



קוויקליזארד בע"מ

דוחות שנתיים

לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022



תוכן עניינים

- פרק א' - תיאור עסקי החברה
- פרק ב' - דוח הדירקטוריון לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022
- פרק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2022
- פרק ד' - פרטים נוספים אודות החברה



לבעלי המניות, עמיתיי ושותפיי העסקיים,
אני מתכבד לשתף אתכם בהישגיה של קוויקליזארד בשנה החולפת.

שוק התמחור הדינמי חווה צמיחה והצורך בשירותים של החברה הולך וגובר. הפלטפורמה שפיתחנו בקוויקליזארד מותאמת באופן גנרי לעבודה, גם בחנויות פיזיות וגם באופן דיגיטלי, ואנחנו מצליחים להראות ללקוחות שלנו (חברות גלובליות) כי הפתרון של קוויקליזארד מביא להם ערך אמיתי אשר מתורגם ישירות לשורת ההכנסות והרווח.

שנת 2022 – בזכות הטכנולוגיה המתקדמת שפיתחנו וממשיכים לפתח, אנו רואים גידול של כ- 41% בהכנסות החברה וגידול של כ- 44% ברווח הגולמי. ההכנסות הדולריות השנתיות החוזרות (ARR) של החברה גדלו בכ- 36% והסתכמו בכ- 6.2 מיליון דולר לעומת כ- 4.5 מיליון דולר בסוף שנת 2021. ההכנסות השיקליות השנתיות החוזרות (ARR) של החברה גדלו בשנת 2022 בכ- 54% והסתכמו בכ- 21.7 מיליון ש"ח לעומת כ- 14.1 מיליון ש"ח בסוף שנת 2021.



חציון שני 2022 – קוויקליזארד נערכה נכון ומהר בסוף החציון הראשון של שנת 2022 לקראת המשבר הכלכלי העולמי, שהחל במהלך שנת 2022.

Non-GAAP				
שינוי		מחצית ראשונה לשנת 2022	מחצית שנייה לשנת 2022	
באחוזים	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
34%	2,027	5,946	7,973	סה"כ הכנסות
16%	(268)	(1,679)	(1,947)	עלות המכירות
41%	1,759	4,267	6,026	רווח גולמי
5%	4%	71.8%	75.6%	אחוז רווח גולמי
(6%)	279	(4,839)	(4,560)	הוצאות מחקר ופיתוח
(13%)	867	(6,918)	(6,051)	הוצאות מכירה ושיווק
(20%)	293	(1,490)	(1,197)	הוצאות הנהלה וכלליות
(11%)	1,439	(13,247)	(11,808)	סה"כ הוצאות תפעוליות
(36%)	3,198	(8,980)	(5,782)	הפסד תפעולי

קוויקליזארד פעלה על מנת להבטיח צמיחה יעילה וכתוצאה מכך אני שמח לעדכן אתכם כי בחציון השני אל מול החציון הראשון של שנת 2022 הכנסות החברה גדלו בכ- 34%, כחלק מתוכנית ההתייעלות של החברה שיעור הרווח הגולמי (Non-GAAP) בחציון השני לשנת 2022 עלה לכ- 75.6% אל מול כ- 71.8% בחציון הראשון לשנת 2022.

בנוסף לגידול בהכנסות, ההוצאות התפעוליות (Non-GAAP) בחציון השני לשנת 2022 ירדו בכ- 7% אל מול החציון הראשון לשנת 2022 וההפסד התפעולי (Non-GAAP) של החברה השתפר בכ- 30%.

מזומנים – קוויקליזארד הפחיתה את קצב שריפת המזומנים החודשית בכ- 33% בחציון השני של שנת 2022 אל מול החציון הראשון של שנת 2022. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה יש כ- 26.9 מיליון ש"ח בקופת המזומנים, וללא חוב בנקאי. על בסיס תוכנית העבודה שלנו, אנו מעריכים כי לחברה יש יתרות מזומנים לפרק זמן של יותר משנתיים.

קוויקליזארד פועלת להמשך הורדת קצב שריפת המזומנים הדרגתית החל מהרבעון הראשון של שנת 2023 ומצפה להגיע לאיזון תפעולי בסוף שנת 2024.



נכון לסוף שנת 2022 לחברה שני לקוחות גדולים ואסטרטגיים אשר הרחיבו את ההתקשרות עימנו – סמסונג העולמית וישראייר. לקוחות אלו מייצגים שני מנועי צמיחה נוספים של חברה:

תחום ה-D2C, Direct to Consumer, הינו תחום של יצרני מותגים בינלאומיים אשר עברו בשנים האחרונות למכירה ישירה על חשבון מכירה דרך קמעונאיים, הסיבה למעבר הינה קשר ישיר אל מול הצרכן והגדלת שולי הרווח.

בחודש מרץ 2023 חתמנו על הסכם עם סמסונג העולמית, להרחבה נוספת של השימוש בפלטפורמת מערכת התמחור הדינמי שלנו ב- 22 מדינות, במספר יבשות. ההסכם נכנס לתוקף בתקופת הרבעון הראשון של שנת 2023, וצפוי להתחדש אחת לרבעון בהתאם למדיניות סמסונג העולמית עם ספקיה הגלובאליים.

סך הכנסות החברה לשנת 2023 מכוח ההסכמים, בהנחה שסמסונג העולמית תחדש את ההתקשרות לרבעונים נוספים, צפוי להסתכם בכ- 980 אלף דולר בשנה.

תחום התעופה, קוויקליזארד עושה אוטומציה וטרנספורמציה דיגיטלית לתמחור כרטיסי הטיסה וחבילות הנופש אשר משתנות כל יום ויכולות להיות מבוצעות עד כ- 365 ימים מראש. חברות המטרה הינן חברות תעופה אשר טסות Point to Point, P2P, ונדרשות להגיע למחיר אופטימלי בכל טיסה על פני השנה. קוויקליזארד מסייעת לחברות אלה להתמודד עם ביקוש והיצע משתנה, ריבוי מתחרים ושוק דינמי.

בחודש יוני 2022 חתמנו על הסכם שירותים חדש עם חברת ישראייר לתקופה של חמש שנים – לפיו החל מתחילת חודש יולי 2022 הורחב היקף השירותים הניתנים לישראייר, בין היתר, על-ידי הרחבת השימוש ברישיון מערכת התמחור הדינמי של החברה עבור כלל מוצריה של ישראייר: טיסות בינלאומיות, טיסות פנים, חבילות נופש ומוצרים נלווים נוספים, בתמורה לסך כולל של 500 אלף דולר בשנה.

לקוויקליזארד יש רשימת הזדמנויות משמעותיות להמשך השנה, הזדמנויות אלו יספקו לה המשך צמיחה יעילה עם לקוחות קיימים ולקוחות חדשים.

אני סמוך ובטוח שבעזרת צוות העובדים המסור, שעובד יומם וליל, אנו בקוויקליזארד נמשיך להציע את החברה קדימה לצמיחה, ונציג צמיחה גם בשנת 2023 תוך התמקדות בצמצום שריפת המזומנים של החברה.



בברכה,
פנחס מנדל
מנכ"ל קוויקליזארד



פרק א'

תיאור עסקי החברה



קוויקליזארד בע"מ

("החברה")

פרק א' – תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

4	חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד
4	1. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו
5	2. תחום הפעילות של החברה
6	3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו
7	4. חלוקת דיבידנד
8	חלק שני – מידע אחר
8	5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד
8	6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים
14	7. מידע כללי על תחום הפעילות
18	8. מוצרים ושירותים
20	9. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים
20	10. פיתוחים חדשים
21	11. לקוחות
22	12. שיווק והפצה
23	13. הכנסה שנתית מתחדשת / Annual Recurring Revenue (ARR) וצבר הזמנות
26	14. תחרות
28	15. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים
28	16. מחקר ופיתוח
32	17. נכסים לא מוחשיים
32	18. הון אנושי
35	19. ספקים
37	20. הון חוזר
37	21. מימון
37	22. מיסוי
37	23. מגבלות ופיקוח על החברה



38.....	24. הסכמים מהותיים.....
38.....	25. הליכים משפטיים.....
39.....	26. יעדים ואסטרטגיה עסקית.....
40.....	27. צפי להתפתחות בשנה הקרובה.....
40.....	28. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים.....
40.....	29. דיון בגורמי סיכון.....



חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

החברה מתכבדת להגיש בזאת את דוח תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2022 ("מועד הדוח") אשר אושר ביום 26 במרץ 2023 על-ידי דירקטוריון החברה ("מועד אישור הדוח"), הסוקר את התאגיד והתפתחות עסקיו בשנת 2022 ("תקופת הדוח"), בין היתר, בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

1. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

1.1 כללי

1.1.1 החברה התאגדה בישראל ביום 5 במאי 2010 בהתאם להוראות חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), לחברה פרטית מוגבלת במניות בשם "סמפה (2010) בע"מ". ביום 21 בספטמבר 2010 שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי "קוויקליזארד בע"מ".

1.1.2 ביום 18 בפברואר 2021 השלימה החברה הנפקה לראשונה לציבור של 1,020,180 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה ושל 1,020,180 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה הניתנים למימוש למניות החברה, על פי תשקיף להשלמה ותשקיף מדף¹ ("התשקיף"), אשר תוקפו של תשקיף המדף הוארך עד ליום 15 בפברואר 2024², באופן שבעקבות כך נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב ("הבורסה") והחברה הפכה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות.

1.1.3 נכון למועד אישור הדוח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח, בעלת אישור רשות החדשנות, המפתחת פלטפורמת SaaS של Dynamic pricing (תמחור דינמי) המנתחת מידע ממגוון מקורות באמצעות מנוע תמחור בעל יכולות של בינה מלאכותית (AI) לאופטימיזציית תמחור ("המערכת"). לקוחות החברה מקבלים גישה למערכת באמצעות טכנולוגיית הענן. החברה מאפשרת לקמעונאים מרובי-ערוצים (Omnichannel retailers) הפועלים במספר ערוצים שונים לבצע אוטומציה ואופטימיזציה של מערך התמחור בכל ערוצי השיווק וההפצה.

המערכת מתממשקת למערכות התפעוליות של הלקוח ומנתחת מידע ממערכות הלקוח כגון עלויות המלאי ואספקת המוצר, גמישות הביקוש למוצר בנקודות המכירה, התנהגות צרכנית עונתית, מחירי מתחרים וכו' - לכדי המלצות לשינויי מחירי המוצרים הקמעונאיים. מידע זה, בתוספת למידע התחרותי (מחירים ומגמות שוק), עוזר ללקוח לתמחר את מוצריו בהלימה עם מטרותיו העסקיות, ומאפשר למדוד את הגמישות היחסית של המחיר וכך להגיע למחיר הרצוי לכל מק"ט, בכל ערוץ.

1.1.4 כלל הנתונים נשלחים אל מנוע קבלת ההחלטות אשר מבוסס על אלגוריתם AI ו-Machine Learning משולב חוקה, שמייצר אופטימיזציה למחיר, על פי אסטרטגיות עסקיות שקובע הלקוח (דוגמת מקסום הרווח הגולמי או מקסום התשואה מהמלאי) ומיושמת בכל אחד מהערוצים המתאימים.

1 לפרטים ראו תשקיף הנפקה ראשונה לציבור שפורסם ביום 15.2.2021 ונושא תאריך 16.2.2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-018207) ("התשקיף"), את ההודעה המשלימה אשר פורסמה מכוחו ביום 17 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-019143) ("ההודעה המשלימה"), וכן דיווח מיידית של החברה אודות תוצאות ההנפקה מיום 18 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-019935), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.

2 לפרטים ראו דיווח מיידית של החברה מיום 8 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-015549), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בדרך ההפניה.



המערכת משנה באופן אוטומטי ודינמי את המחיר שמוזן חזרה למערכות הארגוניות של הלקוח בהתאם לתדירות שנקבעת על ידי הלקוח, ומשם ללקוח הסופי. בדרך זו, מאפשרת המערכת תגובה מיידית לביצועי השוק, ותמחור אופטימלי שנועד להביא לעלייה במדדי הליבה של הלקוח, כגון הכנסות ורווחיות של הלקוח.

קהל היעד של הפלטפורמה הינו בעיקר חברות קמעונאיות גלובליות ויצרנים. נכון למועד אישור הדוח מירב המכירות של החברה הינם לחברות מאירופה.

הפלטפורמה בנויה בצורה ייחודית, אשר מתאימה באופן גנרי לענפי פעילות שונים, ללא צורך בהתאמה לפי ענף.

נכון למועד אישור הדוח, לקוחות החברה פרוסים בלמעלה מ-50 מדינות בעולם במגוון תחומי קמעונאות כגון: אלקטרוניקה, DIY, מזון, אופנה, ספרים, תעופה, ספורט, פארמה, קוסמטיקה, ויטמינים, חנויות כל-בו וקמעונאי נישה. גמישות המערכת להתאים בקלות לכל ענפי הקמעונאות, ביחד עם קלות היישום והשימוש במערכת – הם להערכת החברה גורם מוביל בהצלחתה.

לפרטים נוספים אודות המערכת ראו סעיף 7 להלן.

1.2 תיאור התפתחות עסקי החברה

עד לשנת 2017, עסקה החברה בפיתוח מערכת השוואת מחירי מתחרים אשר מאפשרת לקמעונאים לקבל מידע של מחירי מוצרים של מתחרים באונליין בזמן אמת.

בשנת 2018 חדלה החברה מפיתוח מערכת השוואת המחירים, והיא מספקת שירותים אלו ללקוחות קיימים אשר עושים שימוש במערכת הקודמת, אשר אינה נמכרת ללקוחות חדשים. נכון למועד הדוח היקפי פעילות השוואת מחירי מתחרים הינה זניחה, כמפורט בסעיף 2 להלן.

ההחלטה של החברה לשנות את מיקודה כאמור הינה חלק מהאסטרטגיה העסקית של החברה, תוך מטרה למקסם את שיעור הרווח הגולמי (Gross margin), שלמועד הדוח עומד על כ-73%. בנוסף, לצורך עמידה במטרה זו, פעילות מסוג השוואת מחירים טומנת בחובה עלויות הקמה ותחזוקה רבות, אשר משתנות לפי תחום פעילות, מדינה ורגולציה מקומית.

החל משנת 2017, החברה מפתחת את מערכת התמחור הדינמי, אשר הושקה לשימוש הלקוחות בתחילת שנת 2018, וזאת על מנת ליצור מערכת גנרית לכלל תחומי הפעילות ולכלל המדינות, ללא צורך בהתאמות, דבר המאפשר לעמוד בשיעור רווח גולמי (Gross margin) גבוה.

1.3 מבנה ההחזקות של החברה והשליטה בה

1.3.1 נכון למועד אישור הדוח, החברה אינה מחזיקה בכל תאגיד אחר.

1.3.2 נכון למועד אישור הדוח, אין בחברה בעל שליטה. לפירוט בעלי העניין בחברה ראו סעיף 11 לפרק ד' – "פרטים נוספים על התאגיד" בדוח זה להלן.

2 תחום הפעילות של החברה

נכון למועד הדוח, לחברה תחום פעילות אחד המהווה מגזר פעילות בדוחותיה הכספיים, פלטפורמה בענף לתמחור דינמי מבוססת AI. בנוסף, נכון למועד הדוח פעילות החברה של אספקת מידע על מתחרים עבור לקוחות קיימים של החברה טרם הסתיימה והינה זניחה, כך שהכנסות החברה ממוצר זה הולכות ודועכות



ומסתכמות לסך של 39 אלפי ש"ח ו- 50 אלפי ש"ח המהוות כ- 0.3% ו- 0.5% מסך הכנסות החברה בשנים 2022 ו- 2021 (בהתאמה). לפרטים נוספים ראו באור 1 לדוחות הכספיים של החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 המצורפים לדוח זה ("הדוחות הכספיים").

לפרטים אודות תחום הפעילות, ראו סעיף 7 להלן.

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניות

3.1 ביום 16 בפברואר 2021, השלימה החברה, במסגרת תשקיף להשלמה הנפקה לראשונה לציבור של 1,020,180 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה ושל 1,020,180 כתבי אופציה (סדרה 1)³ של החברה הניתנים למימוש למניות החברה (כשיחידה מורכבת ממניה רגילה וכתב אופציה) במחיר של 44.6 ש"ח ליחידה. סך התמורה בגין הנפקת המניות עמדה על סך כולל (ברוטו) של כ- 45,500,028 ש"ח.⁴ לאחר השלמת ההנפקה האמורה הפכה החברה לציבורית וביום 23 בפברואר 2021 החלו מניותיה להיסחר בבורסה בתל-אביב.

3.2 למיטב ידיעת החברה, לאחר הנפקת המניות במסגרת הנפקה לראשונה לציבור על פי תשקיף להשלמה, כאמור לעיל, לא בוצעו השקעות בהון החברה ולא בוצעו עסקאות מהותיות במניות החברה על ידי בעלי עניין מחוץ לבורסה במהלך השנתיים שקדמו למועד הדוח ועד סמוך למועד אישור הדוח, למעט כמפורט להלן:

מועד ביצוע העסקה	מהות השינוי	סוג נייר הערך	מחיר למניה (בש"ח)	כמות ניירות הערך	התמורה בגין המניות (בש"ח)	סה"כ יתרת ההון המונפק והנפרע של החברה (מצטברת)
ההון המונפק והנפרע של החברה עובר להשלמת ה-IPO⁵						
18 בפברואר 2021	הנפקה לראשונה לציבור IPO	מניות רגילות	ראו ס' 3.1 לעיל	1,020,180	45,500,028	1,806,465
18 באוגוסט 2021	מימוש אופציות (לא רשומות) למניות ⁶		0.032	656	21.13	2,827,301
1 בספטמבר 2021	מימוש אופציות (לא סחירות) למניות ⁷		12.187	2,700	32,904	2,830,001
1 בספטמבר ו- 2 בספטמבר 2021	מכירה ⁸		29	214,040	6,207,160	הון שיוני בהון המונפק והנפרע
	רכישה ^{9,10}		29	214,040	-	
13 באוקטובר 2021 ו- 10 בנובמבר 2021	מימוש אופציות		0.032 0.031	1,895	59.84	2,831,896

3 1,020,129 כתבי אופציה (סדרה 1) פקעו ביום 23 בפברואר 2023. בתקופת הדוח ועובר למועד הפקיעה, 51 כתבי אופציה (סדרה 1) מומשו למניות החברה, לפרטים ראו סעיף 3.2 להלן.

4 לפרטים ראו ה"ש 1 לעיל.

5 לפרטים ראו דיווח מידי של החברה מיום 18 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-019836) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

6 לפרטים נוספים ראו דיווח מידי (מתקן) של החברה מיום 14 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-087793) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

7 לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 14 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-087991) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

8 לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים של החברה מיום 5 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתאות: 2021-01-076639 ו- 2021-01-076642) אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.

9 לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 5 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-077092) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

10 לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 5 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-076678) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.



					20 בדצמבר 2021	(לא רשומות) ^{11,12,13}
2,834,596	32,370.3	2,700	11.989		26 בדצמבר 2021	מימוש אופציות (לא סחירות) ¹³
2,835,252	20.284	656	0.031		3 בינואר 2022	מימוש אופציות (לא רשומות) ¹⁴
3,229,719	14,989,746	394,467	38		18 בינואר 2022	הקצאה פרטית מהותית של מניות החברה למשקיעים מוסדיים(*)
3,246,700	97,963.63	16,981	0.01-13.2		5 ו-20 באפריל 2022	מימוש אופציות (לא רשומות) ^{15,16}
3,246,751	3411.9	51	66.9		2 ו-14 בפברואר 2023	מימוש כתבי אופציה (סדרה 1) ¹⁷

(*) ביום 18 בינואר 2022 החברה ביצעה הקצאה פרטית מהותית של מניות החברה במסגרתה הקצתה כ- 315,520 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כ"א של החברה וכ- 78,947 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כ"א של החברה (סה"כ 394,467 מניות רגילות) לגופים מוסדיים מקבוצת ילין לפידות ומקבוצת מור, בהתאמה. לפרטים נוספים ראו דוח הצעה פרטית מהותית של מניות החברה מיום 16 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-007290) וכן דיווח מיידי של החברה מיום 18 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-008001) אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.

4. חלוקת דיבידנד

- 4.1 ממועד הקמת החברה ועד למועד אישור הדוח, לא חילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה ולא ביצעה רכישה עצמית של מניותיה.
- 4.2 נכון למועד אישור הדוח, החברה לא קיבלה החלטה בדבר אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- 4.3 למיטב ידיעת החברה, לא חלות עליה מגבלות העלולות להשפיע על יכולתה לחלק דיבידנדים, בכפוף להוראות חוק החברות בדבר עמידה במבחני חלוקה.
- 4.4 נכון למועד אישור הדוח, נכון ליום 31 בדצמבר 2022, אין לחברה יתרת עודפים ראויים לחלוקה.

-
- 11 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 3 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-094180) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 12 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-106438) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 13 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 3 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-001365) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 14 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 18 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-008001) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 15 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 באפריל 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-043462) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 16 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4 במאי 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-054736) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 17 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 23 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-020400) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.



חלק שני – מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

5.1. להלן נתונים כספיים של החברה ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2020, 2021 ו-2022 (באלפי ש"ח):

31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	
7,274	9,845	13,919	הכנסות
(1,495)	(2,470)	(3,445)	עלויות המכירות משתנות
(303)	(353)	(328)	עלויות המכירות קבועות
(1,798)	(2,823)	(3,773)	סך הכל עלות המכירות
5,476	7,022	10,146	רווח גולמי
(5,808)	(9,669)	(10,725)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
(4,006)	(12,822)	(14,743)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
(1,782)	(3,090)	(3,551)	הוצאות הנהלה וכלליות
(11,596)	(25,581)	(29,019)	הוצאות תפעוליות
(6,120)	(18,559)	(18,873)	הפסד תפעולי
(1,694)	444	3,167	שערוך כתבי אופציה לשווי הוגן
27	14	533	הכנסות מימון
(444)	(357)	(166)	הוצאות מימון
(2,111)	101	3,534	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(8,231)	(18,458)	(15,339)	הפסד לשנה
4,460	33,701	34,213	סך הנכסים
7,562	9,273	7,070	7 סך ההתחייבויות (*)

(*) כולל התחייבות בגין כתבי אופציות בסך של כ- 1,200 אלפי ש"ח, כ- 4,367 אלפי ש"ח וכ- 4,936 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר 2022, 31 בדצמבר 2021 ו- 31 בדצמבר 2020, בהתאמה.

5.2. להסברי הדירקטוריון ביחס לנתונים הכספיים של החברה, ראו דוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה להלן.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

פעילות החברה עשויה להיות מושפעת ממגמות, אירועים או התפתחויות שונות בסביבה המקרו-כלכלית של החברה, אשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות, כמפורט להלן:

6.1. מצב מאקרו-כלכלי גלובלי

במהלך חודש ינואר 2023 פרסם הבנק העולמי דו"ח תחזית כלכלית גלובלית¹⁸ אשר מצביע על האטה מובהקת בכלכלה הגלובלית. בהתאם לדו"ח כאמור, לאחר התאוששות בצמיחה הגלובלית בשנת 2021 של כ- 5.9% לעומת שנת התפרצות מגפת הקורונה בתחילת שנת 2020, הצמיחה העולמית צפויה לרדת בחדות ל- 1.7% בשנת

¹⁸ <https://reliefweb.int/report/world/global-economic-prospects-january-2023>



2023 כאשר מדובר בקצב צמיחה השלישי החלש ביותר מזה כשלושה עשורים וזאת לאור האינפלציה הגואה, החמרה בתנאים הפיננסיים והתמשכות העימות בין רוסיה לאוקראינה.

בארה"ב ובגוש האירו האינפלציה הגיעה לשיאה במהלך שנת 2022 כאשר: (א) בארה"ב האינפלציה בחודש יוני 2022 עמדה על שיא של 40 שנה – כ- 9.1% ומאז היא יורדת בעקביות מדי חודש כאשר במחצית השנייה של שנת 2022 החלה האטה מסוימת בקצב האינפלציה אשר נכון לסוף שנת 2022 עמדה על שיעור של 6.5% בחישוב שנתי; (ב) בגוש האירו האינפלציה בחודש דצמבר 2022 הגיעה לשיא בשיעור של כ- 9.2% לעומת שיעור של 4.1% בסוף שנת 2021, אולם בתחילת שנת 2023 מראה האינפלציה בגוש האירו התמתנות מסוימת.^{19,20}

כפועל יוצא מהגידול המשמעותי והנמשך בשיעור האינפלציה ובניסיון לבלום את המשך עלייתה החליטו בנקים מרכזיים בעולם להעלות את שיעור הריבית במספר פעימות. הבנק המרכזי בארה"ב (The Federal Reserve) החליט על העלאות הריבית במספר פעימות במהלך שנת 2022, משיעור בטווח של 0% עד 0.25% לשיעור בטווח של 4% עד 4.5% – הריבית הגבוהה ביותר בארה"ב מאז שנת 2008.²¹ כן, בחודש פברואר 2023 העלה הבנק המרכזי בארה"ב את הריבית לרמה של 4.75%. הבנק הפדרלי צופה כי העלאות הריבית בארה"ב תמשכנה גם במהלך שנת 2023.^{22,23} כך גם בגוש האירו, במהלך שנת 2022 ותחילת שנת 2023 הבנק המרכזי האירופי (ECB) החליט על מספר העלאות ריבית כך שבתום סדרת העלאות הריבית המהירה ביותר בתולדות גוש האירו הריבית עלתה מ- מינוס 0.50% ל- 3.0%.²⁴

חטיבת המחקר בבנק ישראל מניחה כי הצמיחה במשקים המפותחים תסתכם ב- 0.1% בשנת 2023 (בהשוואה ל- 0.4% בתחזית הקודמת מחודש אוקטובר 2022) וב- 1.4% בשנת 2024. הצמיחה בסחר העולמי התעדכנה כלפי מעלה לרמה של 3% בשנת 2023 ול- 3.8% בשנת 2024 על רקע מגמת השחרור בעיכובים בשרשראות האספקה והירידה במחירי ההובלה.

להערכת חטיבת המחקר בבנק ישראל, האינפלציה במשקים המפותחים תעמוד על 3.3% בשנת 2023 ועל 2.6% בשנת 2024. בהתאם לכך, הריבית הממוצעת במשקים המפותחים צפויה לעלות ולעמוד על כ- 3.8% אך לרדת בהמשך לרמה של 2.9% בסוף 2024.²⁵

כמו כן, לממשלות רבות בכלכלות המתפתחות חסרים המשאבים להניע מחדש את הצמיחה. זאת בעוד עליות מחירים של נכסים, כמו מניות ונדל"ן, ממשיכים לעלות, והאינפלציה הגואה פוגעת במשקי בית בעלי הכנסה נמוכה באופן קשה במיוחד. מדינות רבות בעולם העלו את שיעורי הריבית במספר פעימות בכדי לשמר את לחצי המחירים בשליטה.

לגבי הכלכלות המתקדמות, גם כאן יש הורדה בתחזיות לצמיחה של 0.5% בשנת 2023. הורדה שמובלת על ידי צפי להאטה בשני הגושים הכלכליים העיקריים – ארה"ב ואירופה.

<https://www.cnbc.com/2023/01/12/heres-the-inflation-breakdown-for-december-2022-in-one-chart.html> 19

<https://il.investing.com/economic-calendar/cpi-733> 20

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20221102a.htm> 21

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20230201a.htm> 22

[/https://www.forbes.com/advisor/investing/federal-funds-rate](https://www.forbes.com/advisor/investing/federal-funds-rate) 23

<https://www.bizportal.co.il/globalmarkets/news/article/812858> 24

<http://bit.ly/3E7ZcDf> 25



להערכת החברה, להמשך עליית האינפלציה ועליית הריבית בהתאם לתחזיות כאמור לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית ישירה על תוצאותיה הכספיות של החברה ופעילותה, בין היתר, בשל העובדה כי לחברה אין הלוואות מתאגידים בנקאיים או חוץ בנקאיים בישראל ו/או בעולם.

עם זאת, כ- 92% מהכנסותיה של החברה מקורן מלקוחותיה בחו"ל, בעיקר במדינות אירופה, לכן להמשך מגמת עליית הריבית והאינפלציה בשווקים הגלובליים עשויה להיות השפעה עקיפה על תוצאות החברה, בין היתר, המשך ההאטה הכלכלית בשווקים, כניסה למיתון כלכלי וכן המשך גל ההתייקרות עלולים לגרום לירידה בהכנסה הפנויה ולירידה בהיקף הצריכה הפרטית ומשכך לירידה בביקוש למוצרי מותרות ופנאי ובדרישה לשירותים נלווים למוצרים הקמעונאים, הן אלו הנמכרים בחנויות פיזיות והן בפלטפורמות מקוונות, וכתוצאה מכך להקטין ביקושים לפלטפורמת התמחור הדינמי של החברה. מנגד, אינפלציה וכתוצאה מכך שינוי עלויות תדיר אצל הקמעונאים עשויים להגדיל את הביקוש למערכת התמחור הדינמי של החברה. על כן, להערכת החברה, אין ביכולת החברה להעריך את ההשפעה המצרפית העקיפה של האינפלציה והעלאת הריבית על תוצאות החברה. לפרטים אודות השפעת האינפלציה ועליית הריבית ראו סעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה להלן.

6.2. מצב מאקרו-כלכלי בישראל

בעקבות מגפת הקורונה העולמית עם התפרצותה בפברואר 2020, שפגעה בכלכלה ובמשקים בעולם, ובכלל זה בכלכלה ובמשק הישראליים, החלה האטה בצמיחה הכלכלית העולמית וכן במשק הישראלי. חרף זאת, המשק הישראלי התאושש היטב ממשבר הקורונה בתמיכת המדיניות המוניטרית והפיסקלית ובעזרת מבצע חיסון האוכלוסייה. עם זאת, עם סיום הדרגתי של משבר הקורונה במהלך הרבעון הראשון של שנת 2022, השווקים חוו השפעות פוסט-קורונה דרמטיות אשר התעצמו כתוצאה מהשפעת מלחמת רוסיה-אוקראינה, המתבטאות באינפלציה גואה ומיתון כלכלי.

במהלך שנת 2022 חצה שיעור האינפלציה את גבול היעד העליון ועומד נכון ליום 31.12.2022 על 5.1%, הגבוה מאז שנת 2002, זאת בין היתר, על רקע עליית מחירי האנרגיה והסחורות בעולם בעקבות פרוץ מלחמת רוסיה-אוקראינה, התגברות בביקוש העולמי והשיבושים הנמשכים בשרשרת האספקה אשר הובילו לעליית מחירי האנרגיה והסחורות בעולם ולהאצה בשיעורי האינפלציה בישראל וברוב המדינות המפותחות. עם זאת, שיעור האינפלציה בישראל נמוך משיעור האינפלציה שקיים ברוב המדינות המפותחות. בהתאם לתחזיות בנק ישראל, שיעור האינפלציה בסוף שנת 2023 צפוי להיות 3.3%.²⁶

במסגרת החלטות הריבית שהתקבלו במהלך שנת 2022, החליטה הוועדה המוניטרית בבנק ישראל, במסגרת 6 החלטות, על העלאות שיעור הריבית ב- 3.15%, מרמה של 0.1% ששררה מתחילת 2020 עד לרמה של 3.25%. לאחר מועד הדוח, החליטה הוועדה המוניטרית בבנק ישראל על שתי העלאות נוספת של הריבית לרמה של 4.25%. בהתאם לתחזיות שונות²⁷, הריבית צפויה לעלות עד לסוף שנת 2023 לשיעור של 5.5%.²⁸

26 דו"ח המדיניות המוניטרית של בנק ישראל בחציון השני של 2022, בכתובת הבאה: <https://www.boi.org.il/en/communication-and-publications/regular-publications/monetary-policy-reports/monetary-policy-report-second-half-of-2022/>
27 <https://il.investing.com/analysis/article-200437281>
28 ראו ה"ש 25 לעיל.



כמו כן, במהלך חודש פברואר 2023 נצפה פיחות חד של השקל, ירידה של 6% לעומת הדולר והאירו, זאת בצל האירועים בזירה העולמית: המשך עליית הריבית על ידי הבנק המרכזי בארה"ב והבנק המרכזי האירופי והצפי להמשך עלייתה, ובזירה המקומית: ההסלמה הביטחונית, הנתונים החלשים, יחסית, בתקציב המדינה בחודש שעבר והמשך העימותים סביב הרפורמה המשפטית. המשך הפיחות עשוי לגרור עלייה בלחצי האינפלציה.²⁹

להערכת החברה, לאינפלציה ולעליית הריבית על-ידי בנק ישראל במהלך שנת 2022, לא היתה השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה. בנוסף, להערכת החברה, לאינפלציה ולעליית המדד בהתאם לתחזיות בנק ישראל כאמור לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה ופעילותה, בין היתר, בשל העובדה כי לחברה אין הלוואות מתאגידים בנקאיים או חוץ בנקאיים בישראל ולאור העובדה שכ- 92% מהכנסותיה של החברה הן מלקוחותיה בחו"ל. לפרטים אודות השפעת האינפלציה ועליית הריבית ראו סעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה להלן.

6.3 ענף ה- e-commerce והבינה המלאכותית הגלובלי

בשנים האחרונות גדל השימוש בכלי תוכנה כשירות (SaaS), מחשוב ענן ובינה מלאכותית, וכן גדל המסחר המקוון.

שוק המסחר המקוון הינו אחד מהענפים החווים את הצמיחה המשמעותית ביותר בעולם בעשור האחרון, כאשר תחום מרכזי בעולם המסחר המקוון הוא המסחר המקוון במוצרים קמעונאיים. המסחר המקוון מאפשר לצרכנים גישה לשווקים בארץ ובחו"ל ומציע מגוון כמעט בלתי מוגבל של טובין במחירים שונים ובנוסף מאתגר את המסחר הפיזי ובמיוחד את המסחר הקמעונאי. מספר הקונים הדיגיטליים ממשיך לעלות מדי שנה. במהלך תקופת פרוץ מגפת הקורונה, בשנת 2020, מכירות המסחר האלקטרוני הקמעונאי העולמי צמחו ביותר מ- 25% לעומת שנת 2019, ובשנת 2021 חל גידול נוסף של כ- 16.8% לעומת שנת 2020.^{31,30} בשנת 2021, למעלה מ- 2.46 מיליארד אנשים רכשו סחורות או שירותים באמצעות האינטרנט, ובמהלך אותה שנה, מכירות הקמעונאיות האלקטרוניות עמדו על למעלה מ- 4.9 טריליון דולר ברחבי העולם. בשנת 2021, עם היציאה ממשבר הקורונה, נמשך הגידול במכירות המסחר האלקטרוני הקמעונאי העולמי אשר עמד על כ- 16.8% ביחס לשנת 2020. עם זאת, בשנת 2022 קצב הצמיחה הואט ושיעור המכירות האמור עמד על 9.7%³². בשנת 2022, למעלה מ- 2.66 מיליארד אנשים רכשו סחורות או שירותים באמצעות האינטרנט, ובמהלך אותה שנה, מכירות הקמעונאיות האלקטרוניות עמדו על למעלה מ- 5.7 טריליון דולר ברחבי העולם.³³ שוק המסחר המקוון העולמי צפוי להסתכם בכ- 6.3 טריליון דולר בשנת 2023, ובכ- 6.9 טריליון דולר בשנת 2024.³⁴ על-פי התחזיות, הצפי הינו לגדול בשנים הקרובות ולהגיע ל- 20.8% עד 2023, והצמיחה צפויה להימשך, כך שבשנת 2025, 23% מתוך כלל המכירות מוערכות להתבצע באופן מקוון, עלייה של 5.2% בתוך חמש שנים.³⁵ על רקע התפשטות נגיף הקורונה,

29 שוק המט"ח הישראלי במחצית השניה של 2022 (בנק ישראל; ספטמבר 2022), בכתובת הבאה: <https://www.boi.org.il/en/communication-and-publications/press-releases/israel-s-foreign-currency-market-in-the-second-quarter-of-2022/>

30 <https://www.statista.com/outlook/243/100/ecommerce/worldwide>

31 <https://www.globalxetfs.com/e-commerce-entering-the-next-wave-of-growth>

32 <https://magenest.com/en/ecommerce-statistics-2022>

33 ראו ה"ש 31 לעיל.

34 ראו ה"ש 31 לעיל.

35 ראו ה"ש 31 לעיל.



מרבית ענפי התעשייה והמסחר נאלצו להסתגל למציאות חדשה אשר שיקפה, בין היתר, שינוי בהתנהגות הצרכנים שהתבטא בעיקר במעבר למסחר מקוון (Online). אימוץ נוכחות מקוונת הפך בשנים האחרונות לגורם מפתח במתן שירות ללקוח ובגישה ללקוחות חדשים. להשפעות משבר הקורונה על פעילות החברה ראו סעיף 2.2 בדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה להלן.

לאור מגמת הצמיחה העולמית במסחר מקוון, עלתה המודעות העולמית בקרב חברות לצורך באסטרטגיית תמחור שמבוצעת באופן אוטומטי, אשר מביאה חברות לגייס צוותי תמחור ולהקצות תקציבים לפתרונות תוכנה, דבר שלהערכת החברה עשוי להעלות את הביקוש לשירותי החברה.

המשך מגמת העלייה במסחר מקוון עשויה, להערכת החברה, להשפיע באופן חיובי על צורך בתמחור מדויק ותדיר, שעשוי להעלות הן את הביקוש לשירותים של החברה והן את היקף השימוש בקרב לקוחות קיימים. אולם, ירידה בשיעור מכירות הקמעונאות האלקטרוניות, ככל שתרחש כתוצאה ממתון עולמי, צפויה להביא לירידה בהיקף הפעילות של החברה ובהכנסותיה, כמפורט בסעיפים 6.1-6.2 לעיל.

6.4 תנודות בשערי מטבע

מרבית הכנסות החברה מתקבלות מלקוחות בחו"ל במטבע זר, בעיקר באירו, בעוד שמרבית הוצאותיה של החברה הינן בשקל. על כן, החברה חשופה לסיכונים הנובעים משינויים שיחולו בשערי החליפין של מטבעות זרים לעומת השקל החדש. לפיכך, רמת הרווחיות של החברה מושפעת משינויים בשער החליפין של השקל מול מטבעות הפעילות. יצוין, כי שינויים ותנודות בשערי מטבע אינם עשויים להשפיע באופן מהותי על החברה, רווחיותה ותוצאות פעילותה שכן גם חלק מהוצאותיה של החברה הינן באירו.

הנהלת החברה מבצעת אחת לשנה בחינה של הסיכונים אליהם חשופה החברה הנובעים מתנודות בשערי מטבע. לאחר מועד הדוח, במהלך חודש פברואר 2023 נצפה פיחות חד של השקל, ירידה של 6% לעומת הדולר והאירו, זאת בצל האירועים בזירה העולמית.³⁶ מתוך כך, החברה התקשרה עם תאגיד בנקאי לביצוע עסקאות אקדמה (Forward) לגידור הסיכון והחשיפה הכלכלית שלה לתנודות בשערי החליפין של האירו/שקל אשר אינם מהווים גידור מבחינה חשבונאית. לחשיפה לסיכוני מטבע חוץ ראו גם באור 1. ד. 23. לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

6.5 תחרות

שוק מערכות התמחור הינו שוק תחרותי, וקיימות חברות מתחרות לפעילות החברה בשוקי היעד של החברה. בנוסף, חלק מהקמעונאים מבצעים, או למיטב ידיעת החברה שוקלים לבצע, פיתוח פנימי של מערכות תמחור. המתחרים עלולים לפתח מערכות דומות למערכת החברה, לנגוס בחלקה של החברה בשוקי היעד ולפיכך להשפיע על תוצאות הפעילות. לפרטים נוספים אודות התחרות בתחום הפעילות ראו סעיף 14 להלן.

6.6 שוק ההון

למיתון ולאי-וודאות כלכלית בשוק הישראלי או העולמי, עשויה להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לגייס הון נוסף, לצורך הרחבת פעילותה. זאת, בשים לב לכך שהחברה הינה חברת מחקר ופיתוח אשר טרם

36 שוק המט"ח הישראלי במחצית השניה של 2022 (בנק ישראל; ספטמבר 2022), בכתובת הבאה: <https://www.boi.org.il/en/communication-and-publications/press-releases/israel-s-foreign-currency-market-in-the-second-quarter-of-2022/>



ייצרה תזרים מזומנים מספקים למימון פעילותה השוטפת. להערכת החברה, המזומנים הנמצאים בקופת החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2022 יספיקו למימון פעילותה השוטפת של החברה עד לסוף שנת 2024.

האמור לעיל בסעיף 6 זה בדבר הערכות החברה המפורטות לעיל, בין היתר, בדבר השפעות עתידיות של הסביבה הכללית, הגורמים החיצוניים וכן של שינויים בסביבה המאקרו כלכלית הגלובלית והמקומית בישראל המשפיעים ו/או העשויים להשפיע על פעילות החברה ותוצאותיה הכספיות של החברה, מתבססים בעיקרם על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, כפי שהם ידועים לה כיום. מבלי לגרוע מהאמור, כל ההנחות ו/או ההערכות ו/או האומדנים ו/או הנתונים המפורטים לעיל הינם "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המבוססים בחלקם על פרסומים פומביים שונים ובחלקם על הערכות הנהלת החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם שינויים בסביבה העסקית, שינויים ותנודתיות בסביבה הכלכלית הגלובלית והמקומית, התממשותם של איזה מגורמי הסיכון המשפיעים על החברה המפורטים בסעיף 29 להלן, וכן מגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה והשוק בו היא פועלת, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ובאופיים אינם בשליטתה הבלעדית של החברה.

6.7. השפעת משבר הקורונה על פעילות החברה

להשפעות משבר הקורונה על פעילות החברה ראו סעיף 2.2 בדוח הדירקטוריון.

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה לפי תחום הפעילות

.7 מידע כללי על תחום הפעילות

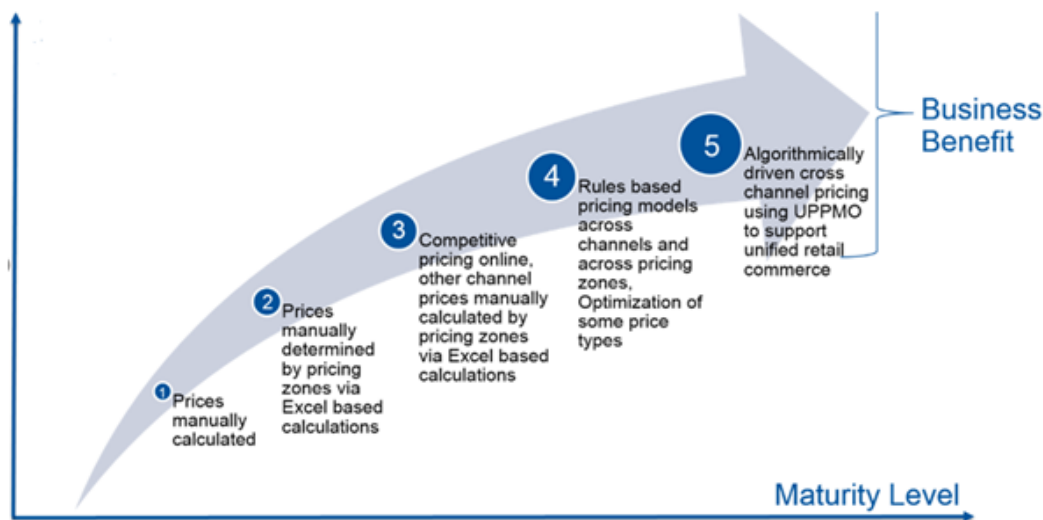
.7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

כאמור לעיל, החברה מפתחת פלטפורמת SaaS לתמחור דינמי, אשר מנתחת מידע ממגוון מקורות באמצעות מנוע תמחור המבוסס על בינה מלאכותית (AI) משולב חוקה לתמחור בזמן אמת.

מרבית לקוחות החברה הינן חברות B2C אשר מוכרות מוצרים ושירותים באופן מקוון (Online) וכן בחנויות פיזיות, ואשר מקבלות גישה למערכת התוכנה באמצעות הענן.

להערכת החברה, מרבית הלקוחות הקמעונאיים פועלים כיום בדרך של קבלת החלטות ברזולוציה משתנה על מחיר, מוצרים ומבצעים באופן ידני תוך שימוש בקבצי אקסל, ולא באמצעות מערכות ייעודיות לכך.

להלן גרף של חברת Gartner³⁷ (שלמיטב ידיעת החברה הינה חברת מחקר וייעוץ בטכנולוגיות מידע) המציג את אפשרויות התמחור של ארגונים קמעונאיים. מן הגרף עולה כי הלקוחות הקמעונאיים בתחום התמחור נמצאים בין שלב 1 לשלב 5. יצוין, כי מרבית הקמעונאיים הגדולים אינם מצליחים עדיין להגיע לשלב 4 עצמאית ומשתמשים בתהליכי תמחור מבודדים שאינם מונעים באופן אלגוריתמי, אשר מעכבים את יכולת הביצוע במסחר קמעונאי מאוחד.³⁸ הטמעת הפלטפורמה של החברה מאפשרת ללקוחות לעבור לשלבים 4 או 5, בטווח זמן, שלפי ניסיון החברה הינו תוך כ- 30 ימי עסקים ממועד הטמעת המערכת.



בנוסף לאמור לעיל, בשנים האחרונות חל גידול מתמיד במעבר ממסחר פיזי למסחר מקוון³⁹, אשר גדל באופן משמעותי עקב השפעות משבר הקורונה.⁴⁰ כמו כן, להערכת החברה, כניסתה של חברת אמזון שינתה את שוק

<https://blogs.gartner.com/robert-hetu/retail-pricing-strategies-still-not-optimized> 37

<https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2AZR2C3M&ct=220901&st=sb> 38

<https://www.globalxetfs.com/e-commerce-entering-the-next-wave-of-growth> 39

40 לפרטים נוספים אודות משבר הקורונה על פעילות החברה ראו סעיף 2.2 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה להלן.



התמחור הדינמי העולמי, שכן אמזון "חינכה" את השוק שמחיר מוצרים משתנה באופן תדיר, יומיומי ואף מספר (רב) של פעמים ביום, דבר שדורש מקמעונאים שמתחרים באמזון לנקוט בשיטות דומות.⁴¹

בהתאם לפרסום של המגזין הכלכלי הבינלאומי Forbes מחדש ספטמבר 2020, לתמחור ומבצעים המבוססים על בינה מלאכותית AI יש פוטנציאל תועלת במונחי הגדלת רווחיות קמעונאיות של בין 259.1 מיליארד דולר לבין 500 מיליארד דולר.⁴² בנוסף, במאמר שפורסם על-ידי פירמת רואי החשבון PWC נכתב כי הבינה המלאכותית עתידה להיות גורם משמעותי (Game Changer) בכל הנוגע לתמחור רציונלי מבוסס נתונים וזאת בהתחשב בכמויות ההולכות וגדלות של נתונים זמינים אותם גורמים אנושיים אינם מסוגלים לפענח.⁴³ כמו כן, נמצא ששימוש בתהליכי תמחור מבוססים AI יכול להגדיל את ההכנסות ב- 5% תוך פחות מתשעה חודשים.⁴⁴ שוק ניהול ההכנסות (Revenue Management Market) העולמי צפוי לגדול מ- 17.7 מיליארד דולר בשנת 2022 לכ- 37.1 מיליארד דולר עד שנת 2028, כאשר שיעור הצמיחה השנתי הממוצע (CAGR) הצפוי הוא 13.1%.⁴⁵

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

לפרטים ראו סעיף 23 להלן.

7.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

בשנים האחרונות גדל השימוש בכלי תוכנה כשירות (SaaS), מחשוב ענן ובינה מלאכותית, וכן גדל המסחר המקוון. להערכת החברה, הצורך בשירותים של תמחור אוטומטי ודינמי, וזאת, בין היתר, לאור השינויים בהיקף המסחר המקוון, הולך וגובר. יצוין, כי הפלטפורמה כיום מותאמת באופן גנרי לעבודה גם בחנויות פיזיות וגם באופן מקוון בכלל העולם.

7.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות

לקוחות החברה הינם בעיקר לקוחות אונליין, וכיום תמחור דינמי יכול להתבצע גם בחנויות פיזיות באמצעות שימוש בצגים אלקטרוניים, דבר שמאפשר שינויי מחיר בתדירות גבוהה יותר, על ידי הורדת המרכיב הידני בשינויי מחיר.

החברה מזהה מתאם מוצר-שוק חזק של פלטפורמת התמחור של החברה עם עולם הקמעונאות על מחלקותיו השונות. כדי לנצל את הפוטנציאל, החברה החליטה להשקיע את מאמציה בכניסה לשווקים חדשים והתרחבות בטריטוריות הקיימות, בין היתר באמצעות פעילויות שיווק ומכירה על-ידי צוות מכירות באירופה המתמקד בעיקר במדינות מערב וצפון אירופה וכן התקשרה החברה עם מפיצים הפועלים באירופה, אוסטרליה וניו-זילנד. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.4 בפרק א' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2021⁴⁶ ("דוח תקופתי לשנת 2021").

⁴¹ <https://www.globalxetfs.com/e-commerce-entering-the-next-wave-of-growth>

⁴² <https://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2020/09/07/10-ways-ai-improves-pricing-and-revenue-management/?sh=836d7e12f337>

⁴³ <https://www.pwc.be/en/news-publications/2019/artificial-intelligence-may-be-game-changer-for-pricing.html>

⁴⁴ <https://www.bcg.com/capabilities/business-transformation/how-to-grow-revenue-quickly-and-sustainably-in-transformations>

⁴⁵ <https://www.globenewswire.com/news-release/2023/02/14/2607746/0/en/The-revenue-management-system-market-is-projected-to-grow-from-US-17-717-02-million-in-2022-to-US-37-106-75-million-by-2028-it-is-estimated-to-grow-at-a-CAGR-of-13-1-from-2022-to-2.html>

⁴⁶ הדוח התקופתי של החברה לשנת 2021 כפי שפורסם על-ידי החברה ביום 16 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-026127), אשר



כמו כן, החברה זיהתה שני מנועי צמיחה נוספים לפעילותה: D2C (Direct to Consumer) ותחום התעופה.

7.4.1. D2C – יצרנים של מותגים בינלאומיים עברו בשנים האחרונות למכירה ישירה על חשבון מכירה דרך קמעונאיים. הסיבה למעבר הינה קשר ישיר אל מול הצרכן והגדלת שולי הרווח. היצרנים נמצאים במקומות שונים בתהליך. תהליך הטרנספורמציה הדיגיטלי לתמחור דינמי מתחלק לשלושה שלבים: 1. יצרנים שלא ביצעו טרנספורמציה דיגיטלית לתהליך המכירה שלהם. 2. יצרנים שביצעו טרנספורמציה דיגיטלית למכירה באונליין שמבוצעת במספר מדינות מצומצם. 3. יצרנים שביצעו טרנספורמציה דיגיטלית למכירה בפריסה מלאה תוך יעדי מכירות אגרסיביים אל מול ערוצי המכירה המסורתיים.

החברה מסייעת ליצרנים אלו בשלב ראשון בתהליך הטרנספורמציה הדיגיטלית בין הערוצים השונים, בשלב השני היא מסייעת באופטימיזציה של התמחור.

בהמשך לאמור בסעיף 3 לדוח החציוני של החברה לשנת 2022⁴⁷ בדבר הרחבת ההתקשרות של החברה עם Samsung Electronics Co.,Ltd. ("סמסונג העולמית") לשימוש בפלטפורמת החברה במדינות נוספות, ביניהן: ארה"ב, צרפת, קוריאה הדרומית גרמניה וסין, לתקופה של כ- 6 חודשים שבאה לסיומה בסוף שנת 2022, ביום 23 במרץ 2023 התקשרה החברה עם סמסונג העולמית בהסכמים להרחבה נוספת של השימוש במערכת. לפרטים אודות התקשרות החברה בהסכמים עם סמסונג העולמית שהינם מהותיים לחברה ראו סעיף 24.2 להלן.

7.4.1. תעופה – החברה עושה אוטומציה וטרנספורמציה דיגיטלית לתמחור כרטיסי הטיסה וחבילות נופש אשר משתנה כל יום ויכול להיות מבוצע מספר רב של ימים מראש. חברות המטרה הינן חברות תעופה אשר טסות P2P (Point to Point), ונדרשות להגיע למחיר אופטימלי בכל טיסה על פני השנה. החברה מסייעת לחברות אלה להתמודד עם ביקוש והיצע משתנה, ריבוי מתחרים ושוק דינמי.

ביום 30 ביוני 2022 החברה התקשרה עם חברת ישראייר תעופה ותיירות בע"מ ("ישראייר"), לקוח קיים של החברה, בהסכם שירותים חדש (בס"ק זה: "ההסכם") לפיו הורחב היקף השירותים הניתנים לישראייר, בין היתר, על-ידי הרחבת השימוש ברישיון מערכת התמחור הדינמי של החברה עבור כלל מוצריה של ישראייר. לפרטים נוספים אודות ההסכם עם ישראייר שהינו הסכם מהותי לחברה ראו סעיף 24.1 להלן.

7.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם להשפיע מהותית על תחום הפעילות

- המעבר למסחר אלקטרוני ושימוש בטכנולוגיות שתומכות בכך משפיע באופן משמעותי על תחום הפעילות, ביניהן טכנולוגיות של E-Commerce Platform (כגון: Shopify, Hybris, WooCommerce, Magento) שמאפשרות לקמעונאים לבנות חנות אינטרנטית;
- טכנולוגיות של אופטימיזציה של שרשרת אספקה שמאפשרות מסחר דינמי ומהיר יותר;

47 דוח חציוני של החברה ליום 30 ביוני 2022 כפי שפורסם ביום 28 באוגוסט 2022 (מס' אסמכתא: 109111-01-2022), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.



- טכנולוגיות של מציאות מדומה, אשר יעשירו את חווית הלקוח במסחר מקוון, ויעודדו הסטה של לקוחות ממסחר פיזי למסחר מקוון ;
- פלטפורמות לשיווק ופרסום כדי להביא תנועה למסחר המקוון ;
- שינוי טכנולוגי של צגי מחיר אלקטרוניים (Electronic Shelf Label) מאפשרים שינוי דינמי של מחירים גם בחנויות הפיזיות ;

7.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחום הפעילות כוללים :

יכולות מחקר ופיתוח – המערכות מבוססות על טכנולוגיות מתפתחות. יכולת החברה להמשיך בפיתוח המערכות חשובה לצורך שימור המערכות, פיתוח והתאמתן לטכנולוגיה המתפתחת.

כוח אדם מיומן – כוח אדם מיומן חשוב לצורך שמירה על רמת מומחיות וידע מקצועי גבוה, ובכלל כוח אדם מיומן במגוון תחומים, כגון תוכנה, הנדסת תוכנה, Data Science, DevOps ועוד.

מוניטין החברה – למוניטין החברה חשיבות ייחודית בתחום זה, שכן לחברה חשיפה למידע רגיש מאוד על הלקוחות, ועל מנת שהלקוחות יהיו מוכנים בחשיפתו בפניה נדרשת רמת מוניטין גבוהה לפעילות החברה, וכן בשל העובדה שמדובר בקבלת החלטות הרות גורל עבור הלקוחות.

7.7. חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

7.7.1. חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות הינם :

ידע ומומחיות מקצועית – פיתוח אלגוריתמים, לרבות באמצעות שימוש בכלים מתקדמים כגון Machine Learning ו-Deep Learning, דורש ידע ומומחיות מקצועית מורכבת של אנשי מקצוע שונים, אשר מהווה חסם כניסה לתחום הפעילות.

השקעות וגיוס מימון – פעילות החברה מצריכה השקעות גבוהות באופן יחסי, לרבות בהתחשב במשך הזמן הדרוש לתהליך הפיתוח והשקעת משאבים רבים לפיתוח, באופן המייצר חסם כניסה לתחום הפעילות.

מוניטין וניסיון מוכח – למוניטין והניסיון חשיבות ייחודית בתחום זה, שכן מדובר בקבלת החלטות הרות גורל עבור הלקוחות וחשיפה שלהם לטעויות של המערכת.

7.7.2. חסמי היציאה העיקריים לתחום הפעילות הינם :

התחייבות ללקוחות – לרוב, הסכמי החברה עם לקוחותיה כוללים תקופת הודעה מוקדמת הדדית בת 180-90 ימים לצורך סיום ההסכם, או הסכם שנתי מתחדש. במהלך תקופה זו על החברה להמשיך ולספק ללקוח את שירותי התמיכה בתוכנה כפי שהתחייבה במסגרת ההתקשרות עימו.

7.8. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

תחליף למוצרי החברה הן מערכות אשר מספקות מידע על מחירי המתחרים, אשר נשלח כמידע גולמי ללקוח. מערכות אלה דורשות מהלקוח עבודה ידנית מרובה וקבצי אקסל לצורך קבלת החלטות. תהליך זה לא מאפשר לייצר אסטרטגיות תמחור מורכבות, ומוגבל בניהול כמות המוצרים והערוצים.

תחליף נוסף למוצרי החברה עשוי להיות פיתוח פנימי על ידי הלקוח. ישנן חברות שעובדות באמצעות מערכת תמחור המבוססת על פיתוח פנימי (פעמים רבות באמצעות אקסל), אשר יכולה להתבסס גם על מידע של מחירי מתחרים אשר מגיעים על פי רוב מספקי מידע חיצוניים.

להערכת החברה, היתרונות של מערכות החברה הינם, בין היתר, יכולת לבצע תמחור אוטומטי משלב בינה מלאכותית (AI) באופן גנרי לכלל ענפי הפעילות הקמעונאית, תוך מתן אפשרות לשלב אילוצים עסקיים הכוללים רווחיות ומלאי כמוצר מדף, תוך התחשבות בביקוש הלקוחות. יתר על כן, זמן ההטמעה מהיר (ממוצע של כ- 30 ימי עסקים מיום הטמעת המערכת, על מנת שהלקוח יבצע התממשקות מלאה לאוטומציה), וכתוצאה מזאת העלייה במדדי הרווחיות של הלקוחות עולים תוך זמן קצר ביחס למתחרים. המערכת מאפשרת ללקוחות גמישות והתאמה לצרכי הלקוח ומדיניות התמחור בארגון. למיטב ידיעת החברה, ברוב המערכות של המתחרים (בניגוד למערכת התמחור הדינמי של החברה): (א) אין אפשרות לבצע התאמה אישית לאסטרטגיית תמחור פר לקוח במערכת, באופן שמאפשר ללקוח לתכנת את האלגוריתם של התמחור לפי בחירתו באמצעות פלטפורמה פתוחה; (ב) אין יכולת שילוב של תמחור מבוסס חוקיות ותמחור המבוסס על AI ו-Machine Learning (להבדיל מעבודת תמחור ידנית של אינסוף מוצרים); (ג) אין ללקוח אפשרות לבחור את שיטת התמחור המתאימה ביותר לארגון, ניטור ותיקון ביצועי השיטה וכך לאפיין בעצמו את צרכיו; וכן (ד) זמן ההתאמה וההטמעה של פתרון המתחרות ארוך משמעותית משל החברה.

7.9. מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

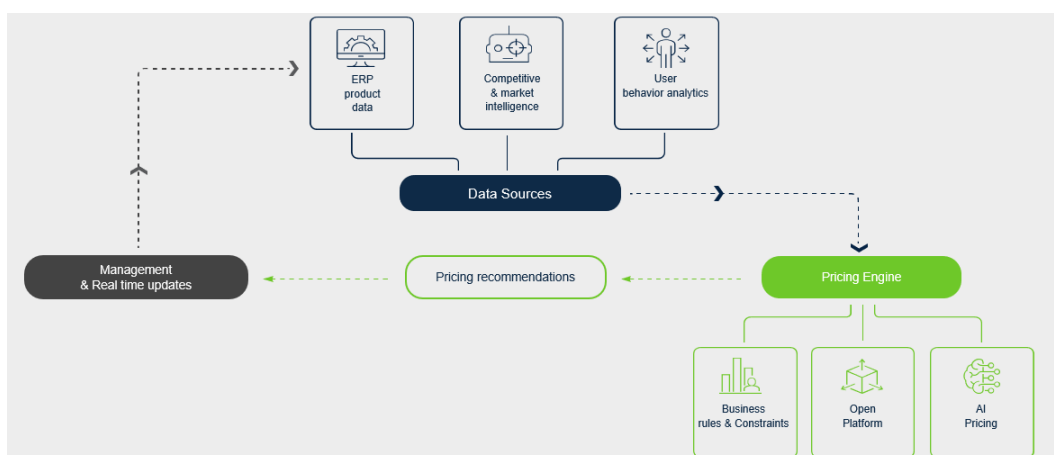
לפרטים בדבר התחרות בתחום הפעילות של החברה ראו סעיף 14 להלן.

8. מוצרים ושירותים

8.1. המוצר העיקרי של החברה הוא מערכת תוכנה לתמחור דינמי לקמעונאיים, אשר הושק בשנת 2018.

8.2. המוצר מאפשר בעיקר ליצרנים וחברות B2C אשר מוכרות מוצרים ושירותי אונליין (Online) וכן בחנויות פיזיות, לבצע תמחור מבוסס AI משולב חוקה, שמטרתו להעלות את הרווחיות וההכנסות של אותן חברות. המוצר הינו מוצר תוכנה אשר מופעל בתצורת SaaS, המבוסס על טכנולוגיות המאפשרות ללקוחות החברה (שמרביתן הינן חברות קמעונאיות) לתמחר את מוצריהם באופן דינמי בהתאם לתנאי השוק המשתנים ואירועים עסקיים שונים אשר מזוהים באופן אוטומטי במערכות הארגון. לפרטים נוספים אודות המערכת ראו סעיף 1.1.3 לעיל.

להלן תיאור סכמתי של המערכת:





המערכת אוספת בזמן אמת נתונים משלושה מקורות מידע מרכזיים:

א. "נתונים על המוצר" – נתונים בקשר למוצר, כגון מלאי המוצרים, עלויות המוצרים וכו', הנאספים מהמערכות התפעוליות של הלקוח.

ב. "מידע מחירי מתחרים" – מידע על מחירי מוצרים של המתחרים בערוץ האונליין, הנאספים מספקי מידע או מהלקוח או באמצעות מערכת השוואת מחירי המתחרים של החברה. כאמור לעיל, בעבר החברה סיפקה שירות זה, אך כיום מירב הלקוחות החדשים מקבלים אותו ישירות מספקי מידע חיצוניים או מעבדים אותו באופן עצמאי.

ג. "התנהגות צרכנים" – נתונים בקשר להתנהגות הצרכנים כגון כמות יחידות נמכרת בכל רגע נתון, הכנסות וכיו"ב, אשר נאספים בזמן אמת ממערכות האנליטיקה של הלקוח.

נתוני המידע נכנסים למנוע התמחור, אשר מבוסס בינה מלאכותית, המייצר המלצה למחיר חדש, כאשר תדירות המלצות המחיר (מספר פעמים ביום, מידי יום, או מידי מספר ימים) הינה לפי הגדרות הלקוח.

המחיר החדש מעדכן את המערכות התפעוליות של הלקוח ובמקביל עובר לערוצי המכירה השונים באופן אוטומטי.

תהליך זה מבוצע באופן חזרתי.

8.3. הלחן תיאור הרכיבים העיקריים של המערכת:

מסך העבודה של הלקוח ("Dashboard and Reporting"), מאפשר למשתמש במערכת, קרי הלקוח של החברה, לעקוב אחר הסטטוס של תוצרי המערכת, כגון כמות שינויי המחיר בכל רגע נתון. מסך זה מאפשר ללקוח להפעיל את המערכת ולנווט בין רכיביה. במסך זה, הלקוח יכול להגדיר את אסטרטגיית התמחור העסקית שלו (כגון, אופטימיזציה למלאי, להכנסות, לרווחיות וכו') ואת המשקולות היחסיות עבור אסטרטגיית התמחור שנקבעו על ידו. בנוסף, ניתן לראות שינויים ב"זמן אמת" של מחיר המוצר והסבר בגין סיבת גורמי קבלת ההחלטות. הלקוח יכול לבצע שינוי מחיר במערכת בניגוד להמלצות מנוע התמחור ולצפות במידע אגרגטיבי על מוצרים לרוחב ערוצי השיווק השונים. בנוסף, הלקוח יכול לבצע בדיקת ביצועים של תרחיש תמחור עתידיים.

מנוע התמחור (AI Pricing), כולל אלגוריתם תמחור מורכב, שמשקלל את נתוני עלויות מוצרי הלקוח, מחירי המתחרים הנוכחיים, כמויות המלאי הנוכחיות, היקף הפרסום והאסטרטגייה של הלקוח, רמת הביקושים בשוק ועוד. האלגוריתם משקלל את הנתונים לעיל באמצעות הגדרות שביצע הלקוח וכן באמצעות עיבוד ו"למידת" נתונים היסטוריים שונים, באמצעות למידת מכונה. במידת הצורך, מנוע התמחור משקלל גם את "חיי המדף" המתקצרים של המוצר הנמכר, כך שהמערכת מסוגלת להורות על שינויי מחיר כפונקציה של תחזית צריכת המלאי כנגד חיי המדף של המוצר הרלוונטי. האלגוריתם מותאם למצבים שונים כגון, מוצרים עם מלאי מוגבל, חיסול מלאים (Clearance), מוצרים עם תלות ביניהם (Cross elasticity) וכדומה.

רכיב איסוף, ניטור ועיבוד נתוני הלקוח ("Real Time Collection"), באמצעותו המערכת מנטרת באופן שוטף נתוני "זמן אמת" מהמערכות התפעוליות של לקוחות החברה (כגון מערכת תכנון משאבי ארגון (ERP), מערכת ניהול קשרי לקוחות (CRM)). נתונים אלו מהווים "גירויים" (טריגרים) לביצוע שינויי תמחור של מוצרי הלקוח. כך, המערכת אוגרת מידע היסטורי ברמת המוצר והמשתמש הבודד, במטרה לזהות את כמות הלקוחות של הלקוח אשר נחשפו למוצר וירטואלית, וכן את אחוז הלקוחות אשר לא מימשו את הקנייה.

באמצעות הממשק למערכות הלקוח, המערכת יכולה לזהות מוצרים בלתי תחרותיים של הלקוח, וכן יכולה לתמוך ולעבד כמאות אלפי נתונים ביחידת זמן של שנייה אחת.

רכיב תמחור מיידי לפי חריגה ממגמות עסקיות-כלכליות של הלקוח ("Real Time KPI Analysis")

רכיב זה כולל אלגוריתם המזהה חריגות ממגמות עסקיות-כלכליות בנתוני לקוחות החברה, על בסיס נתוני עבר, במטרה לאפשר תגובה אופטימלית לשינויים. האלגוריתם מאפשר תגובה ממוכנת ומהירה לשינויים בדפוסים בנתוני הלקוחות מתוך ראייה רחבה וכוללת של השוק במצב נוכחי. בנוסף, החברה פיתחה מנגנון ייחודי אשר משתמש בזיהוי חריגה ממגמה כהוראה לביצוע תמחור מחודש של מוצרי הלקוח.

רכיב מערכת ניהול מבצעים (Promo) שאינם מבצעי מחיר

החברה פיתחה יכולת משלימה למערכת התמחור, אשר כוללת מתן אפשרות ללקוח להגדיר מגוון מבצעים, שאינם מבצעים אשר עוסקים באופטימיזציה של מחירו של מוצר ספציפי, אלא הנחה המתקבלת משילוב של מוצרים, כדוגמת 1+1. בכוונת החברה לבחון מעת לעת פיתוח של שיטות אופטימיזציה גם למערכת ניהול המבצעים כאמור, אשר תאפשר התאמה מיטבית של המוצרים המשתתפים במבצעים לצורך מתן מענה לפונקציות מטרה שונות כפי שיוגדרו על ידי הלקוח (למשל, מכירה של כמות מוגדרת של מותג מסוים, לצורך עמידה ביעדי מכירות של הלקוח אל מול ספק ספציפי). בנוסף, לחברה מוצר מערכת השוואת מחירי מתחרים, אשר מבצעת איסוף וניתור נתונים מאתרי סחר באונליין ושליחת הנתונים אל הלקוח.

המערכת משמשת את הלקוחות בהבנת הסביבה התחרותית וקבלת החלטות מבוססות מידע תחרותי.

למערכת שני חלקים עיקריים:

מיפוי – היכולת לזהות מוצרים זהים שנמכרים באתרים שונים. מכיוון שלמרבית המוצרים בעולם אין מזהה ייחודי שמופיע באתרים, יכולת זו היא קריטית על מנת להיות מסוגל להשוות בין מחירים ומבצעים באתרים שונים.

חילוץ מחיר ומבצעים – היכולת לבצע, על כמות מוצרים גדולה ובתדירות גבוהה, סריקה של מחיר באתרי המתחרים.

9. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

נכון ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2021 ו-2022, כלל הכנסות החברה נובעות משירותי פלטפורמת מערכת התמחור הדינמי, למעט הכנסות זניחות הנובעות אספקת מידע על מתחרים עבור לקוחות קיימים של החברה כמפורט בסעיף 2 לעיל.

לפרטים אודות פילוח הכנסות החברה לפי חלוקה גאוגרפית ראו באור 22 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

10. פיתוחים חדשים

החברה פועלת באופן תדיר ומתמשך לצורך עדכון ושיפור המערכת, בדרך של פיתוח אלגוריתמים חדשים, המיועדים לשפר את המערכת ולהגדיל את התאימות שלה באופן אוטומטי לכלל ענפי הקמעונאות.

במהלך תקופת הדוח, פעלה החברה לפתח יכולות לחיזוי ארוך טווח של מכירות פר מוצר לפי ערוץ מכירה. בנוסף, החברה מפתחת יכולות של הנדוס לאחור (Reverse Engineering) של מחירי המתחרים. כמו כן, כדי



לעבוד עם חברות ענק בעולם החברה תומכת ביכולות רב ערוצית מתקדמת המאפשרת ניהול של אלפי חנויות בו זמנית. לפרטים נוספים ביחס לפיתוחים עתידיים ראו סעיף 16 להלן.

11. לקוחות

11.1 מאפייני הלקוחות

עיקר לקוחות החברה מאופיינים כחברות B2C ו-D2C המשווקות מוצרים קמעונאיים ללקוחות קצה במגוון תחומי פעילות, כגון אלקטרוניקה, DIY, מזון, אופנה, ספרים, תעופה, ספורט, פארמה, קוסמטיקה, ויטמינים, חנויות כל-בו וקמעונאי נישה. הפלטפורמה מתאימה בצורה גנרית לכלל תחומי פעילות הקמעונאות. קהל היעד של הפלטפורמה הינו בעיקר חברות קמעונאיות גלובליות, בינוניות וגדולות, עם מרכיב מרכזי של מכירות מקוונות.

יצוין, כי הבחירה של החברה במיקוד בחברות בינוניות וגדולות, הינה בשל הכמות הרבה של לקוחות אלה וההיתכנות העסקית. כמו כן, לאור זמן ההטמעה המהיר של המערכת, ומעורבות הלקוח הגבוהה בתהליך ההטמעה (self service), יכולה החברה לשרת, בזמן מהיר של החזר השקעה ללקוח, הן חברות בינוניות והן חברות גדולות.

כמו כן, נכון למועד אישור הדוח אין לחברה לקוחות אשר עיקר פעילות הסחר שלהם מתבצעת על גבי פלטפורמת "Marketplace" (כדוגמת "אמזון"). יצוין, כי בשנת הדוח החברה ביצעה מספר פניות ללקוחות אשר עיקר פעילות הסחר שלהם מתבצעת על גבי פלטפורמת "Marketplace" במטרה לשווק ולמכור את המערכת של החברה גם לסוג לקוחות זה. לפרטים נוספים אודות תחרות החברה בפלטפורמות "Marketplace" (כדוגמת "אמזון") ראו סעיף 14 להלן.

11.2 אופן ההתקשרות של החברה עם לקוחותיה

התקשרות החברה עם לקוחותיה מתבצעת באמצעות הסכם, אשר מסדיר, בין היתר, את השימוש של הלקוח במערכת לפי כמות המוצרים והערוצים במערכת. חלק מההסכמים הם לתקופה בלתי מוגבלת, הניתנת לסיום בהודעה (של אחד הצדדים) מראש, שנעה לרוב בין 90 לבין 180 ימים. מרבית ההסכמים שנחתמו בשנת 2022 הינם הסכמים שנתיים אשר ניתן לחדשם בתום השנה.

ההתקשרות עם הלקוחות בדרך כלל מבוססת על מודל תמחור של עלות מינימאלית שמשלם הלקוח הנגזרת מהפעילות הצפויה שלו, וכן תמורה משתנה אשר מבוססת על מספר מוצרים (מקט"ים) או מספר ערוצים המתומחרים מדי חודש בפועל.

החברה אחראית כלפי הלקוח לנזק בגין נזקים, הפסדים ותביעות שנובעים מהסכם הרישיון או קשורים אליו או ממתן השירותים ללקוח, כאשר האחראיות מוגבלת בסכום כנגזרת מהתמורה ששולמה לחברה במסגרת ההתקשרות במהלך מספר חודשים אחרונים, כקבוע בהסכם. במרבית ההתקשרויות, האחראיות כאמור אינה חלה ביחס לאובדן מידע או נזקים שנגמרו למערכות הלקוח, מלבד במקרים של מעשה מכוון או רשלנות רבתי מצד החברה. ההתקשרויות של החברה עם לקוחותיה כוללות גם התקשרויות בהסכמי סודיות מקובלים.

11.3 פריסה גיאוגרפית

נכון למועד הדוח, לקוחות החברה מפוזרים במעל ל- 50 מדינות. פיזור הלקוחות מסייע לחברה בניהול סיכונים ומפחית את תלותה בלקוח ספציפי. נכון למועד הדוח, אין סקטור לקוחות שהכנסות החברה ממנו מהוות לפחות 10% מכלל הכנסות החברה מלקוחותיה.

להלן התפלגות הכנסות החברה מלקוחותיה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2021 ו- 2022 :

בשנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2021		בשנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2022		אזור גיאוגרפי
שיעור מסך הכנסות החברה (%)	הכנסות החברה (באלפי ש"ח)	שיעור מסך הכנסות החברה (%)	הכנסות החברה (באלפי ש"ח)	
88.5%	8,715	72.7%	10,118	אירופה
3.2%	318	9.4%	1,311	ישראל
8.2%	812	17.9%	2,490	שאר העולם
	9,845		13,919	סך הכל

11.4. תלות בלקוחות

להערכת החברה, נכון למועד הדוח אין לחברה תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על פעילותה.

11.5. לקוחות מהותיים

לחברה לא קיים לקוח שהכנסותיו הינן מעל 10% בשנה שנסתיימה ביום 31 לדצמבר 2022.

12. שיווק והפצה

פעילויות השיווק והמכירה של החברה מתרכזות באירופה, בדגש על מדינות מערב וצפון אירופה. בנוסף, מתבצעות פעילויות שיווק ומכירה גם בארה"ב ואסיה. נכון למועד אישור הדוח, לקוחות החברה פזורים במעל ל- 50 מדינות.

החברה פועלת במספר ערוצי שיווק ומכירות: הן על ידי החברה עצמה, באמצעות אנשי מכירות, והן באמצעות מפיצים חיצוניים (Resellers), כמפורט להלן:

12.1. שיווק על ידי החברה

12.1.1. החברה מגיעה ללקוחות פוטנציאליים בשתי דרכים עיקריות: הראשונה תוך שימוש בערוצי שיווק דיגיטליים (Inbound), לרבות אתר החברה, רשתות חברתיות ומנועי חיפוש. השנייה, באמצעות פנייה ישירה ויזומה על-ידי אנשי פיתוח עסקי ללקוחות פוטנציאליים על-פי פילוח שוק ומאפייני לקוח (Outbound).

החברה מיקדה את האסטרטגיה השיווקית בהתאם להתפתחות השוק. האסטרטגיה כוללת תכנית שיווקית מקיפה ואפקטיבית אשר מתמקדת בפיתוח השיווק הדיגיטלי שמקנה יתרונות משמעותיים, כמו למשל פוטנציאל חשיפה רחב, כלים מתקדמים לפילוח שוק, מיקוד קהל המטרה, עלות נמוכה וניתוח נתונים ממוקד. בנוסף, הגברת החשיפה לאנליסטים, מובילי דעה ומומחים בתחום התמחור והתמחור הקמעונאי במטרה לבנות מנוע צמיחה נוסף עבור החברה.

חיזוק ובניית תהליכים בארגון המכירות משלב מציאת הלקוח הפוטנציאלי ועד לשלב סגירת החוזה. אנשי המכירות הקדמיים נתמכים במערך מכירות אחורי שמזין אותם בלידים (לקוחות פוטנציאליים) איכותיים עם אחוזי המרה גבוהים להתקשרות עם לקוחות אלו.



במטרה לתמוך בהמשך ההתרחבות של החברה בטריטוריות קיימות, פועלת החברה בין היתר באמצעות פעילויות שיווק ומכירה על-ידי צוות מכירות באירופה המתמקד במדינות מערב וצפון אירופה וכן התקשרה החברה עם מפיצים הפועלים באירופה, אוסטרליה וניו-זילנד. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.4 בפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2021.

בנוסף, כחלק מתוכנית השיווק של החברה, החברה משתתפת בכנסים מקצועיים בתעשייה ומגבירה את החשיפה בשווקים רלוונטיים. ההשתתפות בכנסים כוללת השתתפות כמציגים, הזדמנויות PR וכיסוי עיתונאי.

12.2. שיווק על ידי מפיצים

נכון למועד אישור הדוח, החברה מבצעת התקשרות עם מפיצים, שהינם גורמים חיצוניים לחברה. המפיץ אחראי על יצירת קשר עם לקוחות פוטנציאליים של החברה, אך ההתקשרות החוזית של הלקוח מתבצעת באופן ישיר מול החברה שנושאת בסיכונים ובהטבות מההתקשרות. המפיץ אינו רשאי להציג את עצמו כנציג החברה, ואינו מתחייב בשמה אל מול הלקוח.

התמורה המשולמת למפיצים הינה בשיעורים משתנים כפונקציה של ההכנסות מהלקוח כמקובל בשוק ובענף. ההסכמים בין החברה לבין המפיצים הינם לתקופה של שנה (12 חודשים) ומרביתם מתחדשים באופן אוטומטי, אלא אם הודיע אחד הצדדים על ביטולם בכפוף למתן הודעה מוקדמת. התקשרויות החברה עם מפיצים אינן על בסיס בלעדי, וכוללות גם התקשרויות בהסכמי סודיות מקובלים.

לפרטים אודות יעדי השיווק וההפצה של החברה ראו סעיף 26 להלן.

12.3. תלות בצינור שיווק ו/או הפצה

לחברה אין תלות בצינורות השיווק שלה שאובדנם ישפיע מהותית לרעה על תחום הפעילות או שתיגרם לחברה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם.

13. הכנסה שנתית מתחדשת / Annual Recurring Revenue (ARR) וצבר הזמנות

הכנסה שנתית מתחדשת (ARR)

חברת מתן שירותים מבוססי תוכנה (SaaS), מודדת החברה את צמיחתה, בין היתר, במונחים של גידול ב-ARR (Annual recurring revenues - הכנסה שנתית מתחדשת). החברה סבורה כי היכולת להבין ולנתח את פעילות החברה בצורה מיטבית כרוכה בשימוש במידע נוסף זה, הנלווה לדוחות הכספיים (מדד Non-GAAP), זאת מכיוון שמרבית ההכנסות המתקבלות משימוש בתוכנה היא הכנסה שמתחדשת מידי חודש, ואינה תחומה בזמן, כך שכל רכישה שמתבצעת על ידי לקוח נוסף "מצטרפת" להכנסות המצטברות מהתקופה הקודמת. בנוסף, החברה סבורה שמדד זה, אשר מהווה מדד דינמי המודד מודל עסקי מתמשך של הכנסות, הוא האינדיקטור הנכון למצבה הכלכלי של החברה ולקצב הגידול העתידי של החברה. מודל זה מהווה גם מדד השוואתי לחברות תוכנה דומות בעולם, ומשמש כמדד מקובל למכפיל הכנסות בהערכות שווי וגיוסי הון לחברות תוכנה כשירות.

יצוין, כי בניגוד לצבר הזמנות, הכנסה שנתית מתחדשת (ARR), היא מדד תפעולי המייצגת את הערך החוזר של כל החוזים באופן מנורמל לתקופה של שנה. יש לבחון את ה-ARR ללא תלות בהכרה בהכנסה; ARR אינו מהווה תחזית להכנסות עתידיות, אינו מהווה הכנסות נדחות, הכנסות שלא חויבו, ולא מתחייב להיות פרמטר משולב או מחליף למדדים אלה.

ההכנסה השנתית המתחדשת של החברה (ARR) מורכבת מהכפלה ב- 12 של הנתונים להלן בחודש מייצג: הכנסה חודשית מתחדשת (המורכבת מסך הכנסות החודש המייצג, פחות הכנסות חד פעמיות באותו חודש אשר אינן חוזרות) בתוספת הסכמים חתומים ומזכרים מחייבים שעדיין לא הופעלו בעקבות זמן הטמעה ובתוספת הרחבות שירות שסוכמו בכתב עם לקוחות קיימים ועדיין לא הופעלו.

יצוין, כי נתון זה מחושב על פי שער החליפין בהתאמה לתאריך הדוחות הכספיים, לפני הנחות שניתנות לתקופה של עד 3 חודשים. כמו כן, הנתון אינו לוקח בחשבון הרחבות שלא סוכמו, מכירות חדשות ו/או שיעורי עזיבה עתידיים. עוד יצוין, כי להערכת החברה לא קיימת עונתיות ב- ARR. להלן פרטים אודות ה- ARR של מערכת התמחור הדינמי לחודשים יוני ודצמבר של כל אחת מהשנים 2020, 2021 ו- 2022:

החודש המייצג	ARR דולר ארה"ב	גידול שנתי בדולר ב- % (*)	ARR ש"ח	גידול שנתי בש"ח ב- % (*)
דצמבר 2022	6,163 אלפי דולר ארה"ב	36%	21,688 אלפי ש"ח	54%
יוני 2022	5,064 אלפי דולר ארה"ב	53%	17,724 אלפי ש"ח	65%
דצמבר 2021	4,518 אלפי דולר ארה"ב	61%	14,051 אלפי ש"ח	54%
יוני 2021	3,300 אלפי דולר ארה"ב	57%	10,758 אלפי ש"ח	47%
דצמבר 2020	2,800 אלפי דולר ארה"ב	75%	9,100 אלפי ש"ח	64%
יוני 2020	2,100 אלפי דולר ארה"ב	91%	7,300 אלפי ש"ח	43%

* הגידול בין התקופות כאמור נובע ברובו מהתקשרות של החברה בהסכמים עם לקוחות חדשים (בניכוי עזיבות של לקוחות), וכן משינוי בהיקף השירותים שמבקש הלקוח לקבל (כגון מספר תמחורים או מספר מוצרים) ("הרחבות"). בנוסף, יצוין כי השינויים בין התקופות נובעים גם משינויים בשערי החליפין (בייחוד אל מול האירו).

להלן יובאו הסברים בגין ההתאמות שהחברה מבצעת להכנסות החודשיות:

(1) הכנסות שאינן מתחדשות

הכנסות שאינן מתחדשות עשויות לכלול עלויות כגון עלויות הטמעה של לקוח שאינן מתחדשות (Set-up fee) ומחויבות על בסיס חד פעמי, במעמד הקמת הלקוח במערכת, אשר למועד זה מרבית הלקוחות החדשים מחויבים בהם, עלויות חד פעמיות (למשל, שירותים חד פעמיים שמבקש הלקוח, ראו הרחבה להלן), עלויות לצורך אינטגרציה למערכות הלקוח, וכן הכנסות בגין לקוחות אשר הודיעו על עזיבה או על הקטנת היקף השירותים עמם.

(2) חוזים והרחבות

א. **חוזים עם לקוחות חדשים** – מדובר בחוזים שנחתמו או מזכרים מחייבים אך טרם התקבלו הכנסות בגינם (ברוב המקרים החוזים נחתמו חודשים ספורים קודם לכן). כאמור לעיל, בהתקשרויות בין החברה לבין לקוחותיה נקבע תמחור מראש בהתאם לחבילה של מספר תמחורים ומספר מוצרים שאותם מבקש לקבל הלקוח, כאשר המחיר שחושב לעיל הינו המחיר עליו סיכם הלקוח מראש עם החברה.

ב. **הרחבות** – ראו הגדרה לעיל.

ג. **תמורה משתנה** – כאמור לעיל, ברוב המוחלט של המקרים לקוחות לא מבקשים שינוי במספר תמחורים/מספר מוצרים לפרק זמן מוגבל, ועל כן ככלל, כאשר ישנו שינוי בהיקף השירותים שמבקש הלקוח, הוא נלקח כ"הרחבה", ולא כהכנסות שאינן מתחדשות. במקרה של שינוי לפרק זמן מוגבל



(כגון שירותים חד פעמיים שמבקש הלקוח), הסכום יילקח כסכום חד פעמי וייספר כהכנסות שאינן מתחדשות, כאמור בסעיף קטן (1) לעיל.

ד. הנחות – לחלק קטן מהלקוחות ניתנת הנחה בגין השירותים לתקופה קצרה (שלוש אינה עולה על חודשיים, ובמקרים בודדים 3 חודשים). במידה וניתנת הנחה ללקוח למשך פחות מ- 3 חודשים, החברה לוקחת את הסכום המלא (gross) מכיוון שהיא מאמינה שזה הסכום שמייצג נכונה את ההכנסה המתחדשת המייצגת את אותו לקוח. עם זאת, במידה וההנחה הינה לתקופה ארוכה יותר מ- 3 חודשים, החברה לוקחת את הסכום אחרי ההנחה (net).

הערכות החברה כאמור לעיל, לרבות ביחס להכנסה המתחדשת והרחבות, בוצעו למיטב הערכת החברה על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידיה נכון למועד הדוח ועל בסיס אופן החישוב המקובל (הפרקטיקה), למיטב הבנתה, בשוק בו היא פועלת, והינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי או שונה (אף מהותית) משהוערך, בין היתר, בשל גורמים שונים שאינם בשליטת החברה, ובכלל כן במקרה בו יחולו עיכובים בלוחות הזמנים שנקבעו לביצוע עסקאות ולאספקת השירותים, או במקרה בו לא יבשילו התנאים להכרה בהכנסה בגין אספקת השירותים.

צבר הזמנות

לאור כך שרוב הסכמי החברה עם לקוחותיה הינם לתקופה שאינה מוגבלת בזמן, צבר ההזמנות המחייבות של החברה מבוסס על החיוב של כלל לקוחות החברה במסגרת ההודעה המוקדמת לסיום ההתקשרות בין החברה לבין לקוחותיה, כמפורט בסעיף 11 לעיל.

להלן פרטים אודות צבר ההזמנות המחייבות והלא מחייבות של החברה מפעילות התמחור הדינמי, כמפורט לעיל, אשר טרם הוכרו כהכנסות בדוחות הכספיים של החברה:

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות מחייב	הזמנות שאינן מחייבות*	סה"כ הזמנות
רבעון 1 2023	3,728 אלפי ש"ח	888 אלפי ש"ח	4,616 אלפי ש"ח
רבעון 2 2023	2,083 אלפי ש"ח	3,056 אלפי ש"ח	5,139 אלפי ש"ח
רבעון 3 2023	440 אלפי ש"ח	4,699 אלפי ש"ח	5,139 אלפי ש"ח
רבעון 4 2023	440 אלפי ש"ח	4,699 אלפי ש"ח	5,139 אלפי ש"ח
סה"כ	6,691 אלפי ש"ח	13,342 אלפי ש"ח	20,033 אלפי ש"ח

* בהנחה שהחוזים הקיימים מתחדשים על פי שיעור עזיבה היסטורי של לקוחות החברה.

צבר ההזמנות של החברה מפעילות התמחור הדינמי ליום 31 בדצמבר 2021 הסתכם לסך של כ- 13,648 אלפי ש"ח. צבר ההזמנות של החברה מפעילות התמחור הדינמי ליום 31 בדצמבר 2020 הסתכם לסך של כ- 9,052 אלפי ש"ח.

פילוח צבר ההזמנות, לרבעונים ולשנים, בוצע למיטב הערכת החברה על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידיה נכון למועד הדוח, בהתבסס על הסכמי החברה עם לקוחותיה, בהתאם לחיוב שהיו כלל לקוחות החברה מחויבים במסגרת ההודעה המוקדמת לסיום ההתקשרות בין החברה לבין לקוחותיה, כמפורט בסעיף 11 לעיל, והינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה עשוי שלא



להתממש, בין היתר, במקרה של אי עמידת הלקוחות בהתחייבויותיהם בהתאם להסכמים עמם או במקרה של שינוי במכירות ללקוחות (עזיבה של לקוחות, התקשרות עם לקוחות חדשים או הרחבות ללקוחות קיימים). יצוין כי למועד אישור הדוח, לא ידוע לחברה על כוונה של אף אחד מלקוחותיה לסיום ההתקשרות עמה.

14. תחרות

14.1. למיטב ידיעת החברה, קיימים שני סוגי מערכות המתחרות במערכת אותה פיתחה החברה:

- הסוג הראשון, הינו מערכות תמחור אוטומטיות ודינמיות, בדומה למערכת של החברה. רוב המערכות האלו מוטמעות על בסיסי פרויקטלי, שבשונה מהמערכת של החברה מצריכות ביצוע פרויקט מותאם אישית ללקוח (מערכות Tailor Made), ולפיכך דורשות זמן ומשאבים רבים של פיתוח והטמעה, תקופת ההטמעה מתפרשת לרוב על כ- 6 עד 24 חודשים.

- הסוג השני, הן מערכות אשר מספקות מידע על מחירי המתחרים, אשר נשלח כמידע גולמי ללקוח. צורת התקשרות זו מצריכה מהקמעונאי עבודה ידנית מרובה לצורך קבלת החלטות.

יצוין, כי המערכת אותה פיתחה החברה מאפשרת ללקוח לבצע התאמה אישית לאסטרטגיית תמחור לפי מאפייני הלקוח במערכת, באופן שמאפשר ללקוח לתכנת בעצמו את האלגוריתם של התמחור לפי בחירתו באמצעות פלטפורמה פתוחה – יכולת שלא קיימת במערכות המתחרים. לפיכך, אין ערך מוסף למערכות Tailor Made מהסוג הראשון, ההיפך הוא הנכון, עלויות פיתוחן והטמעתן גבוהות יותר עבור הלקוח ולקוחות זמן רב יותר להטמעתן.

בנוסף, ישנן חברות שעובדות באמצעות מערכת תמחור המבוססת על פיתוח פנימי (פעמים רבות באמצעות אקסל), אשר יכולה להתבסס גם על מידע של מחירי מתחרים אשר מגיעים על פי רוב מספקי מידע חיצוניים.

- מערכת החברה נמנית על מערכות מהסוג הראשון, של תמחור אוטומטי ודינמי. לאור האמור, המתחרים העיקריים של החברה הינם מתחרים בעלי מערכת לתמחור אוטומטי ודינמי, כמפורט להלן:

- חברת VENDAVO, אשר למיטב ידיעת החברה הינה חברה אמריקאית המספקת שירותי תמחור דינמי בפלטפורמה דומה לזו של החברה. להערכת החברה, ההבדל העיקרי בינה לבין המתחרה הינו המיקוד השונה בלקוחות. החברה פונה בעיקר ללקוחות שהינם חברות מענף הקמעונאות (B2C) עם מרכיב מרכזי של מכירות מקוונות, ואילו חברת VENDAVO פונה בעיקר ללקוחות שהם B2B. יש לציין, שלמיטב ידיעת החברה, גם לחברת VENDAVO זמן ההטמעה המשוער עומד על כ- 30 ימי עסקים.

- חברת PRICEFX, אשר למיטב ידיעת החברה הינה חברה גרמנית המתמקדת בתחום ה-B2B, ומיעוט לקוחותיה בתחום ה-B2C הינם בחנויות פיזיות.

בנוסף, מתחרות בחברה חברות שמציעות בעיקר פרויקט מותאם אישית ללקוח:

- חברת PROS HOLDINGS INC, שלמיטב ידיעת החברה הינה חברה אמריקאית שניירות ערך שלה נסחרים ב-New York Stock Exchange, ואשר עיקר פעילותה הינה בתחום התעופה והתיירות. אך ישנה גם פעילות בתחום ה-B2B ו-B2C.

- חברת REVIONICS, שלמיטב ידיעת החברה הינה חברה שמושבה בארה"ב שמספקת שירותי תמחור לרשתות קמעונאיות B2C, ואשר מתמחה בתמחור חנויות פיזיות ומתמקדת בביצוע פרויקטלי.



להערכת החברה, המוצרים של חלק מהמתחרים דורשים זמן התאמה והטמעה ארוכים משמעותית משל החברה. בנוסף, חלק מהמתחרים מתמחים בתמחור חנויות פיזיות ובגישה של פרויקט לפי לקוח, הדורש משאבים רבים הן מצד הלקוח והן מצד המתחרה. כאמור, מרבית המתחרים מתמקדים בלקוחות שונים מהלקוחות של החברה (חברות B2B, בעוד שהחברה כאמור פונה בעיקר ללקוחות מענף הקמעונאות (B2C)).

כאמור לעיל, בניגוד לחברות B2B "מסורתיות", בחברות B2C מחירי המוצרים משתנים כל הזמן, ומכאן החשיבות בהטמעת מערכת שתבצע ללקוחות תמחור דינמי. כמו כן, כמפורט בסעיף 11 לעיל, קהל היעד של הפלטפורמה הינו בעיקר חברות קמעונאיות גלובליות, בינוניות וגדולות, עם מרכיב מרכזי של מכירות מקוונות.

14.2. לחברה אין יכולת להעריך את חלקה בשוק ואת גודלו של כל מתחרה. עם זאת, נכון למועד אישור הדוח, להערכת החברה, השוק נמצא בשלבי סיום של שלב ה-"Early Adopters" ומתחיל את שלב ה-"Majority Early", שהינם שלבים מקובלים באימוץ טכנולוגיות חדשות, ולפיכך כ- 15% בלבד מהשוק עושים שימוש בפתרונות של מערכות תמחור המוצעים כיום על ידי החברה ומתחרותיה.⁴⁸

14.3. הגורמים החיוביים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם:

היכולת לבצע תמחור אוטומטי המבוסס על בינה מלאכותית (AI) באופן גנרי לכלל ענפי הפעילות הקמעונאית, תוך מתן אפשרות לשלב אילוצים עסקיים הכוללים רווחיות ומלאי כמוצר מדף, ותוך התחשבות בביקוש הלקוחות בזמן אמת.

יתר על כן, זמן ההטמעה מהיר וכתוצאה מכך העלייה במדדי הרווחיות של הלקוחות עולים תוך זמן קצר ביחס למתחרים. המערכת מאפשרת ללקוחות גמישות והתאמה מלאה לצרכי הלקוח ומדיניות התמחור בארגון. למיטב ידיעת החברה, אין במערכות של המתחרים אפשרות של לקוח לבצע התאמה אישית לאסטרטגיית תמחור לפי לקוח במערכת, באופן אשר מאפשר ללקוח לתכנת את האלגוריתם של התמחור לפי בחירתו באמצעות פלטפורמה פתוחה.

יכולת שילוב של תמחור מבוסס חוקיות ותמחור המבוסס על AI ו-Machine Learning (להבדיל מעבודת תמחור ידנית של אינסוף מוצרים); וכן אפשרות של הלקוח לבחור את שיטת התמחור המתאימה ביותר לארגון ולאפיין בעצמו את צרכיו. מאחר ומערכות החברה מתאימות לביצוע מהיר של סבבי תמחור נוספים אוטומטיים, השינויים המהירים בענף הקמעונאות והמעבר למסחר מקוון תומכים בהמשך גידול מואץ של החברה.

14.4. יצוין, כי מדובר בשוק שמתקדם בקצב מהיר מאוד, כך שמספר החברות שמתחרות בחברה עשוי לגדול במרוצת השנים, ככל שהטכנולוגיות מתקדמות.

14.5. לגורמי סיכון שעלולים להשפיע על המעמד התחרותי של החברה ראו סעיף 29 להלן.

48 <https://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2020/09/07/10-ways-ai-improves-pricing-and-revenue-management/>

1 - <https://www.bain.com/insights/pricing-global-private-equity-report-2020>



15. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

15.1. נכון למועד אישור הדוח, להוציא רכוש קבוע כגון מחשבים, ריהוט ומערכות החברה, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

15.2. ביום 31 במרץ 2022, בא לסיומו הסכם השכירות של החברה במשרדה הקודמים שבפתח תקווה בהתאם להסכם שכירות מיום 10 באפריל 2018 (שהוארך ביום 13 ביוני 2021). בהתאם לכך, הוסרה הערבות הבנקאית שהעמידה החברה בגובה של כ- 69 אלפי ש"ח כבטוחה לעמידת החברה בהוראות הסכם השכירות.

ביום 24 באפריל 2022 עברו עובדי החברה לבניין משרדים חדש בשטח של כ- 480 מ"ר ברחוב יצחק רבין בפתח תקווה בהתאם להסכם שכירות שנחתם בין החברה לבין צד ג' ביום 3 בנובמבר 2021, לתקופה של 48 חודשים מיום חתימת ההסכם. כבטוחה לעמידת החברה בהוראות הסכם השכירות, העמידה החברה לטובת המשכיר וחברת הניהול ערבויות בנקאיות בגובה של כ- 182 אלפי ש"ח.

16. מחקר ופיתוח

16.1. מענקי מחקר ופיתוח

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח אשר מקבלת מענקים מהרשות לחדשנות ומחזיקה באישור רשות החדשנות להיותה חברת מו"פ בהתאם לכללים הקבועים בתקנון הבורסה (ראו האמור בפרק 2 לתשקיף).

ככלל, התוכניות המאושרות על ידי רשות החדשנות וכן והתמיכה שאושרה במסגרתן ("התוכנית המאושרת" או "התוכנית"), כפופות לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה התשמ"ד-1984 ולתקנות מכוחו, לכללים, לנהלים להוראות ולחוזרי הרשות, וכן כפופות התוכניות לכלליהן ולהנחיות לפיהן, ולתנאים שנקבעו באישור הרשות ובכתבי ההתחייבות של החברה (כולם יחדיו: "חוק המו"פ"). בגין קבלת התמיכה כאמור, על החברה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים מכוח הכנסותיה בגין מוצרים שפותחו במסגרת ביצוע התוכנית המאושרת וכן מוצרים שיפותחו בעתיד תוך שימוש בידע שפותח בקשר עם התוכנית, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכה שהוענק במסגרת התוכנית המאושרת, בתוספת ריבית.

כמו כן, מכוח חוק המו"פ החברה כפופה להוראות ספציפיות לעניין השימוש והעברת הידע הקשור בתמיכת רשות החדשנות, וכן כפופה החברה לחובות דיווח שונות, לרבות מגבלות על העברת הידע הנובע מהמחקר והפיתוח לאחר או הוצאתו לחו"ל, והעברת יצור לחו"ל.

במהלך חודש ינואר 2022, החברה קיבלה מרשות החדשנות תוכנית מאושרת לסיוע בקשר עם פרויקט פיתוח חדש, בשיעור של 40% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי, סיוע של 1,510 אלפי ש"ח, מתוך תקציב מאושר של 3,776 אלפי ש"ח. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 12 חודשים שניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים החל מחודש ינואר 2023, אשר נכון למועד אישור דוח זה, טרם הוארכה לתקופה נוספת. תוכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן נוהל 02-200 של רשות החדשנות והנהלים הנלווים להם. לצורך פירעון המימון הממשלתי שהועבר לחברה מרשות החדשנות, החברה תחויב בתשלום תמלוגים לרשות החדשנות בשיעור של 3% מכל הכנסה שתהיה מהמוצר שהיא מפתחת לרבות שירותים הנלווים לו, עד לפירעון מלא של המימון הממשלתי בתוספת ריבית שנתית, בהתאם לאמור בחוק המו"פ ובתקנות המתוקנות מכוח סעיף 21(ג) לחוק המו"פ.

נכון ליום 31 בדצמבר 2022 סך המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות הסתכמו בכ- 1,359 אלפי ש"ח. החברה עוד נמצאת בשלבי הפיתוח ועל כן עדיין לא החזירה לרשות החדשנות את הסכומים שהתקבלו. החברה הכירה



התחייבות בספריה בהתאם לצפי תשלומי התמלוגים שתשלם בעתיד, לפרטים נוספים ראו באורים 11 ו-12.א.
לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

16.2. תוכנית המחקר והפיתוח של החברה כוללת שני חלקים עיקריים, שמפותחים על ידי צוות הפיתוח של החברה:

16.2.1 פיתוחים טכנולוגיים

צוות הפיתוח של החברה מבצע משימות הקשורות לפיתוח ותחזוקת מערכת התמחור הדינמי, ממשקי פיתוח יישומים (API - Application Programming Interface) הפנימיים והחיצוניים, ממשקי המשתמש (UI) וכו'. המוצר מפותח בטכנולוגיות מתקדמות, על גבי תשתיות ענן, ומאפשר גידול הן בכמות לקוחות החברה והן בתדירות השימוש של לקוחות החברה. בשנה האחרונה התמקדה החברה במשימות הבאות:

מערכת תמחור רב ערוצי – בשנים האחרונות פועלים קמעונאים רבים באופן רב ערוצי (Omnichannel), לדוגמה: מכירה הן בחנויות פיזיות והן בחנויות מקוונות או מחיר שונה בחנויות פיזיות במיקומים שונים. חברות הפועלות באופן זה, נדרשות לסט מחירים שונה לכל אחד מהערוצים, על מנת לייצר התאמה מיטבית בין אופן המכירה לבין מטרת התמחור. החברה ממשיכה בפיתוח יכולות רב ערוציות כמקדם צמיחה וזאת על מנת לתמוך במספר רב של ערוצים וברשתות גדולות אשר מפעילות מאות ואלפי חנויות. מעת לעת החברה בוחנת פיתוח יכולות (פיצ'רים) נוספות לצורך תמחור רב ערוצי. כמו כן, החברה מזהה מגמה ממעבר מתמחור אזורי לתמחור פר חנות מה שמצריך מהחברה לתמוך במספר רב יותר של ערוצים מבעבר.

מערכת ניהול מבצעים (Promo) שאינם מבצעי מחיר – החברה ממשיכה לפתח ומשדרגת את היכולת המשלימה למערכת התמחור, אשר כוללת מתן אפשרות ללקוח להגדיר מגוון מבצעים, שאינם עוסקים באופטימיזציה של מחירו של מוצר ספציפי, אלא הנחה המתקבלת משילוב של מוצרים, כדוגמת 1+1. בכוונת החברה לבחון מעת לעת פיתוח של שיטות אופטימיזציה גם למערכת ניהול המבצעים כאמור, אשר תאפשר התאמה מיטבית של המוצרים המשתתפים במבצעים כאמור לצורך מתן מענה לפונקציות מטרה שונות כפי שיוגדרו על ידי הלקוח (למשל: מכירה של כמות מוגדרת של מותג מסוים, לצורך עמידה ביעדי מכירות של הלקוח אל מול ספק ספציפי).

תשתית לפיתוח יכולות תמחור נוספות על ידי הלקוחות – השונות הגבוהה בתהליכי וכללי התמחור בין לקוחות שונים יוצרת קושי להרחיב את הליבה של המוצר עבור בקשות ספציפיות שמתקבלות מלקוחות. על כן, ועל מנת לאפשר ללקוחות החברה פתרונות מיטביים המותאמים אישית לצרכי הלקוחות, מאפשרת התוכנה (ביחס לפרמטרים נבחרים במערכת כגון כללי תמחור, עדכוני מוצר וכו') פיתוח עצמאי של יכולות תמחור נוספות על ידי הלקוחות. הלקוחות מקבלים גישה לממשק פיתוח ובדיקות ויכולים לאחר מכן להשתמש בקוד שפיתחו כחלק מקוד הליבה, בתוך תהליכי המערכת, כאשר הפיתוח שבוצע על ידי הלקוח, המותאם לצרכיו, משמש רק את אותו לקוח. יכולת זו מאפשרת ללקוחות או למפיצים בעלי יכולות טכנולוגיות, לפתח אסטרטגיות תמחור משלימות.

16.2.2 פיתוחי שיטות תמחור

צוות מדעני הנתונים של החברה שוקד על פיתוח ותחזוקה של שיטות אלגוריתמיות גנריות שמתאימות הן לסוגי לקוחות שונים (כגון קמעונאי אלקטרוניקה, סופרמרקטים וכו') והן לפונקציות מטרה שונות – כגון רווחיות, ערך חיי לקוח וכו'. בפיתוח האלגוריתמים משתמשים מדעני הנתונים בשיטות מתקדמות של למידת מכונה (Machine Learning) ולמידה עמוקה (Deep Learning), כולל פיתוח של שיטות חדשות בתחומים אלו.



החברה השלימה במהלך תקופת הדוח מספר פיתוחים ששיפרו את יכולת החברה לשרת לקוחות גדולים יותר ושווקים נוספים:

- החברה השיקה השנה גרסה מעודכנת המאפשרת לכל מוצר בכל ערוץ מכירה לקבל את גמישות המחיר ביחס למכירות (Elasticity);

- החברה השיקה השנה תמחור מבוסס גמישות (Elasticity Based Pricing)

כלי סימולציה מתקדמים – החברה נמצאת בעיצומו של תהליך פיתוח המאפשר חיזוי של קצב מכירות, בהתאם לקטגוריות שונות. חיזוי זה נעשה באמצעות בינה מלאכותית אשר חוזה את השינוי במכירות כתוצאה מהשינוי במחיר, וזאת באמצעות פיתוח יכולת טכנולוגית מבוססת שיטות מתקדמות של למידה עמוקה, שתאפשר לשפר אף יותר את הדיוק של תחזית המכירות של הלקוח, על ידי חיזוי של התגובות וקשרי הגומלין בין הקמעונאים השונים בשוק, והחפיפה של מקטעי הצרכנים בין הקמעונאים השונים.

עונתיות – אלגוריתם החוזה עונתיות שמשמש בעיקר מוצרים עם חיי מדף מוגדרים כדוגמת מוצרים כגון אופנה, מוצרים פגי תוקף (כגון מוצרי מזון). בשיטה זו, המערכת מספקת מדד המראה ללקוח את שלב המוצר בעונה (התחלה-אמצע-סוף). מטרת הלקוח היא למכור מספר יחידות תוך זמן קצוב. במסגרת זו, בונה התוכנה עקומת מכירות חזויה לכל מוצר, ומבצעת התאמה דינמית למחיר ולעקומה, בהתבסס על ביצועים בפועל וניתוח התחרות.

חיסול/Clearance – אלגוריתם שמזהה מוצרים אשר מציגים ירידה חדה בביקוש וממקסם את התמורה מהיחידות שנותרו במלאי בזמן נתון. המערכת מבצעת תהליך הורדת מחיר מדורג, אשר שואב נתונים ומידע ממקרים דומים בעבר, לרבות תגובות המתחרים לירידות חדות בביקוש, והכל כדי לקבוע מהו תהליך הורדת המחיר המיטבי.

16.3. בשנת 2022 הוצאות החברה בגין מחקר ופיתוח הסתכמו לסך של כ- 10,725 אלפי ש"ח המהווים כ- 37% מההוצאות התפעוליות של החברה.

16.4. נכון למועד אישור הדוח, תמורת ההנפקה המיידית שהתקבלה על פי התשקיף משמשת למימון פעילות העסקית של החברה תוך שימת דגש על פעילות המחקר והפיתוח הקיים והעתידי של החברה, בהתאם לאסטרטגיית העסקית של החברה, או על-פי החלטות דירקטוריון החברה, כפי שתהיינה מעת לעת, תוך שימת דגש על פיתוח פעילות השיווק והמכירה של החברה, ובכלל כן לצורך הרחבת פעילות המחקר והפיתוח הקיים והעתידי של החברה.

16.5. הליכים בפיתוח עתידי

בשנים 2023-2024 מתעתדת החברה להשקיע בפיתוח יכולות (פיצ'רים) נוספות, כמפורט להלן, שיאפשרו את הקטנת עלות התפעול השוטפת של החברה שנדרשת לתחזוקת הלקוח והגדלת קיבולת המערכת:

אלגוריתמיקה רב ערוצי - פיתוח יכולת שתאפשר לקמעונאים, בנוסף ליכולות האופטימיזציה הקיימות, לבצע הקצאה מיטבית של מלאי נתון בין ערוצי ההפצה השונים באופן שימקסם את התשואה מהמלאי הנתון. המערכת תאפשר למקסם את הרווחיות בכל אחד מהערוצים, תוך נטרול התחרות הפנימית על המלאי בין הערוצים השונים. הרווחיות בכל אחד מהערוצים, תוך נטרול התחרות הפנימית על המלאי בין הערוצים השונים.



ממשק ויזואלי לתכנון אסטרטגיות תמחור – על מנת לשפר את יכולת הלקוחות לדייק את אסטרטגיות התמחור, מפתחת החברה יכולת שתאפשר לבנות אסטרטגיית תמחור על בסיס תכנון ויזואלי (סטודיו), ללא צורך בהתמחות טכנולוגית.

הסברה להמלצות תמחור – בכוונת החברה לפתח סט יכולות ש"יסיביר" ויסכם את החלטות התמחור האלגוריתמיות דרך ממשקי משתמש נוחים כגון גרפים, טבלאות וסיפור דרך לקבלת החלטה.

החברה מעריכה כי לטובת פעילויות המחקר והפיתוח לשנת 2023, היא תידרש להשקעה בסך של כ- 12 מיליון ש"ח כאשר מירב המימון יהיה באמצעות תמורת ההנפקה שהתקבלה בפברואר 2021 וכן צפוי להגיע מההכנסות השוטפות של החברה.

יצוין, כי מאחר שהחברה, כחברת תוכנה כשירות, לא חושפת את קוד התוכנה ללקוחותיה, אלא רק מאפשרת להם להשתמש בשירותים שהיא מציעה באמצעות גישה מרחוק דרך ממשקים מרוחקים, הלקוחות מקבלים את התוצרים הסופיים ואינם נחשפים לשיטות החישוביות השונות. עקב זאת, העדיפה החברה לשמור את השיטות כסוד מסחרי, ולא להגן עליהן בפטנט. לפיכך, לעמדת החברה, אין באמור לעיל כדי לפגוע ביכולת החברה להגן על קניינה הרוחני.

הערכותיה של החברה בדבר הפיתוחים העתידיים המתוכננים, מועד השלמת אילו מהפיצ'רים הנמצאים בפיתוח, לרבות פיצ'רים אשר טרם החלו ובכוונת החברה לפתח, הם מידע צופה פני עתיד, כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר מבוסס על הערכת הנהלת החברה בהתאם לניסיונה המצטבר. הערכות אלו עשויות שלא להתממש או לא להתממש באופן מלא ואף להשתנות באופן מהותי, בשל מכלול נסיבות ובכללן שינוי בצרכי לקוחות ושינוי בסדרי עדיפויות בפיתוח.

16.6. תכנית "כסף חכם", משרד התעשייה והכלכלה ("תכנית כסף חכם")

ביום 20 ביולי 2020 אישר משרד התעשייה והכלכלה מענק במסגרת תכנית "כסף חכם" עבור התפתחות וכניסה שיווקית לשוק האמריקאי בשיעור של כ- 50% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי, סיוע של עד כ- 499 אלפי ש"ח מתוך תקציב מאושר של כ- 1 מיליון ש"ח. תכנית התמיכה כאמור כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להן. בתמורה למענקים כאמור התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של כ- 3% ממכירות החברה בשוק היעד לתקופה של עד 5 שנים או עד להחזר סכום הסיוע שניתן לחברה כאמור, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה ריבית ה-LIBOR (London Interbank Offered Rate). נכון למועד הדוח, החברה קיבלה סכום של כ- 464 אלפי ש"ח בגין התוכנית וברגע שתעמוד בתנאים הרלוונטיים תתחיל לשלם תמלוגים כאמור.

ביום 13 באוקטובר 2021 אישר משרד התעשייה והכלכלה מענק במסגרת תכנית "כסף חכם", החברה זכאית לקבלת סיוע בקשר עם פעילות שיווק ומכירה של החברה באנגליה בשיעור של כ- 33% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי, סיוע של עד כ- 330 אלפי ש"ח, מתוך תקציב מאושר של כ- 1 מיליון ש"ח. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 24 חודשים שתחילתה מיום קבלת האישור ואשר ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים. תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להן. בתמורה למענקים כאמור התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של כ- 3% ממכירות החברה בשוק היעד לתקופה של עד 5 שנים או עד להחזר סכום הסיוע שניתן לחברה כאמור, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה ריבית ה-



LIBOR (London Interbank Offered Rate). נכון למועד הדוח, החברה קיבלה סכום של כ- 326 אלפי ש"ח בגין התוכנית וברגע שתעמוד בתנאים הרלוונטיים תתחיל לשלם תמלוגים כאמור.

ביום 24 בנובמבר 2022, קיבלה החברה ממשרד התעשייה והכלכלה במסגרת תכנית "כסף חכם", זכאות לסיוע עבור התפתחות וכניסה שיווקית לשוק היפני, בשיעור של כ- 50% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי, סיוע של עד כ- 432 אלפי ש"ח, מתוך תקציב מאושר של כ- 865 אלפי ש"ח. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 36 חודשים אשר ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים החל מחודש אוגוסט 2022. ככל שהיקף היצוא של החברה בשוק היפני יגדל בשיעור של 50% או בהיקף של לפחות 1 מיליון ש"ח (הנמוך מבניהם) ביחס לשנת 2022, תהא החברה חייבת בתשלום תמלוגים בשיעור של כ- 3% ממכירות החברה בשוק היעד לתכנית עד להחזר מלוא המימון שהתקבל לתקופה של עד 5 שנים או עד להחזר סכום הסיוע שניתן. כמו כן, תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להם. נכון למועד אישור הדוח, החברה טרם קיבלה את הכספים בגין התוכנית.

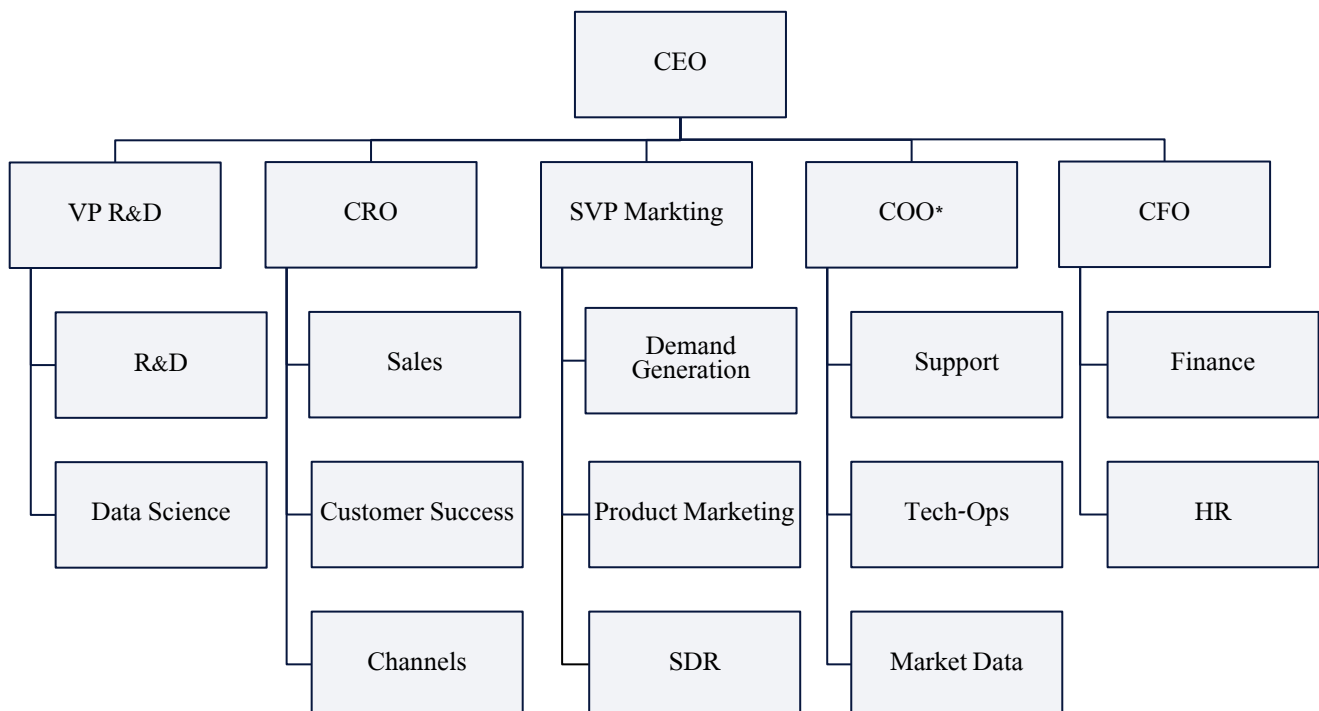
לפרטים נוספים ראו באורים 11 ו-12. לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

17. נכסים לא מוחשיים

הטכנולוגיה שבבסיס הפלטפורמה מוגנת באמצעות זכויות יוצרים (בקוד הפלטפורמה) וסודות מסחריים (קוד המקור שבבסיס הפלטפורמה).

18. הון אנושי

להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד אישור הדוח:



(* נכון למועד אישור הדוח, סמנכ"ל הכספים (CFO) ממלא בפועל גם את תפקיד סמנכ"ל התפעול (COO).



18.1. העובדים המועסקים

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, מועסקים בחברה כ- 44 עובדים במשרה מלאה לעומת כ- 47 עובדים במשרה מלאה^(*) שהועסקו בחברה ליום 31 בדצמבר 2021. להלן פירוט מצבת העובדים במשרה מלאה בחלוקה לפי תחומים, למועדים אלה:

תפקיד	ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2021
הנהלה	4	3
מכירה ושיווק	13	19
מחקר ופיתוח	24	23
עלות המכר	3	2
סה"כ	44	47

(* חלק מהעובדים מועסקים באמצעות חברות בשליטתם).

18.2. תלות מהותית בעובדים

נכון למועד אישור הדוח, להערכת החברה יש לה תלות מהותית במנכ"ל של החברה, שהינו גם אחד ממייסדי החברה. לפרטים נוספים אודות גורם סיכון "תלות בעובד" ראו סעיף 29.13 להלן.

18.3. תוכניות תגמול לעובדים

18.3.1 ביום 4 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה תוכנית אופציות לעובדי החברה ושל צד קשור שלה, כהגדרתם בתוכנית, על פיה ניתן להקצות מעת לעת לעובדים, דירקטורים, נושאי משרה, יועצים, נותני שירותים של החברה, ללא תמורה, כפי שיקבע על-ידי דירקטוריון החברה (או ועדה שהסמיך הדירקטוריון), אופציות לא רשומות למסחר (לרבות מניות חסומות או יחידות מניה חסומות) בהיקף של 470,000 אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ כ"א של החברה ("תוכנית האופציות" ו-"מניות רגילות", בהתאמה) זאת מתוך מטרה למשוך, לשמר ולתת תמריץ נוסף לעובדים, נושאי משרה ונותני שירותים של החברה. ביום 19 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה, על פי תוכנית האופציות, לפרסם מתאר הצעה של עד 500,000 אופציות לא רשומות למסחר הניתנות למימוש למניות רגילות המוצעות ללא תמורה לעובדי החברה ("המתאר").⁴⁹

18.3.2 ביום 19 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה על-פי המתאר ודוח הצעה פרטית (לא מהותית) של 172,500 אופציות לא רשומות למסחר הניתנות למימוש למניות רגילות ל- 33 עובדים, מתוכן הוקצו בפועל 165,000 אופציות ל- 28 עובדים ולסמנכ"ל המכירות של החברה.⁵⁰ לפרטים נוספים אודות המתאר והקצאת האופציות על פי המתאר ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 19 בינואר 2022 ו- 21 בפברואר 2022 (מס' אסמכתאות: 2022-01-008700 ו- 2022-02-018033), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.

49 יצוין, כי לא יהיה ניתן להקצות אופציות מכוח המתאר מעבר למסגרת הקבועה בתוכנית האופציות.
50 נכון ליום 21 בפברואר 2022, לאחר קבלת אישור הבורסה לרישום ניירות הערך למסחר, הועסקו בחברה 28 עובדים הזכאים להקצאה על פי המתאר (מתוך 33 עובדים).



18.3.3 ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של החברה הקצאה על-פי תוכנית האופציות ודוח הצעה פרטית מהותית של 10,000 אופציות לא רשומות למסחר הניתנות למימוש למניות רגילות לכל אחד מ- 6 הדירקטורים של החברה (סך הכל 60,000 אופציות) וכן של 60,000 אופציות למנכ"ל החברה ו- 60,000 אופציות לסמנכ"ל שיווק וטכנולוגיות מוצר. לפרטים נוספים ראו סעיפים 8.3(א)-(ד) לפרק ד' – "פרטים נוספים" בדוח זה להלן.

18.3.4 ביום 12 באפריל 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה על פי מתאר ודוח הצעה פרטית לא מהותית של 39,250 אופציות לא רשומות למסחר הניתנות למימוש למניות רגילות ל- 7 עובדים בחברה (שאינם נושאי משרה). לפרטים נוספים אודות ההקצאה ראו דוח הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 13 באפריל 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-047953), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.

18.3.5 ביום 7 בנובמבר 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה על-פי המתאר ודוח הצעה פרטית לא מהותית ולא חריגה של 45,000 לא רשומות למסחר הניתנות למימוש למניות רגילות לחמישה עובדים ולשני נושאי משרה: סמנכ"ל הכספים וחשבת החברה. לפרטים נוספים אודות ההקצאה ראו דוח הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 8 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-134473), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.

לפרטים נוספים אודות ההקצאות כאמור על פי המתאר ראו באור 13 בדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

18.4 הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

החברה נוהגת להתקשר עם עובדיה בהסכמי העסקה אישיים בהתאם למשא ומתן אישי עם כל עובד, בהתאם לתפקידו, כישוריו, יכולותיו המקצועיות, היקף משרתו וכיו"ב. מרבית עובדי החברה מועסקים בהיקף מלא ובשכר גלובלי.

תנאי העסקה של העובדים כוללים בין היתר הוראות בדבר היקף המשרה, תנאי השכר, הפרשות סוציאליות, ימי חופשה, הבראה ומחלה ותנאים נלווים, התחייבות מצד העובד לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקה ולאחריה, וכן הוראות ביחס לסיום העסקה, בעלות החברה על הנכסים שנוצרים במסגרת העבודה. בהקשר זה, ככלל הסכמי העסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963. ישנם עובדים בתפקידי מכירות הזכאים לעמלות מכירה בהתבסס על השגת יעדים ו/או ביצועים.

18.5 השקעות החברה באימונים והדרכה

החברה מקיימת מעת לעת הדרכות לכלל עובדיה בנושא אכיפה פנימית בתחום ניירות ערך ובנושאים מקצועיים. כמו כן, החברה מבצעת תהליך קליטה והכרות עם פעילות החברה, בין היתר באמצעות עריכת דמו של מערכת החברה, לכל עובד חדש בחברה. נכון למועד אישור הדוח, השקעות החברה בהדרכות ואימונים אינה מהותיות.

18.6 נושאי משרה ועובדי ההנהלה הבכירה בחברה

נושאי המשרה ועובדי ההנהלה הבכירה בחברה מועסקים על פי הסכמי העסקה אישיים. לפרטים נוספים ראו סעיף 8 לפרק ד' – "פרטים נוספים" בדוח זה להלן.



19. ספקים

19.1. הספקים העיקריים של החברה הינם ספק תשתיות ענן, מפיצים (Resellers) וספקי שירותים, כגון QA ונתוני שוק.

19.2. נכון למועד אישור הדוח, החברה נסמכת על הזמינות והתמחור שמציע ספק תשתיות ענן, אך, להערכת החברה, מאחר ששוק ספקי תשתיות הענן הינו שוק תחרותי, אשר כולל ספקי שירותי ענן משמעותיים נוספים שיכולים לספק את שירותי הענן הנדרשים לחברה, ומאחר שלחברה קיימת היכולת להסב את המערכת לספק ענן אחר, לא מתקיימת תלות בספק זה.

19.3. בנוסף, לחברה התקשרויות עם מפיצים חיצוניים, כמפורט בסעיף 12.2 לעיל.

19.4. להלן שיעור רכישות החברה מספקיה העיקריים ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2021 ו-2022, כדלקמן (באלפי ש"ח):

שנת 2021		שנת 2022		ספק
אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	
6%	954	6%	1,287	ספק א' (תשתיות ענן) ⁽¹⁾
6%	1,067	5%	1,107	ספק ב' (מפיץ) ⁽²⁾
5%	876	10%	2,351	ספק ג' (נתוני שוק) ⁽⁴⁾

(1) התקשרות עם ספק בתחום הייעוץ וההטמעה של תשתית הענן (ספק א')

החברה התקשרה בהסכם עם צד ג' שהינו מפיץ של ספק תשתיות ענן (בס"ק זה: "המפיץ"), אשר יספק לה, באמצעות ספק תשתיות הענן, את תשתית הענן הדרושה לפעילותה. בגין שירותים אלו תשלם החברה באופן ישיר למפיץ תשלום חודשי בהתאם לנפח השימוש שלה בשירותי הענן. במידה והחברה תאחר בתשלום, יהא המפיץ רשאי לגבות ריבית פיגורים בשיעור שלא יעלה על הנמוך מבין 1% או השיעור המקסימלי המותר על פי דין.

על פי ההסכם, המפיץ לא יישא בכל אחריות בקשר עם שירותי הענן, וכן לא יהא אחראי בגין נזקים עקיפים, תוצאתיים, מיוחדים, עונשים וכיו"ב. אחריותו של המפיץ בקשר עם השירותים נשוא ההסכם לא תעלה על הסכומים ששולמו בפועל על ידי החברה בגין השירותים ב-12 החודשים שקדמו לאירוע בגינו הוגשה התביעה, ובכל מקרה לא יותר מ-25 אלפי דולר.

במסגרת ההסכם, התחייבה החברה לשפות את המפיץ בגין כל תביעה שנובעת מהשימוש של החברה בשירותי הענן או שעניינה הפרת תנאי השימוש של הספק, לרבות שכר טרחת עו"ד ועלויות נלוות נוספות.

ההסכם יעמוד בתוקף לשנה, ויתחדש לתקופות עוקבות בנות שנה כל אחת, אלא אם בוטל על ידי מי מהצדדים בהודעה מוקדמת בת 30 יום. כמו כן, למפיץ תעמוד הזכות לבטל את ההסכם באופן מיידי בהתאם לתנאי השימוש של הספק, וכן במקרה של אי תשלום מצד החברה.

(2) התקשרות עם מפיץ (Reseller) (ספק ב')

החברה התקשרה עם מפיץ צד ג' (בס"ק זה: "המפיץ") בהסכם לפיו המפיץ ייצר קשר בין החברה לבין לקוחות קצה פוטנציאליים של החברה, אשר עשויים להיות מעוניינים בשירותיה של החברה. לקוחות אלו יאושרו על ידי החברה בהתאם לתנאים המפורטים בהסכם.



לאחר יצירת הקשר, הלקוח יתקשר באופן ישיר מול החברה, וכל גביית התשלומים מאת לקוח תבצע באופן ישיר על ידי החברה.

ההסכם הינו לתקופה של 12 חודשים, ויתחדש לתקופות עוקבות בנות 12 חודשים כל אחת, אלא אם בוטל על ידי צד להסכם בהודעה בכתב לצד השני, אשר תימסר 30 יום לפחות עובר למועד החידוש. במהלך תקופת ההסכם, רשאי כל צד להסכם לבטלו בין היתר במקרים הבאים: הפרה יסודית של ההסכם; הפרת חובת הסודיות לה התחייבו הצדדים במסגרת ההסכם; כניסה להליך חדלות פירעון של הצד שמנגד; סיכון לפגיעה ממשית במוניטין של צד להסכם כתוצאה ממעשיו של צד להסכם אל מול לקוחות הקצה וכיו"ב. בנוסף, צד להסכם יוכל לבטלו מכל סיבה שהיא בכפוף למתן הודעה מוקדמת בת 90 יום.

בתמורה לשירותים שמעמיד המפיץ לחברה, הוא יהיה זכאי לתמורה בשיעור משתנה מהכנסות החברה שנובעות מהסכמים בהם התקשרה החברה עם לקוחות, לרבות חידוש ההתקשרות עם החברה והרחבתה. התמורה כאמור תשולם למפיץ למשך תקופה בת 9 חודשים החל ממועד התקשרות החברה עם לקוח הקצה. תקופה זו אפשר שתוארך בתקופות נוספות בנות 3 חודשים כל אחת, במידה והמפיץ שומר על קשר מקצועי קבוע עם הלקוח. יצוין כי בהתאם להסכם, הזכאות לסכומים אלו תישמר למפיץ לתקופות האמורות, גם לאחר ביטול ההסכם.

על פי הסכם, החברה לא תישא באחריות כלפי המפיץ בקשר עם פעולת המערכת, ובכל מקרה לאף צד להסכם לא תקום אחריות בגין נזקים עקיפים, כלכליים, עונשיים וכיו"ב; ואחריות החברה לא תעלה על הסכום ששולם לה על פי ההסכם.

המפיץ ישפה את החברה בגין כל נזק שיגרם לה (לרבות הוצאות התדיינות סבירות) בגין תביעות מאת צד שלישי בין היתר הנוגעות למידע שהוכנס למערכת על ידי המפיץ או נמסר לחברה מאת המפיץ; שימוש של המפיץ במערכת שלא בהתאם להוראות ההסכם; הפרת זכויות קניין רוחני או אי עמידה בהוראות הדין הנובעות ממתן השירותים על ידי המפיץ וכיו"ב.

יצוין, כי כחלק אינהרנטי מתפקידו ועיסוקו של המפיץ כאמור לעיל, המפיץ נמצא בקשר ישיר עם חלק מלקוחות החברה, לכן קיים סיכון שעם סיום התקשרות החברה עם המפיץ יעזבו יחד עימו חלק מלקוחות החברה.

(3) התקשרות עם ספק נתוני שוק (ספק ג')

החברה התקשרה בהסכם עם צד ג' שהינו ספק נתוני שוק (בס"ק זה: "הספק"). בתמורה לשירותים כאמור, תשלם החברה סכום חודשי שנגזר מכמות נתוני השוק שתקבל החברה לאותו החודש, תלוי בדרישת הלקוח. הספק נותן לחלק מלקוחות החברה נתוני שוק אשר עוברים דרך מערכת התמחור של החברה לצורך חישוב תוצר סופי ללקוח.

ההסכם בין הספק לחברה הינו בתוקף עד שיבוטל על ידי מי מהצדדים בהודעה מוקדמת בת 60 יום לפני מועד סיומו. בנוסף, לחברה תעמוד הזכות לבטל את ההסכם ללא הודעה מוקדמת במידה והספק מפר את תנאי החוזה או במידה של חדלות פירעון. כמו כן, ההסכם כולל התחייבות מקובלת מצד שני הצדדים לשמירה על סודיות ואי תחרות.

19.5. תלות בספק

למיטב ידיעת החברה, אין לה תלות באילו מספקיה. ביחס לספק תשתיות ענן – ראו סעיפים 19.2 לעיל ו- 29.12 להלן.



20. הון חוזר

ליום 31 בדצמבר 2022 ו-2021 לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ- 25,704 אלפי ש"ח וכ- 27,681 אלפי ש"ח בהתאמה. ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, מזומן משועבד, לקוחות חייבים ויתרות חובה, בניכוי התחייבויות שוטפות הכוללות, חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה, ספקים, חו"ז צדדים קשורים, וזכאים ויתרות זכות.

21. מימון

21.1. למועד אישור הדוח, החברה מממנת את פעילותה ממכירת מוצר מערכת התמחור הדינמי, מגיוסי הון מבעלי מניותיה ובהתאם לגיוס שביצעה על פי התשקיף. לפרטים אודות שימוש בתמורת ההנפקה ראו סעיף 16.4 לעיל וסעיף 4 לפרק ד' – פרטים נוספים להלן.

לפרטים אודות מענקי מחקר ופיתוח אשר שימשו למימון פעילותה וכן אודות השתתפות החברה בתוכנית "כסף חכם" ראו סעיף 16 לעיל.

החברה תבחן מעת לעת את צרכי המחקר והפיתוח שלה ואת הרחבת פעילותה ותפעל לגיוס מקורות נוספים לפי הצורך.

21.2. אשראי מתאגיד בנקאי

נכון למועד הדוח, לחברה אין קו אשראי.

21.3. ערבויות ושעבודים

לפרטים בדבר העמדת שעבוד בעבור המבנה ששוכרת החברה ראו באור 12.ג. לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

21.4. הערכת החברה לגבי צורך בגיוס מקורות נוספים

נכון למועד אישור הדוח, החברה מעריכה כי בשנה הקרובה היא לא תידרש לגייס מקורות מימון נוספים לצורך מילוי יעדי החברה ולכיסוי תפעול עסקיה השוטפים.

22. מיסוי

22.1. לפרטים אודות דיני המס העיקריים החלים על החברה, ראו באור 14.א. לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

22.2. לפרטים אודות שומות המס של החברה, ראו באור 14.ג. לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

22.3. לפרטים אודות הטבות מס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, ראו באור 14.ב. לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

22.4. לפרטים אודות מענקים שקיבלה החברה ראו סעיף 16 לעיל.

23. מגבלות ופיקוח על החברה

23.1. החברה כפופה להוראות חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984 (להלן בסעיף זה: "חוק המו"פ") ולתקנות שהותקנו מכוחו, לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי רשות החדשנות ולכללי התוכניות, לתנאים שנקבעו באישורי הרשות לחדשנות ובכתבי ההתחייבות של החברה, ובהסכמים שהחברה התקשרה בהם מכוח תכניות אלה ("חוק המו"פ"), בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות



בהתאם לחוק המו"פ. לפרטים ראו סעיף 16 לעיל. בין היתר, בהתאם לסעיף 47 וסעיף 15 לחוק המו"פ, חל אישור על החברה על העברת ידע וייצור מחוץ לישראל ללא אישור מוקדם מוועדת המחקר.

כמו כן, כפופה החברה להוראות ותנאי תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה והתעשייה, בשל אישור שקיבלה במסגרת התוכנית; לפרטים ראו 16.6 לעיל.

23.2. למעט המפורט לעיל, למיטב ידיעת החברה, נכון למועד אישור הדוח, לא מוטלות על פעילותה של החברה מגבלות, חקיקה, תקינה או אילוצים מיוחדים כלשהם, ואין תקנים מחייבים המעוגנים בחוק הנוגעים לתחום פעילותה של החברה.

24. הסכמים מהותיים

24.1. ביום 30 ביוני 2022 התקשרה החברה עם חברת ישראייר תעופה ותיירות בע"מ (בס"ק זה: "ישראייר"), לקוח קיים של החברה, בהסכם שירותים חדש (בס"ק זה: "ההסכם") לפיו החל מיום 1 ביולי 2022 (בס"ק זה: "מועד תחילת ההסכם") הורחב היקף השירותים הניתנים לישראייר, בין היתר, על-ידי הרחבת השימוש ברישיון מערכת התמחור הדינמי של החברה עבור כלל מוצריה של ישראייר: טיסות בינלאומיות, טיסות פנים, חבילות נופש ומוצרים נלווים נוספים בתמורה לסך כולל של 500 אלפי דולר ארה"ב בשנה (לא כולל מע"מ). ההסכם הינו לתקופה של 5 (חמש) שנים החל ממועד תחילת ההסכם, וכל צד רשאי לסיים את ההתקשרות בהסכם לאחר שנתיים ממועד תחילת ההסכם.

24.2. ביום 23 במרץ 2023 התקשרה החברה עם סמסונג העולמית בהסכמים להרחבה נוספת של השימוש בפלטפורמת מערכת SaaS – Dynamic pricing של החברה ב-22 מדינות במספר יבשות ("ההסכמים"), שתחל בתקופת הרבעון הראשון לשנת 2023, ואשר צפויה להתחדש אחת לרבעון בהתאם למדיניות סמסונג העולמית עם ספקיה הגלובליים. כמו כן, בהתאם להסכמים, במהלך הרבעון השני לשנת 2023 מספר המדינות שתעבורנה להשתמש בפלטפורמת מערכת התמחור הדינמי צפוי לגדול, על פי תכנית ההטמעה וההתרחבות הגלובלית של סמסונג העולמית, ב-22 מדינות נוספות.

במסגרת ההסכמים רכשה סמסונג העולמית מהחברה חבילת שירותים הכוללת שירותי הטמעה, ביצוע התאמות אישיות ומתן שירותי תמיכה טכניים.

סך הכנסות החברה לשנת 2023 מכוח ההסכמים, בהנחה שסמסונג העולמית תחדש את ההתקשרות לרבעונים נוספים, צפוי להסתכם בכ- 980 אלפי דולר ארה"ב, בכך סמסונג העולמית תהפוך ללקוח מהותי של החברה.

יצוין, כי הערכות החברה בדבר כניסת מוצריה לשווקים ומדינות כמפורט לעיל במסגרת ההסכמים המתוארים לעיל מהוות "מידע צופה פני עתיד", כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר אין כל וודאות כי יתממשו, כולם או חלקם. הערכה זו עשויה שלא להתממש, או להתממש באופן שונה (אף באופן מהותי) בין היתר, בשל גורמים שאינם בהכרח בשליטת החברה, ובכלל כד אי עמידת המפיץ ו/או הלקוח בהתחייבויותיהם וכן בשל התממשות גורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 29 להלן.

25. הליכים משפטיים

נכון למועד אישור הדוח אין הליכים משפטיים מהותיים שהחברה צד להם.



26. יעדים ואסטרטגיה עסקית

מטרתה של החברה הינה להיות הפתרון המוביל לתמחור דינמי בשוק הקמעונאות בעולם, הן בשוק המסחר המקוון והן בחנויות הפיזיות. כיום עיקר הפעילות של החברה הינה במסחר המקוון, ולפיכך שואפת החברה להגדיל גם את היקף לקוחותיה בערוץ החנויות הפיזיות.

בכדי לתמוך בחזון זה, החברה נכנסה משנת 2018 לפיתוח ומכירה של פלטפורמה תמחור דינמי תוך מתן דגש על טרנספורמציה דיגיטלית של לקוחותיה תוך יישום יכולות AI בקבלת החלטות המחיר באופן גנרי.

26.1. מכירות

בכדי לכבוש נתחי שוק מרכזיים באירופה ובצפון אמריקה, החברה הקימה תשתית מכירות בינלאומית, המבוססת על אנשי מכירות אשר עובדים בחברה, ואשר הינם בעלי ניסיון רב במכירות בעולמות ה-SaaS וה-AI.

26.2. שירות לקוחות

במקביל לגיוס אנשי מכירות וחיזוק צוות המכירות, החברה גייסה אנשי שירות לקוחות שיתמכו באנשי המכירות. צוות זה עוזר ללקוחות בתהליך העליה לאוויר עבור לקוחות גדולים ובאחריותו לבצע הרחבה ללקוחות קיימים (Up-Sell).

26.3. מערך מפיצים

בנוסף לאנשי המכירות, החברה חיזקה את מערך המפיצים שלה וחתמה על הסכם עם מפיץ גרמני. החברה מאמינה ששילוב בין מערך מכירות עצמי לבין רשת הפצה של מפיצים עצמאיים. החברה מעריכה כי מפיצים אלה הם חברות יישום תוכנה ויעוץ בינלאומיות אשר רוצות להרחיב את פעילותן העסקית ביחס ללקוחות הקיימים שלהן. תהליך זה הינו תהליך אסטרטגי עבור החברה ועבור המשך הצמיחה העתידי שלה.

26.4. מערך שיווק

החברה מעוניינת למצב את עצמה בשנים הקרובות כחברה המובילה בשוק התמחור הדינמי. האסטרטגיה השיווקית של החברה כוללת תכנית שיווקית מקיפה אשר מתמקדת בשיווק דיגיטלי המקנה יתרונות משמעותיים כמו למשל, פוטנציאל חשיפה רחב, כלים מתקדמים לפילוח שוק, מיקוד קהל המטרה, וניתוח נתונים ממוקד. בנוסף, הגברת החשיפה לאנליסטים, מובילי דעה ומומחים בתחום התמחור הקמעונאי. במטרה לייצר מנוע צמיחה נוסף עבור החברה.

26.5. השגת יעדי הפיתוח

החברה מתכננת להמשיך להרחיב את יכולות ה-AI, תוך מתן דגש על יכולות גנריות של Machine Learning ו-Reinforcement Learning. כמו כן, החברה תמשיך את תהליכי המחקר והפיתוח המפורטים בסעיף 16 לעיל. להערכת החברה, השגת יעדי הפיתוח יסייעו לחברה לממש את חזונה ולשמר את היתרונות התחרותיים שלה. להערכת החברה, פיתוחים אלה יגדילו את התאימות של המוצר באופן אוטומטי לכלל ענפי הקמעונאות.

הנהלת החברה בוחנת ותבחן בעתיד את יעדיה האסטרטגיים והעסקיים מעת לעת.

תיאור יעדיה והאסטרטגיה של החברה למועד אישור הדוח מהווה מידע צופה פני עתיד, כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. אין ודאות ביישום היעדים והאסטרטגיה של החברה לשנים הקרובות, ובכלל כך יישומם אינו נתון לשליטתה המלאה של החברה. בהתאם, יעדיה והערכות החברה, עשויים שלא להתממש



או להתממש באופן שונה מהמתוכנן, אף מהותית, בין היתר בשל השפעת גורמי הסיכון החלים על החברה כמפורט בסעיף 29 להלן.

27. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

במהלך השנה הקרובה בכוונת החברה להתמקד בפעילויות כמפורט להלן:

27.1. מכירות

החברה מתכוונת להתמקד בחיזוק ועיבוי צוותי מכירות גלובליים בכדי לתמוך במאמצי המכירה בשווקים אלו.

27.2. מפיצים

בנוסף, מתכוונת החברה לפעול להתקשרות עם מפיצים אסטרטגיים נוספים – התקשרות עם חברות יישום תוכנה בינלאומיות אשר מעוניינות להרחיב את פעילותן.

27.3. מחקר ופיתוח

כמו-כן, מתכוונת החברה להמשיך להרחיב את יכולות ה-AI, תוך מתן דגש על יכולות גנריות של Machine Learning ו-Reinforcement Learning.

האמור בסעיף זה לעיל בדבר הצפי להתפתחות החברה בשנה הקרובה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס על תכניותיה האסטרטגיות של החברה ויעדיה לשנה הקרובה. התממשות התוכניות האמורות או אי התממשותן, או התממשותן באופן שונה מכפי שנצפה, תלויה (בין השאר) במצב השוק ובהתממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 29 להלן.

28. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גאוגרפיים, ראו באור 22 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

29. דיון בגורמי סיכון

סיכונים מאקרו

29.1. היקף פעילות הסחר המקוון

להיקף פעילות הסחר המקוון ישנה השפעה על היקף פעילות החברה ורווחיותה. קיטון חד בסחר המקוון עלול לפגוע בהיקף פעילות החברה. לפרטים אודות ענף ה-e-commerce והבינה המלאכותית הגלובלי ראו סעיף 6.3 לעיל.

29.2. מצב כלכלי גלובלי

כאמור בסעיף 6 לעיל, למצב הכלכלי הגלובלי וכן למצב הכלכלי במדינות בהן פועלים לקוחותיה של החברה (נכון למועד אישור הדוח, בעיקר מדינות מערב ומרכז אירופה), קיימת השפעה ישירה על היקפי הסחר האלקטרוני והסחר הקמעונאי ולפיכך השפעה על עסקי החברה ועל תוצאותיה העסקיות. האטה כלכלית ומיתון גלובלי עלולים להביא להאטה בתחום המסחר המקוון באופן גלובלי או מקומי במדינות כאמור, ומשכך לגרום לפגיעה בהיקף פעילות החברה וברווחיותה.



29.3. שינויי שער החליפין

כאמור בסעיף 6.4 לעיל, עיקר הכנסות החברה מתקבלות מלקוחותיה מחוץ לישראל, בעיקר באירו. נכון למועד הדוח, מרבית הוצאות החברה הן בש"ח. לאור האמור, חשופה החברה לשינויים בשערי החליפין, באופן אשר עלול להשפיע על תוצאותיה העסקיות. בתקופת הדוח, החברה לא ביצעה עסקאות הגנה על המטבע. לאחר מועד הדוח, החברה התקשרה עם תאגיד בנקאי לביצוע עסקאות אקדמה (Forward) לגידור הסיכון והחשיפה הכלכלית שלה לתנודות בשערי החליפין של האירו/שקל אשר אינם מהווים גידור מבחינה חשבונאית. לחשיפה לסיכונים מטבע חוץ ראו גם באור 23ד(1) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

סיכונים ענפיים

29.4. התפתחויות רגולטוריות ותקינה בינלאומית

לאחרונה החלה מגמה של חקיקה בנושאי פרטיות של משתמשי קצה בעולם כגון "General Data Protection Regulation" (GDPR) באירופה. בחלק משיטות התמחור שלה, משתמשת החברה במידע אנונימי שנלקח ממשתמשי קצה על מנת לאמוד את הביקוש למוצרי לקוחות החברה. החמרה ברגולציה מסוג זה עשויה לחייב את החברה לשנות את היישום של חלק משיטות התמחור.

בנוסף, החברה משתמשת בנתונים שמקורם באתרי מתחרים. החמרה ברגולציה על כריית מידע מאתרים מתחרים עשויה לחייב את החברה לשנות את היישום של חלק משיטות התמחור.

29.5. תחרות

כאמור בסעיף 14 לעיל, החברה חשופה לתחרות אשר עלולה להוביל להקטנה בהיקף ההתקשרויות של החברה או להורדת מחירים אשר עשויים להביא לשחיקה ברווחי החברה.

29.6. סיכונים סייבר

במהלך השנים האחרונות חל גידול בתכיפות ובחומרת אירועי סייבר (לרבות פשיעת סייבר) בעולם ובישראל. מגמה זו צפויה להימשך גם בעתיד ואף להחמיר, על אף כל מנגנוני ההגנה המופעלים כנגדה. אירועי סייבר עלולים להוביל לגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, וכן להפריע לפעילות השוטפת, לפגוע בשירותי המחשוב, להאט אותם באופן משמעותי ואף להשבית מערכות מידע.

במסגרת פעילותה, עושה החברה שימוש במערכות מחשוב ו/או מערכות ותשתיות מבוססות מחשב לרבות לצורך איסוף ועיבוד מידע, במאגרי מידע המנוהלים על-ידה. תקיפת סייבר שנועדה לחדור או לפגוע במערכות החברה, בשימוש התקין במערכות, או בחומר השמור בהן, עשויה לגרום לנזקים משמעותיים ישירים ועקיפים, ובהם שיבוש, הפרעה או השבתה של פעילות החברה, מתקפות כופרה, דליפת ואובדן מידע אישי רגיש של משתמשי הקצה ו/או מידע מסחרי מהותי לחברה, גניבת נכס, איסוף מודיעין, פגיעה במוניטין ו/או אמון הציבור והוצאות שיקום.

במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע של החברה ולמזער את סיכונים אבטחת המידע, החברה מבצעת פעולות שונות וביניהן: הטמעת נהלי פיתוח תוכנה בטוחה; הטמעת והעמקת תרבות אבטחת מידע בחברה (לרבות הגבלת הרשאות ותדרוכים לעובדים); שימוש בשירותים של חברות ענן מובילות; ביצוע סקר סיכונים תקופתי על ידי מומחים חיצוניים; ביצוע בדיקות חדירה על ידי מומחים חיצוניים; מדיניות סיסמאות קשיחה, לרבות, במרבית המקרים, אימות דו שלבי; הטמעה של נהלים מומלצים על ידי ספקי הענן השונים. כמו כן, התמחתה

החברה בשמירה על פרטיות ואבטחת מידע ואף הוסמכה בתקן מחמיר בשוק המאשר זאת, תקן ISO 27001. נכון למועד אישור הדוח לא התרחש אירוע מהותי בחברה מסוג זה.

כדי לבצע את האמור לעיל, החברה נדרשת להשקיע משאבים ועשויה להידרש להגדיל את ההשקעה, בשים לב לגידול בסיכון, לעליה בניסיונות מתקפות הסייבר ותחכומן, לאירועי אבטחת מידע שיתגלו ולשינויים רגולטוריים. כמו כן, לעיתים תקיפות סייבר אינן ניתנות לזיהוי בזמן התרחשותן ואף בחלוף זמן רב לאחר מכן. בנוסף, אירועי סייבר יכולים להתרחש בשל כשלים שאינם טכנולוגיים, אלא בשל טעויות אנוש או מעשי זדון. במקרים מסוימים, אירועי אבטחת מידע אצל לקוחות או ספקים של החברה יכולים להוביל גם לאירועי אבטחת מידע במערכות המידע של החברה. מסיבות אלה, אין החברה יכולה להבטיח כי אמצעי ההגנה הננקטים על ידה ימנעו באופן מוחלט אירועי אבטחת מידע או נזקים שעשויים להיגרם בעקבותיהם כמפורט לעיל.

גורמים ייחודיים

הון אנושי .29.7

הצלחת החברה מבוססת במידה רבה על הון אנושי עתיר ידע וניסיון. אין וודאות שהחברה תצליח לשמר או לגייס את ההון האנושי האיכותי הנדרש לפעילותה. בנוסף, החברה עלולה להיתקל באתגר באיתור, גיוס ושימור כח אדם איכותי ומקצועי, על רקע המשך הגידול בביקושים להון אנושי טכנולוגי בישראל. חוסר הצלחה של החברה להציב הון אנושי איכותי בפרט במשרות הטכנולוגיות השונות בחברה, עלולים לפגוע בפעילותה של החברה, לרבות בהצלחת המשך פיתוח המערכת וכתוצאה מכך, בתוצאותיה העסקיות.

תלות בטכנולוגיה ייחודית .29.8

החברה מבססת את פעילותה על טכנולוגיה שמפותחת על ידיה. כשלים בטכנולוגיה של החברה, או שינויים טכנולוגיים מהותיים בתחום, עלולים לפגוע ביכולתה של החברה להפיק הטבות כלכליות מהטכנולוגיה שלה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות.

יכולת גיוס הון ומקורות מימון .29.9

נכון למועד אישור הדוח, החברה נעזרת במקורות מימון שונים למימון פעילותה, לרבות משקיעים פרטיים, גיוסי הון מהציבור ומענקים מהרשות לחדשנות. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לעבור לפעילות רווחית או ביכולתה לגייס כספים בעתיד על מנת להמשיך ולפתח את פעילותה.

הגנה על קניינה הרוחני של החברה .29.10

החברה עוסקת בפיתוח מוצר טכנולוגי ואין ודאות שתוכל להגן בהצלחה על הקניין הרוחני שלה. החברה מסתמכת על הגנה באמצעות קיומם של סודות מסחריים.

פגיעה במוניטין החברה ובהכנסות החברה כתוצאה מפגמים או שגיאות בתוכנה .29.11

פגמים או שגיאות בתוכנה של החברה עלולים לפגוע במוניטין שלה, לפגוע ביכולת שלה למכור את פתרונות התוכנה שלה ולהשית על החברה עלויות משמעותיות. פתרונות התוכנה של החברה מורכבים ועשויים להכיל פגמים או שגיאות שלא זוהו. חלק מהסכמי החברה עם לקוחותיה מכילים הוראות שנועדו להגביל את אחריות החברה בגין נזקים, הפסדים ותביעות שנובעים מהסכם הרישיון או קשורים אליו או ממתן השירותים ללקוח, כאשר האחריות מוגבלת בסכום כנגזרת מהתמורה ששולמה לחברה במסגרת ההתקשרות במהלך מספר



חודשים אחרונים, כקבוע בהסכם. במרבית ההתקשרויות, האחריות כאמור אינה חלה ביחס לאובדן מידע או נזקים שנגמרו למערכות הלקוח, מלבד במקרים של מעשה מכוון או רשלנות רבתי מצד החברה.

29.12. תלות מסוימת בספקים

מחשוב ענן מבוסס על שירותים אותם החברה מקבלת מספק עיקרי. על אף שלחברה אין תלות בספק הספציפי שהינו ניתן להחלפה, להערכת החברה, שיבושים בפעילות הספק, או פגיעה ביכולתה של החברה לעבוד עם ספק שירותי הענן, עלולים לפגוע בפעילות החברה ובתוצאות העסקיות שלה. לפרטים אודות ספק שירותי מחשוב ענן ראו סעיף 19 לעיל. יצוין, כי כחלק אינהרנטי מתפקידו ועיסוקו של המפיץ כאמור לעיל, המפיץ נמצא בקשר ישיר עם חלק מלקוחות החברה, לכן קיים סיכון שעם סיום התקשרות החברה עם המפיץ יעזבו יחד עימו חלק מלקוחות החברה.

29.13. תלות בעובד

למועד אישור הדוח, נוכח היותה של החברה חברת הזנק עם בסיס הון אנושי מצומצם, מקצועי ומיומן, החברה מעריכה שיש לה תלות במנכ"ל החברה, המתבטאת בכך שחילופי הון אנושי בתפקיד עשוי להיות ארוך וכרוך בהוצאות משמעותיות.

29.14. המשך פיתוח

תוצאות הפעילות של החברה בטווח הרחוק תלויות ביכולתה לשכלל את המערכת הקיימת ולפתח בכל עת מוצרים חדשים ואיכותיים יותר מקודמם, ולחלופין, להצליח לגוון את מוצריה. אין כל ודאות, כי המחקר והפיתוח של החברה ישאו פרי, וכי תוכל לקיים בעתיד תחרות מוצלחת עם מוצרים מתחרים.

29.15. קשיים נלווים לצמיחת חברת הזנק

החברה הינה חברת הזנק. אם החברה לא תצליח לנהל את צמיחתה העסקית והמסחרית בצורה יעילה, המשך פעילותה עלול להיות מושפע באופן מהותי. החברה עשויה להתמודד עם קשיים כאמור לעיל למשל, בין היתר, בעת הרחבת המכירות.



טבלת גורמי סיכון

בטבלה הבאה מוצגים גורמי הסיכון שתוארו לעיל על-פי טיבם, אשר דורגו בהתאם להערכת ההנהלה של החברה על-פי מידת השפעתם על עסקי החברה בכללותם:

מידת ההשפעה על עסקי החברה			גורמי הסיכון	סוג הסיכון
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה		
		X	היקף פעילות הסחר המקוון	סיכוני מאקרו
	X		מצב כלכלי גלובלי	
	X		שינויי שער החליפין	
X			התפתחויות רגולטוריות ותקינה בינלאומית	סיכונים ענפיים
		X	תחרות	
	X		סיכוני סייבר	
X			הון אנושי	סיכונים ייחודיים לחברה
X			תלות בטכנולוגיה ייחודית	
		X	יכולת גיוס הון ומקורות מימון	
X			הגנה על קניינה הרוחני של החברה	
	X		פגיעה במוניטין החברה ובהכנסות החברה כתוצאה מפגמים או שגיאות בתוכנה	
X			תלות מסוימת בספקים	
		X	תלות בעובד	
	X		המשך פיתוח	
	X		קשיים נלווים לצמיחת חברת הזנק	

הערכות החברה בדבר גורמי הסיכון דלעיל ובכלל זה מידת ההשפעה של גורמי הסיכון על החברה, הינה בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המבוססת על המידע הקיים בחברה נכון למועד הדוח וכן על הערכות וניתוח של החברה. השפעת התממשותו של גורם סיכון מסוים עשויה להשתנות מהערכותיה של החברה, בין היתר בשל גורמים אשר אינם בהכרח בשליטת החברה. כמו כן, החברה עלולה להיות חשופה בעתיד לגורמי סיכון נוספים והשפעתו של כל גורם סיכון, אם יתממש, עשויה להיות שונה מהערכותיה של החברה.



פרק ב'

דוח הדירקטוריון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022



תוכן עניינים

2	א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה.....
2	1. פעילות החברה וסביבתה העסקית
3	2. מגמות כלליות במהלך תקופת הדוח
3	2.1 השפעת האינפלציה ועליית הריבית
4	2.2 השפעת התפשטות נגיף הקורונה
5	2.3 גאות בענף ה- E-commerce והבינה המלאכותית הגלובלי
5	2.4 מצב מאקרו כלכלי גלובלי ובישראל
5	2.5 תנודות בשערי מטבע
6	3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחר מועד הדוח
6	4. המצב הכספי
7	5. תוצאות הפעילות.....
7	6. נתוני Non-GAAP
8	7. נזילות ומקורות מימון
8	7.1. תזרימי מזומנים
9	7.2. מקורות מימון
9	7.3. סיכון נזילות
9	7.4. הון חוזר
9	7.5. מצבת התחייבויות
9	8. נתוני הפרופורמה.....
10	ב. היבטי ממשל תאגידי
10	9. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות
10	10. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית
10	11. דירקטורים בלתי תלויים
10	12. אפקטיביות הבקרה הפנימית
10	13. המבקר הפנימי
12	14. שכר רואה החשבון המבקר
13	הצהרות מנהלים



קוויקליזארד בע"מ ("החברה" או "קוויקליזארד")

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

לתקופה של שניים עשר חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022

למועד הדוח החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), במסגרת ההקלות שניתנו לתאגידי קטנים בתקנות הדוחות, הדירקטוריון אימץ את כלל ההקלות המנויות בתקנות 5(ב)(1)-(5) לתקנות הדוחות ככל שהן (או שהינה) רלוונטיות לחברה, ובכלל זה: (1) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (2) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה חשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (3) דיווח על בסיס מתכונת דיווח חצי שנתית.

א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

דירקטוריון החברה מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון של החברה המתייחס לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 ("תקופת הדוח") בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, ובהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד של החברה, כמפורט בפרק א' לדוח זה. דוח הדירקטוריון מכיל, בין היתר, תיאור של מצב עסקי החברה, תוצאות פעילותה ואופן השפעתם של אירועים בתקופת הדוח על הנתונים שבדוחות הכספיים השנתיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 ("הדוחות הכספיים").

1. פעילות החברה וסביבתה העסקית

נכון למועד אישור הדוח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח בעלת אישור רשות החדשנות, המפתחת תוכנת תמחור דינמי המנתחת מידע ממגוון מקורות באמצעות מנוע תמחור בעל יכולות של בינה מלאכותית (AI) לאופטימיזציית תמחור ("המערכת"). לקוחות החברה מקבלים גישה למערכת באמצעות טכנולוגיית הענן. החברה מאפשרת לקמעונאים מרובי-ערוצים (Omnichannel Retailers) הפועלים במספר ערוצים שונים לבצע אוטומציה ואופטימיזציה של מערך התמחור בכל ערוצי השיווק וההפצה.

המערכת מתממסקת למערכות התפעוליות של הלקוח ומנתחת מידע ממערכות הלקוח כגון עלויות המלאי ואספקת המוצר, גמישות הביקוש למוצר בנקודות המכירה, התנהגות צרכנית עונתית, מחירי מתחרים וכו' - לכדי המלצות לשינויי מחירי המוצרים הקמעונאיים. מידע זה, בתוספת למידע התחרותי (מחירים ומגמות שוק), עוזר ללקוח לתמחר את מוצריו בהלימה עם מטרותיו העסקיות, ומאפשר למדוד את הגמישות היחסית של המחיר וכך להגיע למחיר הרצוי לכל מק"ט, בכל ערוץ.

כלל הנתונים נשלחים אל מנוע קבלת החלטות בעל יכולת של AI ו-Machine Learning, משולב חוקה שמייצר אופטימיזציה למחיר, על פי אסטרטגיות עסקיות שקובע הלקוח (דוגמת מקסום הרווח הגולמי או מקסום התשואה מהמלאי) ומיושמת בכל אחד מהערוצים המתאימים.

המערכת משנה באופן אוטומטי ודינמי את המחיר שמוזן חזרה למערכות הארגוניות של הלקוח, בהתאם לתדירות שנקבעת על ידי הלקוח, ומשם ללקוח הסופי. בדרך זו, מאפשרת המערכת תגובה מיידית לביצועי השוק, ותמחור אופטימאלי שנועד להביא לעלייה במדדי הליבה של הלקוח, כגון הכנסות ורווחיות של הלקוח.

קהל היעד של הפלטפורמה הינו בעיקר חברות קמעונאיות יצרניות גלובליות וחברות תעופה.



הפלטפורמה בנויה בצורה ייחודית, אשר מתאימה באופן גנרי לענפי פעילות שונים, ללא צורך בהתאמה לפי ענף.

נכון למועד אישור הדוח, לקוחות החברה פרוסים בלמעלה מ-50 מדינות בעולם במגוון תחומי קמעונאות כגון: אלקטרוניקה, DIY, מזון, אופנה, ספרים, תעופה, ספורט, פארמה, קוסמטיקה, ויטמינים, D2C, חנויות כל-בו וקמעונאי נישה. גמישות המערכת המתאימה בקלות לכל ענפי הקמעונאות, ביחד עם קלות היישום והשימוש במערכת – הם להערכת החברה גורם מוביל בהצלחתה.

לפרטים נוספים אודות פעילותה של החברה, תיאור הסביבה העסקית והשפעותיה על פעילות החברה ראו פרק תיאור עסקי התאגיד של החברה, כמפורט בפרק א' לדוח זה לעיל ("פרק א'").

מגמות כלליות במהלך תקופת הדוח

.2

2.1 השפעת האינפלציה ועליית הריבית

החל משנת 2021, חלה עלייה גלובלית בשיעורי האינפלציה, כאשר בשנת 2021 עלה מדד המחירים לצרכן בישראל בשיעור של 1.2.8%¹ בשנת 2022, נמשכה העלייה החדה ומדד המחירים לצרכן עלה בשיעור של 5.3% בחישוב שנתי, שיא של 20 שנה מבחינת אינפלציה בשנה קלנדרית.² גם בארה"ב ובגוש האירו האינפלציה הגיעה לשיאה במהלך שנת 2022 כאשר: (א) בארה"ב האינפלציה בחודש יוני 2022 עמדה על שיא של 40 שנה – כ-9.1% ומאז היא יורדת בעקביות מדי חודש כאשר במחצית השנייה של שנת 2022 החלה האטה מסוימת בקצב האינפלציה אשר נכון לסוף שנת 2022 עמדה על שיעור של 6.5% בחישוב שנתי; (ב) בגוש האירו האינפלציה בחודש דצמבר 2022 הגיעה לשיא בשיעור של כ-9.2% לעומת שיעור של 4.1% בסוף שנת 2021, אולם בתחילת שנת 2023 מראה האינפלציה בגוש האירו התמתנות מסוימת.^{3,4}

כפועל יוצא מהגידול המשמעותי והנמשך בשיעור האינפלציה ובניסיון לבלום את המשך עלייתה החליטו בנקים מרכזיים בישראל ובעולם להעלות את שיעור הריבית במספר פעימות. כך, החל מחודש אפריל 2022 העלה בנק ישראל את הריבית בישראל מספר פעמים, משיעור אפסי לרמתה הנוכחית העומדת על 4.25%⁵ ובהתאם לתחזיות כלכלנים רבים, כמו גם של בנק ישראל, צפויות עוד העלאות ריבית נוספות בטווח הקצר-בינוני ונראה כי הריבית תישאר ברמה גבוהה לעוד זמן מה.⁶

בארצות הברית הבנק המרכזי בארה"ב (The Federal Reserve) החליט גם כן על העלאות הריבית במספר פעימות במהלך שנת 2022, משיעור בטווח של 0% עד 0.25% לשיעור בטווח של 4% עד 4.5% – הריבית הגבוהה ביותר בארה"ב מאז שנת 2008⁷ כמו כן, בחודש פברואר 2023 העלה הבנק המרכזי בארה"ב את הריבית לרמה של 4.75%. הבנק הפדרלי צופה כי העלאות הריבית בארה"ב תמשכנה גם במהלך שנת 2023.^{8,9}

https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Madad/DocLib/2022/023/10_22_023b.pdf 1

https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Madad/DocLib/2023/021/10_23_021b.pdf 2

<https://www.cnbc.com/2023/01/12/heres-the-inflation-breakdown-for-december-2022-in-one-chart.html> 3

<https://il.investing.com/economic-calendar/cpi-733> 4

<https://katzr.net/a2ba81> 5

https://www.calcalist.co.il/local_news/article/tjbxvflco 6

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20221102a.htm> 7

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20230201a.htm> 8

<https://www.forbes.com/advisor/investing/federal-funds-rate> 9



כך גם בגוש האירו, במהלך שנת 2022 ותחילת שנת 2023 הבנק המרכזי האירופי (ECB) החליט על מספר העלאות ריבית כך שבתום סדרת העלאות הריבית המהירה ביותר בתולדות גוש האירו הריבית עלתה מ- מינוס 0.50% ל- 0.3%¹⁰

למועד הדוח לחברה אין התחייבויות פיננסיות, ועל כן להערכת החברה למועד זה השפעות השינויים בשיעורי ריבית והאינפלציה על הוצאות והכנסות המימון של החברה אינן מהותיות.

אולם, להמשך מגמת העליה בריבית ובאינפלציה בישראל ובעולם עשויה להיות השפעה עקיפה על תוצאות החברה, בין היתר, המשך ההאטה הכלכלית בשווקים בישראל ובעולם, כניסה למיתון וכן המשך גל ההתייקרות עלולים לגרום לירידה בהכנסה הפנויה ולירידה בהיקף הצריכה הפרטית ומשכך לירידה בביקוש למוצרי מותרות ופנאי, ובדרישה לשירותים נלווים למוצרים הקמעונאים, הן אלו הנמכרים בחנויות פיזיות והן בפלטפורמות מקוונות וכתוצאה מכך להקטין ביקושים לפלטפורמת התמחור הדינמי של החברה. מנגד, אינפלציה וכתוצאה מכך שינוי עלויות תדיר אצל הקמעונאים עשויים להגדיל את הביקוש למערכת התמחור הדינמי של החברה. על כן, להערכת החברה, אין ביכולת החברה להעריך את ההשפעה המצרפית העקיפה של האינפלציה והעלאת הריבית על תוצאות החברה.

האמור לעיל, לרבות בדבר השפעות אפשריות של העלייה בשיעור האינפלציה והריבית והערכות החברה בקשר לכך, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על הנתונים המצויים בידי הנהלת החברה למועד אישור הדוח, ואשר אין ודאות מלאה באשר להתממשותו. שינויים בהערכות החברה או החמרה גלובלית עשויים להשפיע על הערכות החברה לעיל ואלו אף עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהנחות וניתוחים לא מיטביים, מהתפתחויות שלא ניתן להעריך באופן מלא בקשר עם מצב השווקים והשלכותיו, או התממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 בפרק א' בדוח זה לעיל.

2.2. השפעת התפשטות נגיף הקורונה על פעילות החברה

החל מתחילת שנת 2020 פקד את העולם אירוע בעל השלכות מאקרו-כלכליות שמקורו בהתפשטות נגיף קורונה. התפרצות נגיף הקורונה גרמה לזעזועים בשווקים הפיננסיים הגלובליים והעולם הכלכלי נכנס לתקופה של חוסר ודאות. מדינות העולם נקטו בצעדים כדי למנוע את התפשטות הנגיף, לרבות סגרים ומגבלות תנועה, ובסוף שנת 2020 החלו במבצע חיסון המוני נגד הנגיף לאוכלוסיית העולם אשר הביא לבלימת התפשטות הנגיף.

בתחילת חודש ספטמבר 2022, מספר נדבקי הקורונה החדשים ירד בכל העולם, יחד עם זאת לפי ארגון הבריאות העולמי הנגיף טרם התייצב בדפוס עונתי, וזה ידרוש מעקב מתמיד ושינויים אפשריים באבחון, טיפולים וחיסונים.

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד אישור הדוח, לא ניכרות מגבלות מהותיות בישראל ובעולם המערבי בקשר עם מגפת הקורונה.

יצוין, כי בתקופת מגיפת הקורונה, בעיקר בתקופות של סגרים שהוטלו בניסיון למניעת התפשטותה האיצו את התרחבות המסחר המקוון והביאו לזינוק בביקושים למסחר המקוון,



ובתקופות בהן חלו מגבלות ותחלואה מוגברת נפתחו בפני החברה הזדמנויות צמיחה משמעותיות לאור העובדה שמוצרה של החברה מסייע לקמעונאים להשלים את מהפך התמחור הדיגיטלי - חכם ואוטומטי, מבוסס Data, חוקה ו-AI.

יצוין, כי על אף היציאה ממשבר הקורונה העולמי, לאור היות המשבר אירוע דינמי ומתמשך המאופיין באי וודאות רבה, מידת השפעתו על פעילות החברה תלויה בהיקף התממשותם של משתנים שונים, אשר לא ניתן לחזותם באופן מלא, ובהם הופעתם של וריאנטים חדשים, גידול בשיעורי תחלואה ומדיניות ממשלות בארץ ובעולם בהתאם לכך. אין ביכולתה של החברה להעריך באופן מלא את השפעות מגיפת הקורונה על החברה ועל פעילותה.

ההתייחסות המופיעה בסעיף זה בקשר להערכות החברה על התפתחויות עתידיות בסביבה הכלכלית הגלובלית והמקומית וכן בקשר להשלכות אפשריות של התפתחויות אלה על פעילות החברה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. התפתחויות והשלכות אלו אינן בשליטתה של החברה, הן אינן וודאיות, מתבססות על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד אישור הדוח.

2.3. גאות בענף ה-E-commerce והבינה המלאכותית הגלובלי

לפרטים אודות מגמות בשוק המסחר המקוון הגלובלי והשפעתן על פעילות החברה ראו סעיף 6.3 לפרק א' בדוח זה לעיל.

2.4. מצב מאקרו כלכלי גלובלי ובישראל

לפרטים אודות המצב המאקרו כלכלי בשווקים בישראל ובעולם והשפעתו על פעילות החברה ראו סעיפים 6.1-6.2 לפרק א' בדוח זה לעיל.

2.5. תנודות בשערי מטבע

לפרטים אודות תנודות בשערי מטבע והשפעתן על פעילות החברה ראו סעיף 6.4 לפרק א' בדוח זה לעיל.



3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחר מועד הדוח

3.

3.1. אירועים עיקריים נוספים בתקופת הדוח

במהלך שנת 2022 הסתכמו הכנסות החברה מפלטפורמת התמחור הדינמי בכ- 13,919 אלפי ש"ח לעומת כ- 9,845 אלפי ש"ח בשנה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 41%. בנוסף, ההכנסה הזולרית השנתית המתחדשת (ARR) ביום 31 בדצמבר 2022 הסתכמה בכ- 6,163 אלפי דולר ארה"ב לעומת כ- 4,518 אלפי דולר ארה"ב ליום 31 בדצמבר 2021, גידול של כ- 36% בדולר ארה"ב.

לצד האמור לעיל, חל גידול בהוצאות התפעוליות של החברה אשר השקיעה בחודשים האחרונים במערכי גיוס עובדים ובניית צוות SDR חזק, והחברה צופה כי השקעה זו תשפיע על הכנסות החברה באופן משמעותי במהלך שנת 2023. לפרטים נוספים אודות אירועים עיקריים נוספים בתקופת הדוח ראו פרק א' ופרק ד' לדוח זה.

3.2. אירועים מהותיים לאחר מועד הדוח

ביום 15 בינואר 2023 אישרה ועדת התגמול של החברה את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה בחברה, המכהנים ואשר יכהנו בחברה מעת לעת בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000, לפרטים נוספים ראו סעיף 8.7 לפרק ד' בדוח זה להלן.

4. המצב הכספי

להלן נתונים עיקריים מתוך המאזנים של החברה (באלפי ש"ח):

הסברי החברה	ליום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)		סעיף
	2021	2022	
הקיטון בנכסים השוטפים נובע ממזומנים ששימשו לפעילות השוטפת של החברה	32,469	30,441	נכסים שוטפים
הגידול בנכסים שאינם שוטפים נובע בעיקר מגידול בנכס זכות שימוש (חכירה של משרדים)	1,232	3,772	נכסים שאינם שוטפים
	33,701	34,213	סך הנכסים
	4,788	4,737	התחייבויות שוטפות
הגידול בהתחייבויות שאינן שוטפות נובע מהתחייבויות בגין חכירה של המשרדים	118	1,133	התחייבויות שאינן שוטפות
הקיטון בכתבי האופציות נובע ברובו מהשינוי בשווי המניה בשוק	4,367	1,200	כתבי אופציה
הקיטון בסך ההתחייבויות נובע בעיקר מהקיטון בשווי כתבי האופציות	9,273	7,070	סך ההתחייבויות
גידול בהון נובע מסיבוב השקעה שהיה בינואר בניכוי הפסדים שוטפים	24,428	27,143	הון
	33,701	34,213	סך ההון וההתחייבויות



5. **תוצאות הפעילות**

להלן יוסברו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על רווח והפסד של החברה לתקופות המיוחסות בדוחות הכספיים (באלפי ש"ח):

הסברי החברה לשינויים המהותיים בין התקופות	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)		סעיף
	2021	2022	
הגידול השנה אל מול שנה שעברה נובע מגידול בלקוחות קיימים ולקוחות חדשים	9,845	13,919	מכירות
	(2,823)	(3,773)	עלות המכירות
הגידול השנה אל מול שנה שעברה נובע בעיקר מגידול במכירות תוך שיפור הרווחיות הגולמית	7,022	10,146	רווח גולמי
הגידול השנה אל מול שנה שעברה נובע מגידול צוות מחקר ופיתוח בשביל לייצר יכולות חדשות במערכת	(9,669)	(10,725)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
הגידול השנה אל מול שנה שעברה נובע בעיקר מהגדלת צוות המכירות והשיווק בחציון הראשון של השנה	(12,822)	(14,743)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
הגידול השנה אל מול שנה שעברה נובע בעיקר מהוצאות לחובות מסופקים והוצאות בגין תשלום מבוסס מניות	(3,090)	(3,551)	הוצאות הנהלה וכלליות
	(18,559)	(18,873)	הפסד תפעולי
השינוי השנה אל מול שנה שעברה נובע בעיקר משינוי בשיווי ההוגן של האופציות	444	3,167	שערוך כתבי אופציה
השינוי השנה אל מול שנה שעברה נובע בעיקר מהכנסות מפיקדונות וכן מהכנסות מהפרשי שער	14	533	הכנסות מימון
	(357)	(166)	הוצאות מימון
	(18,458)	(15,339)	הפסד לשנה

6. **נתוני Non-GAAP**

נתוני Non-GAAP הינם נתונים פיננסיים שאינם מבוססים על כללי חשבונאות מקובלים אשר להערכת החברה עשויים לסייע להבנת תוצאות החברה בצורה מלאה ונכונה יותר, ומהווים מידע נוסף ומשלים לצד המידע המפורט בנוגע לנתונים אלה המובאים במסגרת הדוחות הכספיים וערוכים על פי כללי חשבונאות המקובלים

הנהלת החברה משתמשת באמצעי Non-GAAP אלה בכדי להשוות את ביצועיה לאלו של תקופות קודמות, לניתוח מגמות ולמטרות תקציב ותכנון.

הנהלת החברה אינה מתייחסת לאמצעי Non-GAAP אלה בנפרד או כחלופה לאמצעים פיננסיים שנקבעו בהתאם ל-GAAP. יובהר, כי מידע פיננסי Non-GAAP מוצג למטרות מידע משלים בלבד, ואין לראות בו תחליף למידע הכלול בדוחותיה הכספיים של החברה.

המגבלה העיקרית של נתונים פיננסיים Non-GAAP היא שהם אינם כוללים הוצאות אשר לא קשורות לתהליך העסקי של החברה הנדרשות להירשם בדוחותיה הכספיים.

6.1 **הכנסה שנתית מתחדשת (ARR)**

כחברת מתן שירותים מבוססי תוכנה (SaaS), מודדת החברה את צמיחתה, בין היתר, במונחים של גידול ב-ARR (Annual recurring revenues - הכנסה שנתית מתחדשת). מדד ה-ARR הינו מדד מקובל בחברות מבוססי תוכנה (SaaS) כשירות.



החברה סבורה כי היכולת להבין ולנתח את פעילות החברה בצורה מיטבית כרוכה בשימוש במידע נוסף זה, הנלווה לדוחות הכספיים (מדד Non-GAAP), זאת מכיוון שההכנסה המתקבלת משימוש בתוכנה היא הכנסה שמתחדשת מידי חודש, ואינה תחומה בזמן, כך שכל רכישה שמתבצעת על ידי לקוח נוסף "מצטרפת" להכנסות המצטברות מהתקופה הקודמת. בנוסף, החברה סבורה שמדד זה, המהווה מדד דינמי המודד מודל עסקי מתמשך של הכנסות, הוא האינדיקטור הנכון למצבה הכלכלי של החברה ולקצב הגידול העתידי של החברה. לפרטים נוספים בקשר עם אופן חישוב ה-ARR לרבות ההתאמות המבוצעות להכנסות השנתיות וכן נתוני ההכנסות השנתיות המתחדשות של החברה (ARR) ראו סעיף 13 לפרק א' בדוח זה לעיל.

6.2. להלן תובאנה ההתאמות בין תוצאות דוח הרווח והפסד לבין תוצאות דוח הרווח והפסד Non-GAAP (בנטרול) של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח):

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח)		
	GAAP	Non-GAAP Adjustment	Non-GAAP
מכירות	13,919	-	13,919
עלות המכירות	(3,773)	147	(3,626)
רווח גולמי	10,146	147	10,293
אחוז רווח גולמי	72.9%	-	73.9%
הוצאות מחקר ופיתוח	(10,725)	1,326	(9,399)
הוצאות מכירה ושיווק	(14,743)	1,774	(12,969)
הוצאות הנהלה וכלליות	(3,551)	864	(2,687)
סך הוצאות תפעוליות	(29,019)	3,964	(25,055)
הפסד תפעולי	(18,873)	4,111	(14,762)

7. נזילות ומקורות מימון

7.1. תזרימי מזומנים

להלן יובאו נתונים בדבר תזרימי המזומנים של החברה (באלפי ש"ח):

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)		הסברי החברה לשינויים בין התקופות
	2021	2022	
תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת	(16,513)	(13,061)	הגידול בתזרים מפעילות שוטפת בשנת 2022 נבע בעיקרו מתשלום מראש לשלוש שנים לקבלת הנחה מספק תשתיות ענן
תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה	(673)	(21,260)	הקטיון בתזרים המזומנים מפעילות השקעה בשנת 2022 נובע בעיקר מפיקדונות
תזרים המזומנים שנבע מפעילות מימון	14,089	42,200	הקטיון בתזרים המזומנים מפעילות מימון בשנת 2022 נבע בעיקר מהנפקה פרטית
השפעת תנודות במזומנים ושווי מזומנים	365	(131)	-
קטיון גידול במזומנים ובשווי מזומנים	(2,732)	7,748	-
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה	(7,410)	10,142	-



7.2. מקורות מימון – למועד הדוח מממנת החברה את פעילותה מהכנסות, גיוסי הון, מענקים, וכן מתמורת ההנפקה לציבור על פי התשקיף, אשר משמשת את החברה למימוש האסטרטגיה העסקית שלה ולמימון פעילותה העסקית, תוך שימת דגש על פיתוח פעילות השיווק והמכירה של החברה באירופה ובצפון אמריקה, ובכלל כד לצורך הרחבת פעילות המחקר והפיתוח הקיים והעתידי של החברה. ש"ח

לפרטים אודות השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה ראו סעיף 3 לפרק א' בדוח זה לעיל. לפרטים אודות מענקי מחקר ופיתוח אשר שימשו למימון פעילות החברה וכן אודות השתתפות החברה בתוכנית כסף חכם ראו סעיף 16 לפרק א' בדוח זה לעיל.

7.3. סיכון נזילות – גישת החברה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד, בתנאים רגילים ובתנאי לחץ מבלי שיגרמו לה הפסדים בלתי רצויים או פגיעה במוניטין.

7.4. הון חוזר – ליום 31 בדצמבר 2022 ו-2021 לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ- 25,704 אלפי ש"ח ו- 27,681 אלפי ש"ח בהתאמה. ההון החוזר של החברה כולל נכסים שוטפים כנגד התחייבויות שוטפות.

7.5. מצבת התחייבויות – לפרטים אודות מצבת ההתחייבויות של החברה לפי מועדי פירעון ליום 31 בדצמבר 2022, ראו דיווח מיידי של החברה המתפרסם במקביל לדוח זה, אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

8. נתוני הפרפורמנה

במהלך שנת 2020 החברה שינתה את מיקודה האסטרטגי והחלה בתהליך להפסקה של אספקת שירותי מערכת השוואת מחירי מתחרים ללקוחותיה תוך שהיא משווקת ללקוחותיה הקיימים וללקוחות חדשים את פעילות מערכת התמחור הדינמי.

נכון למועד הדוח, לחברה תחום פעילות אחד המהווה מגזר פעילות בדוחותיה הכספיים, פלטפורמה בענף לתמחור דינמי מבוססת AI. בנוסף, נכון למועד הדוח פעילות החברה של אספקת מידע על מתחרים עבור לקוחות קיימים של החברה טרם הסתיימה והינה זניחה, כך שהכנסות החברה ממוצר זה הולכות ודועכות ומסתכמות לסך של 39 אלפי ש"ח ו- 50 אלפי ש"ח המהוות כ- 0.28% ו- 0.5% מסך הכנסות החברה בשנים 2022 ו- 2021 (בהתאמה). לאור האמור, נתוני הפרפורמנה שנדרשו מהחברה אינם רלוונטיים עוד. לפרטים נוספים ראו באור 1 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.



ב. היבטי ממשל תאגידי

9. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות

החברה לא קבעה מדיניות בנוגע למתן תרומות. בתקופת הדוח לא תרמה החברה סכומים כלשהם.

10. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

המספר המזערי הנדרש בדירקטוריון החברה של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, בהתאם להוראות סעיף 92 (א)(12) לחוק החברות ("מומחיות"), הינו שניים (2) (לרבות דירקטורים חיצוניים), וזאת בהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף פעילות החברה ומורכבות פעילותה. נכון למועד אישור הדוח, קבע דירקטוריון החברה כי ה"ה הגב' קרן פרימור-כהן (דח"צית), מר עמיחי הלמן (דח"צ) ומר הרצל לקס (דח"צ) הינם בעלי מומחיות כאמור. לפרטים אודות דירקטורים כאמור ראו סעיף 14 לפרק ד' בדוח זה להלן.

11. דירקטורים בלתי תלויים

תקנון החברה העדכני אינו כולל הוראות בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בהתאם להוראות התוספת הראשונה לחוק החברות.

12. אפקטיביות הבקרה הפנימית

דירקטוריון החברה בחר לאמץ את ההקלות המנויות בתקנה 5(ד2) לתקנות הדוחות, ביחס ל"תאגידי קטן", ככל שהן רלוונטיות לחברה, ובכלל זה ההקלה הנוגעת לפטור מצירוף דוח וחוות דעת רואה החשבון המבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי. בהתאם להוראות התקנות האמורות, החברה מצרפת, חלף הדוח כאמור, נוסח הצהרות מנהלים, כמצורף כנספח לדוח דירקטוריון זה.

13. המבקר הפנימי

13.1. מינויו

ביום 13 במאי 2021, אישר דירקטוריון החברה, בהמשך להמלצתה של ועדת הביקורת של החברה, את מינויו של רו"ח דניאל שפירא כמבקר הפנימי של החברה, החל מאותו היום, וזאת על סמך ניסיונו העשיר בתחום הביקורת הפנימית בכלל ובמתן שירותי ביקורת פנימית לחברות ציבוריות, בין היתר, בהתאם לקורות חייו ותעודות המעידות על ניסיוני ומומחיותו, וכן בהתחשב בסוג החברה, גודלה והיקף ומורכבות פעילותה.

לדעת דירקטוריון החברה, הכישורים המכשירים את המבקר הפנימי לביצוע התפקיד הינם: המבקר הפנימי הינו בעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת בר-אילן, רואה-חשבון מוסמך בישראל ובעל משרד עצמאי לראיית חשבון. למבקר הפנימי ניסיון של מעל 30 שנה בביצוע ביקורת פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובח"ל.

במסגרת פעילותו, יפעל המבקר הפנימי על-פי הוראות הדין לקיום ביקורת פנימית בחברה.

13.2. פרטים אודות המבקר הפנימי

לפרטים אודות המבקר הפנימי של החברה ראו סעיף 15 לפרק ד' בדוח זה להלן.
למיטב ידיעת החברה, (א) המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, וכן בהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992; (ב) למבקר הפנימי אין קשרים



עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה אשר יש בהם ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי, וכי הוא אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה. בסעיף זה, "גוף קשור" – כהגדרת מונח זה בסעיף 51(5) לתוספת הרביעית לתקנות הדוחות; (ג) המבקר הפנימי אינו עובד החברה או של גוף קשור לה, ואינו מעניק להן שירותים חיצוניים נוספים.

13.3. זהות הממונה הארגוני של המבקר הפנימי

הממונה הארגוני על המבקר הפנימי של החברה הינו אור שטוקלמן, סמנכ"ל הכספים של החברה.

13.4. תוכנית עבודה והיקף שעות

בחודש אוקטובר 2021 אישרה ועדת הביקורת של החברה תוכנית עבודה חצי-שנתית של מבקר הפנימי של החברה לשנת 2022, זאת לאחר שהמבקר הפנימי הציג בפני ועדת הביקורת את ממצאי סקר הסיכונים שביצע במהלך חודשים אוגוסט-ספטמבר 2021 במסגרת של 80 שעות עבודה. ועדת הביקורת בחנה את נושאי הביקורת, תוך שהיא מביאה בחשבון, בין היתר, את המלצות מבקר הפנים, תוצאות סקר הסיכונים שבוצע, המלצת הנהלת החברה וכן חשיבות ודחיפות הטיפול בנושאים המוצעים. הוועדה החליטה כי בשנת 2022 נושאי הביקורת העיקריים של המבקר הפנימי יהיו "כוח אדם ושכר" (בהיקף של 80 שעות עבודה) ו- "שיווק ומכירות" (בהיקף של 150 שעות עבודה).

ביום 7 בנובמבר 2022 החליטה ועדת הביקורת כי במחצית הראשונה של שנת 2023 נושא הביקורת שיבדק על ידי מבקר הפנים הוא "ניהול סיכונים".

13.5. היקף העסקה ותגמול

היקף העסקת המבקר הפנימי בשנת 2022 והצוות הכפוף לו הינו כ- 80 שעות עבודה.¹¹ שכרו של המבקר הפנימי, בגין שירותים שניתנו על-ידי לחברה בשנת 2022 הסתכמו לסך של 15,000 ש"ח (לא כולל מע"מ) (אופן התגמול והיקפו נגזר משעות הביקורת). לדעת הדירקטוריון, תגמול המבקר הפנימי הינו סביר ואין בו כדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתו המקצועית של המבקר הפנימי בעריכת הביקורת.

13.6. עריכת הביקורת, התקנים המקצועיים וגישה למידע

בהתאם למידע שנמסר לחברה, עריכת הביקורת הפנימית נעשית בהתאם לתקנים המפורסמים על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל ובהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992, הנחיות מקצועיות ותדריכים כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל. הדירקטוריון הסתמך על אישור המבקר הפנימי בדבר עמידתו בדרישות התקנים המקצועיים המקובלים האמורים. בנוסף, דוחות הביקורת המוגשים לוועדת הביקורת בכתב, נידונים בישיבת ועדת הביקורת, כשבמסגרת הדיון מדווח המבקר הפנימי על דרך פעולתו, הנהלים שיישם וממצאים שעלו. דעת דירקטוריון החברה נחה כי המבקר הפנימי של החברה עומד בכל הדרישות שנקבעו בתקנים כאמור.

¹¹ יובהר, כי המבקר הפנימי מונה לראשונה בחברה ביום 13 במאי 2021 לאחר שניירות הערך שלה הונפקו לראשונה לציבור בתחילת חודש פברואר 2021, ועל כן חישוב השעות אינו מתייחס לשנה קלנדרית מלאה.



לצורך ביצוע תפקידו, למבקר הפנימי ולעובדיו נתונה גישה למידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992.

13.7. דין וחשבון המבקר הפנימי

13.7.1. במהלך חודש אוקטובר 2021 הוגש לוועדת הביקורת סקר הסיכונים אשר נדון ביום 12 באוקטובר 2021.

13.7.2. במהלך חודש פברואר 2022 הוגש לוועדת הביקורת דוח ביקורת בנושא "כוח אדם ושכר" אשר נדון ביום 22 בפברואר 2022, ובמהלך חודש נובמבר 2022 הוגש לוועדת הביקורת דוח ביקורת בנושא "שיווק ומכירות" אשר נדון ביום 7 בנובמבר 2022.

13.8. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

להערכת דירקטוריון החברה, היקף פעילות המבקר הפנימי ותוכנית עבודתו (לרבות סקר הסיכונים) הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היות והנושאים שנבחרו הינם מהותיים עבור החברה ותואמים את היקף פעילותה ובצמיחתה של החברה במהלך שנת 2022.

14. שכר רואה החשבון המבקר

14.1. רואה החשבון המבקר של החברה הינו סומך חייקין, משרד רו"ח.

14.2. שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת וסקירה ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס הינו 183 אלפי ש"ח ובגין שירותים אחרים 35 אלפי ש"ח.

תאריך: 26 במרץ, 2023

פנחס מנדל

מנכ"ל החברה

ישי קב

יו"ר הדירקטוריון

הצהרת מנהלים עפ"י תקנה 38ג(ד)(1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970

הצהרת מנהל כללי

אני, פנחס מנדל ת.ז. 034322743 מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח השנתי של קוויקליזארד בע"מ ("התאגיד") לתקופה של שניים עשר חודשים המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2022 ("הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיוח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם;

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

תאריך: 26 במרץ, 2023

פנחס מנדל, מנכ"ל

הצהרת מנהלים עפ"י תקנה 38ג(ד)(2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אור שטוקלמן ת.ז. 038095667, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ואת המידע הכספי האחר הכלול בדוחות של קוויקליזארד בע"מ ("התאגיד") לדוח השנתי המתייחס לתקופה של שניים עשר חודשים המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2022 ("הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של 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 בדיוח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם;

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

תאריך: 26 במרץ, 2023

אור שטוקלמן, סמנכ"ל כספים

קוויקליזארד בע"מ

דוחות כספיים

ליום

31 בדצמבר 2022

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואי החשבון המבקרים
3	דוחות על המצב הכספי
4	דוחות על ההפסד הכולל
5	דוחות על השינויים בהון (בגירעון בהון)
6	דוחות על תזרימי המזומנים
7	באורים לדוחות הכספיים



סומך חייקין
מגדל המילניום KPMG
רחוב הארבעה 17, תא דואר 609
תל אביב 6100601
03 684 8000

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של קוויקליזארד בע"מ

ביקרנו את הדוחות על המצב הכספי המצורפים של קוויקליזארד בע"מ (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת הדוחות על הפסד הכולל, הדוחות על השינויים בהון (בגרעון בהון) והדוחות על תזרימי המזומנים לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה 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), התש"ל"ג - 1973. על פי תקנים אלה, נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה 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 שישומו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהונה (בגרעון בהון) ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 בהתאם לכללי דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

סומך חייקין
רואי חשבון

26 במרץ 2023

2021	2022		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	באור	
			נכסים
			רכוש שוטף
10,142	7,410	4	מזומנים ושווי מזומנים
20,265	19,456	5	פקדונות לזמן קצר
1,669	2,536	6	לקוחות
393	1,039	7	חייבים ויתרות חובה
32,469	30,441		סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים שאינם שוטפים
67	1,508	24	נכסי זכות שימוש
853	1,441	8	נכס בלתי מוחשי
312	823	9	רכוש קבוע, נטו
1,232	3,772		סה"כ נכסים שאינם שוטפים
33,701	34,213		סה"כ נכסים
			התחייבויות שוטפות
87	532	24	התחייבות בגין חכירה
558	193		ספקים
4,143	4,012	10	זכאים ויתרות זכות
4,788	4,737		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
-	991	24	התחייבות בגין חכירה
118	142	11	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
4,367	1,200	ב'13	התחייבות בגין כתבי אופציות
4,485	2,333		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
9,273	7,070		סה"כ התחייבויות
		13	הון
28	32		הון מניות
75,921	93,971		פרמיה וקרנות
(51,521)	(66,860)		יתרת הפסד
24,428	27,143		סה"כ הון
33,701	34,213		סה"כ התחייבויות והון
			פנחס מנדל מנכ"ל
			אור שטוקלמן סמנכ"ל כספים
			ישי קב יו"ר הדירקטוריון

תאריך אישור הדוחות הכספיים : 26 במרץ 2023

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

2021 אלפי ש"ח	2022 אלפי ש"ח	באור	
9,845	13,919	22	הכנסות
(2,823)	(3,773)	15	עלות המכירות
7,022	10,146		רווח גולמי
(9,669)	(10,725)	16	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
(12,822)	(14,743)	17	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
(3,090)	(3,551)	18	הוצאות הנהלה וכלליות
(25,581)	(29,019)		סה"כ הוצאות תפעוליות
(18,559)	(18,873)		הפסד תפעולי
444	3,167	13,23	הכנסות משערוך כתבי אופציה לשווי הוגן
14	533	19	הכנסות מימון
(357)	(166)	20	הוצאות מימון
101	3,534		הכנסות מימון, נטו
(18,458)	(15,339)		הפסד כולל לשנה
		25	הפסד למניה
(6.894)	(4.751)		הפסד בסיסי למניה (בש"ח)
(6.895)	(5.598)		הפסד מדולל למניה (בש"ח)

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

מניות רגילות כמות מניות	הון מניות אלפי ש"ח	פרמיה וקרן הון תשלום מבוסס מניות אלפי ש"ח	יתרת הפסד אלפי ש"ח	סה"כ אלפי ש"ח	
1,806,465	18	29,943	(33,063)	(3,102)	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
1,020,180	10	42,577	-	42,587	הנפקת מניות ואופציות, נטו מהוצאות הנפקה
5,400	*	191	-	191	מימוש כתבי אופציות
2,551	*	*	-	*	מימוש אופציות
-	-	3,210	-	3,210	תשלום מבוסס מניות
-	-	-	(18,458)	(18,458)	הפסד נקי כולל לשנה
2,834,596	28	75,921	(51,521)	24,428	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
394,467	4	14,441	-	14,445	הנפקת מניות, נטו מהוצאות הנפקה
17,637	*	98	-	98	מימוש אופציות
-	-	3,511	-	3,511	תשלום מבוסס מניות
-	-	-	(15,339)	(15,339)	הפסד נקי כולל לשנה
3,246,700	32	93,971	(66,860)	27,143	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

(*) סכומים נמוכים מ- 1 אלפי ש"ח.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

2021 אלפי ש"ח	2022 אלפי ש"ח	
		תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
(18,458)	(15,339)	הפסד נקי כולל לשנה
		הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים :
370	702	פחת והפחתות
(444)	(3,167)	שינוי בשווי הוגן של כתבי האופציה
3,210	3,511	הוצאות תשלום מבוסס מניות
-	25	הפסד ממכירת רכוש קבוע
121	(354)	(הכנסות) הוצאות מימון והפרשי שער, נטו
-	167	ריבית שהתקבלה
(4)	-	ריבית ששולמה
3,253	884	
		שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות :
(171)	(867)	שינוי בלקוחות
(207)	(679)	שינוי בחייבים ויתרות חובה
208	(365)	שינוי בספקים
2,342	(131)	שינוי בזכאים ויתרות זכות
(28)	(16)	שינוי בהתחייבויות אחרות לזמן ארוך, (ראה באור 11)
2,144	(2,058)	
(13,061)	(16,513)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		תזרימי מזומנים מפעילות השקעה
(20,182)	642	שינוי בפקדונות
(853)	(588)	היוון עלויות נכס בלתי מוחשי
-	4	תמורה ממכירת רכוש קבוע
(225)	(731)	רכישת רכוש קבוע
(21,260)	(673)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
		תזרימי מזומנים מפעילות מימון
(225)	(571)	פרעון התחייבות בגין חכירה
42,587	14,445	תקבולים מהנפקת מניות ואופציות, נטו מהוצאות הנפקה
33	131	תקבולים בגין מימוש אופציות וכתבי אופציה, ראה באור 7
101	84	קבלת מענקים ממשלתיים
(296)	-	אשראי זמן קצר, נטו
42,200	14,089	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
(131)	365	השפעת הפרשי תרגום במזומנים ושווי מזומנים
7,748	(2,732)	(ירידה) עלייה במזומנים ושווי מזומנים
2,394	10,142	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
10,142	7,410	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(*) סכומים נמוכים מ- 1 אלפי ש"ח.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

באור 1 - כללי

א. היישות המדווחת

חברת קוויקליזארד בע"מ (להלן: "החברה") הינה חברה תושבת ישראל, אשר התאגדה בישראל ביום 5 במאי 2010 בהתאם להוראות חוק החברות, כחברה פרטית מוגבלת במניות בשם "סמפה (2010) בע"מ", וביום 21 בספטמבר 2010 שינתה את שמה לשמה הנוכחי, קוויקליזארד בע"מ.

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח, בעלת אישור רשות החדשנות המפתחת פלטפורמת SaaS של Dynamic pricing (תמחור דינמי) המנתחת מידע ממגוון מקורות באמצעות מנוע תמחור ומודולים של בינה מלאכותית (AI) לאופטימיזציית תמחור ("תוכנה כשירות"). לקוחות החברה מקבלים גישה למערכת התוכנה בענן.

המערכת מתממשקת למערכות התפעוליות של הלקוח ומנתחת מידע ממערכות הלקוח כגון עלויות המלאי ואספקת המוצר, גמישות הביקוש למוצר בנקודות המכירה, התנהגות צרכנית עונתית, מחירי מתחרים וכו' – לכדי המלצות לשינויי מחירי המוצרים הקמעונאיים. בנוסף, המערכת מנתחת את התנהגות הצרכנים ונתוני קנייה מנקודות המכירה, ובכללם הביקוש על מנת לזהות דפוסי רכישה. מידע זה, בתוספת למידע התחרותי (מחירים ומגמות שוק) עוזר ללקוח לתמחר את מוצריו בהלימה עם מטרותיו העסקיות, ומאפשר למדוד את הגמישות היחסית של המחיר וכך להגיע למחיר הרצוי לכל מק"ט, בכל ערוץ.

כלל הנתונים נשלחים אל מנוע התמחור אשר מבוסס על אלגוריתם AI ו-Machine Learning משולב חוקה, מייצר אופטימיזציה למחיר, לפי אסטרטגיות עסקיות שקובע הלקוח (דוגמת מקסום הרווח הגולמי או מקסום התשואה מהמלאי) ומיושמת בכל אחד מהערוצים המתאימים. המערכת משנה באופן אוטומטי ודינמי את המחיר שמוזן חזרה למערכות הארגוניות של הלקוח בהתאם לתדירות שנקבעת על ידי הלקוח, ומשם ללקוח הסופי.

המערכת מאפשרת ללקוחותיה למדוד את הגמישות היחסית של המחיר, להתמודד עם משתנים כמו אינפלציה ועונתיות, קשר בין מוצרים, שינויים בביקוש וכו'.

המערכת מסייעת בעיקר לחברות קמעונאיות גלובליות וליצרנים לבצע תמחור אופטימאלי ככלי לעמידה ביעדים עסקיים. נכון למועד אישור הדוח, לקוחות החברה פרוסים בלמעלה מ-50 מדינות בעולם במגוון תחומי קמעונאות כגון: אלקטרוניקה, DIY, מזון, אופנה, ספרים, תעופה, ספורט, פארמה, קוסמטיקה, ויטמינים, חנויות כל-בו וקמעונאי נישה.

עד לסוף 2017 החברה פיתחה ושיווקה תכנה להשוואת מחירים עם מתחרים. בשנת 2018 חדלה החברה מפיתוח מערכת השוואת המחירים, והיא מספקת שירותים אלו ללקוחות קיימים אשר עושים שימוש במערכת הקודמת, אשר אינה נמכרת ללקוחות חדשים. נכון למועד הדוח היקפי פעילות השוואת המחירים הינה זניחה והכנסות ממוצר זה הולכות ודועכות ומסתכמות לסכום של 39 אלפי ש"ח ו-50 אלפי ש"ח בשנים 2022 ו-2021, בהתאמה. במקביל החברה פיתחה את המוצר הנוכחי, תוכנה לתמחור דינמי, והחלה לשווקו בתחילת שנת 2018.

ב. אירועים מהותיים בתקופת הדיווח

ביום 18 בינואר 2022 הנפיקה החברה 394,467 מניות רגילות, בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה למשקיעים בהקצאה פרטית. תמורת ההנפקה הסתכמה לכ-15 מיליון ש"ח ברוטו לפני הוצאות הנפקה. בגין הנפקה זו התהוו לחברה הוצאות הנפקה בסך של כ-0.5 מיליון ש"ח אשר מוצגים בניכוי מהפרמיה.

ג. הגדרות

דוחות כספיים אלה -

(1) החברה - קוויקליזארד בע"מ.

(2) צדדים קשורים - כהגדרתם בתקן חשבונאות בינלאומי (2009) 24 בדבר צדדים קשורים.

(3) בעלי עניין - כמשמעותם בפסקה (1) להגדרת "בעל עניין" בתאגיד בסעיף 1 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968.

באור 2 - בסיס עריכת של הדוחות הכספיים

א. הצהרה על עמידה בתקני דיווח כספי בינלאומיים

הדוחות הכספיים הוכנו על ידי החברה בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS).

הדוחות הכספיים אושרו לפרסום על ידי הדירקטוריון ביום 26 במרץ 2022.

דוחות כספיים אלו נערכו גם בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים ושנתיים), התשי"ע – 2010.

ב. מטבע פעילות ומטבע הצגה

הדוחות הכספיים מוצגים בשקל חדש (ש"ח) שהינו מטבע הפעילות של החברה, ומעוגלים לאלף הקרוב. הש"ח הינו המטבע שמייצג את הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת החברה. על אף שרוב הכנסות החברה כיום הינן במטבע אירו, מכיוון שהחברה פעילה בשוק גלובלי ומבצעת מאמצי שיווק בשווקים רבים עם מטבעות שונים, החברה אינה סבורה שהאירו משקף את הסביבה הכלכלית בה היא פועלת. רוב מוחלט של הוצאות החברה הינן בשקל.

באור 2 - בסיס עריכת של הדוחות הכספיים (המשך)

ג. שווי מזומנים

שווי מזומנים נחשבים על ידי החברה השקעות שנוזלותן גבוהה, הכוללות פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה ואשר אינם מוגבלים בשעבוד.

ד. בסיס המדידה

הדוחות הוכנו על בסיס העלות ההיסטורית למעט הנכסים וההתחייבויות הבאים:

- מכשירים פיננסיים, לרבות נגזרים, אשר נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד;
- התחייבות בגין מענקים ממשלתיים שהתקבלו, אשר נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, כן התחייבות בגין כתבי אופציה;

למידע נוסף בדבר אופן המדידה של נכסים והתחייבויות אלו ראה באור 3, בדבר עיקרי המדיניות החשבונאית.

ה. תקופת המחזור התפעולי

המחזור התפעולי של החברה הינו שנה. לפיכך, כוללים הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות פריטים המיועדים והצפויים להתממש במהלך תקופת המחזור התפעולי של החברה.

ו. שימוש באומדנים ושיקול דעת

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

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

מידע בדבר הנחות שהניחה החברה לגבי העתיד וגורמים עיקריים אחרים לחוסר ודאות בקשר לאומדנים, שקיים סיכון משמעותי שתוצאתם תהייה תיאום מהותי לערכים בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך השנה הכספית הבאה, נכלל בבאורים הבאים:

אומדן	הנחות עיקריות	השלכות אפשריות	הפנייה
שווי הוגן של נגזרים שאינם סחירים (כתבי אופציות)	נתונים לא נצפים המשמשים את מודל ההערכה: סטיית תקן 48.08% ריבית 4.12%	רווח או הפסד בגין שינוי בשווי ההוגן של מכשירים פיננסיים נגזרים.	למידע בדבר ניתוח רגישות של מכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן ברמה 3, ראה באור 23, בדבר מכשירים פיננסיים.
הערכת שווי אופציות	נתונים לא נצפים המשמשים את מודל ההערכה: סטיית תקן 39.88% ריבית 2.28%	גידול או קיטון בהוצאות תשלום מבוסס מניות.	למידע בדבר האופציות ראה באור 13 ג'.
הערכת הפסדי אשראי חזויים	במסגרת בחינת ירידת ערך של נכסים פיננסיים, החברה מעריכה האם סיכון האשראי המיוחס לנכס הפיננסי עלה באופן משמעותי מאז ההכרה לראשונה, וכן עושה שימוש בתחזיות לצורך מדידת הפסדי האשראי החזויים.	גידול או קיטון בסכום הירידת ערך.	ראה באור 13 ז', בדבר ירידת ערך.
קביעת תקופת החכירה	לצורך קביעת תקופת החכירה, החברה לוקחת בחשבון את התקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, לרבות אופציות הארכה שוודאי באופן סביר שימומשו ו/או אופציות לביטול שוודאי באופן סביר שלא ימומשו.	גידול או קיטון במדידה לראשונה של נכס זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה ובהוצאות הפחת והמימון בתקופות עוקבות.	ראה באור 24, בדבר חכירות.
אומדן ההטבות הכלכליות שיצמחו מהפיתוח	אומדן ההטבות הכלכליות שיצמחו מהפיתוח.	הפחתת עלויות הפיתוח לרווח והפסד.	ראה באור 8, בדבר נכסים בלתי מוחשיים.

באור 2 - בסיס עריכת של הדוחות הכספיים (המשך)**1. שימוש באומדנים ושיקול דעת (המשך)***שימוש בשיקול דעת*

מידע בדבר שיקולי דעת משמעותיים (מלבד אלו שכרוכים באומדנים) שהופעלו על ידי ההנהלה בתהליך יישום המדיניות החשבונאית של החברה, אשר להם ההשפעה המשמעותית ביותר על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים, נכלל בבאור 2ב.

קביעת שווי הוגן

לצורך הכנת דוחות הכספיים, נדרשת החברה לקבוע את השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות מסוימים. מידע נוסף אודות ההנחות ששימשו בקביעת שווי הוגן נכלל בבאורים הבאים:

באור 8, בדבר נכסים בלתי מוחשיים;

באור 13ג', בדבר הסדרי תשלומים מבוססי מניות;

באור 23, בדבר מכשירים פיננסיים; וכן

בקביעת השווי ההוגן של נכס או התחייבות, משתמשת החברה בנתונים נצפים מהשוק ככל שניתן. מדידות שווי הוגן מחולקות לשלוש רמות במידרג השווי ההוגן בהתבסס על הנתונים ששימשו בהערכה, כדלקמן:

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

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית

כללי המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמו על ידי החברה באופן עקיב לכל תקופות הדוח.

א. מכשירים פיננסיים**(1) נכסים פיננסיים שאינם נגזרים*****הכרה ומדידה לראשונה בנכסים פיננסיים***

החברה מכירה לראשונה בלקוחות ומכשירי חוב שהונפקו במועד היווצרותם. יתר הנכסים הפיננסיים מוכרים לראשונה במועד בו החברה הופכת לצד לתנאים החוזיים של המכשיר.

נכסים פיננסיים נמדדים לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה או להנפקה של הנכס הפיננסי. לקוח שאינו כולל רכיב מימון משמעותי נמדד לראשונה לפי מחיר העסקה שלו. חייבים שמקורם בנכסי חוזה, נמדדים לראשונה לפי ערכם בספרים של נכסי החוזה במועד שינוי הסיווג מנכס חוזה לחייבים.

גריעת נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי פוקעות, או כאשר החברה מעבירה את הזכויות לקבל את תזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי בעסקה בה כל הסיכונים וההטבות מהבעלות על הנכס הפיננסי עוברים למעשה.

אם בידי החברה נותרו באופן מהותי כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות על הנכס הפיננסי, החברה ממשיכה להכיר בנכס הפיננסי.

סיווג נכסים פיננסיים לקבוצות והטיפול החשבונאי בכל קבוצה

במועד ההכרה לראשונה, נכסים פיננסיים מסווגים לאחת מקטגוריות המדידה הבאות: עלות מופחתת או שווי הוגן דרך רווח והפסד.

נכסים פיננסיים לא מסווגים מחדש בתקופות עוקבות אלא אם, ורק כאשר, החברה משנה את המודל העסקי שלה לניהול נכסי חוב פיננסיים, ובמקרה כאמור נכסי החוב הפיננסיים המושפעים מסווגים מחדש בתחילת תקופת הדיווח העוקבת לשינוי במודל העסקי.

עלות מופחתת

נכס פיננסי נמדד בעלות מופחתת אם הוא מקיים את שני התנאים המצטברים להלן וכן אינו מיועד למדידה בשווי הוגן דרך רווח והפסד:

- מוחזק במסגרת מודל עסקי שמטרתו להחזיק בנכסים כדי לגבות את תזרימי המזומנים החוזיים; וכן;
- התנאים החוזיים של הנכס הפיננסי מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

נכסים אלו נמדדים בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפסדים מירידת ערך. הכנסות ריבית, רווחים או הפסדים הפרשי שער וירידת ערך מוכרים ברווח והפסד. רווח או הפסד כלשהו הנובע מגריעה, מוכר אף הוא ברווח והפסד.

לחברה יתרות לקוחות, חייבים אחרים ופיקדונות המוחזקים במסגרת מודל עסקי שמטרתו גביית תזרימי המזומנים החוזיים. תזרימי המזומנים החוזיים בגין נכסים פיננסיים אלו, כוללים אך ורק תשלומי קרן וריבית

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**א. מכשירים פיננסיים (המשך)****עלות מופחתת *המשך)**

אשר משקפת תמורה עבור ערך הזמן של הכסף וסיכון האשראי. בהתאם לכך, נכסים פיננסיים אלו נמדדים בעלות מופחתת.

שווי הוגן דרך רווח והפסד

כל הנכסים הפיננסיים שאינם מסווגים למדידה בעלות מופחתת וכן נכסים פיננסיים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח והפסד, נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. במועד ההכרה לראשונה, החברה מייצגת נכסים פיננסיים לשווי הוגן דרך רווח והפסד כאשר ייעוד כאמור מבטל או מקטין באופן משמעותי חוסר הקבלה חשבונאית. נכסים אלו נמדדים בתקופות עוקבות בשווי הוגן. רווחים והפסדים נטו, לרבות הכנסות ריבית או דיבידנדים, מוכרים ברווח והפסד.

(2) התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים כוללות: ומנותני אשראי אחרים, ספקים, זכאים אחרים והתחייבויות בגין תמלוגים למענקים ממשלתיים.

הכרה ומדידה לראשונה בהתחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות מוכרות לראשונה במועד קשירת העסקה (trade date) בו החברה הופכת לצד לתנאים החוזיים של המכשיר.

התחייבויות פיננסיות מוכרות לראשונה בשווי הוגן בניכוי כל עלויות העסקה הניתנות לייחוס. לאחר ההכרה לראשונה, התחייבויות פיננסיות נמדדות בעלות מופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

גרעת התחייבויות פיננסיות

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

סיווג מדידה עוקבת של התחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות מיועדות לשווי הוגן דרך רווח והפסד, אם החברה מנהלת התחייבויות אלה וביצועיהן מוערכים בהתבסס על שוויין ההוגן, וזאת בהתאם לאופן שבו תיעדה החברה את ניהול הסיכונים, אם הייעוד נועד למנוע חוסר עקביות חשבונאית (an accounting mismatch), או אם מדובר במכשיר משולב הכולל נגזר משובך.

קייזו מכשירים פיננסיים

נכס פיננסי והתחייבות פיננסית מקוזזים והסכומים מוצגים בנטו בדוח על המצב הכספי אם קיימת באופן מיידי (currently) זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק את הנכס והתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו-זמנית.

(3) הון מניות

מניות רגילות מסווגות כהון. עלויות תוספתיות המתייחסות ישירות להנפקת מניות רגילות מוצגות כהפחתה מההון.

ב. עסקאות במטבע חוץ

עסקאות במטבע חוץ מתורגמות למטבע הפעילות הרלוונטי של החברה לפי שער החליפין שבתוקף בתאריכי העסקאות. נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ במועד הדיווח, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף לאותו יום. הפרשי שער בגין הפריטים הכספיים הינם הפרש שבין העלות המופחתת במטבע הפעילות לתחילת השנה, כשהיא מתואמת לריבית האפקטיבית ולתשלומים במשך השנה, לבין העלות המופחתת במטבע חוץ מתורגמת לפי שער החליפין לסוף השנה. פריטים לא כספיים הנקובים במטבע חוץ והנמדדים לפי עלות היסטורית, מתורגמים לפי שער החליפין שבתוקף למועד העסקה. הפרשי שער הנובעים מתרגום למטבע הפעילות מוכרים ברווח והפסד.

ג. רכוש קבוע**(1) הכרה ומדידה**

פריטי רכוש קבוע נמדדים לפי העלות בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך.

העלות כוללת יציאות הניתנות לייחוס במישרין לרכישת הנכס.

עלות תוכנה שנרכשה, המהווה חלק בלתי נפרד מתפעול הציוד הקשור, מוכרת כחלק מעלות ציוד זה.

רווח או הפסד מגרעת פריט רכוש קבוע נקבעים לפי השוואת התמורה נטו מגרעת הנכס לערכו בספרים, ומוכרים נטו בסעיף הכנסות אחרות או הוצאות אחרות, לפי העניין, בדוח רווח והפסד.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**א. רכוש קבוע (המשך)****(2) פחת**

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

הפחת נזקף לרווח והפסד לפי שיטת הקו-הישר על פני אומדן אורך החיים השימושיים של כל חלק מפריטי הרכוש הקבוע מאחר ושיטה זו משקפת את תבנית הצריכה החזויה של ההטבות. נכסים חכורים מופחתים על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה ותקופת השימוש בנכסים. אומדן אחוז הפחת לתקופה השוטפת הינו כדלקמן:

%	
6-20	ריהוט וציוד
33	מחשבים
10	שיפורים במושכר

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

ד. הכנסות והוצאות מימון

הכנסות מימון כוללות הכנסות ריבית בגין סכומים שהושקעו, שינויים בשווי ההוגן של פקדונות לזמן קצר. הכנסות ריבית מוכרות עם צבירתן, באמצעות שיטת הריבית האפקטיבית. הוצאות מימון כוללות הוצאות ריבית בגין התחייבויות שונות, שינויים בשווי ההוגן של התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, ועמלות בנקים.

ריביות ששולמו וריביות שהתקבלו מוצגות במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת. רווחים והפסדים מהפרשי שער מדווחים בנטו.

ה. הפסד למניה

החברה מציגה נתוני הפסד בסיסי ומדולל למניה לגבי הון המניות שלה. ההפסד הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת הרווח או ההפסד המיוחס לבעלי המניות של החברה במספר הממוצע המשוקלל של המניות הרגילות שהיו מחזור במשך השנה, לאחר התאמה בגין מניות באוצר.

ההפסד המדולל למניה נקבע על ידי התאמת הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות של החברה והתאמת הממוצע המשוקלל של המניות שבמחזור, לאחר התאמה בגין מניות באוצר, ובגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות, הכוללות כתבי אופציה למניות וכתבי אופציה למניות שהוענקו לעובדים.

ו. מחקר ופיתוח

יציאות הקשורות בפעילות מחקר ופיתוח המבוצעות במטרה לרכוש ידע והבנה מדעיים או טכניים חדשים, נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן.

פעילויות פיתוח קשורות בתכנית לייצור מוצרים או תהליכים חדשים או לשיפור משמעותי של מוצרים או תהליכים קיימים. עלויות בגין פעילויות פיתוח מוכרות כנכס בלתי מוחשי אם ורק אם: ניתן למדוד באופן מהימן את עלויות הפיתוח; המוצר או התהליך ישימים מבחינה טכנית ומסחרית; צפויה הטבה כלכלית עתידית מהמוצר ולחברה כוונה ומקורות מספיקים על מנת להשלים את הפיתוח ולהשתמש בנכס או למכרו. העלויות שהוכרו כנכס בלתי מוחשי בגין פעילויות הפיתוח כוללות את עלות החומרים, שכר עבודה ישיר, הוצאות תקורה שניתן לייחסן ישירות להכנת הנכס לשימוש המיועד. עלויות אחרות בגין פעילויות פיתוח נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן. עלויות פיתוח שהונו נמדדות לפי עלות בניכוי הפחתות והפסדים מירידת ערך שנצברו.

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, החברה עומדת בתנאי היוון העלויות בנוגע לפרויקט מסוים, על כן הוונה החברה חלק מהוצאות הפיתוח לנכס בלתי מוחשי.

נכסים בלתי מוחשיים אשר נוצרים בחברה אינם מופחתים באופן שיטתי כל עוד הם אינם זמינים לשימוש, כלומר אינם במיקום ובמצב נדרשים להם על מנת שיוכלו לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה. לפיכך, נכסים בלתי מוחשיים אלו, כגון עלויות פיתוח, נבחנים לירידת ערך לפחות אחת לשנה, עד למועד בו הופכים להיות זמינים לשימוש. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, החברה הסיקה כי אין סממנים לירידת ערך.

ז. ירידת ערך**נכסים פיננסיים**

החברה מכירה בהפרשה להפסדי אשראי חזויים בגין נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות המופחתת ונכסי חוזה (כהגדרתם ב-IFRS 15).

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ז. ירידת ערך (המשך)****נכסים פיננסיים*המשך)**

החברה בחרה למדוד את ההפרשה להפסדי אשראי חזויים בגין לקוחות ונכסי חוזה בסכום השווה להפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר.

בעת ההערכה האם סיכון האשראי של נכס פיננסי עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה וההערכה של הפסדי אשראי חזויים, החברה מביאה בחשבון מידע סביר וניתן לביסוס, שהינו רלוונטי וניתן להשגה ללא עלות או מאמץ מופרזים. מידע כאמור כולל מידע כמותי ואיכותי, וכן ניתוח, בהתבסס על ניסיון העבר של החברה ועל הערכת האשראי המדווחת, והוא כולל מידע צופה פני עתיד.

החברה מניחה כי סיכון האשראי של נכס פיננסי עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה, כאשר תשלומים חזויים נמצאים בפיגור של יותר מ- 90 יום.

החברה מחשיבה נכס פיננסי כנמצא בכשל, כאשר אין זה סביר שהלווה יעמוד במלוא מחויבויותיו לתשלום כלפי החברה או התשלומים החזויים בגין הנכס הפיננסי נמצאים בפיגור של יותר מ- 121 יום.

הפסדי אשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר הינם הפסדי אשראי חזויים הנובעים מכל אירועי הכשל האפשריים לאורך כל חיי המכשיר הפיננסי.

הצגת ההפרשה להפסדי אשראי חזויים בדוח על המצב הכספי הפרשה להפסדי אשראי חזויים בגין נכס פיננסי הנמדד בעלות מופחתת, מוצגת בניכוי מהערך בספרים ברוטו של הנכס הפיננסי.

נכסים שאינם פיננסיים

הערך בספרים של הנכסים הלא פיננסיים של החברה, נבדק בכל מועד דיווח כדי לקבוע האם קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. באם קיימים סימנים, כאמור, מחושב אומדן הסכום בר ההשבה של הנכס.

הפסדים מירידת ערך מוכרים כאשר הערך בספרים של הנכס או של יחידה מניבת מזומנים עולה על הסכום בר ההשבה. יחידה מניבת מזומנים היא קבוצת הנכסים הקטנה ביותר המניבה תזרימי מזומנים, אשר הינם בלתי תלויים בעיקרם בנכסים אחרים ובקבוצות נכסים אחרות.

הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח והפסד.

הסכום בר ההשבה של נכס הינו הגבוה מבין שווי שימוש לשווי הוגן, בניכוי עלויות מכירה. בקביעת שווי השימוש, מהוות החברה את תזרימי המזומנים העתידיים החזויים לערכם הנוכחי לפי שיעור היוון לפני מסים, המשקף את הערכות השוק לגבי ערך הזמן של הכסף והסיכונים הספציפיים המתייחסים לנכס.

הפסדים מירידת ערך שנוקפו בתקופות קודמות נבדקים בכל מועד דיווח לקיום סימנים לכך שהפסדים אלו קטנו או לא קיימים עוד. הפסד מירידת ערך מבוטל אם חל שינוי באומדנים ששימשו לקביעת הסכום בר ההשבה, אך ורק במידה שהערך בספרים של הנכס, אחרי ביטול הפסד מירידת הערך, אינו עולה על הערך בספרים בניכוי פחת או הפחתות, שהיה נקבע אלמלא הוכר הפסד מירידת ערך.

עיתוי בחינת ירידת ערך

הערך בספרים של הנכסים הלא פיננסיים של החברה, שאינם נכסי מס נדחים, נבדק בכל מועד דיווח כדי לקבוע האם קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. באם קיימים סימנים, כאמור, מחושב אומדן סכום בר ההשבה של הנכס. אחת לשנה בתאריך קבוע, עבור כל יחידה מניבת מזומנים הכוללת מוניטין, או נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים בלתי מוגדר או שאינם זמינים לשימוש, מבצעת החברה הערכה של הסכום בר ההשבה, או באופן תכוף יותר אם קיימים סימנים לירידת ערך.

ח. מענקי ממשלה

מענקי ממשלה מוכרים לראשונה בשווי הוגן כאשר קיים ביטחון סביר שהם יתקבלו ושהחברה תעמוד בתנאים המזכים בקבלתם. מענקים המתקבלים כפיצוי על הוצאות בהן נשאה החברה מוצגים כהפחתה מההוצאה המתייחסת.

המענקים מטופלים כהלוואות הניתנות למחילה (forgivable loans), בהתאם ל- IAS 20. מענקים שהתקבלו מוכרים כהתחייבות לפי שוויה ההוגן ביום קבלתם, אלא אם כן באותו יום וודאי באופן סביר כי הסכום שהתקבל לא יוחזר. סכום ההתחייבות נבחן מחדש בכל תקופה, והשינויים בערך הנוכחי של תזרימי המזומנים המהוונים בריבית המקורית של המענק, אם קיימים, נזקפים לדוח רווח והפסד. ההפרש בין התמורה לשווי ההוגן במועד קבלת המענק מוכר כהקטנת הוצאות מחקר ופיתוח או כהקטנת הוצאות שיווק ומכירה בהתאם למענק.

ט. הפרשות

הפרשה מוכרת כאשר לחברה יש מחויבות נוכחית, משפטית או משתמעת, כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, הניתנת לאמידה באופן מהימן, וכאשר צפוי כי יידרש תזרים שלילי של הטבות כלכליות לסילוק המחויבות. ההפרשות נקבעות על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים בשיעור ריבית לפני מס, המשקף את הערכות השוק השוטפות לערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים להתחייבות וללא שקלול סיכון האשראי של החברה.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ט. הפרשות (המשך)**

הערך בספרים של ההפרשה מותאם בכל תקופה על מנת לשקף את חלוף הזמן. סכום התיאום מוכר כהוצאות מימון.
 החברה מכירה בנכס שיפוי אם, ורק אם, וודאי למעשה שהשיפוי יתקבל אם החברה תסלק את המחויבות. הסכום שמוכר בגין השיפוי אינו עולה על סכום ההפרשה.

י. עסקאות תשלום מבוסס מניות

השווי ההוגן במועד ההענקה של מענקי תשלום מבוסס מניות לעובדים נזקף כהוצאת שכר במקביל לגידול בהון על פני התקופה בה מושגת זכאות בלתי מותנית למענקים. הסכום שנזקף כהוצאה בגין מענקי תשלום מבוסס מניות, המותנים בתנאי הבשלה שהינם תנאי שירות או תנאי ביצוע שאינם תנאי שוק, מותאם על מנת לשקף את מספר המענקים אשר צפויים להבשיל. עבור מענקי תשלום מבוסס מניות המותנים בתנאים שאינם תנאי הבשלה או בתנאי הבשלה שהינם תנאי ביצוע המהווים תנאי שוק, החברה מביאה בחשבון תנאים אלו באמידת השווי ההוגן של המכשירים ההוניים המוענקים, ולכן החברה מכירה בהוצאה בגין מענקים אלו ללא קשר להתקיימותם של תנאים אלה.

יא. הטבות לעובדים**(1) הטבות עובד לזמן קצר**

הטבות לעובדים לזמן קצר כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים.
 מחויבויות בגין הטבות לעובדים לזמן קצר נמדדות על בסיס לא מהוון, וההוצאה נזקפת בעת שניתן השירות המתייחס או במקרה של היעדרויות שאינן נצברות (כמו חופשת לידה) – בעת ההיעדרות בפועל.
 הפרשה בגין הטבות לעובדים לזמן קצר בגין בונוס במזומן או תכנית השתתפות ברווחים, מוכרת בסכום הצפוי להיות משולם, כאשר לחברה יש מחויבות נוכחית משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את המחויבות.
 סיווג הטבות לעובדים כהטבות לטווח קצר או כהטבות אחרות לטווח ארוך מתבצע בהתאם למועד בו ההתחייבות עומדת לתשלום (Due to be settled).

(2) הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות הפקדה מוגדרת וכן כתוכניות הטבה מוגדרת.
 לחברה תוכניות הפקדה מוגדרת אשר מרבית עובדי החברה נמצאים בתוכה, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן 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. הפקדות לתוכנית הפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד ולא נדרשת הפרשה נוספת בדוחות הכספיים.

(3) תכניות להפקדה מוגדרת

תכנית להפקדה מוגדרת הינה תוכנית לאחר סיום העסקה שלפיה החברה משלמת תשלומים קבועים לישות נפרדת מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים. מחויבויות החברה להפקיד בתכנית הפקדה מוגדרת, נזקפות כהוצאה לרווח והפסד בתקופות שבמהלכן סיפקו העובדים שירותים קשורים. התחייבויות להפקיד בתכנית הפקדה מוגדרת אשר עומדות לתשלום תוך יותר מ- 12 חודשים מתום התקופה בה העובדים סיפקו את השירות, מוכרות לפי ערכן הנוכחי.

יב. הכרה בהכנסה

החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות (IFRS 15, להלן "התקן") ומכירה בהכנסות כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה בין הצדדים.
החברה מטפלת בחוזה עם לקוח רק כאשר מתקיימים כל התנאים הבאים:
 (א) הצדדים לחוזה אישרו את החוזה (בכתב, בעל פה או בהתאם לפרקטיקות עסקיות נהוגות אחרות) והם מחויבים לקיים את המחויבויות המיוחסות להם;
 (ב) החברה יכולה לזהות את הזכויות של כל צד לגבי המוצרים או השירותים אשר יועברו;
 (ג) החברה יכולה לזהות את תנאי התשלום עבור הסחורות או השירותים אשר יועברו;
 (ד) לחוזה יש מהות מסחרית (כלומר הסיכון, העיתוי והסכום של תזרימי המזומנים העתידיים של הישות חזויים להשתנות כתוצאה מהחוזה); וכן
 (ה) צפוי שהחברה תגבה את התמורה לה היא זכאית עבור הסחורות או השירותים אשר יועברו ללקוח.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**יב. הכרה בהכנסה (המשך)**

שירותי החברה מוצעים ומבוצעים על ידי מוצר תוכנה אשר מופעל בתצורת SaaS (Software-as-a-Service), המבוסס על טכנולוגיות המאפשרות ללקוחות החברה (שמרביתן הינן חברות קמעונאיות) לתמחר את מוצריהם באופן דינמי בהתאם לתנאי השוק המשתנים ואירועים עסקיים שונים אשר מזוהים באופן אוטומטי במערכות הארגון. לחברה ישנה בעלות מלאה על מערכת התוכנה והטכנולוגיה שהיא מציעה, וזכות זו אינה ניתנת להעברה ללקוחותיה. מרבית ההסכמים הם לתקופה בלתי מוגבלת, הניתנת לסיום בהודעה (של אחד הצדדים) מראש, שנעה לרוב בין 90 ל-180 יום. התקשרות עם הלקוחות מבוססת על מודל תמחור של עלות חודשית קבועה, וכן תמורה משתנה אשר מבוססת על מספר המוצרים המתומחרים מדי חודש. מרבית ההסכמים מעניקים תקופת ימי אשראי ללקוח שנעה בין 30 ל-60 יום. החברה מחייבת את לקוחותיה על בסיס תקופתי, עבור מספר השימושים שביצע הלקוח בתוכנה.

מכיוון שהחוב מטעם החברה הוא (א) מבוסס על מספר השימושים בפועל שביצע הלקוח בתקופה מסוימת, ו-(ב) סכום החוב הוא סופי ולא כפוף להנחות שהלקוח עשוי להיות זכאי להן בתקופות עוקבות, החברה קובעת כי החוב בגין אותה תקופה מתייחס לתקופה הספציפית הזו וניתן להכיר בכל ההכנסה בתום התקופה.

תמורה משתנה

מחיר העסקה הוא סכום התמורה לו החברה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת שירותים שהובטחו ללקוח. מחיר העסקה בהסכמים של החברה כולל סכומים קבועים וסכומים שעשויים להשתנות כתוצאה מהחזרים. החברה כוללת במחיר העסקה את סכום התמורה המשתנה, או את חלקו, רק כאשר צפוי ברמה גבוהה כי ביטול משמעותי של סכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן. בסוף כל תקופת דיווח, מעדכנת החברה במידת הצורך את אומדן סכום התמורה המשתנה שכלל בתמורת העסקה. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, מכיוון שניסיון החברה מראה כי בפועל לא ניתנים החזרים כאמור, החברה הכירה במלוא התמורות הנקובות בהסכמים. בהתאם לא היו הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח ממחויבויות ביצוע שקוימו (או שקוימו באופן חלקי) בתקופות קודמות, שנבעו משינויים במחיר העסקה בגין עדכון תמורה משתנה. החברה אומדת את סכום התמורה המשתנה על ידי שימוש בשיטת הסכום הסביר ביותר מאחר ושיטה זו מתארת בצורה הטובה ביותר את סכום התמורה שהיא תהיה זכאית לו.

יג. הכירות**קביעה אם הסדר מכיל הכירה**

במועד ההתקשרות בחכירה, החברה קובעת אם ההסדר מהווה חכירה או מכיל חכירה, תוך בחינה האם ההסדר מעביר זכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן בתמורה לתשלום. בעת ההערכה האם הסדר מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה, החברה מעריכה האם לאורך תקופת החכירה יש לה את שתי הזכויות הבאות:

- (א) הזכות להשיג למעשה את כל ההטבות הכלכליות משימוש בנכס המזוהה; וכן
(ב) הזכות לכוון את השימוש בנכס המזוהה.

החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 16, בהתאם לתקן, עבור הסכמים שבהם החברה היא החוכרת, החברה מכירה בנכס זכות שימוש ובהתחייבות בגין חכירה במועד תחילת חוזה החכירה עבור כל החכירות בהן לחברה זכות לשלוט על השימוש בנכסים מזוהים לתקופת זמן מוגדרת, למעט חריגים המנויים בתקן. בהתאם לכך החברה מכירה בהוצאות פחת והפחתות בגין נכס זכות שימוש, בוחנת את הצורך ברישום ירידת ערך בגין נכס זכות שימוש בהתאם להוראות IAS 36 ומכירה בהוצאות מימון בגין התחייבות חכירה.

כמו כן, במסגרת יישום התקן בחרה החברה ליישם בנוסף את ההקלות הבאות:

- (1) לשמר את ההגדרה ו/או הערכה של קיומה של חכירה על פי הוראות התקינה הקודמת בנוגע לכל ההסכמים הקיימים למועד היישום לראשונה;
- (2) להשתמש באפשרות ל"ראייה לאחור" (hindsight) לצורך קביעת תקופת החכירה אם חוזה כולל אופציות הארכה או ביטול;
- (3) לא להפריד רכיבים שאינם חכירה מרכיבי חכירה ולטפל בכלל הרכיבים כרכיב חכירה יחיד.

הפחתת נכס זכות שימוש

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

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יד. תקנים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות שטרם אומצו

תיקון ל. IAS 12 מיסים על הכנסה; מס נדחה הקשור לנכסים והתחייבויות הנובעים מעסקה אחת
 התיקון מצמצם את תחולת הפטור מהכרה במסים נדחים כתוצאה מהפרשים זמניים שנוצרו במועד ההכרה לראשונה בנכסים ו/או התחייבויות, כך שהפטור האמור לא יחול על עסקאות היוצרות הפרשים זמניים שווים ומקזזים.
 כתוצאה מכך, הישות תידרש להכיר בנכס או התחייבות מס נדחה בגין הפרשים זמניים אלו במועד ההכרה לראשונה בעסקאות היוצרות הפרשים זמניים שווים ומקזזים, דוגמת עסקאות חכירה והפרשות לפירוק ושיקום. התיקון יכנס לתוקף החל מתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023. יישום מוקדם אפשרי. החברה צופה כי לא ימוץ התקן לא תהיה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

באור 4 - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,112	4,885
3,030	2,525
10,142	7,410

יתרות בבנקים בש"ח
 יתרות בבנקים במטבע זר

חשיפת החברה לסיכונים מטבע ולסיכון שיעור הריבית המתייחסת למזומנים ושווי מזומנים מפורטת בבאור 23, בדבר מכשירים פיננסיים.

באור 5 - פקדונות לזמן קצר

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
20,014	19,199
251	257
20,265	19,456

פקדונות לזמן קצר
 פקדון משועבד

סעיף זה מורכב מפקדונות שקלים ודולריים בבנקים נושאים ריבית בשיעור של 0.1%-3.1%. חשיפת החברה לסיכון שיעור הריבית המתייחסת לפקדונות מפורטת בבאור 23, בדבר מכשירים פיננסיים.

באור 6 - לקוחות

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,685	2,597
(16)	(61)
1,669	2,536

חובות לקוחות
 בניכוי הפסדי אשראי חזויים

באור 7 - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
220	907	הוצאות מראש
140	24	מוסדות
33	108	חייבים אחרים
393	1,039	

באור 8 - נכס בלתי מוחשי

במהלך חודש ספטמבר 2021 התחילה החברה בפיתוח מערכת לתמחור אופטימלי ליצרני מוצרי צריכה ארוזים (CPG) אשר ההוצאות בגינו הונו לנכס בלתי מוחשי. החברה תתחיל להפחית את הנכס הבלתי מוחשי עם השלמת הפיתוח.

2021	2022	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
-	853	עלות
853	588	יתרה ליום 1 בינואר תוספות במשך השנה
853	1,441	יתרת עלות ליום 31 בדצמבר

באור 9 - רכוש קבוע, נטו

שנת 2022				
סה"כ אלפי ש"ח	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	ריהוט וציוד אלפי ש"ח	מחשבים אלפי ש"ח	
720	18	123	579	עלות
731	154	428	149	יתרה ליום 1 בינואר 2022
(39)	-	(39)	-	תוספות במשך השנה גריעות במשך השנה
1,412	172	512	728	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
408	6	41	361	פחת שנצבר
191	11	33	147	יתרה ליום 1 בינואר 2022
(10)	-	(10)	-	תוספות במשך השנה גריעות במשך השנה
589	17	64	508	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
823	155	448	220	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022

באור 9 - רכוש קבוע, נטו (המשך)

שנת 2021

מחשבים אלפי ש"ח	ריהוט וציוד אלפי ש"ח	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	סה"כ אלפי ש"ח	
365	112	18	495	עלות
214	11	-	225	יתרה ליום 1 בינואר 2021
579	123	18	720	תוספות במשך השנה
242	30	4	276	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
119	11	2	132	פחת שנצבר
361	41	6	408	יתרה ליום 1 בינואר 2021
218	82	12	312	תוספות במשך השנה
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
				יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021

באור 10 - זכאים ויתרות זכות

הרכב:

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,726	2,620
1,324	1,107
18	18
75	267
4,143	4,012

עובדים ומוסדות בגין שכר
הוצאות לשלם
צדדים קשורים
הכנסות מראש, ראה באור 22

באור 11 - התחייבויות אחרות לזמן ארוך

התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים

הטבלה להלן מציגה התאמה בין יתרת הפתיחה לבין יתרת הסגירה בהתייחס להתחייבויות בגין מענקים ממשלתיים, הנמדדת בשווי הוגן ברמה 3 בהיררכיית השווי ההוגן:

2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	101
-	(44)
101	84
101	141

יתרת פתיחה יום 1 בינואר
הכנסות מימון
מענקים שהתקבלו

יתרת סגירה יום 31 בדצמבר

לפירוט נוסף, ראה באורים 12 א', 12ב', 16, 17 ו-19.

באור 11- התחייבויות אחרות לזמן ארוך (המשך)

עתודה לפיצויים

2021	2022	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
45	17	יתרת פתיחה יום 1 בינואר
(28)	(16)	קיטון בגין עובדים שעזבו
17	1	יתרת סגירה יום 31 בדצמבר

באור 12 – התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים

א. התחייבות לרשות החדשנות

לצורך פירעון המימון הממשלתי שהועבר לחברה מרשות החדשנות, החברה תחויב בתשלום תמלוגים לרשות החדשנות בשיעור של 3% מכל הכנסה שתהיה מהמוצר שהיא מפתחת לרבות שירותים הנלווים לו, עד לפירעון מלא של המימון הממשלתי בתוספת ריבית שנתית, בהתאם לאמור בחוק המו"פ ובתקנות המתוקנות מכוח סעיף 21 (ג) לחוק המו"פ. עד ליום 31 בדצמבר 2022, קיבלה החברה מרשות החדשנות סך של 1,359 אלפי ש"ח.

ב. משרד התעשייה והכלכלה

לצורך פירעון המימון הממשלתי שהועבר לחברה ממשרד התעשייה והכלכלה, החברה תחויב בתשלום תמלוגים בשיעור של 3% מגידול בהכנסות החברה הגדול ב- 50% בטריטוריה הרלוונטית. עד ליום 31 בדצמבר 2021, קיבלה החברה ממשרד התעשייה והכלכלה סך של כ- 464 אלפי ש"ח. בשנת 2022 קיבלה החברה ממשרד התעשייה והכלכלה סך של כ- 326 אלפי ש"ח נוספים.

ג. ערבויות ושעבודים

לחברה שעבוד מדרגה ראשונה, של כל הזכויות והכספים, העומדים ושיעמדו, לזכות פיקדונות, עד לסך של 182 אלפי ש"ח בעבור מבנה המשרדים אותו חוברה החברה.

באור 13 - הון מניות

א. הרכב
ב.

מונפק ונפרע	רשום
כמות	כמות
3,246,700	10,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א

ליום 31 בדצמבר 2022	
מונפק ונפרע	רשום
כמות	כמות
2,834,596	10,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א

להלן תיאור זכויות בעלי המניות:

בעלי המניות זכאים: (1) לקבל דיבידנדים, כפי שהצהירו לעת, (2) להצביע קול אחד למניה בישיבות החברה, וכן (3) להשתתף בחלוקת הכספים של החברה.

1. ביום 18 בפברואר 2021 הנפיקה החברה 1,020,180 מניות רגילות, בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה לציבור וכן הנפיקה החברה 1,020,180 כתבי אופציה (סדרה 1) לציבור הניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה. תמורת ההנפקה הסתכמה לכ- 45.5 מש"ח ברוטו לפני הוצאות הנפקה. בגין הנפקה זו התהוו לחברה הוצאות הנפקה בסך של כ- 2,874 אלפי ש"ח אשר מוצגים בניכוי מהפרמיה. האופציות ניתנות למימוש במחיר של 66.9 ש"ח למניה. כתב אופציה (סדרה 1) שלא ימומש עד ליום 22 בפברואר 2023 (כולל) יפקע. נכון ליום פרוסום הדוח מומשו 51 אופציות למניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, יתר האופציות פקעו.

2. ביום 18 בינואר 2022 הנפיקה החברה 394,467 מניות רגילות, בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה למשקיעים בהקצאה פרטית. תמורת ההנפקה הסתכמה לכ- 15 מיליון ש"ח ברוטו לפני הוצאות הנפקה. בגין הנפקה זו התהוו לחברה הוצאות הנפקה בסך של כ- 0.5 מיליון ש"ח אשר מוצגים בניכוי מהפרמיה.

באור 13 - הון מניות (המשך)

ג. התקשרויות להקצאת כתבי אופציות

החברה הנפיקה במהלך השנים 2016-2018 סך של 177,495 כתבי אופציה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה בת 0.01 ש"ח ע.ג. של החברה. מחיר המימוש לכתבי האופציה של המשקיעים שהם לא מייסדים הינו 3.8 דולר לכל כתב אופציה ומחיר המימוש לכתבי האופציה של המשקיעים שהם מייסדים הינו 1.9 דולר לכל כתב אופציה. כתבי האופציה צפויים לפקוע ביום 1 בדצמבר 2026.

במהלך שנת 2021 הומרו 5,400 כתבי אופציות ל 5,400 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. של החברה. תוספת המימוש עבור כתבי אופציות אלו הסתכמה לכ- 66 אלפי ש"ח. בעקבות מימוש כתבי האופציות סך של 125 אלפי ש"ח סווג מהתחייבות בגין כתבי אופציות להון.

כתבי אופציה אלו מוצגים בשווי הוגן מכיוון שתוספת המימוש נקובה במטבע השונה ממטבע הפעילות, ראו באור 23ה'. מספר כתבי אופציה והממוצע המשוקלל של מחיר המימוש עבור כתבי אופציה למניות והמענקים החלופיים:

מספר כתבי האופציה		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש בדולר		
2021	2022	2021	2022	
177,495	172,095	3.544	3.536	יתרה ליום 1 בינואר
(5,400)	-	3.800	-	מומשו במשך השנה
172,095	172,095	3.536	3.536	יתרה ליום 31 בדצמבר
172,095	172,095	3.536	3.536	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר

החברה אמדה את ההטבה בגין הענקת כתבי האופציות בהתאם למודל B&S. עבור אופציות שהונפקו עד להנפקת החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב ביססה החברה את שווי המניה הרגילה על בסיס סבב גיוס שהתבצע בצמוד להענקת המניות. התנדויות הצפויה של המניה נלקחה על פי מדגם של חברות ציבוריות העוסקות באותו תחום פעילות של החברה. שיעור ריבית חסרת סיכון נלקח בהתאם לתשואה לפדיון אג"ח של ממשלת ארה"ב. על פי ניסיון החברה, נלקחה הנחה של תשואת דיבידנד אפס.

ההנחות:

2021	2022	
0%	0%	תשואת דיבידנד
38.69%	48.08%	תנדויות צפויה
1.26%	4.12%	ריבית חסרת סיכון
4.9 שנים	3.9 שנים	אורך חיים צפוי

ג. תשלום מבוסס מניות

- בינואר 2016 אישר דירקטוריון החברה תוכנית תשלום מבוסס מניות של החברה לשנת 2016 ("תוכנית 2015"). לפי התוכנית יוענקו 459,976 אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות לעובדים, לנושאי משרה ולדירקטורים האופציות בהתאם לתוכניות ייפקעו בתום 10 שנים מיום ההענקה.
- בינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה חלוקה של 144,652 אופציות לעובדים הניתנות למימוש למניות רגילות. האופציות יובשלו ב- 4 מנות שוות למשך 4 שנים. האופציות בהתאם לתוכניות יפקעו בתום 10 שנים מיום ההענקה.
- ביום 4 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה תוכנית תשלום מבוסס מניות של החברה לשנת 2021 ("תוכנית 2021"). לפי התוכנית יוענקו 470,000 אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות לעובדים, לנושאי משרה ולדירקטורים האופציות בהתאם לתוכניות ייפקעו בתום 10 שנים מיום ההענקה.
- ביום 19 בינואר 2022 דירקטוריון החברה אישר להעניק, על-פי המתאר 165,000 אופציות לא רשומות למסחר הניתנות למימוש למניות רגילות ל- 28 עובדים ולנושא משרה בחברה. האופציות ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה ב- 13 מנות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 31 במרץ 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2025. מועד פקיעת האופציות הינו 10 שנים מיום הענקתם.
- ביום 17 בפברואר 2022 האסיפה הכללית של החברה אישרה להעניק 180,000 אופציות לדירקטורים ונושאי משרה בכירים בחברה. האופציות ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה ב- 13 מנות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר

באור 13 - הון מניות (המשך)**ג. תשלום מבוסס מניות (המשך)**

- שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 31 במרץ 2023 ועד 31 בדצמבר 2025. מועד פקיעת האופציות הינו 10 שנים מיום הענקתם.
- במהלך שנת 2022 הומרו 17,637 אופציות ל- 17,637 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. של החברה. תוספת המימוש עבור אופציות אלו הסתכמה לכ- 98 אלפי ש"ח.
 - ביום 12 באפריל 2022 דירקטוריון החברה אישר להעניק 39,250 אופציות ל- 7 עובדים בחברה. האופציות ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה ב- 13 מנות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 30 ביוני 2023 ועד 31 במרץ 2026. מועד פקיעת האופציות הינו 10 שנים מיום הענקתם.
 - ביום 7 בנובמבר 2022 דירקטוריון החברה אישר להעניק 45,000 אופציות ל- 7 עובדים בחברה. האופציות ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה ב- 13 מנות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 31 במרץ 2024 ועד 31 בדצמבר 2026. מועד פקיעת האופציות הינו 10 שנים מיום הענקתם.

להלן טבלה הכוללת את מספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן ואת השינויים שנעשו בתוכניות אופציות לעובדים ויועצים במשך השנה השוטפת:

2022			
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים של החוזי של האופציות שנים	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות כמות	
6.42	5.59	457,425	אופציות למניות לתחילת השנה
9.17	32.75	429,250	אופציות למניות שהוענקו במשך השנה
-	(27.56)	(50,804)	אופציות למניות שחולטו במשך השנה
-	(5.46)	(17,637)	אופציות למניות שמומשו למניות במשך השנה
7.21	18.75	818,234	אופציות למניות לסוף השנה

סך כל ההוצאה שנרשמה ברווח והפסד בגין הוצאות תשלום מבוסס מניות הינה:

2021	2022	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3,210	3,511	הוצאות תשלום מבוסס מניות
-	(172)	בינכוי היוון הוצאות שלום מבוסס מניות לנכס בלתי מוחשי
3,210	3,339	יתרת סגירה יום 31 בדצמבר

החברה אמדה את ההטבה בגין הענקת כתבי האופציות בהתאם למודל הבינומי. התנודתיות הצפויה מבוססת על תנודתיות של מניות חברות השוואה על פי מחירי מניה שבועיים, ובהתאם למשך חיי האופציות. התנודתיות הצפויה שחושבה נאמדה בכ- 39.88%. שיעור הריבית חסרת הסיכון למועד ההערכה התבסס על נתוני ריבית חסרת סיכון הדולרית בארה"ב למועד ההערכה, לפי משך החיים של האופציה. שיעור הריבית חסרת הסיכון למשך חיים צפוי של כ- 10 שנים, הינו 2.28%. על פי ניסיון החברה, נלקחה הנחה של תשואת דיבידנד אפס.

באור 14 - מסים על הכנסה**א. פרטים בדבר סביבת המס בה פועלת החברה**

שיעור המס הרלוונטי לחברה בגין הכנסות שאינן זכאיות למס מופחת (ראה בסעיף ב' להלן) בשנים 2021-2022 הינו 23%.

ב. החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959

על פי החוק במתכונתו הנוכחית נקבע כי למסלול המענקים יהיו זכאיות חברות באזור פיתוח א' בלבד והן יהיו זכאיות ליהנות הן ממסלול זה והן ממסלול הטבות המס במקביל. נקבעו שני מסלולי מס, מפעל מועדף ומפעל מועדף מיוחד,

באור 14 - מסים על הכנסה (המשך)

שעיקרם שיעור מס אחיד ומופחת על כלל הכנסות החברה הזכאיות להטבות, כדלקמן: לגבי מפעל מועדף שיעור המס על הכנסה מועדפת יהיה 7.5% באזור פיתוח א' ו-16% בשאר הארץ. בנוסף, מפעל העומד בהגדרת "מפעל מועדף מיוחד", זכאי לתקופת הטבות של 10 שנים רצופות, לשיעור מס מופחת של 5% אם הוא ממוקם באזור פיתוח א' או לשיעור מס מופחת של 8% אם אינו ממוקם באזור פיתוח א'.

עוד נקבע, כי לא יחול מס על דיבידנד שיוחלק מתוך הכנסה מועדפת לבעלת מניות שהיא חברה, הן ברמת החברה המחלקת והן ברמת החברה המקבלת. שיעור מס של 20% יחול על דיבידנד שיוחלק מתוך הכנסה מועדפת לבעל מניות יחיד ולתושב חוץ בכפוף לאמנות למניעת כפל מס.

ביום 21 בדצמבר 2016 אישרה מליאת הכנסת בקריאה שנייה ושלישית את חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2017 ו-2018) התשע"ז-2016 במסגרתו תוקן חוק עידוד השקעות הון. במסגרת התיקון נוספו מסלולי הטבות מס חדשים בשל מפעל טכנולוגי מועדף ומפעל טכנולוגי מועדף מיוחד אשר יעניקו שיעורי מס מופחתים למפעל תעשייתי בתחום של תעשייה עתירת ידע, במטרה לעודד פעילות הקשורה בפיתוח נכסים לא מוחשיים מוטבים. ההטבות יינתנו ל"חברה מועדפת" בעלת "מפעל טכנולוגי מועדף" או "מפעל טכנולוגי מועדף מיוחד" על "הכנסה טכנולוגית מועדפת" חייבת, כהגדרתם בחוק עידוד השקעות הון.

על מנת שהחברה תהא זכאית להטבות הנ"ל, עליה לעמוד בתנאים המופיעים בחוק אשר עיקרם: מכירות לחו"ל בשיעור של 25% ממחזור החברה למדינות שיש להן מעל כ-15.5 מיליון תושבים. נכון ליום 31 בדצמבר 2022 לחברה אין הכנסות חייבות במס ואין לה זכאות להטבות המתוארות לעיל.

ג. שומות מס

לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2016.

ד. פריטים שבגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים לא הוכרו בגין הפריטים הבאים:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,223	9,740
29,231	37,928
36,454	47,668

הפרשים זמניים הניתנים לניכוי הפסדים עסקיים לצורך מס

לפי חוקי המס הקיימים בישראל, אין הגבלת זמן על ניצול הפסדים לצורכי מס ועל ניצול הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי. נכסי מסים נדחים לא הוכרו בגין פריטים אלה, כיוון שאין זה צפוי כי תהיה בעתיד הנראה לעין הכנסה חייבת, שכנגדה ניתן יהיה לנצל את הטבות המס.

ה. מס תאורטי

ההתאמה העיקרית בין המס התאורטי של החברה (23%) ובין שיעור המס האפקטיבי בדוח (0%) הינו בגין הפסדים שלא נוצרו בגינם מסים נדחים.

באור 15 - עלות המכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,549	2,242
556	714
516	670
161	83
41	64
2,823	3,773

קבלני משנה
שכר ונלוות
אחזקת שרתים
הוצאות תשלום מבוסס מניות
הוצאות אחרות

באור 16 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
5,992	7,364
1,469	978
1,214	1,451
516	670
478	1,039
9,669	11,502
-	(777)
9,669	10,725

שכר ונלוות
הוצאות תשלום מבוסס מניות
קבלני משנה
אחזקת שרתים
הוצאות אחרות

בניכוי מענק מרשות החדשנות, ראה באור 12א'

באור 17 - הוצאות מכירה ושיווק, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
5,923	7,992
4,629	3,585
1,445	1,626
1,072	1,539
117	310
13,186	15,052
(364)	(309)
12,822	14,743

שכר ונלוות
קבלני משנה
פרסום
הוצאות תשלום מבוסס מניות
הוצאות אחרות

בניכוי מענק ממשרד התעשייה והכלכלה, ראה באור 12ב'

באור 18 - הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,196	1,241
718	802
508	739
(111)	45
779	724
3,090	3,551

שכר ונלוות
שירותים מקצועיים
הוצאות תשלום מבוסס מניות
הפסדי אשראי חזויים
הוצאות אחרות

באור 19 - הכנסות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	322
14	167
-	44
14	533

הכנסות הפרשי שער
הכנסות מימון מפקדונות
הכנסות מימון אחרות, ראה באור 11

באור 20 - הוצאות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
279	-
4	55
74	111
357	166

הוצאות הפרשי שער
הוצאות מימון בגין חכירה
הוצאות ריבית ועמלות בנקים

באור 21 - צדדים קשורים ובעלי עניין

תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים ובעלי עניין

ההנהלה הבכירה וזכאית, בנוסף לשכר, לתשלום מבוסס מניות. תגמול והטבות בגין אנשי מפתח ניהוליים ובעלי עניין המועסקים בחברה כוללת:

ליום 31 בדצמבר			
2021		2022	
אלפי ש"ח	מס' אנשים	אלפי ש"ח	מס' אנשים
18	3	18	3
4,367	8	1,200	8

א. יתרות עם צדדים קשורים

התחייבויות שוטפות – צדדים קשורים
התחייבות בגין כתבי אופציה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021		2022	
אלפי ש"ח	מס' אנשים	אלפי ש"ח	מס' אנשים
2,014	2	1,102	2
1,497	2	2,278	2

ב. הטבות לצדדים קשורים

הוצאות תשלום מבוסס מניות
הוצאות שכר עבודה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
444	3,167

ג. הכנסות מימון משערוך כתבי אופציה לצדדים קשורים

באור 22 – הכנסות ממכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,989	3,040
6,726	7,078
318	1,311
812	2,490
9,845	13,919

מכירות בגרמניה
מכירות בשאר אירופה
מכירות בישראל
מכירות בשאר העולם

שינויים ביתרת ההכנסות מראש במהלך התקופה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
166	75
(162)	(75)
71	267
75	267

יתרת פתיחה
הוכר כהכנסה במהלך השנה
הכנסות חדשות שנדחו

יתרת סגירה

באור 23 – מכשירים פיננסיים

- ו. כללי
החברה חשופה לסיכונים הבאים הנובעים משימוש במכשירים פיננסיים:
- סיכון אשראי
 - סיכון נזילות
 - סיכון שוק (הכולל סיכון מטבע וסיכון ריבית)
- באור זה ניתן מידע כמותי ואיכותי בדבר החשיפה של החברה לכל אחד מהסיכונים שלעיל, מטרות החברה, מדיניות ותהליכים לגבי מדידה וניהול של הסיכון.
האחריות המקיפה לבסס את מסגרת ניהול הסיכונים של החברה ולפקח עליה מצויה בידי הדירקטוריון.

- ז. סיכון אשראי
הכנסות החברה נובעות בעיקר ממכירות ללקוחות באירופה ובמדינות אחרות בעולם. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר הלקוחות ובדוחות הכספיים נכללות הפרשות ספציפיות להפסדי אשראי חזויים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת ההנהלה, את ההפסד הגלום בחובות שגבייתם מוטלת בספק. עודפי המזומנים של החברה מושקעים באמצעות תאגידים בנקאיים.

- ח. חשיפה לסיכון אשראי
הערך בספרים של הנכסים הפיננסיים מייצג את חשיפת האשראי המרבית. החשיפה המרבית לסיכון האשראי בתאריך הדיווח, היתה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
הערך בספרים באלפי ש"ח	הערך בספרים באלפי ש"ח
10,142	7,410
20,265	19,456
1,669	2,536
173	24
32,249	29,426

מזומנים ושווי מזומנים
פקדונות לזמן קצר
לקוחות
חייבים אחרים

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכון אשראי

(1) חשיפה לסיכון אשראי

החשיפה המרבית לסיכון אשראי בגין לקוחות לתאריך הדיווח לפי אזורים גיאוגרפיים היתה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
הערך בספרים באלפי ש"ח		
1,335	1,531	אירופה
334	1,005	שאר העולם
<u>1,669</u>	<u>2,536</u>	

תנועה בהפסדי אשראי חזויים:

2021	2022	
אלפי ש"ח		
293	16	יתרת פתיחה ליום 1 בינואר
(120)	-	קיטון כתוצאה מגביית חובות
(166)	(7)	קיטון כתוצאה ממחיקת חובות
9	52	גידול כתוצאה מהפסדי אשראי חזויים
<u>16</u>	<u>61</u>	יתרת סגירה יום 31 בדצמבר

ט. גיול חובות והפסדים מירידת ערך

להלן גיול חובות של לקוחות:

ליום 31 בדצמבר				
2021		2022		
ירידת ערך	ברוטו	ירידת ערך	ברוטו	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(9)	1,635	(9)	1,410	אינם בפיגור
-	43	(7)	1,058	פיגור של 0-90 יום
-	-	(14)	32	פיגור של 91-120 יום
(7)	7	(31)	97	פיגור מעל 121 יום
<u>(16)</u>	<u>1,685</u>	<u>(61)</u>	<u>2,597</u>	

י. סיכון נזילות

גישת החברה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד, בתנאים רגילים ובתנאי לחץ מבלי שיגרמו לה הפסדים בלתי רצויים או פגיעה במוניטין. ההתחייבות של החברה כלפי משרד הכלכלה והתעשייה וכלפי רשות החדשנות תיפרע בחמש שנים ועשר שנים הקרובות בהתאמה. בנוסף, לחברה חכירה בגין המשרדים בה היא יושבת, לפרטים נוספים ראה באור 24. יתר ההתחייבויות הפיננסיות של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 עומדות לפירעון עד שנה מיום המאזן.

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

- ד. סיכוני שוק
- (1) סיכוני מטבע חוץ
- (א) החשיפה לסיכון מטבע חוץ

סיכון מטבע

החברה חשופה לסיכוני מטבע חוץ בגין מכירות, קניות והוצאות הנקובות במטבעות השונים ממטבע הפעילות של החברה. לפיכך, לחברה חשיפה למטבע זה, שאינו מטבע הפעילות של החברה.

חשיפת החברה לסיכון מטבע חוץ, המבוסס על ערכים נקובים, הינה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר 2022

סה"כ	דולר	אירו	שקל חדש
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,410	1,606	919	4,885
19,456	1,147	-	18,309
24	-	-	24
2,536	263	1,531	742
29,426	3,016	2,450	23,960
532	-	-	532
193	49	46	98
3,745	69	598	3,078
4,470	118	644	3,708
141	-	-	141
991	-	-	991
1,132	-	-	1,132
5,602	118	644	4,840
23,824	2,898	1,806	19,120

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות

נכסים שוטפים:

- מזומנים ושווי מזומנים
- פקדונות לזמן קצר
- חייבים ויתרות חובה
- לקוחות

סה"כ

התחייבויות שוטפות:

- התחייבות בגין חכירה לזמן קצר
- ספקים
- זכאים אחרים

סה"כ

התחייבויות שאינן שוטפות:

- התחייבויות אחרות לזמן ארוך
- התחייבות בגין חכירה

סה"כ

סה"כ התחייבויות

סה"כ החשיפה נטו

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

- ד. סיכוני שוק (המשך)
- (1) סיכוני מטבע חוץ (המשך)
- (א) החשיפה לסיכון מטבע חוץ (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2021

סה"כ	דולר	אירו	שקל חדש
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
10,142	2,508	522	7,112
20,265	-	-	20,265
173	-	-	173
1,669	124	1,337	208
32,249	2,632	1,859	27,758
87	-	-	87
558	97	170	291
4,068	35	692	3,341
4,713	132	862	3,719
101	-	-	101
101	-	-	101
4,814	132	862	3,820
27,435	2,500	997	23,938

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות

נכסים שוטפים:

- מזומנים ושווי מזומנים
- פקדונות לזמן קצר
- חייבים ויתרות חובה
- לקוחות

סה"כ

התחייבויות שוטפות:

- התחייבות בגין חכירה לזמן קצר
- ספקים
- זכאים אחרים

סה"כ

התחייבויות שאינן שוטפות:

- התחייבויות אחרות לזמן ארוך

סה"כ

סה"כ התחייבויות

סה"כ החשיפה נטו

להלן פרטים על שערי החליפין היציגים של האירו והדולר של ארה"ב מול השקל:

שער החליפין של 1 ש"ח		שער החליפין של 1 ש"ח	
השינוי בשנה	31 בדצמבר	השינוי בשנה	31 בדצמבר
ב-%	באירו	ב-%	בדולר
6.65	3.753	13.15	3.519
(10.78)	3.519	(3.27)	3.110

2022

2021

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיכוני שוק (המשך)

(1) סיכוני מטבע חוץ (המשך)

(ב) ניתוח רגישות

החלשות הש"ח כנגד המטבעות הבאים לתאריך 31 בדצמבר הייתה מגדילה (מקטינה) את ההון העצמי ואת הרווח או ההפסד בסכומים המוצגים להלן. ניתוח זה נעשה בהנחה שכל שאר המשתנים, ובמיוחד שיעורי הריבית, נשארו קבועים.

רווח והפסד	
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
50	90
125	145

עליה בשער החליפין של:

אירו/ש"ח ב- 5%

דולר/ש"ח ב- 5%

יא. סיכון שיעורי ריבית

סיכון שיעורי ריבית

חשיפת החברה לסיכון שיעורי ריבית מתייחסת בעיקר לשווי מזומנים פקדונות לזמן קצר (בש"ח) הנושאים ריבית שנקבעת על ידי או מושפעת מהריבית בבנקים. ריבית שווי מזומנים ופקדונות, לתאריך הדיווח, נעה בטווח שבין 0.25%-3.1%.

יב. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן

שווי הוגן בהשוואה לערך בספרים

הערך בספרים של נכסים והתחייבויות פיננסיים לרבות מזומנים ושווי מזומנים, מזומן משועבד, לקוחות, חייבים אחרים, פקדונות, צדדים קשורים, ספקים וזכאים אחרים תואם או קרוב לשווי הוגן שלהם. ראה באור 2' לדוח.

ההתחייבויות בגין כתבי אופציה מופיעות בהתאם לשווי הוגן המסווגת כרמה 3.

הטבלה להלן מציגה התאמה בין יתרת הפתיחה לבין יתרת הסגירה בהתייחס לכתבי האופציה הנמדדים בשווי הוגן ברמה 3 בהיררכיית השווי הוגן:

2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,936	4,367
(125)	-
(444)	(3,167)
4,367	1,200

יתרת פתיחה ליום 1 בינואר

מימוש כתבי אופציה, ראה באור 13 ב'

סך ההכנסות שהוכרו ברווח והפסד וטרם מומשו

השווי הוגן של האופציה מוצג בדוח על המצב הכספי בהתבסס על הערכת שווי חיצונית (רמה 3). השווי הוגן של האופציה כאמור נאמד בהתאם לתרחישים שונים תוך שימוש במודל B&S (ראה באור 13 ב').

יג. נתונים בדבר מדידות שווי הוגן של מכשירים פיננסיים ברמה 3 ליום 31 בדצמבר 2022.

התחייבות בגין כתבי אופציות

הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה	הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה	טכניקות הערכה לקביעת השווי הוגן
יחסי הגומלין בין הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה ומדידת השווי הוגן	48.08%	השווי הוגן נמדד באמצעות מודל B&S
ככל ששיעור ההיוון יהיה גבוה יותר וסטיית התקן תהיה גבוהה יותר השווי הוגן של כתבי האופציה יהיה גבוה יותר.		

לפי הערכות ההנהלה לגבי המכשירים הנמדדים ברמה 3 בהיררכיית השווי הוגן, שינוי של אחד או יותר מהנתונים שאינם ניתנים לצפייה כדי לשקף הנחות חלופיות אפשריות באופן סביר לא ישנה משמעותית את השווי הוגן.

באור 24 - חכירות

החל מיום 1 בינואר 2019 החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 16 חכירות. במסגרת הסכמי החכירה החברה חוכרת מבנה משרדים למשך 48 חודשים החל מחודש מרץ 2022. תמורת תשלומי חכירה חודשיים קבועים בסכום של כ-45 אלפי ש"ח בחודש. החכירה כוללת מבנה חניה ודמי ניהול. החברה בחרה בהקלה של איחוד מרכיבי ההסכם. סך תזרים המזומנים ששולם עבור החכירה שהוכר בדוח תזרים מזומנים בשנת 2022 ובשנת 2021 הינו 571 אלפי ש"ח ו-229 אלפי ש"ח בהתאמה. לחברה אין חכירות נוספות מלבד המשרדים הנ"ל.

א. נכס זכות שימוש

2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
565	743
178	1,952
743	2,695
438	676
238	511
676	1,187
67	1,508

עלות
יתרה ליום 1 בינואר
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר

פחת שנצבר
יתרה ליום 1 בינואר
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר

יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר

ב. התחייבות בגין חכירה

2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(134)	(87)
(178)	(1,952)
229	571
(4)	(55)
(87)	(1,523)

יתרת פתיחה ליום 1 בינואר

תוספות במשך השנה
פרעון התחייבות
הוצאות ריבית

יתרה ליום 31 בדצמבר

באור 25 - הפסד למניה**הפסד בסיסי ומדולל למניה**

חישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה ליום 31 בדצמבר 2022 וליום 31 בדצמבר 2021 התבסס על ההפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילים של החברה מחולק בממוצע המשוקלל של המניות הרגילות שבמחזור, באופן הבא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
18,458	15,339
18,469	18,506

הפסד בסיסי המיוחס לבעלי המניות הרגילות
הפסד מדולל המיוחס לבעלי המניות הרגילות

ממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
כמות מניות	כמות מניות
1,806,465	2,834,596
870,695	394,235
2,677,160	3,228,831
1,363	77,038
2,678,523	3,305,869
(6.894)	(4.751)
(6.895)	(5.598)

יתרת לתחילת השנה
השפעת המניות שהונפקו במהלך השנה
ממוצע משוקלל בסיסי של המניות לסוף השנה

השפעת מכשירים מדללים

ממוצע משוקלל מדולל של המניות לסוף השנה

הפסד בסיסי למניה (בש"ח)

הפסד מדולל למניה (בש"ח)

באור 26 - אירועים לאחר תאריך המאזן

- א. ביום 22 בפברואר 2023 פקעו 1,020,129 כתבי אופציה (סדרה 1) לציבור הניתנים למימוש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה. האופציות ניתנו למימוש במחיר של 66.9 ש"ח למניה.
- ב. במהלך חודש פברואר מומשו 51 כתבי אופציה (סדרה 1) ל- 51 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. של החברה. תוספת המימוש בגין כל אופציה הינה 66.9 ש"ח.



פרק ד'

פרטים נוספים אודות החברה



קוויקליזארד בע"מ

פרק ד' – פרטים נוספים על התאגיד לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

תוכן עניינים

2 תקנה 25א – מען רשום.....	
2 תקנה 9ב – דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי.....	.1
2 תקנה 9ד – דוח בדבר מצבת התחייבויות.....	.2
2 תקנה 10א – תמצית דוחות על הרווח הכולל ש להחברה לכל אחד מהחציונים בשנת 2022.....	.3
3 תקנה 10ג – שימוש בתמורת ניירות ערך.....	.4
3 תקנות 11-12 – השקעות בחברות בת ובחברות כלולות ושינויים בהשקעות אלו.....	.5
3 תקנה 13 – הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן.....	.6
3 תקנה 20 – מסחר בבורסה.....	.7
3 תקנה 21 – תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה.....	.8
12 תקנה 21א – בעל השליטה בחברה.....	.9
12 תקנה 22 – עסקאות עם בעלי שליטה.....	.10
13 תקנה 24 – החזקות בעלי עניין בחברה.....	.11
13 תקנה 24א – הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים.....	.12
13 תקנה 24ב – מרשם בעלי מניות.....	.13
14 תקנה 26 – הדירקטורים של התאגיד.....	.14
17 תקנה 26א – נושאי משרה בכירה.....	.15
17 תקנה 27 – רואה החשבון המבקר של התאגיד.....	.16
17 תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים.....	.17
18 תקנה 29א – החלטות החברה.....	.18



תקנה 25א – מען רשום

שם החברה: קוויקליזארד בע"מ

מספר חברה ברשם החברות: 514439785

כתובת משרדה הרשום של החברה: דרך יצחק רבין 1, פתח תקווה; 4951437

כתובת דואר אלקטרוני: or.stokelman@quicklizard.com

טלפון: טלפון 1: 03-7428800; טלפון 2: 052-5257549; פקסימיליה: 03-7428800

תאריך הדו"ח: 31 בדצמבר 2022

1. תקנה 9ב – דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

החברה אינה מצרפת לדוח התקופתי דוח שנתי בדבר הערכת הדירקטוריון וההנהלה את אפקטיביות הבקרה הפנימית, בהתאם להקלה ל-"תאגיד קטן" לפי תקנה 45ד(4) לתקנות ההקלות.

2. תקנה 9ד – דוח בדבר מצבת ההתחייבויות

הדוח על מצבת ההתחייבויות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2022 מדווח על ידי החברה (ת-126) במקביל לדוח תקופתי זה, ומהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

3. תקנה 10א – תמצית דוחות על הרווח הכולל של החברה לכל אחד מהחציונים בשנת 2022

סי"כ לשנת 2022	מחצית שנייה לשנת 2022	מחצית ראשונה לשנת 2022	שינוי ברווח הכולל בין מחצית ראשונה למחצית שנייה		סה"כ לשנת 2022
			באלפי ש"ח	באחוזים (%)	
13,919	7,973	5,946	2,027	34%	סה"כ מכירות
(3,773)	(2,041)	(1,732)	(309)	18%	עלות המכירות
10,146	5,932	4,214	1,718	41%	רווח גולמי
72.9%	74.4%	70.9%	4%	5%	אחוז רווח גולמי
(10,725)	(5,341)	(5,384)	43	(1%)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
(14,743)	(7,270)	(7,473)	203	(3%)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
(3,551)	(1,543)	(2,008)	465	(23%)	הוצאות הנהלה וכלליות
(29,019)	(14,154)	(14,865)	711	(5%)	הוצאות תפעוליות
(18,873)	(8,222)	(10,651)	2,429	(23%)	הפסד תפעולי
3,167	967	2,200	(1,233)	(56%)	שערוך כתבי אופציה לשווי הוגן*
367	192	175	17	10%	הוצאות מימון, נטו
(15,339)	(7,063)	(8,276)	1,213	(15%)	הפסד כולל לשנה

* אינו פריט כספי.



4. תקנה 10 – שימוש בתמורת ניירות ערך

בחודש פברואר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, בדרך של הנפקת מניות רגילות של החברה וכתבי אופציה (סדרה 1) של החברה, בהיקף של כ-45.5 מיליון ש"ח.¹ כאמור בפרק 5 לתשקיף החברה מפברואר 2021,² אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה, תמורת ההנפקה מיועדת לפיתוח פעילות השיווק והמכירה של החברה באירופה ובצפון אמריקה, ולצורך הרחבת פעילות המחקר והפיתוח הקיים והעתידי של החברה. למועד הדוח, החברה עושה שימוש בתמורת ההנפקה למטרות להן יועדה ההנפקה כמפורט לעיל.

5. תקנות 11-12 – השקעות בחברות בת ובחברות כלולות ושינויים בהשקעות אלו

למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בכל תאגיד אחר.

6. תקנה 13 – הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן

למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בכל תאגיד אחר.

7. תקנה 20 – מסחר בבורסה

7.1. לפרטים בדבר ניירות הערך שהנפיקה החברה ושנרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב ("הבורסה") בשנת 2022 ועד למועד אישור הדוח ראו סעיף 3 לפרק א' בדוח זה לעיל.

7.2. החל ממועד רישום ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה ועד למועד אישור הדוח, לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה. לעניין זה, "הפסקת מסחר" – למעט הפסקת מסחר קצובה עקב סיבה טכנית, לרבות בגין פרסום דוחות כספיים, או במקרה של הפסקה כללית של כל המסחר בבורסה עקב כל סיבה שהיא.

8. תקנה 21 – תגמולים לבעלי עניין לנושאי משרה בכירה

8.1. תקנה 21(א)(1): תגמולים לנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים,³ כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2022, שניתנו לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, שניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה, בין אם התגמולים ניתנו על ידי החברה ובין אם ניתנו על ידי אחר, וכן לבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה (כאשר גמול הדירקטורים, למעט גמול יו"ר הדירקטוריון, מפורט בסעיף 8.3 להלן) (באלפי ש"ח):

1 לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה אודות תוצאות ההנפקה מיום 18 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-019935), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
2 ראו תשקיף החברה נושא תאריך 16 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-018207), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה ("התשקיף").
3 "תגמול" – לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי יעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תגמול פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת, והכל למעט דיבידנד. סכומי התגמול מובאים במונחי עלות לחברה.



סה"כ	תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)					פרטי מקבל התגמולים				
	סה"כ	אחר	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות ^[3]	מענק ^[2]	שכר ^[1]	שיעור החזקה בהון החברה (בדילול מלא)	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד
1,501	-	-	551	114	836	1.92%	3.11%	100%	מנכ"ל החברה	פנחס מנדל
1,507	-	-	551	114	842	1.89%	3.07%	100%	סמנכ"ל מוצר טכנולוגיות ושיווק	יוסף כהן
1,917	-	-	673	162	1,082	0.09%	-	100%	סמנכ"ל מכירות	גל יפה ^[4]
848	-	-	191	-	657	0.998%	-	100%	ראש מחלקת מדעני נתונים	יצחק כהן
789	-	-	135	21	633	0.14%	-	100%	סמנכ"לית שיווק	מורן לוי

- [1] רכיב השכר כולל את הרכיבים הבאים: שכר חודשי, זכויות סוציאליות, הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.
 [2] המענקים שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2022 ניתנו בגין שנת 2022.
 [3] למועד הדוח, הוענקו לנושאי המשרה כאמור אופציות לא סחירות. לפרטים ראו פרק 3 לתשקיף החברה, אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה, ביאור 13 לדוחות הכספיים, וכן סעיף 8.3 להלן הסכומים הרשומים בטור "תשלום מבוסס מניות" מייצגים את סכום ההוצאה התיאורטית שנרשמה בדוחותיה הכספיים של החברה בתקופת הדיווח הרלוונטיות בגין הענקת האופציות לנושאי המשרה הבכירה.
 [4] ביום 16 בינואר 2022 החל מר גל יפה את העסקתו בחברה בתפקיד סמנכ"ל מכירות.

8.2. תקנה 21(א)(3): תגמולים לבעלי עניין

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2022 לכל אחד מבעלי העניין בחברה, שלא נמנו עם המפורטים בטבלה לעיל, בקשר עם שירותים שנתנו בחברה:

סה"כ	תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)					פרטי מקבל התגמולים				
	סה"כ	אחר	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות ^[2]	מענק	שכר ^[1]	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
704	154	-	550	-	-	-	-	-	-	דירקטורים ^[1]

- [1] כל הדירקטורים אשר כיהנו כדירקטורים בחברה בשנת הדיווח ושאינם מועסקים בתפקיד נוסף בחברה (קרי, למעט מר פנחס מנדל ומר יוסף כהן אשר ביום 26 בדצמבר 2022 חדלו לכהן כדירקטורים בחברה).

8.3. להלן עיקרי פרטי ההתקשרות של החברה עם נושאי המשרה הבכירה המופיעים בטבלאות שלעיל:

א. מר פנחס מנדל (בס"ק זה: "מר מנדל")

מר מנדל, שהינו מהיזמים שהקימו את החברה, מכהן כמנכ"ל החברה בהיקף משרה מלאה (100%) החל מחודש פברואר 2018, וכן כיהן כדירקטור בחברה החל מיום 21 בינואר 2021 ועד ליום 26 בדצמבר 2022.



בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר מנדל מיום 1 בינואר 2021, כפי שעודכן ביום 17 בפברואר 2022 לאחר אישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה⁴ ("הסכם העסקה"), תנאי כהונתו והעסקתו של מר מנדל הינם בהתאם למדיניות התגמול של החברה שעיקריהם כדלקמן: שכרו החודשי של מר מנדל החל מחודש פברואר 2022 עומד על סך של 57,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות) (חלף 50,000 ש"ח כפי ששולמו לו עד וכולל שכר חודש ינואר 2022). מר מנדל זכאי לתנאים הנלווים המקובלים בקרב מנהלים במשק, ובכלל זה: ביטוח פנסיוני; קרן השתלמות; הפרשות סוציאליות; חופשה שנתית; דמי הבראה; דמי מחלה על-פי דין; תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות וארוחות; החזר הוצאות עסקיות; פיצויי פיטורים (מר מנדל חתום על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963); התחייבות לשמירה על סודיות ולאי-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקתו ולמשך תקופה של 12 חודשים לאחריה. כן, ההתקשרות בהסכם העסקה הינה לתקופה בלתי קצובה אשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים מראש.

כמו כן, זכאי מר מנדל לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, ולשיפוי ופטור מאחריות, הכל כמפורט בסעיפים 8.5, 8.6 ו-8.7 להלן.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה ולקבוע בהסכם העסקה, מר מנדל זכאי לבונוס שנתי בסכום של עד 6 משכורות חודשיות, בהתאם לעמידה ביעדים הבאים: א. במקרה שבו ה-ARR (Annual Recurring Revenues) ("ARR") הדולרי של החברה המחושב לפי חודש דצמבר בשנה מסוימת גדל ב-20% לעומת ה-ARR הדולרי של החברה המחושב לפי חודש דצמבר בשנה הקודמת לה, מר מנדל יהיה זכאי לבונוס שנתי בסכום של 2 משכורות חודשיות; ב. במקרה של גידול כאמור ב-40%, מר מנדל יהיה זכאי לבונוס שנתי בסכום של 4 משכורות חודשיות; ג. בגין גידול שנתי כאמור ב-60% ויותר, מר מנדל יהיה זכאי לבונוס שנתי מקסימאלי בסכום של 6 משכורות חודשיות. במידה ותקום למר מנדל זכאות לבונוס השנתי, הבונוס השנתי ישולם לא יאוחר מ-30 באפריל של כל שנה קלנדרית שלאחר השנה שביגנה משולם הבונוס השנתי, ובלבד שבתום השנה בגינה משולם הבונוס הוא מועסק בחברה (ולא מצוי בתקופת הודעה מוקדמת).

בשנת 2022 קיבל מר מנדל מענק שנתי בסך של 300 אלפי ש"ח בהתאם לגידול של כ-61% בהכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) בגין שנת 2021. לאחר מועד הדוח, ישולם למר מנדל מענק שנתי בסך של כ-114 אלפי ש"ח בהתאם לגידול של כ-36% בהכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) בגין שנת 2022.

ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור הדירקטוריון וועדת התגמול של החברה, בין היתר, הענקתה של 60,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-60,000 מניות רגילות של החברה ב-13 מנות, כאשר המנה הראשונה בסך של 15,000 אופציות תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, קרי ביום 9 בינואר 2023, ולאחר מכן כל מנה בסך של 3,750 אופציות תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 31 במרץ 2023 ועד 31 בדצמבר 2025. מחיר המימוש יהא ממוצע מחיר הסגירה של מניות החברה בבורסה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו למועד ההענקה. יובהר, כי

⁴ ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את עדכון שכר החודשי (ברוטו) של מר מנדל וכן הענקת 60,000 אופציות (לא סחירות), ללא תמורה, הניתנות למימוש ל-60,000 מניות החברה, כמפורט להלן בסעיף זה. יתר תנאי כהונתו והעסקתו של מר מנדל, המעוגנים בהסכם העסקה מיום 1 בינואר 2021, נותרו ללא שינוי.



החברה אינה מתחייבת לבצע הענקת אופציות נוספות למר מנדל בעתיד אלא בכפוף לשיקול דעתה הבלעדי. יצוין, כי הענקת אופציות זו מהווה תיקון להסכם ההעסקה של מר מנדל כמנכ"ל החברה, בו נקבע כי החברה תעניק למר מנדל מדי 3 שנים ממועד ההתקשרות בהסכם ההעסקה אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה בכמות שתקבע על-ידי החברה, אשר תבשיל בחלקים שווים על פני שלוש שנים בכפוף להעסקתו המתמשכת של מר מנדל, ובמחיר מימוש שיהא ממוצע מחיר הסגירה של מניות החברה בבורסה במהלך 20 ימי המסחר שקדמו למועד ההענקה.

לפרטים נוספים אודות עדכון תנאי העסקתו של מר מנדל ותנאי 60,000 האופציות (לא רשומות) שהוקצו למר מנדל ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-005226) ודוח מיידי על תוצאות אסיפה מיום 20 בפברואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-017403), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת בדרך ההפניה.

נכון למועד הדוח, מחזיק מר מנדל 101,083 מניות רגילות של החברה המהוות 3.11% מסך ההון המונפק והנפרע של החברה (1.92% בדילול מלא), 203,028 אופציות (לא רשומות), וכן 10,218 כתבי אופציה (לא סחירים) (Warrants).

לפרטים בדבר 143,028 אופציות (לא רשומות) שהבשילו במלואן ותקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן וכן 10,218 כתבי אופציה (לא סחירים) – שהוקצו למר מנדל טרם השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, ראו סעיף 3.5 לפרק 3 בתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

ב. מר יוסף כהן (בס"ק זה: "מר כהן")

מר כהן, מכהן כסמנכ"ל מוצר טכנולוגיות והחל מחודש ספטמבר 2021 מכהן גם כסמנכ"ל שיווק בחברה⁵ בהיקף משרה מלאה (100%), וכן כיהן כדירקטור בחברה החל מיום 18 בפברואר 2018 ועד ליום 26 בדצמבר 2022.

בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר כהן מיום 1 בינואר 2021, כפי שעודכן ביום 17 בפברואר 2022 לאחר אישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה⁶ ("הסכם ההעסקה"), תנאי כהונתו והעסקתו של מר כהן הינם בהתאם למדיניות התגמול של החברה שעיקריהם כדלקמן: שכרו החודשי של מר כהן החל מחודש פברואר 2022 עומד על סך של 57,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות) (חלף 50,000 ש"ח כפי ששולמו לו עד וכולל שכר חודש ינואר 2022). מר כהן זכאי לתנאים הנלווים המקובלים בקרב מנהלים במשק, ובכלל זה: ביטוח פנסיוני; קרן השתלמות; הפרשות סוציאליות; חופשה שנתית; דמי הבראה; דמי מחלה על-פי דין; תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות וארוחות; החזר הוצאות עסקיות; פיצויי פיטורים (מר כהן חתום על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963); התחייבות לשמירה על סודיות ולאי-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקתו של מר כהן ולמשך תקופה של 12 חודשים לאחריה. כן, ההתקשרות בהסכם ההעסקה הינה

5 לאחר שנמסרה הודעה מוקדמת על סיום תפקידו של סמנכ"ל השיווק בחברה, שכיהן בתפקידו עד ליום 15 באוקטובר 2021, מר כהן החל לכהן, בנוסף לתפקידו כסמנכ"ל מוצר טכנולוגיות גם כסמנכ"ל שיווק של החברה.

6 ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את עדכון השכר החודשי (ברוטו) של מר כהן וכן הענקת 60,000 אופציות (לא סחירות), ללא תמורה, הניתנות למימוש ל-60,000 מניות החברה, כמפורט להלן בסעיף זה. יתר תנאי כהונתו והעסקתו של מר כהן, המעוגנים בהסכם העסקה מיום 1 בינואר 2021, נותרו ללא שינוי.



לתקופה בלתי קצובה אשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים מראש.

כמו כן, זכאי מר כהן לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, ולשיפוי ופטור מאחריות, הכל כמפורט בסעיפים 8.5, 8.6 ו-8.7 להלן.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה ולקבוע בהסכם ההעסקה, מר כהן זכאי לקבל בונוס שנתי בסכום של עד 6 משכורות חודשיות, בהתאם לעמידה ביעדים הבאים: א. במקרה שבו ה-ARR (Annual Recurring Revenues) ("ARR") הדולרי של החברה המחושב לפי חודש דצמבר בשנה מסוימת גדל ב-20% לעומת ה-ARR הדולרי של החברה המחושב לפי חודש דצמבר בשנה הקודמת לה, מר כהן יהיה זכאי לבונוס שנתי בסכום של 2 משכורות חודשיות; ב. במקרה של גידול כאמור ב-40%, מר כהן יהיה זכאי לבונוס שנתי בסכום של 4 משכורות חודשיות; ג. בגין גידול שנתי כאמור ב-60% ויותר, מר כהן יהיה זכאי לבונוס שנתי מקסימאלי בסכום של 6 משכורות חודשיות. במידה ותקום למר כהן זכאות לבונוס השנתי, הבונוס השנתי ישולם לא יאוחר מ-30 באפריל של כל שנה קלנדרית שלאחר השנה בה מגיע הבונוס השנתי, ובלבד שמר כהן מועסק בחברה (ולא בהתראה מוקדמת) במועד התשלום, ובלבד שבתום השנה בגינה משולם הבונוס הוא מועסק בחברה (ולא מצוי בתקופת הודעה מוקדמת).

בשנת 2022 קיבל מר כהן מענק שנתי בסך של 300 אלפי ש"ח בהתאם לגידול של כ-61% בהכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) בגין שנת 2021. לאחר מועד הדוח, ישולם למר כהן מענק שנתי בסך של כ-114 אלפי ש"ח בהתאם לגידול של כ-36% בהכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) בגין שנת 2022.

ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור הדירקטוריון וועדת התגמול של החברה, בין היתר, הענקה של 60,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-60,000 מניות רגילות של החברה ב-13 מנות, כאשר המנה הראשונה תהא בסך של 15,000 אופציות שתבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, קרי ביום 9 בינואר 2023, ולאחר מכן כל מנה בסך 3,750 אופציות תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 31 במרץ 2023 ועד 31 בדצמבר 2025. מחיר המימוש יהא ממוצע מחיר הסגירה של מניות החברה בבורסה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו למועד ההענקה. יובהר, כי החברה אינה מתחייבת לבצע הענקת אופציות נוספות למר כהן בעתיד אלא בכפוף לשיקול דעתה הבלעדי. יצוין, כי הענקת אופציות זו מהווה תיקון להסכם ההעסקה של מר כהן, בו נקבע כי החברה תעניק למר כהן, מדי 3 שנים ממועד ההתקשרות בהסכם ההעסקה, אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה בכמות שתקבע על-ידי החברה, אשר תבשיל בחלקים שווים על פני שלוש שנים בכפוף להעסקתו המתמשכת של מר כהן, ובמחיר מימוש שיהא ממוצע מחיר הסגירה של מניות החברה בבורסה במהלך 20 ימי המסחר שקדמו למועד ההענקה.

לפרטים נוספים אודות עדכון תנאי העסקתו של מר כהן ותנאי 60,000 האופציות (לא רשומות) שהוקצו למר כהן, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-005226) ודוח מיידי על תוצאות אסיפה מיום 20 בפברואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-017403), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת בדרך ההפניה.



נכון למועד הדוח, מחזיק מר כהן 99,573 מניות רגילות של החברה המהוות 3.07% מסך ההון המונפק והנפרע של החברה (1.89% בדילול מלא), 225,084 אופציות (לא רשומות), וכן 10,218 כתבי אופציה (לא סחירים) (Warrants).

לפרטים בדבר 165,084 אופציות (לא רשומות), שהבשילו במלואן ותקופת מימושו הינה 10 שנים ממועד הענקתן וכן 10,218 כתבי אופציה (לא סחירים) – שהוקצו למר כהן טרם השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, ראו סעיף 3.5 לפרק 3 בתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

ג. מר גל יפה (בס"ק זה: "מר יפה")

מר יפה מכהן כסמנכ"ל המכירות של החברה החל מיום 16 בינואר 2022 בהיקף משרה מלאה (100%). בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר יפה מיום 4 בינואר 2022 כפי שתוקן ביום 26 ביולי 2022 ("הסכם העסקה"), תנאי כהונתו והעסקתו של מר יפה הינם בהתאם למדיניות התגמול של החברה שעיקריו כדלקמן:

שכרו החודשי (ברוטו) של מר יפה הינו בסך של 50,000 ש"ח בתוספת של 20,000 ש"ח בגין שעות נוספות. מר יפה זכאי לתנאים הנלווים המקובלים בקרב מנהלים במשק, ובכלל זה: ביטוח פנסיוני; קרן השתלמות; הפרשות סוציאליות; חופשה שנתית; דמי הבראה; דמי מחלה לפי דין; החזר הוצאות בגין נסיעות; פיצויי פיטורים (מר יפה חתום על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963); התחייבות לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקתו ולמשך תקופה של 12 חודשים לאחריה. כן, ההתקשרות בהסכם העסקה הינה לתקופה בלתי קצובה אשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של לפחות 60 ימים מראש.

כמו כן, זכאי מר יפה להכלל בביטוח אחריות נושאי משרה שעורכת החברה, ולשיפוי ופטור מאחריות, הכל כמפורט בסעיפים 8.5, 8.6 ו-8.7 להלן.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה ולקבוע בהסכם העסקה, מר יפה זכאי לקבל בונוס רבעוני בגין שנת 2022, כדלקמן:

1. בגין החציון הראשון לשנת 2022, ובסכום של עד 1.5 משכורות חודשיות בכל רבעון, בהתאם לעמידה ביעדים הבאים: א. בגין הרבעון הראשון השגת 20% לפחות מ-ARR של 4 מיליון דולר; ב. בגין הרבעון השני לשנת 2022 השגת 40% לפחות מ-ARR של 4 מיליון דולר.
2. בגין החציון השני לשנת 2022, בהתאם לעמידה ביעדים הבאים: א. בונוס בגובה של 15% מכל גידול ב-ARR של החברה לעומת ה-ARR של החברה למועד קביעת היעד (קרי, ביום 26 ביולי 2022) כתוצאה מעסקה עם לקוח קוראני; ב. בונוס בגובה של 15% מה-ARR של החברה בגין כל הכנסה של לקוח חדש שמנהל מר יפה; ג. בונוס בגובה של 10% מה-NRR (Non-Recurring Revenue) של החברה בגין כל הכנסה של לקוח חדש או מהעסקה עם הלקוח הקוראני שסגר מר יפה. במידה ותקום למר יפה זכאות לבונוס כאמור, הבונוס ישולם בשכר החודש העוקב של כל רבעון.

בהתאם לאמור לעיל, בגין שנת 2022, מר יפה זכאי לבונוסים בסך של 162 אלפי ש"ח בהתאם לגידול ב-ARR וב-NRR בגין לקוחות שמר יפה מנהל.



ביום 19 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה ("מועד ההענקה"), לאחר אישור ועדת התגמול, בין היתר, הקצאה של 60,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה למר יפה, על-פי מתאר ודוח הצעה פרטית לא מהותית, ב-13 מנות כאשר המנה הראשונה בשיעור של 25% מהאופציות תבשיל ביום 19 בינואר 2023, ולאחר מכן כל מנה בשיעור של 6.25% תבשיל בתום כל רבעון החל מיום 31 במרץ 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2025. מחיר המימוש נקבע לפי הגבוה מבין המחיר האפקטיבי של המניה בהנפקת הראשונית של מניות החברה בבורסה לבין ממוצע שערי הנעילה של מניית החברה ב-30 ימי המסחר בבורסה שקדמו למועד ההענקה. לפרטים נוספים אודות המתאר והקצאת האופציות על פי המתאר ראו דיווחים מיידים של החברה מהימים 19 בינואר 2022 ו-21 בפברואר 2022 (מס' אסמכתאות: 2022-01-008700 ו-2022-02-018033), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.

נכון למועד הדוח, מחזיק מר יפה 4,500 מניות רגילות של החברה המהוות 0.14% מסך ההון המונפק והנפרע של החברה (0.09% בדילול מלא) וכן 60,000 אופציות (לא רשומות) כאמור.

ד. מר יצחק כהן (בס"ק זה: "מר כהן")

מר כהן כהן כראש מחלקת מדעני נתונים של החברה החל מחודש נובמבר 2012 בהיקף משרה מלאה (100%). בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר כהן מיום 27 בנובמבר 2012 ("הסכם העסקה") תנאי כהונתו והעסקתו של מר כהן הינם כדלקמן: שכרו החודשי של מר כהן עומד על סך של 41,500 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות) מר כהן זכאי לתנאים הנלווים המקובלים בחברה, ובכלל זה: ביטוח פנסיוני; קרן השתלמות; הפרשות סוציאליות; חופשה שנתית; דמי הבראה; דמי מחלה על פי דין; תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות; פיצויי פיטורים (מר כהן חתום על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963); התחייבות לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקתו ולמשך של 6 חודשים לאחריה. כן, ההתקשרות בהסכם העסקה הינה לתקופה בלתי קצובה אשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת בהתאם להוראות החוק.

ביום 19 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה, בין היתר, הקצאה למר כהן של 10,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-10,000 מניות רגילות של החברה, על-פי מתאר ודוח הצעה פרטית לא מהותית, הכל בהתאם לתנאים המפורטים בסעיף ג. לעיל.

ביום 7 בנובמבר 2022 אישר דירקטוריון החברה, בין היתר, הקצאה למר כהן של 7,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, ב-13 מנות כאשר המנה הראשונה בשיעור של 25% מהאופציות תבשיל ביום 1 בינואר 2024, ולאחר מכן כל מנה בשיעור של 6.25% תבשיל בתום כל רבעון עד ליום 31 בדצמבר 2026. מחיר המימוש יהא ממוצע מחיר הסגירה של מניות החברה בבורסה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו למועד החלטת הדירקטוריון ("מועד ההענקה"). לפרטים נוספים אודות ההקצאה ראו דוח הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 8 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-134473), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.

כמו כן, לפרטים בדבר 12,220 אופציות (לא רשומות), אשר נכון למועד הדוח הבשילו מתוכן 3,055 אופציות, ותקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן – שהוקצו למר כהן טרם השלימה החברה



הנפקה ראשונה לציבור, ראו סעיף 3.5 לפרק 3 בתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

ה. מורן לוי (בס"ק זה: "גב' לוי")

גב' לוי מכהנת כסמנכ"לית שיווק של החברה החל מינואר 2022 בהיקף משרה מלאה (100%). בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין גב' לוי מיום 28 בפברואר 2021 כפי שעודכן ביום 7 באפריל 2022 ("הסכם העסקה") תנאי כהונתה והעסקתה של גב' לוי הינם כדלקמן: שכרה החודשי של גב' לוי החל מחודש אפריל 2022 עומד על סך של 41,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות) (חלף 37,000 ש"ח כפי ששולמו לה עד וכולל שכר חודש מרץ 2022), כן גב' לוי זכאית לתנאים הנלווים המקובלים בחברה, ובכלל זה: ביטוח פנסיוני; קרן השתלמות; הפרשות סוציאליות; חופשה שנתית; דמי הבראה; דמי מחלה על-פי דין; תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות וארוחות; פיצויי פיטורים (גב' לוי חתומה על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963); התחייבות לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת ההעסקתה ולמשך תקופה של 12 חודשים לאחריה. כן, ההתקשרות בהסכם העסקה הינה לתקופה בלתי קצובה אשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת בהתאם להוראות החוק.

ביום 19 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה, בין היתר, הקצאה לגב' לוי של 12,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-12,000 מניות רגילות של החברה, על-פי מתאר ודוח הצעה פרטית לא מהותית, הכל בהתאם לתנאים המפורטים בסעיף ג לעיל.

ביום 7 בנובמבר 2022 אישר דירקטוריון החברה, בין היתר, הקצאה לגב' לוי של 10,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-10,000 מניות רגילות של החברה, ב-13 מנות כאשר המנה הראשונה בשיעור של 25% מהאופציות תבשיל ביום 1 בינואר 2024, ולאחר מכן כל מנה בשיעור של 6.25% תבשיל בתום כל רבעון עד ליום 31 בדצמבר 2026. מחיר המימוש יהא ממוצע מחיר הסגירה של מניות החברה בבורסה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו למועד החלטת הדירקטוריון ("מועד ההענקה"). לפרטים נוספים אודות ההקצאה ראו דוח הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 8 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-134473), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה

גב' לוי זכאית לבונוס בגין שנת 2022 בסך של 21 אלפי ש"ח.

ו. גמול לדירקטורים

כלל הדירקטורים המכהנים בחברה, שאינם מועסקים בתפקיד נוסף בחברה, לרבות הדירקטורים החיצוניים והבלתי תלויים, זכאים לגמול השתתפות בישיבות וגמול שנתי, בהתאם לסכומי הגמול המזערי בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"), לפי דרגתה של החברה, כפי שיעודכנו מעת לעת, וכן יהיו זכאים להחזר הוצאות על-פי תקנות הגמול, כתב התחייבות לשיפוי ופטור וכן לכיסוי ביטוחי כנהוג ומקובל בחברה, בסעיפים 8.5 ו-8.7 להלן.



הסכום המצוין בטבלה לעיל הינו בגין גמול הניתן לדירקטורים וההוצאות הנלוות אליו, שאינו חורג מהמקובל. הסכום האמור הינו סכום כולל ששולם לכל הדירקטורים, שאינם מועסקים בתפקיד נוסף בחברה, אשר כיהנו כדירקטורים בחברה בשנת הדיווח וזכאים לגמול דירקטורים כמקובל.

ביום 17 בפברואר 2022 אישרה אסיפת בעלי מניות החברה, בין היתר, את (א) אישור מינויו ותנאי העסקתו של מר הרצל לקס כדירקטור חיצוני של החברה וכן (ב) הקצאת 10,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-10,000 מניות רגילות של החברה לכל אחד מהדירקטורים ה"ה: מר אברי קציר, מר ישי קב, מר הרצל לקס, מר עמיחי הלמן, גבי קרן פרימור-כהן, גבי גילי הרט (כולם יחד: "הניצעים"). ביחס לכל אחד מהניצעים, האופציות תבשלה ב-13 מנות כאשר המנה הראשונה בסך 2,500 אופציות תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, קרי ביום 9 בינואר 2023, ולאחר מכן כל מנה בסך 625 אופציות תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 31 במרץ 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2025. לפרטים נוספים אודות האופציות כאמור ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-005226), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.

8.4. מדיניות תגמול

לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה אשר הינה בתוקף נכון למועד דוח זה ראה נספח לפרק 8 לתשקיף החברה, אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

8.5. שיפוי לנושאי משרה ודירקטורים בחברה

ביום 26 בינואר 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף וכניסת התקנון החדש של החברה לתוקף⁷ הענקת כתבי התחייבות לשיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה המכהנים ושיכהנו בחברה מעת לעת, וכן לנושאי משרה המכהנים או שיכהנו ושמועסקים או שיהיו מועסקים, מעת לעת, מטעם החברה בתאגידים אחרים בהם מחזיקה או תחזיק החברה בניירות ערך כלשהם, במישרין או בעקיפין ("תאגיד אחר").

במסגרת כתבי השיפוי התחייבה החברה לשפות את האמורים בגין כל חבות או הוצאה כמפורט להלן, שתוטל על נושא המשרה עקב פעולות שעשה או יעשה בתוקף היותו נושא משרה (לרבות פעולות שבוצעו עובר למועד הענקת כתב ההתחייבות לשיפוי), הקשורות במישרין או בעקיפין, לאחד או יותר מסוגי אירועים שנכללו בכתב ההתחייבות ושסווגו כאירועים המזכים בשיפוי ("האירועים המזכים") ובלבד שסכום השיפוי לא יעלה על סכום השיפוי המירבי (כהגדרתו להלן). התחייבות לשיפוי נושאי המשרה תחול בגין חבות או הוצאה בהתאם להוראות תקנון החברה וחוק החברות, וכן כל חבות או הוצאה אחרת המותרת בשיפוי על-פי דין אשר בגינן ניתן ו/או יהיה ניתן לשפות נושא משרה.

סכום השיפוי הכולל שתשלם החברה לכל נושאי המשרה בחברה, במצטבר, על-פי כל כתבי השיפוי שהוצאו ושיוצאו להם על ידי החברה על-פי החלטת השיפוי ("כתבי השיפוי"), לא יעלה על סכום השווה לגובה מביין: (א) 25% מהונה העצמי של החברה המיוחס לבעלי מניות החברה כפי שיהיה לפי הדוחות הכספיים המאוחדים, סקורים או מבוקרים האחרונים של החברה, שיהיו קיימים נכון למועד תשלום

7 ביום 23 בדצמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה את החלפת תקנון החברה בתקנון חדש המותאם לחברה ציבורית. התקנון החדש נכנס לתוקפו עם השלמת ההנפקה על-פי התשקיף ורישום מניות החברה למסחר בבורסה. לתקנון החברה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 18 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-019833) המובא בזאת בדרך של הפניה.



השיפוי בפועל וזאת לכל אחד מנושאי המשרה ולכולם יחד, למקרה בודד או במצטבר, או (ב) 10 מיליון דולר ארה"ב ("סכום השיפוי המרבי") (וזאת מבלי לגרוע מזכותם של נושאי המשרה לקבל תגמולי ביטוח, לרבות בגין האירועים הקבועים בכתב השיפוי המבוטחים בחברת ביטוח, שהחברה תקבל עבור נושא המשרה מזמן לזמן, אם תקבל, במסגרת כל ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, והכל בתנאים המפורטים בכתבי השיפוי).

8.6. התחייבות לפטור נושאי משרה

ביום 26 בינואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה הענקת כתבי פטור לנושאי משרה בחברה, המכהנים או כפי שיכהנו מעת לעת. הפטור יחול בקשר עם הפרת חובת הזהירות כלפי החברה או תאגיד מוחזק שלה. אין במתן הפטור או באי תחולתו כדי לגרוע מזכאות נושא המשרה לשיפוי כאמור בכתב השיפוי, ככל שפעולת נושא המשרה הינה בגדר אירוע מזכה לפי כתב השיפוי ובכפוף להוראות כל דין.

8.7. ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה

8.7.1 ביום 22 בפברואר 2022 אישרה ועדת התגמול של החברה⁸ את הארכת ההתקשרות של החברה עם המבטחים בפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר מכהנים או יכהנו בחברה מעת לעת, וזאת לתקופה של שנה, החל מיום 21 בינואר 2022 ועד ליום 20 בינואר 2023, בגבולות אחריות של עד 7 מיליון דולר למקרה ולתקופת ביטוח, פרמיה שנתית בסך של 39,500 דולר, והשתתפות עצמית של החברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות בישראל כנגד נושאי משרה בסך של 20,000 דולר – והכל בהתאם לקבוע במדיניות התגמול של החברה. תנאי פוליסת הביטוח יהיו זהים לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה.

8.7.2 ביום 15 בינואר 2023 אישרה ועדת התגמול של החברה⁹ את התקשרות החברה עם מבטחים חדשים בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה לתקופה של שנה החל מיום 21 בינואר 2023 ועד ליום 20 בינואר 2024, בגבולות אחריות של עד 7 מיליון דולר למקרה ולתקופת ביטוח, פרמיה שנתית בסך של 27,500 דולר, והשתתפות עצמית של החברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות בישראל כנגד נושאי משרה בסך של 10,000 דולר – והכל בהתאם לקבוע במדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-007629), אשר הפרטים הכלולים מובאים בדרך ההפניה.

9. תקנה 21א – בעל השליטה בחברה

למועד הדוח לא קיים בעל שליטה בחברה.

10. תקנה 22 – עסקאות עם בעלי שליטה

למועד הדוח לא קיים בעל שליטה בחברה.

8 בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), התש"ס-2000.
9 בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), התש"ס-2000.



11. תקנה 24 – החזקות בעלי עניין בחברה

לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בניירות ערך של החברה, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בינואר 2023 בדבר מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה ליום 31 בדצמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2023-01-003477), אשר הפרטים הכלולים בו מובא בזאת על דרך ההפניה.

12. תקנה 24 – הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

להלן ריכוז נתונים אודות הונה הרשום והמונפק של החברה וכן ניירות הערך ההמירים של החברה נכון בסמוך למועד אישור הדוח:

הון רשום	הון מונפק	כתבי אופציה (סדרה 1), המירים למניות החברה	אופציות (לא רשומות), המירות למניות החברה	כתבי אופציות (לא סחירים), המירים למניות החברה
10,000,000	3,246,751	10 ¹	812,984	172,095

לפרטים אודות השקעות בהון החברה, מימושי אופציות ועסקאות מחוץ לבורסה ראו סעיף 3 לפרק א' בדוח זה לעיל.

13. תקנה 24 – מרשם בעלי מניות

לפרטים בדבר מרשם בעלי המניות של החברה נכון ליום 5 במרץ 2023, ראו דיווח מיידי של החברה מאותו היום (מס' אסמכתא: 2023-01-023997), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

10 1,020,129 כתבי אופציה (סדרה 1) פקעו ביום 23 בפברואר 2023. בתקופת הדוח ועובר למועד הפקיעה, 51 כתבי אופציה (סדרה 1) מומשו למניות החברה, לפרטים ראו סעיף 3.2 לפרק א' בדוח זה לעיל.

14. תקנה 26 – הדירקטורים של התאגיד

להלן יובאו פרטים בדבר חברי הדירקטוריון המכהנים בדירקטוריון החברה במועד אישור הדוח: ¹¹

פרטים/שם הדירקטור	ישי קב	אברי קציר	גילי הרט
תעודת זהות	035696277	032225583	031807886
תאריך לידה	6/4/1979	1/6/1975	30/09/1974
מען להמצאת כתבי בי-דין	אח"י דקר 25ב, רעננה	יוני נתניהו 10, גבעת שמואל	האודם 4, שוהם
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטורית בלתי תלויה
חברות בוועדה / ועדות הדירקטוריון	לא	לא	ביקורת, תגמול
האם מכהן כדירקטור חיצוני	לא	לא	לא
האם סווג כדירקטור בלתי תלוי	לא	לא	כן
האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	כשירות מקצועית	כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
האם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בבעל עניין בחברה	-	-	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	23/02/2018	25/11/2020	23/02/2021
השכלה	תואר ראשון (BS.c) בהנדסת תעשייה וניהול, האוניברסיטה הפתוחה. תואר שני (MBA) במנהל עסקים - התמחות במימון, אוניברסיטת בר-אילן.	תואר ראשון (B.A) במנהל עסקים, אוניברסיטת דרבי, אנגליה.	תואר ראשון (BS.C) בביוטכנולוגיה, הטכניון – מכון טכנולוגי לישראל. תואר שני (MSC) במדעי הרפואה, מכון ויצמן. דוקטורט (PHD) במדעי הרפואה, מכון ויצמן.
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	C.I.O -ב MSA Shine Global Family Office Ltd.	בעלים ומנכ"ל של חברת בייבי סטאר בע"מ ומנכ"ל חברת מידות טובות.	מנכ"ל ב- SPLISENSE, במשך שנתיים בינואר 2020 עד היום. DEVELOPMENT CHIEF AYALA -ב (CDO) OFFICER PHARMA, מיוני 2020 עד יוני 2021. מנכ"ל ב-MITOCONIX, במשך שנתיים מיוני 2017 עד לאוגוסט 2019 GENERAL MANAGER בחברת OPKO BIOLOGICS שלוש וחצי שנים ממאי 2014 ועד אוקטובר 2017.

11 ביום 26 בדצמבר 2022 מר פנחס מנדל ומר יוסף כהן חדלו לכהן כדירקטורים בחברה.



פרטים/שם הדירקטור	ישי קב	אברי קציר	גילי הרט
פירוט תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור	נסטד בע"מ, אקספרט טרייד בע"מ, אס.אס.איי טריגו המנופים הרצליה בע"מ ואס.אס.איי טריגו מימון בע"מ.	אין	דח"צ בקולפלנט אחזקות בע"מ. דירקטורית בחברות ENLIVEX ו-COLLPLANT
קרבת משפחה עם בעל עניין אחר בחברה (אם יש)	לא	מר פרנסואה פולק, חמו של מר קציר, הינו בעל עניין בחברה.	לא
האם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון	לא	לא	לא
האם הינו מורשה חתימה עצמאי	לא	לא	לא

פרטים/שם הדירקטור	קן פרימור כהן	עמיחי הלמן	הרצל לקס ¹²
תעודת זהות	037546074	036241404	032390163
תאריך לידה	28/11/1975	13/06/1979	14/8/1975
מען להמצאת כתבי בי-דין	הרבסט 5, תל-אביב	האחים יטקובסקי 42, פתח תקווה	שנר 1, אורנית
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני
חברות בוועדה / ועדות הדירקטוריון	ביקורת, תגמול	ביקורת, תגמול	ביקורת, תגמול
האם מכהן כדירקטור חיצוני	כן	כן	כן
האם סווג כדירקטור בלתי תלוי	כן	כן	כן
האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
האם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בבעל עניין בחברה	-	-	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	23/02/2021	23/02/2021	17/2/2022

12 ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את מינויו של מר הרצל לקס כדירקטור חיצוני בחברה וכן אישור תנאי כהונתו והעסקתו, לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי בדבר זימון אסיפה כללית מיוחדת של בעלי מניות החברה מיום 11 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-005226), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.

הרצל לקס ¹²	עמיחי הלמן	קרן פרימור כהן	פרטים/שם הדירקטור
תיכונית	תואר ראשון (B.A) בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בר אילן (רו"ח מוסמך בישראל). תואר שני (M.A) בלימודי משפט, אוניברסיטת בר אילן.	תואר ראשון במשפטים (LL.B), אוניברסיטת תל אביב. תואר ראשון בכלכלה (B.A), אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במשפטים (LL.M), אוניברסיטת תל אביב.	השכלה
מנהל הנפקות בחברת ברק קפיטל חיתום בע"מ 2011-2022	סמנכ"ל כספים ותפעול בחברת טרנסוורלד לוגיסטיקה בע"מ משנת 2015 ועד היום.	מנכ"לית "רמות ליד אוניברסיטת תל אביב בע"מ", 2019-עד היום; יועצת משפטית וסמנכ"ל עניינים עסקיים של "רמות ליד אוניברסיטת תל אביב בע"מ", 2019-2011.	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
בעל שליטה ודירקטור של חברת מנט ייזום בע"מ	אין	דירקטורית בחברות הבאות IMASI DAIRY LTD.; SILIB LTD.; MULTI VN LTD.; QART MEDICAL LTD.; TROBIX BIO LTD.; UNISPECTRAL LTD.; TAV VENTURES.	פירוט תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור
אין	לא	לא	קרבת משפחה עם בעל עניין אחר בחברה (אם יש)
כן	כן	כן	האם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון
לא	לא	לא	האם הינו מורשה חתימה עצמאי



15. תקנה 26 – נושאי משרה בכירה

להלן פרטים ביחס לנושאי המשרה הבכירה של החברה נכון למועד אישור הדוח, שפרטים אודותיהם לא הובאו במסגרת תקנה 26 לעיל:

תעודת זהות	פנחס מנדל	יוסף כהן	אור שטוקלמן	גל יפה	דניאל שפירא
034322743	032234262	038095667	038553319	052755998	
29/11/1977	27/04/1975	24/12/1985	30/12/1975	21/7/1954	
01/02/2018	01/02/2018	10/12/2020	16/1/2022	13/05/2021	
מנכ"ל החברה ¹³	סמנכ"ל מוצר טכנולוגיות ושיווק ¹⁴	סמנכ"ל כספים	סמנכ"ל מכירות	מבקר פנים	
תואר ראשון (BS.c) בהנדסת תעשייה וניהול, מכללת שנקר. תואר שני (MBA) בלוגיסטיקה וניהול, אוניברסיטת בר-אילן.	תואר ראשון (BS.c) במדעי המחשב וכלכלה, אוניברסיטת בר-אילן. תואר שני (MBA) במנהל עסקים, התמחות במימון, אוניברסיטת בר-אילן.	תואר ראשון (B.A) בכלכלה עם התמחות בראיית חשבון, אוניברסיטת בן-גוריון; רואה חשבון מוסמך בישראל	תואר ראשון (BS.c) במדעי המחשב ומערכות מידע, אוניברסיטת הטכניון – חיפה.	(B.A) חשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת בר אילן; רואה חשבון מוסמך בישראל	
מנכ"ל החברה, מינואר 2018 עד היום; בעלים, דירקטור ומנכ"ל של חברת פניי מנדל אחזקות בע"מ; יו"ר ודירקטור בשילוג שינוע ולוגיסטיקה בע"מ.	בעלים ומנכ"ל בחברת ירדן קפיטל בע"מ; סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי (CTO) בחברה	FP&A Director, Prodalim Group, תל-אביב, ישראל; מנהל כספים ב-Prodalim US, באורלנדו פלורידה;	סמנכ"ל מכירות בחברת Deci.Ai (במשך שנה וחצי); סמנכ"ל מכירות בחברת WhiteSource (במשך 4 שנים)	בעל משרד לראיית-חשבון, מאז 1985 ועד היום; מבקר פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובחו"ל.	
לא	לא	לא	לא	לא	האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה
כן	כן	כן	לא	לא	האם הינו מורשה חתימה עצמאי

16. תקנה 27 – רואה החשבון המבקר של התאגיד

סומך חייקין, רחוב הארבעה 17, תל אביב 6100601.

17. תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים

להלן יובאו המלצות הדירקטורים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית, בשנת 2022:

17.1. החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית המיוחדת של בעלי מניות החברה את (א) אישור תנאי כהונה והעסקה של מנכ"ל החברה (לפרטים ראו סעיף 8.3 א לעיל); (ב) אישור תנאי כהונה והעסקה של סמנכ"ל מוצר טכנולוגיות ושיווק של החברה (לפרטים ראו סעיף 8.3 ב לעיל); (ג) מינוי מר הרצל לקס

13 עד ליום 26 בדצמבר 2022 כיהן גם כדירקטור בחברה.
14 עד ליום 26 בדצמבר 2022 כיהן גם כדירקטור בחברה.



כדירקטור חיצוני בחברה ואישור תנאי כהונתו והעסקתו; (ד) אישור הקצאת אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לכל אחד מהדירקטורים ה"ה: מר אברי קציר ומר ישי קב, וכן בכפוף לאישור מינויו ותנאי העסקתו של מר הרצל לקס כאמור בסעיף (ג), הקצאת אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לכל אחד מהדירקטורים הבלתי תלויים של החברה: ה"ה מר עמיחי הלמן, גב' קרן פרימור-כהן, גב' גילי הרט, וכן למר הרצל לקס (לפרטים ראו סעיף 1.8.3 לעיל). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-005226-01), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת בדרך ההפניה.

18. תקנה 29א – החלטות החברה

להלן פרטים בדבר החלטות החברה ביחס לפטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי נושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח:

18.1. ביטוח נושאי משרה ודירקטורים בחברה

לפרטים בדבר התקשרות התאגיד בפוליסת ביטוח נושאי משרה ודירקטורים בחברה, ראו סעיף 8.7 לפרק זה לעיל.

18.2. פטור לנושאי משרה ודירקטורים בחברה

לפרטים בדבר הענקת כתב התחייבות לפטור לדירקטורים ולנושאי משרה בחברה המכהנים בחברה וכפי שיכהנו בה מעת לעת, ראו סעיף 8.6 לפרק זה לעיל.

18.3. שיפוי לנושאי משרה ודירקטורים בחברה

לפרטים בדבר הענקת כתב התחייבות לשיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה בחברה המכהנים בחברה וכפי שיכהנו בה מעת לעת, ראו סעיף 8.5 לפרק זה לעיל.

26 במרץ, 2023

קוויקליזארד בע"מ

שמות החותמים ותפקידיהם:

פנחס מנדל, מנכ"ל

אור שטוקלמן, סמנכ"ל כספים

