנסיבות של

ליישום הפרשנות לראשונה לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

כא. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

בחודש ינואר 2020, פרסם ה-IASB מספר תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי - 1 הצגת דוחות כספיים (להלן – התיקונים), במטרה להבהיר את הקריטריון לקביעת סיווג התחייבות כשוטפת או בלתי שוטפת.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

התיקונים כוללים את ההבהרות הבאות:

1. הבהרה למשמעות המונח – הזכות לדחות את סילוק ההתחייבות.
2. הבהרה כי רק הזכויות הקיימות לחברה בסוף תקופת הדיווח ישמשו לצורך הקביעה האם לחברה קיימת הזכות לדחות את הסילוק של ההתחייבות.
3. הבהרה לאמצעים אשר ישמשו לסילוק של התחייבות מעבר לסילוק באמצעות העברה של מזומנים (למשל סילוק באמצעות העברה של מכשירים הוניים).

התיקונים ייושמו באופן רטרוספקטיבי החל מתקופה השנתית המתחילה ביום 1 בינואר 2022 או לאחר מכן. יישום מוקדם אפשרי.

להערכת החברה, לתיקונים לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

ביאור 3: - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים

בתהליך יישום עיקרי המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים, הפעילה הקבוצה שיקול דעת ושקלה את השיקולים לגבי הנושאים הבאים, שלהם ההשפעה המהותית על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים:

א. השיקולים

- קביעת השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות

השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות נקבע בעת ההכרה לראשונה באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל. המודל מתבסס על נתוני מחיר המניה ומחיר המימוש ועל הנחות בדבר תנודתיות צפויה, אורך החיים הצפוי ודיבידנד צפוי.

- העיתוי של קיום מחויבויות ביצוע

החברה בוחנת את מועד העברת השליטה בנכס או בשירות לצורך זיהוי עיתוי ההכרה בהכנסות מחוזים עם לקוחות בנקודת זמן או לאורך זמן. בין היתר, בוחנת החברה האם הלקוח משיג שליטה על נכס בנקודת זמן ספציפית או צורך את ההטבות הכלכליות באופן מקביל לביצועי החברה. בנוסף, החברה לוקחת בחשבון לצורך קביעת עיתוי ההכרה בהכנסה גם הוראות חוק ורגולציה רלוונטיות.

- שיעור היוון של התחייבות בגין חכירה

החברה אינה יכולה לקבוע בנקל את שיעור הריבית הגלומה בחכירה ולכן לצורך חישוב ההתחייבות בגין חכירה היא משתמשת בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור הריבית התוספתי שקובעת החברה מהווה את שיעור הריבית שהחברה הייתה צריכה לשלם על הלוואה לתקופה הדומה לתקופת החכירה ועם בטוחה דומה וזאת לשם השגת נכס בערך דומה לנכס זכות השימוש הנובע מהחכירה והכל בסביבה כלכלית דומה.

ביאור 3: - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. שינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה שינוי האומדן.

להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנה העוקבת:

- מענקים מרשות החדשנות

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מרשות החדשנות מוכרים כהתחייבות אם צפויות הטבות כלכליות כתוצאה מפעילות המחקר והפיתוח שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים. קיימת אי וודאות לגבי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים ששימש לקביעת סכום ההתחייבות.

- קביעת שווי הוגן של התחייבויות פיננסיות לא סחירות

השווי ההוגן של התחייבות פיננסיות לא סחירות המסווגות לרמה 3 במידרג השווי ההוגן נקבע בהתאם לשיטות הערכה השווי בהתבסס על גיוסי הון בחברה, אומדן שיעורי היוון בהתחשב בהערכת סיכונים כגון סיכון נזילות, סיכון אשראי ותנודתיות, עשויים להשפיע על השווי ההוגן של נכסים אלו.

ביאור 4: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
3,363	5,386
-	42,149
3,363	47,535

מזומנים למשיכה מיידית
שווי מזומנים - פיקדונות לזמן קצר (1)

(1) הפיקדונות הינם פיקדונות שקליים שבועיים הנושאות ריבית שנתית של 1.52% - ריבית פריים.

ביאור 5: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
1,405	1,068
-	(15)
1,405	1,053

חובות פתוחים (1)
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים

לקוחות, נטו

ביאור 6: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
259	558
-	231
411	308
670	1,097

מוסדות
מענקים לקבל
הוצאות מראש

ביאור 7: - מלאי

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
5,373	2,781
3,311	431
1,987	5,011
10,671	8,223

חומרי גלם
תוצרת בעיבוד
תוצרת גמורה

ביאור 8: - רכוש קבועהרכב ותנועה2020

סה"כ	שיפורים במושכר	ציוד	מחשבים
אלפי דולר			
1,796	547	635	614
1,291	157	1,104	30
3,087	704	1,739	644
1,213	290	381	542
261	42	160	59
1,474	332	541	601
1,613	372	1,198	43

העלות

יתרה ליום 1 בינואר 2020
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

פחת שנצבר

יתרה ליום 1 בינואר 2020
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

יתרה נטו ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 8: - רכוש קבוע

2019

מחשבים	ציוד	שיפורים במושכר	סה"כ
אלפי דולר			

העלות

584	528	489	1,601
30	107	58	195
614	635	547	1,796

יתרה ליום 1 בינואר 2019
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

פחת שנצבר

455	329	225	1,009
87	52	65	204
542	381	290	1,213
72	254	257	583

יתרה ליום 1 בינואר 2019
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

יתרה נטו ליום 31 בדצמבר 2019

ביאור 9: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
290	236
962	1,052
369	889
119	682
199	119
1,939	2,978

הפרשה לאחריות
הכנסות נדחות
הוצאות לשלם
מקדמות מלקוחות
מוסדות

ביאור 10: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין כמתואר להלן. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות החברה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות, בדרך כלל, על ידי הפקדות המסווגות כתוכנית להטבה מוגדרת או כתוכנית להפקדה מוגדרת כמפורט להלן.

ביאור 10: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

א. תוכניות להפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, על פיו הפקדויות השוטפות של החברה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תוכניות להפקדה מוגדרת.

ב. תוכניות להטבה מוגדרת

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות להפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי החברה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה החברה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020, אין בחברה עובדים שאינם חתומים על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין. לחברה שני עובדים שלא היו חתומים על סעיף 14 ביום 31 בדצמבר 2019 ושסך ההתחייבות בגינם לאותו תאריך היתה 24 אלפי דולר.

ביאור 11: - הלוואות והלוואה ניתנת להמרה במניות

א. בחודש יולי 2018, נחתם הסכם תיקון המחליף את הסכם הלוואה בסך 2,000 אלפי דולר משנת 2017 לפיו המלווה (להלן - הקרן הפרטית) יעמיד לחברה הלוואה בסכום כולל של 3,500 אלפי דולר (להלן - ההלוואה). לפיכך, העמיד המלווה לחברה סכום נוסף בסך 1,500 אלפי דולר (ובסכום כולל של 3,500 אלפי דולר). ההלוואה נשאה ריבית שנתית 11.5% ועמדה לפרעון ביום 1 באוקטובר 2019. ההלוואה הייתה כפופה לאמות מידה פיננסיות המשפיעות על מועד הפרעון ועל שיעור הריבית על ההלוואה.

נכון ליום 31 בדצמבר 2018, במסגרת ההסכם המקורי, במהלך השנים הנפיקה החברה לקרן הפרטית 61,257 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל- 61,257 מניות בכורה F-2 בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, בתמורה לתוספת מימוש של 28.92 דולר למניה ותפקענה בתום תקופה של 18 חודשים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2018, החברה לא עמדה בחלק מאמות המידה הפיננסיות, בעקבות זאת ההלוואה בסך של 3,500 אלפי דולר סווגה במסגרת ההתחייבויות השוטפות של החברה.

בחודש אפריל 2019, התקשרה החברה בהסכם חדש אשר מתקן את ההסכם עם הקרן הפרטית שתואר לעיל בנוגע להסכם ההלוואה - הוסכם כדלקמן: מחיר המימוש של כתבי האופציה לשנת 2018 ישתנה כך שהוא יהיה שווה למחיר למניית בכורה G, לאחר שינוי זה לקרן הפרטית היו 110,844 כתבי אופציה במחיר מימוש של 9.969 דולר ו- 23,052 כתבי אופציה במחיר מימוש של 28.92 דולר. תקופת המימוש של כתבי האופציה במחיר 9.969 דולר הוארכה ב-18 חודשים נוספים וכן סוכם על אמות מידה פיננסיות חדשות, בנוסף סוכם כי תקופת פרעון ההלוואה תתארך בשנה נוספת וכן שיעור הריבית השנתית בגין ההלוואה יעמוד על 9%.

הלוואה זו נפרעה בחודש נובמבר 2019 (ראו סעיף ג).

ב. בחודש ספטמבר 2018, התקשרה החברה בהסכם הלוואה המירה (להלן - ההסכם CLA) עם משקיע קיים, ההלוואה לא נשאה ריבית ובמקרה של המרה סכום ההלוואה יומר למניות בכורה בהנחה של 20% על המחיר שייסגר בסבב ההשקעה הבא. נכון ליום 31 בדצמבר 2018 קיבלה החברה מהמשקיע סך של 3,500 אלפי דולר אשר במהלך שנת 2019 הומרו ל 438,865 מניות בכורה G-2.

הלוואה זו כללה נגזר משובץ ולכן ייעדה את המכשיר הכולל לשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

ביאור 11: - הלוואות והלוואה ניתנת להמרה במניות (המשך)

ג. בחודש נובמבר 2019, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי לצורך נטילת הלוואה וקו אשראי לפירעון החוב לקרן הפרטית במלואו (ראו סעיף א' לעיל). ההלוואה הינה בסכום כולל של עד 4,000 אלפי דולר לתקופה של 42 חודשים בריבית שנתית ליבור +7.5%, נקבע כי ההלוואה תפרע ב- 30 תשלומי קרן החל מחודש דצמבר, 2020. קו אשראי בסכום כולל עד 2,000 אלפי דולר למימון הזמנות רכש חדשות, הינו לתקופה של 12 חודשים בריבית שנתית ליבור +5%.

במסגרת ההסכם העניקה החברה לתאגיד הבנקאי כתבי אופציה, בהיקף של 20% מההלוואה בסך 4,000 אלפי דולר (בשווי של 800 אלפי דולר). כתבי האופציה ניתנים למימוש למניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, במחיר מימוש הנמוך מבין 9.969 דולר, או מחיר המניה בגיוס ההון העתידי.

ד. נכון ליום 31 בדצמבר 2019, נטלה החברה הלוואה בסך של 3,000 אלפי דולר וכן את קו האשראי בסך של 2,000 אלפי דולר.

ה. בחודש ינואר 2020, קיבלה החברה הלוואה נוספת מתאגיד בנקאי בסך של 1,000 אלפי דולר. ההלוואה תיפרע ב- 30 תשלומי קרן וריבית שווים החל מחודש ינואר 2021 ונושאת ריבית שנתית של 7.5%+ליבור. (ראו סעיף ג' לעיל)

ו. במהלך חודש מאי 2020, אושרה לחברה בקשה לצורך קבלת הלוואות בערבות מדינה בסך של 1,600 אלפי דולר. ההלוואה תיפרע בתשלומי קרן וריבית שווים על פני תקופה של 48 חודשים החל מיום 1 ביוני 2021 ונושאת ריבית שנתית של פריים + 1.5.

נכון ליום 30 ביוני 2020 התקבלה ההלוואה מתאגיד בנקאי בסך של 1,600 אלפי דולר. החברה הכירה במענק נדחה בגין הריבית המוטבית של ההלוואה ומפחיתה את המענק לאורך חיי ההלוואה, בדוח על המצב הכספי המענק מוצג בניכוי מההלוואה בזמן קצר וזמן ארוך.

ז. בחודש נובמבר 2020, נחתם תיקון להסכם האשראי עם התאגיד הבנקאי. בנוסף, לתיקונים אחרים, גם נדחה תחילת פירעון ההלוואות בסך 4 מיליון דולר מחודש דצמבר 2020 לחודש יוני 2021.

ח. בחודש אפריל 2020, התקשרה החברה בהסכם הלוואה המירה למניות (להלן – הסכם CLA) עם מספר משקיעים קיימים. הסכם ההקצאה בהיקף של 9,949 אלפי דולר מורכב משתי מנות – המנה הראשונה בסך של 5,326 אלפי דולר והמנה השניה בסך של 4,623 אלפי דולר.

נכון ליום 30 ביוני 2020 התקבלו כ-3,901 אלפי דולר ותשלום נוסף בסך 1,425 אלפי דולר התקבל במהלך חודש אוגוסט 2020. לגבי המנה השניה נקבע שתועבר ביום 31 במרס 2021, לאחר שהחברה תעמוד בספי מכירות ו/או הכנסות מסוימים. בהתאם להסכם ההקצאה, כל מניות הבכורה של החברה הומרו למניות רגילות ולמשקיעים המשתתפים ניתנו 30,406,482 כתבי אופציה, תוספת המימוש בגין כתב אופציה הינה 0.1 ש"ח בגובה הערוך הנקוב, כתב האופציה ניתן להמרה למניה רגילה אחת 0.1 ש"ח ע.ג. התמורה הכוללת כאמור לעיל יוחסה לכתבי האופציה המהווים מכשיר נגזר ולהלוואה ההמירה שיועדה לשווי הוגן והמוצגים בסעיף התחייבויות הנמדדות בשווי הוגן בדוח על המצב הכספי ליום 30 ביוני 2020.

במסגרת ההסכם כלל מניות הבכורה של החברה הומרו למניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת.

ביאור 11: - הלוואות והלוואה ניתנת להמרה במניות (המשך)

ביום 29 בספטמבר 2020, נחתם עדכון להסכם ההלוואה ההמירה (ראו סעיף ג' לעיל) הכולל את התיקונים הבאים:

1. משקיע מסויים הורשה להגדיל את חלקו במסגרת הסכם ההלוואה ההמירה בסכום נוסף של כ- 370 אלפי דולר, ובכך להביא את חלקו במסגרת ההלוואה ההמירה לסך של 1,000 אלפי דולר. 230 אלף דולר מתוך סכום התוספת נחשב כחלק מהמנה הראשונה בהסכם, והיתרה כחלק מהמנה השנייה בהסכם. כחלק מהתיקון, המשקיע העביר את כל יתרת הלוואה בסך 700 אלפי דולר.
2. הסכמה שפירעון ערבויות שמספר משקיעים קיימים הסכימו להעמיד למוסד בנקאי לצורך הגדלת קו האשראי של החברה בסך של כ- 1,800 אלפי דולר, ייחשבו (בסכום שנפרע) כמתן הלוואה על חשבון המנה השנייה שלהם. והחברה התחייבה כלפיהם לא לשנות את סכום ומועדי המשיכה של ההגדלה הנ"ל וכן לשחררם מהערבות בתוך 15 ימים ממועד הנפקה לציבור.
3. עדכון מחיר ההמרה של המנה השנייה למחיר המשקף 15% הנחה ממחיר המניה בהנפקה לציבור. כל הלוואות במסגרת הסכם ההלוואה ההמירה (הינו המנה הראשונה והמנה השנייה) הומרו למניות רגילות מיידית בעת בהנפקה. כמו כן, כל כתבי האופציות האמורים בביאור 11ח' יומרו מיידית בהנפקה. בנוסף בוטלה זכותם של המשקיעים לשלם המנה השנייה לאחר ההנפקה, ולאחר הגשת תשקיף סופי – אלא רק בהסכמת החברה.
4. בחודש נובמבר 2020, במסגרת ההנפקה לציבור, הומרה ההלוואה ההמירה בסך כולל של 6,026 אלפי דולר ל- 9,931,309 מניות רגילות של החברה. בנוסף, המשקיעים שהשתתפו בסיבוב ההלוואה ההמירה מחודש אפריל 2020 מימשו 30,406,48 כתבי אפציה שברשותם והמירו אותם ל- 30,406,482 מניות רגילות תמורת ערך נקוב של 0.1 ש"ח למניה תמורת ההמרה שהתקבלה הינה 900 אלפי דולרים. (ראו ביאור 1ד')

ביאור 12: - התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים

א. הרכב

31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
2,568	2,419	יתרת ליום 1 בינואר
(333)	(159)	תמלוגים ששולמו במהלך השנה
-	1,410	מענקים שהתקבלו במהלך השנה
184	(930)	סכומים שנזקפו לדוח על הרווח הכולל, נטו
2,419	2,740	יתרה ליום 31 בדצמבר

בהתאם לחוק עידוד מחקר ופיתוח בתעשייה, התשמ"ד-1984, מחויבת החברה לשלם תמלוגים למדינת ישראל, בגין מענקים שהתקבלו, המחושבים על בסיס התמורה ממכירות מוצרים בפיתוחם השתתפה המדינה. התמלוגים האמורים יהיו בשיעור של 3% מסכום המכירות של המוצרים האמורים עד 100% מסכום המענקים שהתקבלו על ידי החברה כשהם צמודים לדולר ובתוספת ריבית ליבור.

ביאור 12: - התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים (המשך)

ב. ביום 23 ביולי 2020, קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות לקבלת מענק תמיכה בתקציב מחקר ופיתוח עבור הפיתוח של החברה בתחום פיתוח מכונת גימור דיגיטלית במהירויות גבוהות ופורמט רחב (להלן "התקציב"). התקציב שאושר לחברה הינו בגובה של כ- 3,813 אלפי דולר, כאשר השתתפות רשות החדשנות תהיה בשיעור של 50% מסך התקציב. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים אלו, התקבלו סך של 1,410 אלפי דולר.

ביאור 13: - חכירות

גילויים עבור עסקאות חכירה בהן החברה מהווה חוכר

לחברה הסכמי חכירה הכוללים חכירות של מבנים וכלי רכב אשר משמשים הן לצורך קיום הפעילות השוטפת של החברה והן לצורך החכרת משנה וגביית דמי שכירות משוכרים.

הסכמי החכירה של המבנים הינם לתקופות הנעות בין 2 ל-5 שנים, בעוד שהסכמי החכירה של כלי רכב הם לתקופות של בין 2 ל-3 שנים.

חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול וכן תשלומי חכירה משתנים.

א. פירוטים בדבר עסקאות חכירה

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר 2020
אלפי דולר

32

הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

515

סך תזרים מזומנים שלילי עבור חכירות

ב. אופציות הארכה וביטול

לחברה הסכמי חכירה הכוללים הן אופציות הארכה והן אופציות ביטול. אופציות אלה מקנות לחברה גמישות בניהול עסקאות החכירה והתאמה לצרכים העסקיים של החברה.

תקופות החכירה שהינן במסגרת אופציית ביטול החכירה נכללו כחלק מתקופת החכירה כאשר ודאי באופן סביר כי אופציות אלה ימומשו.

ג. החברה התקשרה בחמישה הסכמים בהם היא חוכרת משרדים ומבנים לייצור ביבנה. הסכמי החכירה הינם ברובם עבור תקופות חכירה הנעות בין 2 ל-5 שנים, כאשר הראשונה מסתיימת ביום 31 בדצמבר 2020 וכוללת אופציה והאחרונה מסתיימת ביום 30 בנובמבר 2023. דמי החכירה החודשיים תמורת הנ"ל עומדים על סך של 32 אלפי דולר כאשר חלקם כוללים עלייה שנתית בשיעור של 5% והאחרים צמודים למדד.

ביאור 13: - חכירות (המשך)ד. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	קרקע ומבנים	
1,547	295	1,252	<u>העלות</u>
184	91	93	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(180)	(180)	-	תוספות במשך השנה:
			חכירות חדשות
			גריעות
1,551	206	1,345	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
476	103	373	<u>פחת שנצבר</u>
469	166	293	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(116)	(116)	-	תוספות במשך השנה:
			פחת והפחתות
			גריעות
829	143	666	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
722	63	679	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2020</u>
סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	קרקע ומבנים	
1,335	83	1,252	<u>העלות</u>
212	212	-	יתרה ליום 1 בינואר 2019
			תוספות במשך השנה:
			חכירות חדשות
1,547	295	1,252	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
-	-	-	<u>פחת שנצבר</u>
476	103	373	יתרה ליום 1 בינואר 2019
			תוספות במשך השנה:
			פחת והפחתות
476	103	373	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
1,071	192	879	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2019</u>

ביאור 14: הון

הרכב הון המניות

מונפק ונפרע		רשום		
31 בדצמבר		31 בדצמבר		
2019	2020	2019	2020	
מספר המניות				
127,071	68,896,947	12,412,673	200,000,000	מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
752,390	-	752,390	-	מניות בכורה AD-1 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
461,448	-	461,448	-	מניות בכורה AD-2 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
229,129	-	229,129	-	מניות בכורה E1 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
544,002	-	544,002	-	מניות בכורה E2 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
805,512	-	805,512	-	מניות בכורה F1 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
103,846	-	103,846	-	מניות בכורה F2 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
1,393,332	-	3,900,000	-	מניות בכורה G1 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
764,879	-	791,000	-	מניות בכורה G2 בנות 0.1 ש"ח ע.ג.
5,181,609	68,896,947	20,000,000	200,000,000	

א. מניות רגילות

מניות רגילות מקנות לבעליהן זכות לקבל הודעה על השתתפות באסיפות של בעלי המניות בחברה ולהצביע בהן, זכות למנות את חברי הדירקטוריון, זכות להשתתף בחלוקת דיבידנדים ובחלוקת עודפי נכסים וכספים בעת פירוק החברה.

ב. מניות בכורה וכתבי אופציה

מניות בכורה מקנות לבעליהן את כל הזכויות המוקנות לבעלי מניות רגילות של החברה וכן זכויות נוספות המצוינות בתקנון החברה.

בחודש אפריל 2019, התקשרה החברה עם מספר משקיעים בהסכם הקצאת 3,750,577 מניות בכורה G-1 של החברה בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - מניות בכורה G-1) וכן 764,656 מניות בכורה G-2 של החברה בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - מניות בכורה G-2, וביחד עם מניות בכורה G-1 להלן - מניות בכורה G) לפי מחיר של 9.969 דולר למניית בכורה G-1 ומחיר של 7.975 דולר למניית בכורה G-2.

בהתאם להסכם רכישת מניות, השתתפו המשקיעים בסבב בסכום כולל של 21,576 אלפי דולר (בניכוי הוצאות הנפקה בסך 62 אלפי דולר), מתוכם סך של 3,500 אלפי דולר בגין הלוואה המירה CLA (ראו ביאור 11ב'), סך של 100 אלפי דולר הומרו גם הם למניות מסוג בכורה G-2.

בהתאם, סך של 16,390 אלפי דולר התקבל במהלך שנת 2019 בגינם הנפיקה החברה 1,393,332 מניות בכורה G-1. במהלך חודש ינואר, 2020, במסגרת הסכם הקצאת מניות מחודש אפריל 2019, הנפיקה החברה 159,152 מניות בכורה G-1 בתמורה לסך של 1,587 אלפי דולר.

ביאור 14: - הון (המשך)

במסגרת עדכון הסכם ההלוואה עם התאגיד הבנקאי, בחודש ספטמבר 2020, הקצתה החברה לתאגיד הבנקאי, ממנו ניטלה ההלוואה (ראו ביאור 11 ג'), כתבי אופציה נוספים בהיקף של 400 אלפי דולר. כתבי האופציה ניתנים למימוש למניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, במחיר מימוש הנמוך מבין 9.969 דולר, או מחיר המניה בגיוס ההון העתידי. בחודש נובמבר 2020, מימש התאגיד הבנקאי את זכותו לממש. בהתאם, כתבי האופציה בהיקף של 400 אלפי דולר מומשו למניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ערך נקוב, במחיר מימוש של 0.5744 דולר למניה, למניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת. לגבי כתבי האופציה בשווי של 800 אלפי דולר (ראו ביאור 11) מומשו למניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת במחיר מימוש של \$0.6714. בנוסף, התאגיד הבנקאי מימש את זכותו, למימוש "ללא תשלום" (Cashless Exercise), ובהתאם הונפקו לו 1,327,070 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת.

ביום 24 בנובמבר 2020, במסגרת הנפקה ראשונה של מניות החברה לציבור, גייסה החברה 45 מיליון דולר תמורת הנפקה של 21,032,300 מניות רגילות, בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, של החברה (להלן - תמורת ההנפקה). עלות ההנפקה הסתכמה בכ- 2.6 מיליון דולר. (ראו ביאור 1)

באשר לתקנון החברה, החברה שינתה את הון המניות שלה כך שהוא יכלול רק מניות רגילות. ראו הרכב הון המניות לעיל.

ג. תשלום מבוסס מניות

1. תוכנית אופציות למניות

במסגרת התוכנית לתמריץ במניות של החברה (משנת 2011), ניתן להעניק אופציות לנושאי משרה, דירקטורים, עובדים ויועצים של החברה.

א. ביום 3 באוקטובר 2019 אימצה החברה תוכנית אופציות חדשה בישראל לשנת 2019, תוכנית משנה לניצעים החייבים במס בישראל ותוכנית משנה לשנת 2019 בארה"ב (ביחד להלן - התוכנית), במקום תוכנית האופציות הקודמת בישראל לשנת 2011 (להלן - התוכנית הקודמת). התוכנית אושרה על ידי רשות המסים בישראל.

חלק מהאופציות הקיימות במסגרת התוכנית הקודמת בוטלו ובמקומן הוענקו אופציות חדשות במחיר מימוש חדש של 3 דולר. אופציה שתוענק במסגרת התוכנית תפקע לא יאוחר מעשר שנים לאחר מועד ההענקה. בדרך כלל, אופציות מבטלות על פני תקופה של ארבע שנות עבודה. אופציות שחולטו או לא מומשו לפני פקיעתן זמינות להענקות עתידיות.

השווי ההוגן התוספתי בגין התמחור מחדש של תוספת המימוש בשנת 2019 הינו בסך של כ- 22 אלפי דולר.

ב. ביום 10 בספטמבר 2020, אימצה החברה תמחור מחדש לתוספת המימוש (Repricing) למספר עובדים ונותני שירותים של החברה. במסגרת התיקון עודכן מחיר המימוש, מ- 3 דולר ל- 0.5815 דולר למניה רגילה אחת 0.1 ש"ח ע"ג, התמחור מחדש אושר על ידי רשות המסים בישראל. החברה צפויה לרשום הוצאה בסך 1,516 אלפי דולר בגין ההשפעה של התמחור מחדש בין השנים 2020 ל- 2024.

ג. ביום 10 בספטמבר 2020, אישר דירקטוריון החברה את הקצאת האופציות לנושאי משרה, עובדים ונותני שירותים של החברה, בהתאם הקצתה החברה 6,881,724 אופציות הניתנות להמרה ל- 6,881,724 מניות רגילות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת במחיר מימוש של 0.5815 דולר לאופציה. האופציות תבשלנה על פני תקופה של 4 שנים.

ביאור 14: הון (המשך)

ד. ביום 2 בנובמבר 2020, אושרה הקצאה נוספת לעובדים ונותני שירותים של החברה של 114,990 אופציות ניתנות להמרה ל- 114,990 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, מתוכם 76,019 אופציות במחיר מימוש של 0.5815 דולר אשר יובשלו על פני תקופה של 4 שנים ו- 38,971 אופציות במחיר מימוש של 3 דולר, אשר תבשלנה מיידית ותפקענה ביום 1 באפריל 2023.

2. להלן סיכום הפעילות באופציות של החברה ומידע נוסף

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
\$ 3.00	1,222,506	יתרה לתחילת השנה
\$ 3.00	(1,814)	בוטלו (ראו ביאור 14 ג.ב.)
\$ 3.00	(1,369)	מומשו
\$ 0.58	7,002,153	הוענקו
\$ 0.58	8,221,476	יתרה לסוף השנה
\$ 0.58	1,604,435	ניתנות למימוש לסוף השנה

3. מדידת השווי ההוגן של אופציות למניות המסולקות במכשירים הוניים

השווי ההוגן של הענקה של אופציות למניות המסולקות במכשירים הוניים נאמד במועד ההענקה בהתאם למודל בלאק-שולס-מרטון. הטבלה שלהלן מפרטת את הנתונים ששימשו במודל בלאק-שולס-מרטון ואת מדידת השווי ההוגן של אופציות למניות המסולקות במכשירים הוניים לגבי התוכנית הנ"ל.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2019 (*)	
0%	0%	תשואת הדיבידנד (%)
44%	31%	תנודתיות צפויה במחירי המניה (%)
1.5%-1.38%	1.5%-1.38%	שיעור ריבית חסרת סיכון (%)
6.25	0.91-6.11	משך החיים החזוי של האופציות למניות (שנים)

(*) כולל את כל התיאומים בגין אימוץ תוכנית אופציות (ראו לעיל).

ביאור 15: מדידת שווי הוגן

ליום 31 בדצמבר 2020, ערכם של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים בקירוב לשווים ההוגן.

ביאור 16: - מכשירים פיננסיים

א. התחייבויות פיננסיות, הלוואות נושאות ריבית ואשראים

31 בדצמבר		מועד פירעון	שיעור הריבית האפקטיבית	הלוואות נושאות ריבית ואשראים שוטפים:
2019	2020			
אלפי דולר				
3,000	4,000	28/6/2023	ליבור + 7.5%	הלוואה מתאגיד בנקאי (1)
-	1,600	10/5/2025	פריים + 1.5%	הלוואה מתאגיד בנקאי (2)
2,016	1,612	מתחדש	ליבור + 5%	מסגרת אשראי למימון הון חוזר

(1) ראו ביאור 11ג' ו-11ד'.

(2) הלוואה בערבות המדינה בעקבות משבר קורונה.

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

עיקרי ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, מורכבות מהלוואות. התחייבויות פיננסיות אלה מיועדות בעיקר לממן את פעילות החברה ולספק ערבויות התומכת בפעילותה. הנכסים העיקריים של החברה כוללים חייבים ויתרות חובה ומזומנים אשר נובעים ישירות מפעילותה של החברה.

החברה חשופה לסיכון שוק וסיכון נזילות. ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על ניהול סיכונים אלו.

ג. סיכוני שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן של תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנה כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל שלושה סוגי סיכון: סיכון שיעור הריבית, סיכון מטבע, וסיכונים מחיר אחרים כגון סיכון מחיר מניה וסיכון מחיר סחורות. מכשירים פיננסיים המושפעים מסיכון שוק כוללים בין היתר, הלוואות ואשראים, ופיקדונות.

סיכון ריבית

סיכון ריבית הוא הסיכון של תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים בשיעורי ריביות השוק.

החשיפה של החברה לסיכון של שינויים בשיעורי ריביות השוק מתייחסת בעיקר להתחייבויות לזמן קצר של החברה הנושאות ריבית משתנה.

סיכון מטבע חוץ

החברה חשופה לסיכון שער חליפין הנובע מחשיפה למטבעות שונים, בעיקר לדולר ולאירו. סיכון שער חליפין נובע מהתחייבויות הנקובות שהוכרו במטבע חוץ שאינו מטבע הפעילות.

ביאור 16: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ניתוח רגישות למטבע חוץ:

הטבלה שלהלן מדגימה את מבחן הרגישות לשינוי אפשרי באופן סביר לשערי החליפין של הש"ח, כאשר כל שאר המשתנים ללא שינוי. ההשפעה על ההפסד של החברה הוא בגין השינויים של השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות כספיים.

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הש"ח

הפסד (רווח) לפני מס מהשינוי:

(251)	1,778	עליית שע"ח של 5%
251	(1,778)	ירידת שע"ח של 5%

שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, חייבים ויתרות חובה, מזומן משועבד, אשראי לזמן קצר מבנקים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים, זכאים ויתרות זכות והלוואה מבעל שליטה תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

ד. סיכון נזילות

הקבוצה בוחנת את הסיכון לקשיי נזילות באמצעות כלים לתכנון נזילות.

הטבלה להלן מציגה את זמני הפרעון של ההתחייבויות הפיננסיות של החברה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים (כולל תשלומים בגין ריבית):

ליום 31 בדצמבר 2020

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מעל 5 שנים	סה"כ	
אלפי דולר							
1,671	2,607	1,400	464	193	-	6,335	הלוואות מתאגיד בנקאי
472	256	162	-	-	-	890	התחייבות בגין חכירה
1,612	-	-	-	-	-	1,612	קו אשראי מימון הון חוזר
251	450	488	473	525	3,769	5,955	התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
4,006	3,313	2,050	937	718	3,769	14,792	

ליום 31 בדצמבר 2019

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מעל 5 שנים	סה"כ	
אלפי דולר							
335	1,322	1,322	551	-	-	3,530	הלוואה ממוסד פיננסי
524	418	191	118	-	-	1,251	התחייבות בגין חכירה
2,000	-	-	-	-	-	2,000	קו אשראי מימון הון חוזר
119	211	466	459	817	2,632	4,704	התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
2,978	1,951	1,979	1,128	817	2,632	11,485	

ביאור 16: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ה. ניהול ההון בחברה

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

ביאור 17: - מסים על ההכנסה

א. החברה והחברה הבת שלה נישומות בנפרד בהתאם לחוקי המס המקומיים במדינת ההתאגדות של כל ישות.

ב. חוקי המס החלים על החברה

חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969

לחברה מעמד של "חברה תעשייתית" כמשמעותו בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאית החברה לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייתית, כפי שנקבע בתקנות מכוח חוק התיאומים. כמו כן, החברה זכאית להפחתה בגין פטנט או זכות לניצול פטנט או ידע, המשמשים לפיתוחו או לקידומו של המפעל, לניכוי של הוצאות להנפקת מניות הנרשמות למסחר בבורסה וכן להגשת דוח מאוחד בתנאים מסויימים.

ג. שיעורי המס החלים על החברה

שיעור מס החברות בישראל בשנים 2020 ו-2019 הינו 23%.

חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

ד. מס חברות בארה"ב

הישות האמריקאית התאגדה בארה"ב והיא חייבת במס פדרלי בשיעור של 21% (בנוסף למס מדינה ומס מקומי של העיר בה פועלת הישות).

ה. הפסדים מועברים לצורכי מס

הפסדים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות מסתכמים ליום 31 בדצמבר 2020 לסך של כ-110 מיליון דולר.

מאחר שהחברה אינה צופה שתהיה לה הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא הוכרו מסים נדחים כנכס בדוחות הכספיים של החברה.

ו. שומות מס

שומות המס של החברה לשנות המס עד וכולל שנת 2014 נחשבות כסופיות.

ביאור 18: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		עלות ההכנסות	
2019	2020	א.	
אלפי דולר			
5,838	3,559	חומרים וחלפים	
1,211	1,476	משכורות ונלוות	
420	260	הובלה	
572	192	קבלני משנה	
127	193	אחזקת מבנים ונלוות	
194	174	פחת	
24	115	אחר	
390	1,448	שינויים במלאי במהלך השנה	
8,776	7,417		
		ב. הוצאות מחקר ופיתוח, נטו	
4,914	4,966	משכורות ונלוות	
28	978	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות	
988	1,012	קבלני משנה ויועצים	
1,469	2,262	חומרים	
92	76	אחזקת משרד ונלוות	
99	49	נסיעות	
168	100	פטנט	
242	305	פחת	
170	61	אחרות	
8,170	9,809	סה"כ הוצאות מחקר ופיתוח	
(275)	(1,238)	בניכוי מענקי רשות החדשנות	
7,895	8,571	סה"כ הוצאות מחקר ופיתוח, נטו	
		ג. הוצאות שיווק ומכירה	
1,983	2,130	משכורות ונלוות כולל עמלות	
32	408	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות	
799	812	קבלני משנה ויועצים	
191	222	תערוכות וכנסים	
302	293	שיווק ופרסום	
27	17	אחזקת משרד ונלוות	
53	62	פחת	
834	333	נסיעות	
20	-	אחרות	
4,241	4,277		

ביאור 18: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

ד. הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020		
אלפי דולר			
1,225	1,340	משכורות ונלוות	
4	2,690	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות	
187	246	קבלני משנה ויועצים	
24	20	אחזקת משרד ונלוות	
191	203	פחת	
47	6	נסיעות	
-	16	חובות מסופקים	
890	525	אחרות	
2,568	5,046		

ה. הוצאות (הכנסות) מימון נטו

(3)	(3)	הכנסות ריבית מפיקדונות בתאגידים בנקאיים	
46	74	עמלות בנקאיות והוצאות ריבית	
517	(1,197)	הפסד (רווח) משינוי בשערי חליפין, נטו	
230	308	הוצאות מימון בגין שערך התחייבות לרשות לחדשנות	
325	32	הוצאות מימון בגין חכירות	
-	(98)	הכנסות מהפחתת מענק נדחה	
534	507	ריבית על הלוואות	
1,649	(377)		

ביאור 19: - הפסד למניה

א. פרוט כמות המניות וההפסד ששימשו בחישוב ההפסד למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				
2019	2020	2019	2020	
הפסד המיוחס לבעלי מניות החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת	הפסד המיוחס לבעלי מניות החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת	
16,073	127,071	96,332	68,896,947	כמות המניות וההפסד
16,073	127,071	96,332	68,896,947	לצורך חישוב הפסד מדולל

ביאור 20: יתרות ועסקאות עם צדדים קשורים

א. יתרות עם צדדים קשורים

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
209	424

הטבות עובד לזמן קצר

ב. עסקאות עם צדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
584	3,169

משכורות ונלוות

ביאור 21: אירועים לאחר תאריך הדוח

א. בחודש ינואר 2021, מונה יו"ר דירקטוריון לחברה, ובהתאם אושר הסכם העסקתו, הכולל תגמול הוני בסך 624,240 אופציות הניתנות למימוש ל 624,240 מניות רגילות של החברה בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת. האופציות תבשלנה חודשית על פני תקופה של 4 שנים, תוספת המימוש הינה 8.022 ש"ח. האמור כפוף לאישור האסיפה הכללית שמתוכננת להתקיים באפריל 2021.

ב. במהלך חודש פברואר 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובדים, נותני שירותים ולנושאי משרה 830,871 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש ל 830,871 מניות רגילות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תבשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 8.022 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 10 שנים ממועד הקצאתן.

ג. בתאריך 17 בפברואר 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאת 540,000 אופציות ל-6 דירקטורים, הניתנות למימוש ל 540,000 מניות רגילות של החברה בנות 1.0 ש"ח ע.ג. כל אחת. האופציות תבשלנה חודשית על פני תקופה של 3 שנים. תוספת המימוש הינה 8.022 ש"ח.

חלק ד'

פרטים נוספים

פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2020

1. **תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח (הפסד) הכולל של התאגיד לכל אחד מהחציונים בשנת 2020 (באלפי דולר)**

שנה שהסתיימה ביום 31.12.2020	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31.12.2020	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30.6.2020	
8,360	7,121	1,239	הכנסות ממכירות
7,417	5,465	1,952	עלות המכירות
943	1,656	(713)	רווח (הפסד) גולמי
8,571	4,947	3,624	הוצאות מחקר ופיתוח
9,323	6,338	2,985	הוצאות שיווק, מכירה, הנהלה וכלליות
16,951	9,629	7,322	הפסד תפעולי
79,758	79,695	63	הוצאות מימון בגין שערורכתבי אופציה והלוואה המירה
(377)	(1,200)	823	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
96,332	88,206	8,126	הפסד כולל לתקופה
61,068	61,068	18,727	סך נכסים
20,044	20,044	22,720	סך התחייבויות
41,024	41,024	(3,993)	סך ההון (גירעון בהון)

2. **תקנה 10ג - שימוש בתמורות ניירות ערך**

2.1. נכון למועד דוח זה, השקיעה החברה סך של כ-3 מיליון ש"ח מתוך תמורת ההנפקה בגין גיוס עובדים והגברת המאמצים לפיתוח, תפעול, שיווק ומכירות של מוצרי החברה.

3. **תקנה 20 - מסחר בבורסה; מועדי וסיבות הפסקות מסחר בבורסה**

החברה הנפיקה לראשונה את מניותיה על-פי תשקיף החברה מיום 25 בנובמבר 2020 ("תשקיף ההנפקה"). מניותיה נרשמו למסחר בבורסה ביום 29 בנובמבר 2020.

מאז הנפקתה לראשונה של החברה ועד למועד הדוח החברה לא הנפיקה ניירות ערך נוספים, ולא התקיימה כל הפסקת מסחר בניירות הערך של החברה הרשומים למסחר בבורסה.

4. תקנה 21- תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

4.1. להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2020, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2020, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, ואשר ניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה (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 מניית	מענק	שכר*, ***	שיעור החזקה בהון התאגיד (%)	היקף משרה (%)	תפקיד	שם
8,952.47	-	-	-	-	-	-	-	7,248	765	939.47	-	100	מנכ"ל	שלמה נימרודי
1,294.89	-	-	-	-	-	-	-	299.28	350	645.61	-	100	סמנכ"ל כספים ושיווק	איתן ורון
1,282.87	-	-	-	-	-	-	-	491.92	82.5	708.45	-	100	סמנכ"ל פיתוח וטכנולוג ראשי	דביר הרמלך
1,033.46	-	-	-	-	-	-	-	299.28	75.75	658.43	-	100	סמנכ"ל תפעול ושירות	שמואל חכם
949.94	-	-	-	-	57.34	-	-	196	77.4	619.2	-	100	סמנכ"ל מכירות ארה"ב חברת הבת	Michael Ciaramella

* רכיב השכר הנקוב בטבלה לעיל מהווה את העלות הכוללת של השכר, לרבות משכורת, הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמקובל בחברה וזאת בהתאם להסכמי העבודה.
 ** החזר הוצאות בגין רכב (שנתי).
 *** במטרה להתמודד עם השפעות נגיף הקורונה על החברה, החל מחודש מרץ 2020 מופחתים 20% משכרם של הני"ל (כאשר ביחס למר נימרודי החל מחודש מרץ הופחתו כ-30% משכרו). נכון למועד זה, ההפחתות כאמור היו בתוקף עד לשכר דצמבר 2020 אשר שולם בינואר 2021, לאחר השלמת ההנפקה.

4.2. להלן פירוט בדבר התגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה

א. מנכ"ל החברה – מר שלמה נימרודי

מר נימרודי מכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1.6.2019.

ביום 2.6.2019, נחתם בין החברה לבין מר נימרודי הסכם העסקה. בהתאם להסכם העסקה, מר נימרודי מכהן כמנכ"ל החברה ומועסק במשרתו על ידי החברה באותם תנאים שנקבעו בהסכם העסקה.

מר נימרודי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 75,000 ש"ח (מהם מופחתת הוצאת ליסינג רכב החל מינואר 2020). השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.

כמו כן, מר נימרודי זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, הוצאות רכב, טלפון סלולארי, הפרשות להסכם פנסיוני, ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, 25 ימי חופשה (צבירה של עד 50 ימי חופשה), דמי הבראה וימי מחלה לפי דין. מר נימרודי זכאי להחזר הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו.

מר נימרודי זכאי למענק שנתי של עד 500,000 ש"ח, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים.

בחודש באוקטובר 2020, המליצה ועדה של הדירקטוריון וביום 12 בנובמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה תשלום מענק מיוחד למר נימרודי, לפי החלוקה הבאה: (א) בגין השלמה מוצלחת של תהליך ארגון החברה מחדש במהלך 2019 - 225,000 ש"ח; (ב) בגין ויתור על שכר בשנת 2020 (כ- 28% לתקופה) - 150,000 ש"ח; (ג) בגין ניהול מוצלח של החברה בעת משבר הקורונה בשנת 2020 - 290,000 ש"ח; (ד) בגין השלמת תהליך ההנפקה - 100,000 ש"ח.

תקופת העסקתו של מר נימרודי הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 90 ימים. כמו כן, התחייב מר נימרודי כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 12 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר נימרודי בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הוני: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר נימרודי 298,976 אופציות בשנת 2019 הניתנות למימוש ל- 298,976 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 0.5815 דולר של ארה"ב ("דולר"). כמו כן, בשנת 2020, לרבות בסמוך לפני ההנפקה, הוענקו למר נימרודי 2,080,283 אופציות, הניתנות למימוש ל- 2,080,283 מניות רגילות של החברה. נכון למועד הדוח מחזיק מר נימרודי 2,379,259 אופציות למניות החברה.

מר נימרודי זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

ב. Michael Ciaramella

מר צ'ארמלה מכהן כסמנכ"ל מכירות ארה"ב בחברת הבת Highcon Inc ("החברה הבת") החל מיום 2.12.2019.

מר צ'ארמלה זכאי לשכר בסיס שנתי בסך של 180,000 דולר. בנוסף, זכאי מר צ'ארמלה לעמלה שנתית בסך של עד 100,000 דולר בגין עמידה ביעדי מכירות שנקבעים על ידי דירקטוריון חברת הבת מעת לעת. בהשגת תוצאות גבוהות מהיעדים שייקבעו, העמלה השנתית שתשולם בפועל עשוי להיות גבוהה יותר עד 100% יותר מהעמלה השנתית.

כמו כן, מר צ'ארמלה זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים, ובין היתר, החזר בגין הוצאות רכב, החזר בגין הוצאות ביטוח בריאות לעובד ולמשפחתו (מדרגה ראשונה), החזר בגין הוצאות הקשורות לתפקידו בחברה, להיכלל בתוכניות ההטבות של חברת הבת, חופשה שנתית בת 20 יום (ללא צבירה) ולתשלום בגין ימי חופשה בחגים (עד ל-10 ימים בשנה).

תקופת העסקתו של מר צ'ארמלה הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום על ידי כל אחד מהצדדים בכל זמן ומכל סיבה, עם או בלי מתן הודעה מראש. בנוסף, חתם מר צ'ארמלה על הסכם סודיות והתחייב להעביר לחברה את מלוא הזכויות על כל המצאה שיפתח. כמו כן, התחייב מר צ'ארמלה כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 12 חודשים.

גמול הונג: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר צ'ארמלה 257,948 אופציות, הניתנות למימוש ל- 257,948 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 0.5815 דולר. נכון למועד הדוח, אין למר צ'ארמלה אופציות שהבשילו.

ג. מר איתן ורון

מר איתן ורון מכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה החל משנת 2014. כמו כן החל מאוגוסט 2020 מכהן מר ורון גם כסמנכ"ל השיווק.

ביום 27 בדצמבר 2011 נחתם בין החברה לבין מר ורון הסכם העסקה. בהתאם להסכם העסקה, מר ורון מועסק במישרין על ידי החברה באותם תנאים שנקבעו בהסכם החברה.

מר ורון היה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 35,750 ש"ח (כולל ניכוי בגין הוצאת ליסינג רכב) החל מיום 1 ביוני 2020, זכאי מר ורון לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח (מהם מופחתת הוצאת ליסינג לרכב). השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ – פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2020

כמו כן, מר ורון זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים, ובין היתר, טלפון נייד, הפרשות להסכם פנסיוני וביטוח מנהלים, קרן השתלמות, וביטוח אובדן כושר עבודה, חופשה שנתית בת 22 ימים, ימי מחלה, דמי הבראה ופיצוי פיטורים (בהתאם לדין).

מר ורון זכאי למענק שנתי של עד שתי משכורות חודשיות, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים.

תקופת העסקתו של מר ורון הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 60 ימים. בנוסף, במקרים מסוימים המוגדרים בהסכם ההעסקה עימו, החברה תהיה זכאית לסיים את העסקתו של מר ורון לאלתר ללא הודעה מוקדמת. כמו כן, התחייב מר ורון כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר ורון בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הוני: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר ורון 257,948 אופציות, הניתנות למימוש ל- 257,948 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 0.5815 דולר. נכון למועד הדוח מחזיק מר ורון 19,746 אופציות שהבשילו.

מר ורון זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

ד. מר דביר הרמלך

מר הרמלך מכהן כסמנכ"ל פיתוח וטכנולוג ראשי החל מיום 7.8.2019.

ביום 6 באוגוסט 2019 נחתם בין החברה לבין מר הרמלך הסכם העסקה לפיו מר הרמלך מועסק במישרין על ידי החברה באותם תנאים שנקבעו בהסכם העסקה.

מר הרמלך זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח. השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.

כמו כן, מר הרמלך זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, הפרשות להסכם פנסיוני וביטוח מנהלים, קרן השתלמות, וביטוח אובדן כושר עבודה, 22 ימי חופשה (צבירה עד 44 ימים), ימי מחלה ופיצוי פיטורין בהתאם לדין, טלפון נייד, והכול כמקובל למנהלים בחברה.

מר הרמלך זכאי למענק שנתי של עד שתי משכורות, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדי תכנית המחקר והפיתוח.

תקופת העסקתו של מר הרמלך הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב



Highcon

הייקון מערכות בע"מ – פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2020

ומראש על ידי אחד הצדדים של 60 ימים. בנוסף, במקרים מסוימים המוגדרים בהסכם ההעסקה עימו, החברה תהיה זכאית לסיים את העסקתו של מר הרמלך לאלתר ללא הודעה מוקדמת. כמו כן, התחייב מר הרמלך כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר הרמלך בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הוני: מכוח תוכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר הרמלך 429,913 אופציות בשנת 2020 הניתנות למימוש ל- 429,913 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 0.5815 דולר. נכון למועד הדוח מחזיק מר הרמלך 16,610 אופציות שהבשילו.

ה. Jens-Henrik Osmundsen

מר אוסמונדסן מספק שירותים כסמנכ"ל מכירות אירופה ואסיה החל משנת 2014 מכוח הסכם לאספקת שירותים בין החברה לבין חברה זרה מיום 1 באפריל 2015.

בין החברה לבין מר אוסמונדסן לא מתקיימים יחסי עובד-מעביד. כמו כן, למר אוסמונדסן אין זכויות חתימה בחברה.

מר אוסמונדסן זכאי לתשלום חודשי ("ריטיינר") בסך של 14,000 אירו, וכן להחזר הוצאות שהיו לו בקשר עם מילוי תפקידו, ובלבד שהוצאות אלו אושרו מראש על ידי החברה.

כמו כן, מר אוסמונדסן זכאי להחזרי נסיעות ולינה שקשורות למתן השירותים ובלבד שאושר מראש על ידי החברה, כנגד קבלות. בנוסף, זכאי מר אוסמונדסן לחופשה שנתית בת 25 ימים (כולל ימי מחלה) ו- 11 ימי חופשה במהלך חגים מקומיים).

הסכם השירותים הינו לתקופה בלתי קצובה הניתנת לסיום על ידי כל אחד מהצדדים בהודעה בכתב ומראש של 30 ימים. במקרה של סיום השירותים כאמור, מר אוסמונדסן יעביר באופן מסודר את תפקידו למחליפו ויקבל את התשלום החודשי שלו בגין תקופה זו (ללא עמלות). בנוסף, במקרים מסוימים המוגדרים בהסכם השירותים, החברה תהיה זכאית לסיים את ההתקשרות לאלתר ללא הודעה מוקדמת ובמקרה כאמור, לא יהיה זכאי מר אוסמונדסן לתשלום בגין העברת התפקיד אל מחליפו.

כמו כן, במסגרת הסכם השירותים התחייב מר אוסמונדסן כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר אוסמונדסן בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה והוא ישמור על סודיותם.

בנוסף, זכאי מר אוסמונדסן לעמלה שנתית, המשולמת אחת לרבעון, בגין עמידה



Highcon

הייקון מערכות בע"מ – פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2020

ביעדי מכירות שנקבעים על ידי הנהלת החברה מעת לעת. בהשגת תוצאות גבוהות מהיעדים שייקבעו, העמלה השנתית שתשולם בפועל עשוי להיות גבוהה יותר עד 100% יותר מהעמלה השנתית.

גמול הוני: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר אוסמונדסן 257,948 אופציות, הניתנות למימוש ל- 257,948 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 0.5815 דולר. נכון למועד הדוח מחזיק מר אוסמונדסן 19,746 אופציות שהבשילו.

4.3. גמול דירקטורים

א. עד למועד הדוח, הדירקטורים שכיהנו בחברה, למעט יו"ר הדירקטוריון, לא היו זכאים לגמול דירקטורים. לפרטים אודות זכאות הדירקטורים לגמול החל משנת 2021, ראו סעיף 8.1.5 בפרק 8 בתשקיף ההנפקה.

ב. יו"ר דירקטוריון החברה במועד הדוח, מר עמיחי שטימברג

בין החברה לבין מר שטימברג, שכיהן כיו"ר דירקטוריון החברה עד ליום 12 בינואר 2021, נחתם, ביום 8 בספטמבר 2020, הסכם למתן שירותים, כפי שתוקן ביום 18 בנובמבר 2020, מכוחו היה זכאי מר שטימברג לגמול חודשי בסך 20,000 ש"ח בתוספת מע"מ כדין.

לפרטים אודות תנאי הגמול המוצעים ליו"ר הדירקטוריון המכהן של החברה, מר אלון בר-שני, המובאים לאישור האסיפה שזומנה ליום 1 באפריל 2021, ראו דוח זימון האסיפה מיום 25 בפברואר 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-023581).

5. תקנה 21א - השליטה בתאגיד

5.1. נכון למועד הדוח, בעלות השליטה בחברה הינן: (א) לנדא וונצ'רס בע"מ, ח.פ. 513377234, המחזיקה ב- 18,881,896 מניות רגילות. למיטב ידיעת החברה בעל השליטה בלנדא וונצ'רס בע"מ הינו מר בני לנדא; ו- (ב) קרן JVP מחזיקה במניות החברה באמצעות מספר שותפויות מוגבלות כדלקמן: (1) JVP VII Opportunity, L.P., המחזיקה ב- 13,142,723 מניות רגילות; (2) JVP VII Opportunity (Israel), L.P., המחזיקה ב- 3,934,147 מניות רגילות; (3) JVP VII Opportunity Entrepreneur Fund, L.P., המחזיקה ב- 534,584 מניות רגילות. למיטב ידיעת החברה, בכל אחת מן השותפויות שותף כללי אשר, עלפי הסכמי השותפות של כל אחת מהן, הוא המקבל את כל ההחלטות העסקיות בגינן, בהתאם להחלטות ועדת ההשקעות והאורגנים המוסמכים בו. בעל השליטה בשותף הכללי בכל אחת מן השותפויות הינו - בעקיפין - מר אראל מרגלית.

5.2. הסכם בעלי מניות השליטה

ביום 18 בנובמבר 2020, חתמו קרנות JVP - JVP VII, JVP VII Opportunity, L.P.,



Highcon

JVP VII Opportunity Entrepreneur Fund, L.P. ו- Opportunity (Israel), L.P. (ביחד "JVP") ולנדא וונצ'רס בע"מ ("לנדא", וביחד בסעיף זה – "הצדדים") על הסכם בעלי מניות שהחברה אינו צד לו ("הסכם בעלי מניות שליטה"), הקובע בין היתר, כי JVP ולנדא יצביעו באסיפות בעלי מניות של החברה בגין מלוא המניות המוחזקות על ידם, כך שהרכב דירקטוריון החברה יהיה כדלקמן: (א) בדירקטוריון יכהנו עד 10 דירקטורים; (ב) ככל שהצדדים לא ימנו שני דירקטורים נוספים מטעמם, הדירקטוריון יורכב משמונה דירקטורים - שני דירקטורים שימונו מטעם JVP, שני דירקטורים שימונו מטעם לנדא וכן יו"ר דירקטוריון, שני דירקטורים חיצוניים ודירקטור בלתי תלוי אשר זהותם תהיה כפופה להסכמה משותפת של הצדדים; (ג) כל אחד מהצדדים רשאי להציע מועמד נוסף מטעמו, ובמקרה כאמור הם מתחייבים לפעול במשותף למינוי של דירקטור נוסף מטעם JVP ודירקטור נוסף מטעם לנדא.

עוד התחייבו הצדדים, כי אף צד לא יהא רשאי למכור את מניותיו בחברה (במשך תקופת החסימה החלה לאחר ההנפקה מכוח תשקיף ההנפקה) ללא הסכמת הצד השני. בנוסף, הצדדים הסכימו כי בתום תקופת החסימה של 18 חודשים, כל עסקת מכירה שמי מהם יבקש לבצע בבורסה, תבוצע באמצעות ברוקר שימונה על ידם במשותף.

לפרטים נוספים, ראו סעיף 7.1.2 בפרק 7 בתשקיף ההנפקה.

6. תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה

להלן פירוט, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בה בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

6.1. הסכם זכויות רישום

ביום 14 במאי 2019, נחתם הסכם זכויות רישום ("הסכם זכויות הרישום") בין החברה לבעלי מניות שהם צד להסכם ("בעלי הזכות"), במסגרתו ניתנו לבעלי הזכות זכויות רישום למסחר (Registration Rights) של מניותיהם, לאחר הנפקת החברה, ובכללן: (א) הזכות לדרוש לכלול את מניותיהם בכל הנפקת ניירות ערך של החברה תחת ה-Securities Act of 1933 ("Piggyback Registration"), למעט כמפורט בהסכם זכויות הרישום, ובכפוף לעדיפויות כמפורט בהסכם זכויות הרישום; (ב) הזכות, לבעלי הזכות המחזיקים יחדיו ברוב של המניות בנות הרישום, כמוגדר בהסכם זכויות הרישום, הנובעות ממניות בכורה שהיו ברשותם, לדרוש מהחברה לרשום את מניותיהם למסחר בבורסה למסחר בניירות ערך ("Demand Registration"), בכפוף להתקיימות מספר תנאים ומגבלות, לרבות שהסכום לא ייפחת מ- 8 מיליון דולר; זכות זו מוגבלת ל-2 דרישות בלבד, ויתר בעלי הזכות יוכלו להצטרף בכפוף לעדיפויות כמפורט בהסכם זכויות הרישום (ג) הזכות, לבקשת המחזיקים ב- 20% מבעלי הזכות, לדרוש את רישומן של מניותיהם תחת תשקיף מדף ("Form F-3 Registration"), לאחר שהחברה זכאית לרשום תשקיף מדף, ובכפוף להתקיימות מספר תנאים ומגבלות, לרבות שהסכום לא ייפחת מ- 3 מיליון דולר; יתר בעלי הזכות יוכלו להצטרף בכפוף לעדיפויות כמפורט בהסכם זכויות



Highcon

הייקון מערכות בע"מ – פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2020

הרישום. עלפי הסכם זכויות הרישום, החברה תשא בכל ההוצאות הכרוכות במימוש זכויות הרישום המפורטות לעיל. כן מכיל הסכם זכויות הרישום תניות שיפוי הדדיות, תניות בדבר מגבלת מכירת מניות לאחר רישום מניות החברה למסחר תחת ה-Securities Act. בנובמבר 2020 תוקן הסכם זכויות הרישום, והובהר בו שזכויות הרישום של בעלי הזכויות תחולנה רק לאחר שהחברה תונפק בארה"ב (לפי החלטת החברה על פי כל דין), ולגבי רישום מניות בבורסה בארה"ב, ובהתאם לכך תפקענה בחלוף חמש וחצי שנים לאחר הנפקה בארה"ב. כמו כן, במסגרת התיקון הוחלה על בעלי המניות בחברה חסימת ניירות ערך וולונטרית, כמפורט בסעיף 3.8 בפרק 3 לתשקיף ההנפקה. נכון למועד הדוח, אין כל וודאות כי החברה תרשום את ניירות הערך שלה למסחר בבורסה זרה.

7. תקנה 24(א) - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפירוט, למיטב ידיעת החברה והדירקטורים שלה, בדבר החזקות במניות ובניירות ערך אחרים של כל בעל עניין ונושא משרה בכירה בחברה, סמוך למועד פרסום הדוח ראה דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה שדווח ביום 7.1.2021, מספר אסמכתא: 2021-01-003607, הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

8. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המימים ליום 31.12.2020

לפרטים ראה באורים [*] ו-[*] בדוחות הכספיים.

9. תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות (נכון ליום 31.12.2020)

שם בעל המניה	אזרחות / ארץ התאגדות או רישום	מען	סוג המניות	כמות המניות	האם מחזיק המניות כנאמן
החברה לרישומים של הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ	ישראל	אחוזת בית 2, תל אביב	רגילה	68,898,322	לא
סה"כ				68,898,322	

10. תקנה 25א – מען רשום ופרטיו של התאגיד

כתובת: פארן 4, יבנה.

טלפון: 08-9101705; פקס: 08-9101706

דואר אלקטרוני: shlomo.nimrodi@highcon.net

אתר אינטרנט: <https://www.highcon.net>

11. תקנה 26- הדירקטורים של התאגיד במועד הדוח

להלן פירוט לגבי הדירקטורים המכהנים בחברה נכון למועד פרסום הדוח:

אלון בר שני ¹	בן ציון (בני) לנדא	פיאונה מירה דרמון	גיורא ביתן	עדינה שור	יוסף טנא	סיגל קלמנסון קושניר
מספר זהות	54906409	314093550	01554900	31276561	056543283	053581575
תאריך לידה	21.7.1957	2.6.1946	5.12.1973	12.5.1954	29.7.1960	17.10.1955
מען להמצאת כתבי בידין	פשוש 369, מכבים	איתמר בן אבי 35, נס ציונה	דרך חברון 24, ירושלים	יהונתן 28, תל אביב	ויתקין 3א, הרצליה	התות 6, רמות השבים
נתינות	ישראלית	ישראלית וקנדית	ישראלית, בריטית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטורית	דירקטור	דירקטורית	דח"צ
חברות בועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול, ועדה לאישור דוחות כספיים	ועדת ביקורת, ועדת תגמול, ועדה לאישור דוחות כספיים
אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	כן	כן
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית/ דירקטור חיצוני מומחה	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
האם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה	כן	לא	כן	כן	כן	כן

¹ החל את כהונתו ביום 12 בינואר 2021. עד למועד זה, מר עמיחי שטימברג כיהן כיו"ר דירקטוריון החברה. לפרטים נוספים אודות סיום כהונתו, ראו דוח מיידי של החברה מיום 12 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-004846), הנכלל על דרך ההפניה.

							במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות
לא	לא	לא	לא	שותפה בקרן JVP, בעלת שליטה בחברה	מחזיק ב-100% ממניות חברת לנדא וונצ'רס בע"מ, בעלת שליטה בחברה	לא	אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל עניין בחברה – התפקיד שממלא
16.2.2021	16.2.2021	13.12.2020	13.12.2020	14.05.2020	19.11.2020	11.1.2021	תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה
תואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת תל אביב. תואר ראשון במדעי המחשב מהמרכז הבינתחומי הרצליה תואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת תל אביב	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת תל אביב תואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת תל אביב	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים כללי מאוניברסיטת מישגן סטייט, ארה"ב. תואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת מישגן סטייט, ארה"ב	תואר ראשון בכלכלה ויחסים בינלאומיים מהאוניברסיטה העברית בירושלים. תואר שני במנהל עסקים (MBA) מ- UCLA	תואר ראשון במנהל עסקים (התמחות במימון במערכות מידע) - המכללה למנהל; תואר שני במנהל עסקים במסלול מנהלים (EMBA) - אוניברסיטת תל אביב בשיתוף אוניברסיטת Northwestern	Master of Fine Art – London Film School	תואר ראשון בכלכלה והיסטוריה מהאוניברסיטה העברית בירושלים. תואר שני במנהל עסקים (MBA) מהאוניברסיטה העברית בירושלים.	השכלה
שותפה מייסדת אינפיאפס בע"מ ו- פופאיטו בע"מ מנכ"לית ושותפה מייסדת סטארגט פארמה בע"מ	יועץ פיננסי בחברת איתמר מדיקל בע"מ, ולפני כן סמנכ"ל הכספים בחברת איתמר מדיקל בע"מ	מנכ"לית סקודיקס בע"מ בשנים 2018-2020. מנכ"לית ויו"ר לוסידלוג'יקס פתרונות תכנה בע"מ בשנים 2013-2018	משנה למנכ"ל וסמנכ"ל הכספים בחברת אי סי בע"מ	שותפה כללית וחברה בועדת השקעות בקרן הון הסיכון הירושלמית JVP	יום ודירקטור (ראו להלן)	מנכ"ל HP Indigo Ltd.	תעסוקה בחמש השנים האחרונות

סטארגט פארמה בע"מ	אודיוקודס בע"מ; או. פי. סי אנרגיה בע"מ; מאינד סי. טי. אי בע"מ; רציו חיפושי נפט (מימון) בע"מ; ספיר קורפ בע"מ; אלקטריאון וירלס בע"מ; טננבאום נכסים בע"מ; אורגניסיס בע"מ; קיוריקל בע"מ	סטראטסיס; AVT; ריזונאי	-	Earnix Inc; Reduxio Systems Ltd; עמותת עמק השווה	רוטיגליאנו בע"מ, טורגניה בע"מ, סולרנו בע"מ, לנדא קורפוריישן בע"מ, לנדא לאבס (2012) בע"מ, לנדא וונצ'רס בע"מ, לנדא קפיטל 2020 בע"מ, לומט טכנולוגיות בע"מ, לוסיקס בע"מ, לנדא נומטאליקס בע"מ, ג'נסל בע"מ, ריפלז בע"מ ויומנייז טכנולוגיות בע"מ	-	תאגידים נוספים בהם משמש דירקטור
לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה

12. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה

להלן פירוט לגבי נושאי המשרה הבכירה שניהנו בחברה במועד הדוח:

12.1. שלמה נימרודי

מספר זהות	54271713
תאריך לידה	13.9.1957
מען להמצאת כתבי בידין	פארן 4, יבנה
נתינות	ישראלית
תפקיד בחברה	מנכ"ל
השכלה	תואר ראשון בכלכלה - האוניברסיטה העברית ירושלים; תואר שני בכלכלה - האוניברסיטה העברית ירושלים; הכשרת מנהלים מתקדמת (AMP) - אוניברסיטת הרווארד, ארה"ב
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל החברה ומנכ"ל רמות שבאוניברסיטת תל אביב בשנים 2019-2012
האם בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא
האם מורשה חתימה עצמאי בחברה	לא

12.2. איתן ורון

מספר זהות	059666305
תאריך לידה	5.8.1965
מען להמצאת כתבי בידין	הזית 92, לפיד
נתינות	ישראלית
תפקיד בחברה	סמנכ"ל כספים ושיווק
השכלה	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים - האוניברסיטה העברית ירושלים; תואר שני במנהל עסקים (MBA) - האוניברסיטה העברית ירושלים
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	סמנכ"ל בכיר, לכספים ופיתוח עסקי בחברה 2014-2020; סמנכ"ל כספים בחברה משנת 2020
האם בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא

לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה
----	-----------------------------

12.3. דביר הרמלך

053942504	מספר זהות
06/04/1956	תאריך לידה
אהרון אייזנברג 15 רחובות	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית	נתינות
סמנכ"ל פיתוח וטכנולוג ראשי	תפקיד בחברה
תואר ראשון בהנדסת חשמל (BSc) מהטכניון. Harvard Business School, Advanced Management Program	השכלה
2019-2017 – יועץ ניהול פרויקט, חברת לנדא דיגיטל פרינטינג	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

12.4. טל הרמון

022630172	מספר זהות
12/09/1966	תאריך לידה
הממשיכים 152 כפר ורבורג	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית	נתינות
סמנכ"ל פיתוח פרויקטים מיוחדים	תפקיד בחברה
Bsc במתמטיקה ומדעי המחשב - אוניברסיטת תל אביב Herriot-Watt university – MBA	השכלה
מכהן בחברה משנת 2010	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

12.5. שמואל חכם

022314660	מספר זהות
-----------	-----------

01/05/1966	תאריך לידה
אילנות 96 צופית	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית	נתינות
סמנכ"ל שירות לקוחות ותפעול	תפקיד בחברה
תואר ראשון בהנדסת מכונות, מאוניברסיטת תל אביב; תואר שני בהנדסת מכונות מאוניברסיטת תל אביב; תואר שני במימון, מאוניברסיטת תל אביב	השכלה
2019-2017 – סמנכ"ל פעילות גלובאלית, אטנטי 2017-2016 – סמנכ"ל פעילות MRV, גלובאלית, 2016-2013 – סמנכ"ל תפעול, Comverse (XURA)	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

12.6. Michael Ciaramella

512308457	מספר דרכון
26.12.1957	תאריך לידה
1371 Taylor Drive Langhorne PA 19047	מען להמצאת כתבי בידין
ארה"ב	נתינות
סמנכ"ל מכירות ארה"ב בחברת Highcon Inc	תפקיד בחברה
BS in Business Administration from Rider University in Lawrenceville NJ	השכלה
מועסק בחברה מאז 2019 לפני כן עבד בחברת Agfa graphics	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה

לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה
----	-----------------------------

12.7. Jens-Henrik Osmundsen

211510049	מספר דרכון
8.8.1958	תאריך לידה
Jachthoornlaan 38, 2820 Bonheiden, Belgium	מען להמצאת כתבי בידין
דנמרק	נתינות
סמנכ"ל מכירות ומנהל כללי EMEA ו- APAC	תפקיד בחברה
M.SC, PH.D in field of Laser Physics and Optical Communication Systems all from Technical University of Denmark B.Com – Copenhagen Business School	השכלה
סמנכ"ל מכירות ומנהל כללי EMEA ו- APAC בחברה מאז שנת 2014	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

12.8. סיימון לואיס

30633444	מספר זהות
20.3.1966	תאריך לידה
שמעון 60, בית שמש	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית ובריטית	נתינות
סמנכ"ל שיווק	תפקיד בחברה
BA במשפטים, Oxford ;University MBA – Manchester Business School	השכלה
Head, Worldwide Channel Strategy and Program (2020)	תעסוקה בחמש השנים האחרונות

לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

13. תקנה 26 – מורשה חתימה עצמאי

אין לחברה מורשה חתימה עצמאי.

14. תקנה 27 – רואה החשבון של התאגיד

קוסט פורר גבאי את קסירר, רחוב מנחם בגין 144א, תל אביב

15. תקנה 28 – שינוי בתקנון החברה

ביום 18 בנובמבר 2020, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות בחברה לאמץ תקנון התאגדות חדש, אשר נכנס לתוקפו באופן אוטומטי, טרם מועד הרישום למסחר מכוח תשקיף ההנפקה. לתקנון החברה, ראו דוח מיידי של החברה מיום 29 בנובמבר 2020 (מס' אסמכתא: 129219-01-2020), הנכלל על דרך ההפניה.

16. תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים: החלטות אסיפה כללית מיוחדת של החברה

16.1. לפרטים אודות המלצות והחלטות הדירקטוריון בדבר תנאי הגמול המוצעים ליו"ר הדירקטוריון המכהן של החברה, מר אלון בר-שני, המובאים לאישור האסיפה שזומנה ליום 1 באפריל 2021, ראו דוח זימון האסיפה מיום 25 בפברואר 2021 (מספר אסמכתא: 023581-01-2021).

16.2. ביום 16 בפברואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, את מינוי ה"ה יוסף טנא וסיגל קלמנסון קושניר, כדירקטורים חיצוניים בחברה. לפרטים נוספים ראו דוח תוצאות האסיפה מיום 16 בפברואר 2021 (מספר אסמכתא: 018714-01-2021).

17. תקנה 29א – החלטות החברה בדבר פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח

תקנון החברה מאפשר מתן שיפוי וביטוח לנושאי משרה (לרבות דירקטורים) עלפי דין. בהתאם לכך, קבעה החברה מדיניות שיפוי והחליטה לבטח את אחרייתם של נושאי משרה, הכל בהתאם ובכפוף להוראות הדין. ביום 12 בנובמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה וביום 18 בנובמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה, מתן פטור, שיפוי וביטוח כמפורט להלן:

17.1. **פטור** - בכפוף להוראות ולסייגים שנקבעו בדין בקשר למתן פטור לנושאי המשרה, החברה פוטרת את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בה בהיקף המרבי המותר עלפי דין, מאחריות, כולה או מקצתה, בשל נזק, במישרין או בעקיפין, שנגרם או שייגרם עקב הפרת חובת הזהירות של אותם נושאי המשרה כלפיה, בפעולה שנעשתה על נושא המשרה בתוקף היותו נושא משרה בחברה או בחברה בת או ממלא תפקיד אחר בחברה בת או בחברה אחרת (כהגדרת המונח בכתב פטור והתחייבות לשיפוי).

פטור זה לא יחול בשל כל אחד מאלה: הפרת חובת אמונים; הפרת חובת זהירות בחלוקה; הפרת חובת זהירות שנעשתה בכוונה או בפזיזות, למעט אם נעשתה ברשלנות בלבד; פעולה מתוך כוונה להפיק רווח אישי שלא כדין; קנס, קנס אזרחי, עיצום כספי או כופר שיוטל על נושאי המשרה.

17.2. שיפוי - החברה מתחייבת לשפות מראש, בהתאם למותר בתקנון החברה, את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות נושאי משרה שהינם בעלי שליטה בה, בגין כל הוצאה (כמפורט בכתב השיפוי), לרבות הוצאות התדיינות סבירות ובגין חבות כספית שהוטלה על נושא/י משרה לטובת אדם אחר עלפי פסק דין, לרבות פסק דין שניתן בפשרה או פסק בורר שאושר בידי בית משפט ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי הכולל והמצטבר לכל נושאי המשרה בחברה, שינתן מכוח כתבי פטור והתחייבות לשיפוי מראש, בגין חבות כספית כאמור, לא יעלה (בנוסף לסכומים שיתקבלו מחברת ביטוח, אם יתקבלו, במסגרת ביטוח לנושאי משרה שרכשה החברה), על 25% מההון העצמי של החברה (עלפי הדוחות הכספיים האחרונים של החברה שפורסמו לפני מתן השיפוי בפועל).

17.3. ביטוח - להלן פרטים אודות תנאי פוליסת ביטוח לנושאי משרה בחברה, לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בחברה בכובעם כדירקטורים:

גבול כיסוי האחריות הינו בסך של עד 40,000,000 ש"ח למקרה ובמצטבר בתקופת הביטוח.

הפרמיה השנתית הינה בסך של כ- 113,000 ש"ח.

ללא השתתפות עצמית של החברה למעט לגבי תביעות בארה"ב לגביהן ההשתתפות העצמית הינה 40,000 ש"ח ולמעט תביעות ניירות ערך בהן ההשתתפות הינה בסך 100,000 ש"ח.

בנוסף, לחלק מנושאי המשרה בחברה הוענקו בעבר כתבי פטור אשר יישארו בתוקף ויחולו בגין אירועים שאירעו עד להענקת כתבי פטור חדשים, כמפורט להלן.

עלפי כתבי הפטור הקיימים, החברה פוטרת את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בה, מראש ובדיעבד, מאחריות, כולה או מקצתה, בשל נזק שנגרם או שייגרם עקב הפרת חובת הזהירות של אותם נושאי המשרה כלפיה, למעט הפרת חובת הזהירות בחלוקה, ולמעט פעולה או מחדל שלא נתון לפטור בגינה בהתאם להוראות הדין.

תאריך: 30 במרץ 2021

<u>שמות החותמים</u> אלון בר שני	<u>תפקיד</u> יו"ר הדירקטוריון	<u>חתימה</u>
שלמה נימרודי	מנכ"ל	

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(בד)(1)

אני, נימרודי שלמה, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של הייקון מערכות בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2020 (להלן – הדוחות);
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות ש אליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של דירקטוריון 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 בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם;

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

30 במרץ, 2021

שלמה נימרודי, מנכ"ל

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9ב(ד)(2)

אני, איתן ורון, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של הייקון מערכות בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2020 (להלן – הדוחות);
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של דירקטוריון 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 בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

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

30 במרץ, 2021

איתן ורון, סמנכ"ל כספים