



קוויקליזארד בע"מ

דוחות שנתיים

לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

תוכן עניינים

- פרק א' - תיאור עסקי החברה
- פרק ב' - דוח הדירקטוריון לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
- פרק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2023
- פרק ד' - פרטים נוספים אודות החברה



לבעלי המניות, עמיתים ושותפי העסקיים,

אני מתכבד לשתף אתכם בהישגיה של חברת קוויקליזארד לשנת 2023 וסקירה לשנים הבאות.

בשנה החולפת אנו עדים לביקוש הולך וגובר לתמחור דינמי ברחבי הגלובוס, זאת כחלק מהטרנספורמציה הדיגיטלית של העולם. הפלטפורמה לתמחור דינמי שפיתחנו בקוויקליזארד מותאמת באופן גנרי לעבודה גם בחנויות פיזיות וגם בחנויות דיגיטליות. התוצאה היא שאנחנו מצליחים להראות ללקוחותינו כי הפתרון של קוויקליזארד מביא ערך אמיתי אשר מתורגם ישירות לשורת ההכנסות והרווח.

בשנה החולפת חתמנו על עסקה אסטרטגית עם ענקית התקשורת הצרפתית פובליסיס. עסקה זו חיזקה את הניזלות שלנו ופותחת בפנינו הזדמנות משמעותית להרחיב את הפעילות שלנו בצפון אמריקה.

גם בטריטוריות אחרות אנחנו זוכים במכרזים משמעותיים על חשבון המתחרים שלנו. בדצמבר חתמנו על עסקה עם תאגיד קמעונאות בריטי לתקופה של שלוש שנים תמורת כ-11.5 מיליון ש"ח. עסקה זו הופכת את התאגיד ללקוח מהותי של החברה. אנו מעריכים כי גם בשנה הקרובה נמשיך להרחיב את מעגל הלקוחות שלנו ללקוחות גלובליים חדשים וניכנס לתחומים חדשים שבהם לא שיחקנו עד היום.

במקביל למאמצי השיווק של הטכנולוגיה ללקוחות חדשים, אנחנו ממשיכים להשקיע משאבים בשדרוג התוכנה שלנו. בתחילת 2024 הצטרף לחברה מנהל מוצר חדש עם ניסיון רב והיכרות בשוק התמחור הדינמי – ד"ר פביאן אוריך. עד הצטרפותו לחברה, ד"ר אוריך שימש כשותף בכיר בפירמת הייעוץ BCG באירופה והוא בעל תואר שלישי בתמחור מ-Technical-University of Munich ונחשב למוביל דעה בעל שם עולמי בתחום התמחור.

שנת 2023

בזכות הטכנולוגיה המתקדמת שפיתחנו וממשיכים לפתח, הכנסות החברה הסתכמו ב-21.1 מיליון ש"ח - עלייה של 52% ביחס לשנת 2022.

ההכנסות השנתיות המתחדשות (ARR) בדצמבר 2023 עמדו על 8.1 מיליון דולר ארה"ב – עלייה של 32% ביחס לדצמבר 2022.

בשנה החולפת שמנו דגש רב על הרווחיות. כחלק מהאסטרטגיה סיימנו התקשרויות עם לקוחות קטנים שאינם רווחיים והפנינו את המשאבים לגיוס לקוחות גדולים (Enterprise) הזקוקים לפתרון אותו פיתחנו בקנה מידה רחב יותר.

את ההשפעה של מהלכים אלו ניתן לראות בשיעור הרווח הגולמי שעמד בשנת 2023 על 78.6%, זאת לעומת 73.9% בשנת 2022.

הגידול בהכנסות והשיפור ברווחיות הגולמית הובילו לכך שהרווח הגולמי (Non-GAAP) של החברה לשנת 2023 עלה ב-62% ביחס לשנת 2022 והסתכם לסך של כ-16.6 מיליון ש"ח.

ההוצאות התפעוליות של החברה (Non-GAAP) לשנת 2023 הסתכמו לסך של כ-23.6 מיליון ש"ח – קיטון של כ-5% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

נכון לסוף שנת 2023 – לחברה יש כ-19 מיליון ש"ח בקופה, ללא חוב. כמו כן בתחילת שנת 2024 החברה גייסה מפובליסיס עוד כ-10.5 מיליון ש"ח.

בשנת 2023 החברה המשיכה לצמצם את שריפת המזומנים ובשנה שעברה רשמה החברה תזרים שלילי של 7.1 מיליון ש"ח מפעילות שוטפת – זאת לעומת תזרים שלילי של 16.5 מיליון ש"ח בשנת 2022. במידה וקצב שריפת המזומנים ישאר זהה, לחברה יתרת מזומנים בקופה של מעל -4 שנים.

Non-GAAP				
שינוי		2022	2023	
באחוזים	אלפי ש"ח	אלפי ₪		
52%	7,212	13,919	21,131	סה"כ הכנסות
24%	(877)	(3,626)	(4,503)	עלות המכירות
62%	6,335	10,293	16,628	רווח גולמי
6%	-	73.9%	78.6%	אחוז רווח גולמי
3%	(237)	(9,399)	(9,636)	הוצאות מחקר ופיתוח
14%	1,777	(12,969)	(11,192)	הוצאות מכירה ושיווק
7%	(182)	(2,687)	(2,869)	הוצאות הנהלה וכלליות
(5%)	1,358	(25,055)	(23,697)	סה"כ הוצאות תפעוליות
(52%)	7,693	(14,762)	(7,069)	הפסד תפעולי

העמקת הפעילות של החברה בצפון אמריקה – שת"פ אסטרטגי עם פובליסיס

בחודש דצמבר 2023 חתמנו על מערך הסכמים אסטרטגיים עם ענקית התקשורת הצרפתית פובליסיס שמטרתו המרכזית היא להרחיב את הנוכחות של טכנולוגית התמחור הדינמי של קוויקליזארד בצפון אמריקה.

הסכם השקעה – פובליסיס השקיעה בקוויקליזארד שלושה מיליון דולר לפי מחיר של 32.75 שקלים למניה – פרמיה של למעלה מ-50% ביום חתימת העסקה. כמו כן, פובליסיס קיבלה גם אופציה להשקעה של שני מיליון דולר נוספים בחברה.

הסכם מסחרי עם פובליסיס סאפיינט – חברת בת של פובליסיס, שלה מערך הפצה נרחב בארצות הברית תפיץ את טכנולוגיית התמחור הדינמי של קוויקליזארד במסגרת שירותיה ללקוחות.

בשנה הקרובה אנו נמקד את המשאבים שלנו להרחבת מעגל הלקוחות שלנו בצפון אמריקה שהוא שוק מפתח עבורינו – הן באמצעות העסקה המסחרית עם פובליסיס והן באופן ישיר על ידי השקעת משאבים בהקמת מערך שיווק בצפון אמריקה. בשנת 2023 פחות מ-10% מההכנסות שלנו הגיעו מצפון אמריקה ואנו סבורים כי שוק זה יכול להיות מנוע צמיחה משמעותי עבור החברה לשנים הקרובות.

לסיכום, ברצוני להודות לכם שותפיי לדרך. אני מעריך אישית את האמון שאתם נותנים בי ובצוות ההנהלה של קוויקליזארד. אני גם אסיר תודה לעובדים המסורים שלנו. בעזרתם ובעזרתכם, אני מאמין בביטחון מלא שאנחנו רק בתחילת הדרך לספק את ההבטחה שלנו לעזור לקמעונאים ולמותגים המוכרים ישירות לצרכנים לעבור בהצלחה רבה את הטרנספורמציה הדיגיטלית מתמחור ידני לניהול מחירים דיגיטלי, חכם ואוטומטי.

בברכה,

פיני מנדל

מנכ"ל קוויקליזארד בע"מ

יובהר כי הערכות, ציפיות ותחזיות החברה המפורטות לעיל, לרבות ביחס לקצב שריפת המזומנים ולנתוני ההכנסה השנתית המתחדשת (ARR) של החברה, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר התממשותן תלויה בגורמים שונים שאינם בשליטת החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי או/ו שונה (אף באופן מהותי), בין היתר, לאור שינויים בשוק, החלטות עתידיות של דירקטוריון והנהלת החברה וכן התממשות איזה מגורמי הסיכון המנויים בסעיף 28 לפרק א' – תיאור עסקי החברה בדוח התקופתי של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 אשר פרסמה החברה ביום 28 במרץ 2023 (מס' אסמכתא: 029143-01-2023), המובא בזאת בדרך ההפניה.



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
9	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 2023 ("מועד הדוח"), הסוקר את התאגיד והתפתחות עסקיו בשנת 2023 ("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"), כחברה 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. ביום 23 בנובמבר 2023 פרסמה החברה תשקיף מדף אשר תוקפו הינו לשנתיים החל ממועד פרסומו.³

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

3 לפרטים נוספים אודות תשקיף המדף העדכני של החברה ראו דיווח מידי של החברה מיום 23 בנובמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-127539).



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.

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 מרבית 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, D2C, חנויות כל-בו וקמעונאי נישה. גמישות המערכת להתאים בקלות לכל ענפי הקמעונאות, ביחד עם קלות היישום והשימוש במערכת – הם להערכת החברה גורם מוביל בהצלחתה.

בנוסף לחברות הקמעונאיות המהוות את נתח הלקוחות העיקרי של החברה, לחברה לקוחות משמעותיים שהינם חברות יצרניות רב-לאומיות. להערכת החברה, המודל הדינאמי של המערכת מותאם בצורה טובה לקבוצות אלה, כאשר המוצרים הנמכרים שלהן מושפעים במידה רבה מהתחרות העולמית ומשינויים בביקושים, אשר עשויים להשפיע באופן תדיר על מחירי המכירה במדינות היעד, ועל כן מהוות לקוחות אידיאליים לשיווק המערכת.

לפרטים נוספים אודות המערכת ראו סעיפים 7 ו-8 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 היקף ההכנסות מפעילות זו עומד על פחות מאחוז. 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 האחזקות 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: "פרק הפרטים הנוספים").

2. תחום הפעילות של החברה

נכון למועד הדוח, לחברה תחום פעילות אחד המהווה מגזר פעילות בדוחותיה הכספיים, פלטפורמה בענן 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 16 אלפי ש"ח ו-39 אלפי ש"ח המהוות כ-0.1% ו-0.3% מסך הכנסות החברה בשנים 2022 ו-2023 (בהתאמה).

לפרטים אודות תחום הפעילות, ראו סעיף 7 להלן.

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

3.1. למיטב ידיעת החברה, לא בוצעו השקעות בהון התאגיד ועסקאות 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)
3 בינואר 2022	מימוש אופציות (לא רשומות) ⁴	מניות רגילות	0.031	656	20.284	2,835,252
18 בינואר 2022	הקצאה פרטית מהותית של מניות החברה למשקיעים מוסדיים(*)		38	394,467	14,989,746	3,229,719
5 ו-20 באפריל 2022	מימוש אופציות (לא רשומות) ^{5,6}		0.01-13.2	16,981	97,963.63	3,246,700
2 ו-14 בפברואר 2023	מימוש כתבי אופציה (סדרה 1) ⁷		66.9	51	3,411.9	3,246,751
30 באפריל 2023	מימוש אופציות (לא רשומות) ⁸		10.89	7,918	51,396.59	3,254,669
5 ביולי 2023	מכירת מניות ⁹		14.6	444,851	6,494,824.6	אין שינוי בהון המונפק והנפרע

- 4 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.
- 5 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.
- 6 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.
- 7 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.
- 8 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4 במאי 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-048387), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
- 9 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 ביולי 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-075627), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.




5 ביולי 2023	רכישת מניות ¹⁰		14.6	393,480	5,744,808	אין שינוי בהון המונפק והנפרע
12 בספטמבר 2023, 28 בספטמבר 2023 ו-1 באוקטובר 2023	מימוש אופציות (לא רשומות) ¹¹		,22 ,26 26	9,357	326	3,264,026
17 בדצמבר 2023	מימוש אופציות (לא רשומות) ומימוש אופציות (לא סחירות) ¹²		,26 ,27.01 27	20,949	49,429	3,284,975
7 בפברואר 2024 ו-8 בפברואר 2024	מימוש אופציות (לא רשומות) ¹³		30.90	24,440	25,440	3,309,415
24 בפברואר 2024	מימוש אופציות (לא רשומות) ¹⁴		33	500	13,856	3,309,915
21 במרץ 2024	הקצאה פרטית מהותית של מניות החברה במסגרת הסכם השקעה עם משקיע (**)		כ-8.785 דולר (כ-) 32.6 ש"ח) ¹⁵	341,474	3 מיליון דולר (כ-11 מיליון ש"ח) ¹⁶	3,651,389
21 במרץ 2024	מימוש אופציות (לא רשומות) ¹⁷		,33.6 34	1,665	45,285	3,653,054

(*) 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.

(**) ביום 12 דצמבר 2023 התקשרה החברה בהסכם השקעה מהותי ובהסכם מסחרי עם חברת Publicis Group Holdings BV ("Publicis"), אשר במסגרתם התחייבה החברה להקצות מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כ"א של החברה, בתמורה להשקעה של עד 5 מיליון דולר בחברה. ביום 21 במרץ 2024 הושלם השלב הראשוני של הסכם ההשקעה, אשר במסגרתו הקצתה החברה 341,474 מניות רגילות של החברה בעבור תמורה כוללת של 3 מיליון דולר. לפרטים נוספים, ראו דוחות הצעה פרטית מהותית של מניות החברה מימים 13 בדצמבר 2023 ו-26 בדצמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-135699 ו-2023-01-141375, בהתאמה), וכן

-
- 10 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 12 ביולי 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-066151), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 11 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 באוקטובר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-112983), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 12 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4 בינואר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-002565), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 13 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 12 בפברואר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-015609), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 14 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6 במרץ 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-022776), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.
 - 15 לפי שער הדולר לשי"ח היציג הידוע במועד החתימה על עסקת ההשקעה (12.12.2023) שהינו 3.71 ש"ח לדולר.
 - 16 לפי שער הדולר לשי"ח היציג הידוע במועד השלמת עסקת ההשקעה (20.3.2024) שהינו 3.68 ש"ח לדולר.
 - 17 לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 במרץ 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-029901), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.



דיווחים מיידים של החברה מיום 21 במרץ 2024 (מס' אסמכתאות : 2024-01-029901 ו-2024-01-030309), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן סעיף 24.3 להלן.

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 ליום 31 בדצמבר 2023, אין לחברה יתרת עודפים ראויים לחלוקה.



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 2021, 2022 ו-2023 (באלפי ש"ח):

31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	
9,845	13,919	21,131	הכנסות
(2,470)	(3,445)	(4,202)	עלויות המכירות משתנות
(353)	(328)	(417)	עלויות המכירות קבועות
(2,823)	(3,773)	(4,619)	סך הכל עלות המכירות
7,022	10,146	16,512	רווח גולמי
(9,669)	(10,725)	(10,472)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
(12,822)	(14,743)	(12,019)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
(3,090)	(3,551)	(3,622)	הוצאות הנהלה וכלליות
(25,581)	(29,019)	(26,113)	הוצאות תפעוליות
(18,559)	(18,873)	(9,601)	הפסד תפעולי
444	3,167	(1,341)	שערוך כתבי אופציה לשווי הוגן
14	533	728	הכנסות מימון
(357)	(166)	(448)	הוצאות מימון
101	3,534	(1,061)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(18,458)	(15,339)	(10,662)	הפסד לשנה
33,701	34,213	28,112	סך הנכסים
9,273	7,070	9,963	סך ההתחייבויות (*)

(*) כולל התחייבות בגין כתבי אופציות בסך של כ-2,474 אלפי ש"ח, כ-1,200 אלפי ש"ח וכ-4,367 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר 2023, 31 בדצמבר 2022 ו-31 בדצמבר 2021, בהתאמה.

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

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 2024 פרסם הבנק העולמי דו"ח תחזית כלכלית גלובלית¹⁸ אשר מצביע על המשך מגמת ההאטה בצמיחת הכלכלה הגלובלית. בהתאם לדו"ח כאמור, הצביע הבנק העולמי על חצי העשור השלישי של המאה ה-21 כבעל צמיחת התמ"ג האיטית ביותר מזה 30 שנים. על אף הירידה בסיכוי למיתון עולמי בשל



ביצועיה החזקים של כלכלת ארה"ב במהלך שנת 2023, הדו"ח מצביע על המתחים הגיאופוליטיים הגלובליים כבעלי השפעה שלילית על הכלכלה העולמית, לרבות משך הלחימה בין רוסיה לאוקראינה, העימות במזרח התיכון שהחל באירועי ה-7 באוקטובר 2023 וכלה בהגברת הקיטוב העולמי, אשר עלול להשפיע לרעה על הסחר העולמי ולהקשות עוד יותר על התנאים הפיננסיים.

לפי הדו"ח האמור, הצמיחה העולמית צפויה להאט זו השנה השלישית ברציפות, מ-2.6% ב-2023 לצמיחה חזויה של 2.4% במהלך שנת 2024. ביחס לכלכלות המפותחות, הדו"ח מצביע על ירידה חזויה של 0.3% בצמיחה בשנת 2024, מ-1.5% בשנת 2023 ל-1.2% בשנת 2024.

שנת 2023 התאפיינה במגמת האטה באינפלציה בארה"ב ובגוש האירו, לאחר עלייה משמעותית באינפלציה בשנת 2022. לאחר שבחודש יוני 2022 עמדה האינפלציה בארה"ב על שיא של 40 שנה – כ-9.1%, מאז ירדה בעקביות מדי חודש, כאשר בחודש דצמבר 2023 עמדה האינפלציה בארה"ב על שיעור של 3.4% בחישוב שנתי. בגוש האירו, האינפלציה בחודש דצמבר 2022 הגיעה לשיא בשיעור של כ-9.2%, אולם שנת 2023 התאפיינה בהתמתנות עקבית ומשמעותית בשיעורי האינפלציה באירופה, עד שהגיעו לרמה של 2.8% בחודש ינואר 2024.^{19,20}

החל משנת 2022 ועד לשנת 2023, כפועל יוצא מהגידול המשמעותי והנמשך בשיעור האינפלציה, 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. בחודש יולי 2023 העלה הבנק המרכזי בארה"ב את הריבית ל-5.5%, הגבוהה ביותר בארה"ב מזה שני עשורים.²¹ אולם, לאחר סימני האטה באינפלציה בארה"ב, כמפורט לעיל, החליט הבנק המרכזי בארה"ב להקפיד את העלאות הריבית, ובכך אותת על סימנים להורדת הריבית במהלך התקופה הקרובה, בכפוף להמשך מגמת ההתמתנות באינפלציה, כפי שתוארה לעיל. נכון לחודש פברואר 2024, הבנק המרכזי בארה"ב החליט להשאיר את הריבית על 5.5%.²² כך גם בגוש האירו, הבנק המרכזי האירופי (ECB) החליט על מספר העלאות ריבית במהלך 2022 ו-2023, שהגיעה ל-4% על הפיקדונות ול-4.5% על היורו, הרמה הגבוהה ביותר מאז השקת המטבע בהחלטת הבנק המרכזי האירופי מחודש ספטמבר 2023.²³ נכון לחודש פברואר 2024, הבנק המרכזי האירופי השאיר את רמות הריבית על הפקדונות והמטבע על 4% ו-4.5%, בהתאמה, וזאת לאור התמתנות האינפלציה כפי שתואר לעיל ולקראת הורדה אפשרית של הריבית במהלך שנת 2024.²⁴

חטיבת המחקר בבנק ישראל ציינה כי הצמיחה במשקים המפותחים בשנת 2023 עמדה על 1.3%, שיעור הגבוה מהצמיחה שנחזתה בשנה הקודמת. בנוסף, היא מניחה צמיחה חזויה במשקים המפותחים בשיעור 0.8% ו-1.5% בשנים 2024 ו-2025, בהתאמה. הצמיחה בסחר העולמי התעדכנה כלפי מעלה לרמה של 3.5% בשנת 2024 ול-3% בשנת 2024. בנוסף, להערכת חטיבת המחקר, האינפלציה במשקים המפותחים תעמוד על 2.3% בשנת

<https://www.cnbc.com/2024/01/11/heres-the-inflation-breakdown-for-december-2023-in-one-chart.html> 19

<https://il.investing.com/economic-calendar/cpi-68> 20

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20230726a.htm> 21

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20240131a.htm> - 31.1.2024 נכון ליום 22

<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.mp230914~aab39f8c21.en.html> 23

<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2024/html/ecb.mp240125~f738889bde.en.html> 24



2024 ועל 2.2% בשנת 2025. בהתאם לכך, הריבית הממוצעת במשקים המפותחים צפויה לרדת ולעמוד על כ- 3.9% ובהמשך תרד לרמה חזויה של 3.1% בסוף 2025.²⁵

להערכת החברה, לתנודתיות בשיעורי האינפלציה והריבית 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-18,559 אלפי ש"ח מהכנסותיה של החברה מקורן מלקוחותיה בחו"ל, בעיקר במדינות אירופה. לשינויי הריבית ולשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם עשויה להיות השפעה עקיפה על תוצאות החברה, בין היתר, המשך ההאטה הכלכלית בשווקים בישראל ובעולם, כניסה למיתון וכן חידוש גל ההתייקרויות 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, סביבה אינפלציונית אשר עשויה לגרום לשינוי עלויות תדיר אצל הקמעונאים (הנמנים על לקוחותיה המרכזיים של החברה) עשויה להגדיל את הביקוש למערכת התמחור הדינמי של החברה. על כן, אין ביכולת החברה להעריך את ההשפעה המצרפית העקיפה של מגמות האינפלציה והריבית ו/או השפעותיה (ככל שיהיו כאלה) של מלחמת "חרבות ברזל" על תוצאות החברה..

6.2 מצב מאקרו-כלכלי בישראל

בעקבות מגפת הקורונה העולמית עם התפרצותה בפברואר 2020, שפעה 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 הרבעון השני לשנת 2023 ביטל ארגון הבריאות העולמי את מצב החירום שהוטל בעקבות התפרצות נגיף הקורונה.

במהלך שנת 2022 חצה שיעור האינפלציה את גבול היעד העליון ועמד בתום שנת 2022 על שיעור שנתי של 5.3%, 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. עם זאת, לאחר העלאת הריבית האגרסיבית שביצעה הוועדה המוניטרית של בנק ישראל במהלך השנים 2022-2023, ירדה רמת האינפלציה בהדרגה והגיעה בסוף שנת 2023 לקצב שנתי של 3.3%, התואם את יעד יציבות מחירים הקבוע בחוק בנק ישראל.²⁶

במסגרת החלטות הריבית שהתקבלו במהלך השנים 2022 ו-2023, החליטה הוועדה המוניטרית בבנק ישראל, במסגרת 10 החלטות, על העלאות שיעור הריבית ב-4.65%, מרמה של 0.1% ששררה מתחילת 2020 עד לרמה

²⁵ <https://boi.org.il/publications/pressreleases/b01-01-24/>
²⁶ דו"ח המדיניות המוניטרית של בנק ישראל בחציון השני של 2023, בכתובת הבאה: <https://www.boi.org.il/73456>



של 4.75% בחודש מאי 2023. לאור העלאות הריבית החדות, התמתנה בהדרגה רמת האינפלציה בישראל (כמפורט לעיל), ובמהלך החציון השני של 2023 הוועדה המוניטרית של בנק ישראל החליטה לעצור את מגמת העלאות הריבית. לאחר מועד הדוח ופרוץ מלחמת "חרבות ברזל", החליטה הוועדה המוניטרית להוריד את הריבית ב-0.25% לרמה של 4.5%²⁷, הורדת הריבית הראשונה מאז פרוץ משבר הקורונה. ביום 26 בפברואר 2024 החליטה הוועדה המוניטרית להשאיר את הריבית בשיעור של 4.5%, מתוך מטרה לייצב את המשק הישראלי, אשר עודנו שרוי באי-וודאות הנובעת מהמצב הבטחוני ומהתמשכות מלחמת "חרבות ברזל".

במהלך שנת 2023 המשיכה מגמה של פיחות הדרגתי בשקל, עד לשפל במהלך חודש אוקטובר 2023 עקב פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", שהתבטא בירידה של כ-13% מתחילת השנה. עם זאת, לאחר מספר מהלכים שביצע בנק ישראל, חודשים נובמבר-דצמבר 2023 התבטאו במגמת ייסוף משמעותית של השקל אל מול מטבעות הדולר והאירו, עד שחזר לרמה גבוהה אף מזו שהייתה בטרם פרצה המלחמה.²⁸ במהלך חודשים ינואר-פברואר 2024 ועד למועד הדוח, שומר השקל על יציבות מול מטבעות האירו והדולר, כך שהשער היציג של השקל ליום 31.12.2023 עמד על 3.627 ש"ח לדולר, שער כמעט וזהה לשער שנרשם בתום שנת 2022.

לאחר תקופת הדוח, ביום 9 בפברואר 2024, הורידה חברת הדירוג הבינלאומית Moody's את דירוג האשראי של מדינת ישראל מרמה A1 לרמה A2, וכן שינתה את תחזית אופק הדירוג לתחזית שלילית, זאת לאור התגברות הסיכונים הפוליטיים והביטחוניים הנוגעים לישראל עקב פרוץ "חרבות ברזל".²⁸

להערכת החברה, לאינפלציה ולשינוי בשיעור הריבית על-ידי בנק ישראל במהלך שנת 2023 לא הייתה השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה. בנוסף, החברה מעריכה כי תחזיות האינפלציה והריבית של בנק ישראל כאמור לעיל אינן צפויות להיות בעלות השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה ופעילותה, בין היתר, בשל העובדה כי לחברה אין הלוואות מתאגידים בנקאיים או חוץ בנקאיים בישראל ולאור העובדה שמעל ל-87% מהכנסותיה של החברה הן מלקוחותיה מחוץ לישראל, וכן היות החברה יצואנית שירותים שמרבית היקף מכירותיה הינו מחוץ לישראל. 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 2020.²⁹ 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,

²⁷ <https://boi.org.il/publications/pressreleases/01-01-24>
²⁸ דוח היציבות הפיננסית למחצית השניה של 2023 (בנק ישראל, ינואר 2024), בכתובת הבאה: <https://www.boi.org.il/73762>
²⁸ <https://ratings.moodys.com/ratings-news/415081>
²⁹ <https://www.statista.com/outlook/243/100/ecommerce/worldwide>
³⁰ <https://www.globalxetfs.com/e-commerce-entering-the-next-wave-of-growth>



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%³¹. בשנת 2022, למעלה מ-2.66 מיליארד אנשים רכשו סחורות או שירותים באמצעות האינטרנט, ובמהלך אותה שנה, מכירות הקמעונאות האלקטרוניות עמדו על למעלה מ-5.7 טריליון דולר ברחבי העולם.³² שוק המסחר המקוון העולמי הסתכם בכ- 6.3 טריליון דולר בשנת 2023, וצפוי להסתכם בכ-6.9 טריליון דולר בשנת 2024 ובכ-7.5 טריליון דולר בשנת 2025.³³ 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.³⁴ 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 אפשרית בשיעור מכירות הקמעונאות האלקטרוניות, ככל שתתרחש כתוצאה מהאטה כלכלית גלובלית, עשויה 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 לחצי שנה בחינה של הסיכונים אליהם חשופה החברה הנובעים מתנודות בשערי מטבע. החל מחודש פברואר ולאורך שנת 2023 נרשם פיחות הולך וגדל של השקל לעומת הדולר והאירו, בצל אירועים בזירה העולמית וכן לאור האקלים הפוליטי והחברתי בישראל ולאור השפעות מלחמת "חרבות ברזל". 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 לסיכונים מטבע חוץ ראו גם באור 1. ד. 23. א לדוחות הכספיים של החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31.12.2023, המצורפים כפרק ג' לדוח תקופתי זה ("הדוחות הכספיים"). במהלך חודש אוקטובר 2023, לאחר פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", נצפה פיחות חד של השקל לעומת הדולר והאירו, כך שבאותו מועד חצה מטבע הדולר את רף ה-4 שקלים. זאת, לאחר פיחות הדרגתי בערכו של השקל לאורך שנת 2023. אולם, החל מחודש נובמבר 2023

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

32 <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/#topicOverview>

33 ראו ה"ש 41 לעיל.

34 ראו ה"ש 41 לעיל.



ועד למועד הדוח, נרשמה מגמת התחזקות של השקל ביחס לדולר ולאירו, כאשר בחודשים ינואר-פברואר 2024 ועד למועד הדוח, שמר השקל הישראלי על יציבות מול המטבעות האחרים.³⁵

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, לריבית הגבוהה ולא-וודאות הכלכלית בשוק הישראלי או העולמי, וכן להשפעות המתחים הגיאופוליטיים באזור בקשר עם הסחר העולמי עשויים להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לגייס הון נוסף, לצורך הרחבת פעילותה. זאת, בשים לב לכך שהחברה הינה חברת מחקר ופיתוח אשר טרם ייצרה תזרים מזומנים מספקים למימון פעילותה השוטפת. להערכת החברה, המזומנים הנמצאים בקופת החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2023 יספיקו למימון פעילותה השוטפת של החברה עד לסוף שנת 2026.

שנת 2023 התאפיינה בביצועי חסר בשוק ההון הישראלי. עם זאת, לקראת סוף שנת 2023 החלה מגמה מסוימת של התחזקות בשוק המניות המקומי, כך שמהמדדים המובילים, ת"א-35 ות"א-125 עלו ב-1.6% בממוצע, עלייה מתונה יחסית ביחס לשווקים אחרים במדינות המפותחות. עם זאת, מדד ת"א-טכנולוגיה, בו נסחרת החברה, עלה בשנת 2023 בכ-15%.³⁶

בחודשים ינואר-פברואר 2024 ועד למועד הדוח התחזקה מגמת העלייה בשוק ההון המקומי, כאשר שאר המדדים המובילים עלו בכ-6%, בדומה למגמה בבורסות המקבילות בשווקים המפותחים.³⁷

6.7 השפעת משבר הקורונה על פעילות החברה

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

6.8 השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה


ביום 7 באוקטובר, 2023 פרצה מלחמת "חרבות ברזל" בין מדינת ישראל לארגוני הטרור ברצועת עזה, אשר למועד הדוח עודנה נמשכת. לפרטים אודות השפעות מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה ראו סעיף 2.6 לדוח הדירקטוריון.

האמור לעיל בסעיף 6 זה בדבר הערכות החברה המפורטות לעיל, בין היתר, בדבר השפעות עתידיות של הסביבה הכללית, שיעורי האינפלציה והריבית המשתנים, הגורמים החיצוניים וכן של שינויים בסביבה המאקרו כלכלית הגלובלית והמקומית בישראל (לרבות השלכות מלחמת "חרבות ברזל" אשר למועד הדוח

³⁵ <https://il.investing.com/currencies/usd-ils>

³⁶ ראו סקירה של הבורסה לניירות ערך בתל אביב לשנת 2023: https://info.tase.co.il/Heb/Lists/gen_res/0133_annual_review/2023_annualreview_heb.pdf

³⁷ ראו סקירה של הבורסה לניירות ערך בתל אביב לחודש פברואר 2024: https://info.tase.co.il/Heb/Statistics/StatRes/2024/Stat_121_MonSum_2024_02_439606.pdf



עודנה מתרחשת) 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 הערכות 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.

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה לפי תחום הפעילות

7. מידע כללי על תחום הפעילות

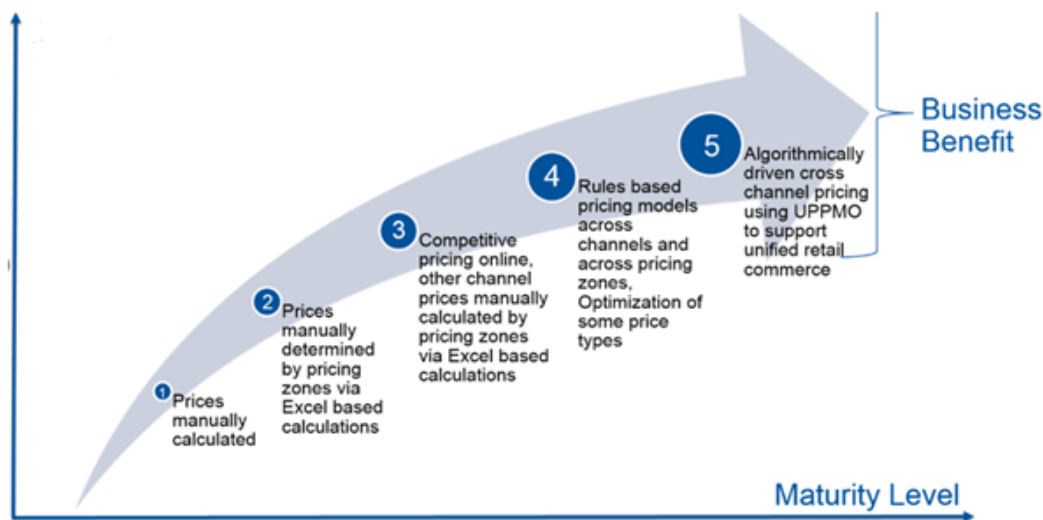
7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

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 הינם יצרנים וכן 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 זאת באופן ידני, תוך שימוש בקבצי אקסל, ולא באמצעות מערכות ייעודיות לכך.

להלן גרף של חברת Gartner³⁸ (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.³⁹ 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 מקוון⁴⁰, אשר גדל באופן משמעותי עקב השפעות משבר הקורונה.⁴¹ כמו כן, להערכת החברה, כניסתה של חברת אמזון שינתה את שוק

<https://blogs.gartner.com/robert-hetu/retail-pricing-strategies-still-not-optimized> 38

<https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2AZR2C3M&ct=220901&st=sb> 39

<https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2AZR2C3M&ct=220901&st=sb> 40

/growth

41 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.⁴²

בהתאם לפרסום של המגזין הכלכלי הבינלאומי Forbes מחודש 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.⁴³ 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.⁴⁴ כמו כן, נמצא ששימוש בתהליכי תמחור מבוססים AI יכול להגדיל את ההכנסות ב-5% תוך פחות מתשעה חודשים.⁴⁵ שוק ניהול ההכנסות (Revenue Management Market) העולמי צפוי לגדול מ-17.7 מיליארד דולר בשנת 2022 לכ-37.1 מיליארד דולר עד שנת 2028, ועד לכ-69.2 מיליארד דולר בשנת 2032, כאשר שיעור הצמיחה השנתי הממוצע (CAGR) הצפוי הוא 13.6%.⁴⁷⁴⁶

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 בשוקים 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 בטרטוריות הקיימות, בין היתר באמצעות פעילויות שיווק ומכירה על-ידי צוות מכירות באירופה המתמקד

⁴² <https://www.globalxetfs.com/e-commerce-entering-the-next-wave-of-growth>

⁴³ <https://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2020/09/07/10-ways-ai-improves-pricing-and-revenue-management?sh=836d7e12f337>

⁴⁴ <https://www.pwc.be/en/news-publications/2019/artificial-intelligence-may-be-game-changer-for-pricing.html>

⁴⁵ <https://www.bcg.com/capabilities/business-transformation/how-to-grow-revenue-quickly-and-sustainably-in-transformations>

⁴⁶ <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>

⁴⁷ <https://www.alliedmarketresearch.com/revenue-management-market>



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 2021 ("דוח תקופתי לשנת 2021").⁴⁸

דוגמא להמשך התמקדותה של החברה במאמצי המכירות כלפי לקוחות קמעונאיים בכלכלות המפותחות התבטא, בין היתר, בהסכם אספקת שירותים שנחתם ביום 19 בדצמבר 2023 בין החברה לבין תאגיד קמעונאי בריטי בעל תפוצה רחבה בבריטניה. לפרטים נוספים אודות התקשרות זו, ראו סעיף 23.3 להלן. כמו כן, החברה זיהתה שני מנועי צמיחה נוספים לפעילותה: D2C (Direct to Consumer) וכניסה לצפון אמריקה.

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 להרחבת 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. בהמשך לכך, במהלך חודש יולי 2023 חידשה קבוצת סמסונג העולמית את ההסכמים עם החברה עד לסוף שנת 2023 ואשר צפויים להתחדש אחת לחציון. במהלך חודש ינואר 2024 חידשה קבוצת סמסונג העולמית את ההסכמים עם החברה עד לסוף יוני 2024. לפרטים נוספים אודות התקשרות החברה בהסכמים עם קבוצת סמסונג העולמית, שהינם מהותיים לחברה, ראו סעיף 24.2 להלן.

בנוסף, החברה התקשרה עם Whirlpool Corporation ("ווירפול") בהסכם לשימוש בפלטפורמה במדינות אירופה המרכזיות שבהן ווירפול פועלת, ביניהן: גרמניה, פולין, בריטניה, צרפת ואיטליה, לתקופה של 12 חודשים עד לחודש מאי 2024, עם אפשרות להארכה ל-12 חודשים נוספים.

7.4.2. כניסה לצפון אמריקה - בכוונת החברה להרחיב את מעגל לקוחותיה בתחום הקמעונאות לקהלים חדשים בצפון אמריקה, בה התעשייה הקמעונאית והסחר המקוון מפותח במיוחד, זאת בעקבות יכולות הצריכה הפרטית הגבוהה בקרב מדינות צפון אמריקה. בנוסף, סביבת האינפלציה והריבית המשתנות בשווקי צפון אמריקה עשויים להגביר את הביקוש למערכת של החברה, שכן זו עשויה לייעל את אופן התמחור של לקוחות קמעונאיים המתמודדים עם שוק דינאמי ומשתנה ועם סביבות מחירים לא

48 הדוח התקופתי של החברה לשנת 2021 כפי שפורסם על-ידי החברה ביום 16 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-026127), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.



ציבות. החברה משקיעה במאמצי שיווק עצמאיים וכן התקשרה בהסכם השקעה עם Publicis במטרה לפרוץ לשוק של צפון אמריקה ולהגדיל את נפח המכירות שלה, שכן מרבית המכירות של Publicis הן בארה"ב, בעוד שנכון למועד הדוח, פחות מ-10% מהיקף ההכנסות של החברה מקורן בצפון אמריקה, באופן שמדגיש את הפוטנציאל לשיתוף פעולה וצמיחה משותפת. לפרטים נוספים אודות הסכם ההשקעה עם Publicis ראו סעיף 24.3 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: Magento, WooCommerce, Hybris, Shopify) שמאפשרות לקמעונאים לבנות חנות אינטרנטית;
- טכנולוגיות של אופטימיזציה של שרשרת אספקה שמאפשרות מסחר דינמי ומהיר יותר;
- 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, פיתוחן 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.
 - מגמת גידול במסחר מקוון במדינות המפותחות** – פיתוחים טכנולוגיים בפלטפורמות מסחר המקוון וגידול טבעי בשל פיתוחים אלה בהיקפי הצריכה הפרטית בפלטפורמות אלה במדינות הייצוא המרכזיות של החברה עשויות להגביר את הביקושים למערכת המבצעת תמחור דינאמי לתאגידי קמעונאות ו-D2C בעלי פריסה גלובלית, אשר מעוניינות ביכולת התאמת מחירים גבוהה ויעילה עבורן.

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 וגיבוס 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 הרווח 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, וכן 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.

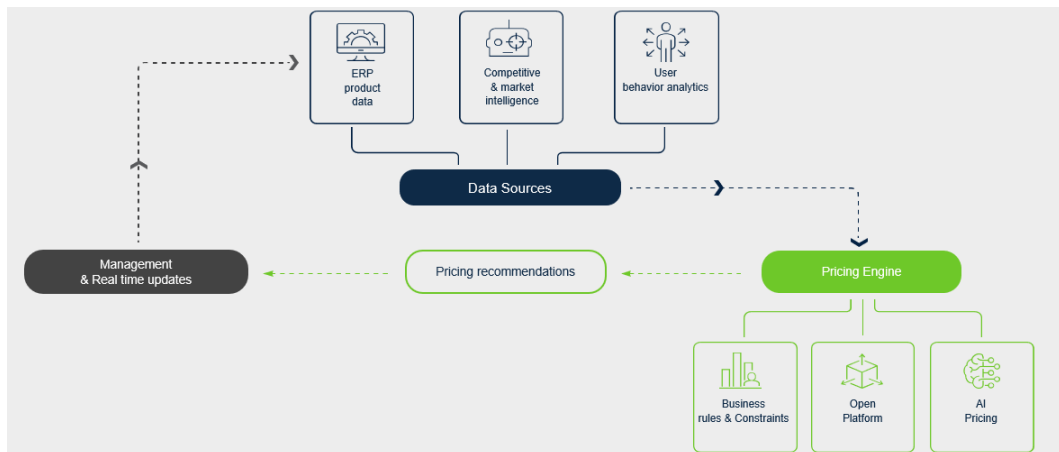
8. מוצרים ושירותים

8.1. המוצר העיקרי של החברה הוא מערכת תוכנה לתמחור דינמי לקמעונאיים ויצרנים, 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 סעיפים 1.1.3-1.1.4 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 וכו' 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 להלן 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 אגרטיבי על מוצרים לרוחב ערוצי השיווק השונים. בנוסף, הלקוח יכול לבצע בדיקת ביצועים של תרחישי תמחור עתידיים.

מנוע התמחור (AI Pricing): כולל אלגוריתם תמחור מורכב, שמשקלל את נתוני עלויות מוצרי הלקוח, מחירי המתחרים הנוכחיים, כמויות המלאי הנוכחיות, היקף הפרסום והאסטרטגיה 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 שינוי 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 וניטור 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 2022 ו-2023, 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.

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 להעניק שירותים לחברות ענק ברמה הגלובלית החברה תומכת ביכולות רב-ערוצית מתקדמת המאפשרת ניהול של אלפי חנויות בו זמנית. לפרטים נוספים ביחס לפיתוחים עתידיים של החברה 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 בפלטפורמות מקוונות. כמו כן, לחברה לקוחות משמעותיים שהינם יצרניות רב-לאומיות באופיין, אשר פועלות, בין היתר, בתחומי הייצור והשיווק של מוצרים אלקטרוניים ומכשירי חשמל ביתיים לשימוש אישי ופועלות כחברות D2C בעלות היקף מכירות ופריסה גלובלית, וכן בעלות אחיזה משמעותית בשווקים המפותחים.

יצוין, כי הבחירה של החברה במיקוד בחברות בינוניות וגדולות, הינה בשל הכמות הרבה של לקוחות מסוג זה וההיתכנות העסקית בהתקשרויות עמם. 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.

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 בתקופת הדוח הינם הסכמים שנתיים או תקופתיים אשר ניתן לחדשם בתום השנה או בתום תקופת ההסכם.



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 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. 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 באזור ספציפי.

להלן התפלגות הכנסות החברה מלקוחותיה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2022 ו-2023:

בשנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2022		בשנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2023		אזור גיאוגרפי
שיעור מסך הכנסות החברה (%)	הכנסות החברה (באלפי ש"ח)	שיעור מסך הכנסות החברה (%)	הכנסות החברה (באלפי ש"ח)	
72.7%	10,118	65%	13,730	אירופה
9.4%	1,311	12%	2,572	ישראל
17.9%	2,490	23%	4,829	שאר העולם
100%	13,919	100%	21,131	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

נכון למועד הדוח, לחברה קיים לקוח מרכזי, סמסונג העולמית, אשר היקף ההכנסות הינו כ-18% מסך הכנסות החברה לתקופת הדוח. לפרטים אודות התקשרות החברה בהסכמים עם קבוצת סמסונג העולמית, שהינם מהותיים לחברה, ראו סעיף 24.2 להלן.

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. בנוסף, וכחלק מהסכם ההשקעה עם Publicis (המפורט בסעיף 24.3 להלן), בכוונת החברה להרחיב את פעילות השיווק וההפצה שלה בצפון אמריקה, כחלק מהסכם ההשקעה האמור ובאמצעות הקמת צוות מכירות ייעודי. 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 לרוב לתקופה של שנה עד שנתיים 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 27 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. לפרטים אודות מאמצי השיווק של החברה בצפון אמריקה כחלק מהסכם ההשקעה עם Publicis, ראו סעיף 24.3 להלן.

**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 גיוסי 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 ומוזכרים מחייבים שעדיין לא הופעלו 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 2021, 2022 ו-2023:

החודש המייצג	ARR דולר ארה"ב	גידול שנתי בדולר ב- % (*)	ARR ש"ח	גידול שנתי בש"ח ב- % (*)
דצמבר 2023	8,128 אלפי דולר ארה"ב	32%	29,480 אלפי ש"ח	36%
יוני 2023	6,200 אלפי דולר ארה"ב	22%	22,940 אלפי ש"ח	29%
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%

* 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:



הכנסות שאינן מתחדשות (1)

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.

חוזים והרחבות (2)

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 (שטרם 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 ולהרחבות, 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 2024	5,868 אלפי ש"ח	1,637 אלפי ש"ח	7,505 אלפי ש"ח
רבעון 2 2024	5,459 אלפי ש"ח	2,035 אלפי ש"ח	7,494 אלפי ש"ח
רבעון 3 2024	3,220 אלפי ש"ח	4,285 אלפי ש"ח	7,505 אלפי ש"ח
רבעון 4 2024	2,690 אלפי ש"ח	4,286 אלפי ש"ח	6,976 אלפי ש"ח
סה"כ	17,237 אלפי ש"ח	12,243 אלפי ש"ח	29,480 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 2022 הסתכם לסך של כ-20,033 אלפי ש"ח. צבר ההזמנות של החברה מפעילות התמחור הדינמי ליום 31 בדצמבר 2021 הסתכם לסך של כ-13,648 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).

14. תחרות

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, כאשר 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 על מחירי המתחרים, אשר מגיע 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, בדומה לזמן ההטמעה המשוער של המערכת של החברה.
 - 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 המערכת של 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, וכן חברות D2C רב-לאומיות של מוצרי צריכה פרטית בעלות פריסה גיאוגרפית רחבה והיקפי מכירות נרחבים.
- 14.1 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-20% בלבד מהשוק עושים שימוש בפתרונות של מערכות תמחור המוצעים כיום על ידי החברה ומתחרותיה.⁴⁹
- 14.2 הגורמים החיוביים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם:

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

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



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 שמערכות החברה מתאימות לביצוע מהיר של סבבי תמחור נוספים אוטומטיים, השינויים המהירים בענף הקמעונאות והמעבר למסחר מקוון תומכים בהמשך גידול מואץ של החברה.

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

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

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 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. כבטוחה לעמידת החברה בהוראות הסכם השכירות, העמידה החברה לטובת המשכיר וחברת הניהול ערביות בנקאיות בגובה של כ-188 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים אודות חכירות ושעבודי החברה, ראו באורים 24 ו-12.ג לדוחות הכספיים, בהתאמה.

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 והתמיכה שאושרה במסגרתן ("התוכנית המאושרת" או "התוכניות"), 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 עד 1,510 אלפי ש"ח, אשר מתוכם התקבלו בפועל 1,359 אלפי ש"ח. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 12 חודשים שניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים החל מחודש ינואר 2023, החברה ניצלה את מלוא המימון שקיבלה מרשות החדשנות בעבור הפרויקט. 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 2023 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.

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"ב) 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 בשנת 2023 גרסה מעודכנת המאפשרת לכל מוצר בכל ערוץ מכירה לקבל את גמישות המחיר ביחס למכירות (Elasticity);

- החברה השיקה בשנת 2023 גרסה מעודכנת לתמחור 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 2023 הוצאות החברה בגין מחקר ופיתוח הסתכמו לסך של כ-10,472 אלפי ש"ח המהווים כ-40% מההוצאות התפעוליות של החברה.



16.4. נכון למועד אישור הדוח, תמורת ההנפקה המיידית שהתקבלה על פי התשקיף משמשת למימון פעילותה העסקית של החברה תוך שימת דגש על פעילות המחקר והפיתוח הקיים והעתידי של החברה, בהתאם לאסטרטגיה 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 2024-2025 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-"ייסביר" ויסכם את החלטות התמחור האלגוריתמיות דרך ממשקי משתמש נוחים כגון גרפים, טבלאות וסיפור דרך לקבלת החלטה.

החברה מעריכה כי לטובת פעילויות המחקר והפיתוח לשנת 2024, היא תידרש להשקעה בסך של כ-14 מיליון ש"ח כאשר מירב המימון יהיה באמצעות תמורת ההנפקה שהתקבלה בפברואר 2021 וכן מגיוס הכספים בתחילת 2024, כמו גם מצפי ההכנסות 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 האישיור 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", במסגרתו 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 האישיור ואשר ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים. במהלך תקופת הדוח, ניצלה החברה את מלוא הכספים המגיעים לה במסגרת התכנית המפורטת, והיא לא נזקקה להארכת התקופה כאמור. תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישיור 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.

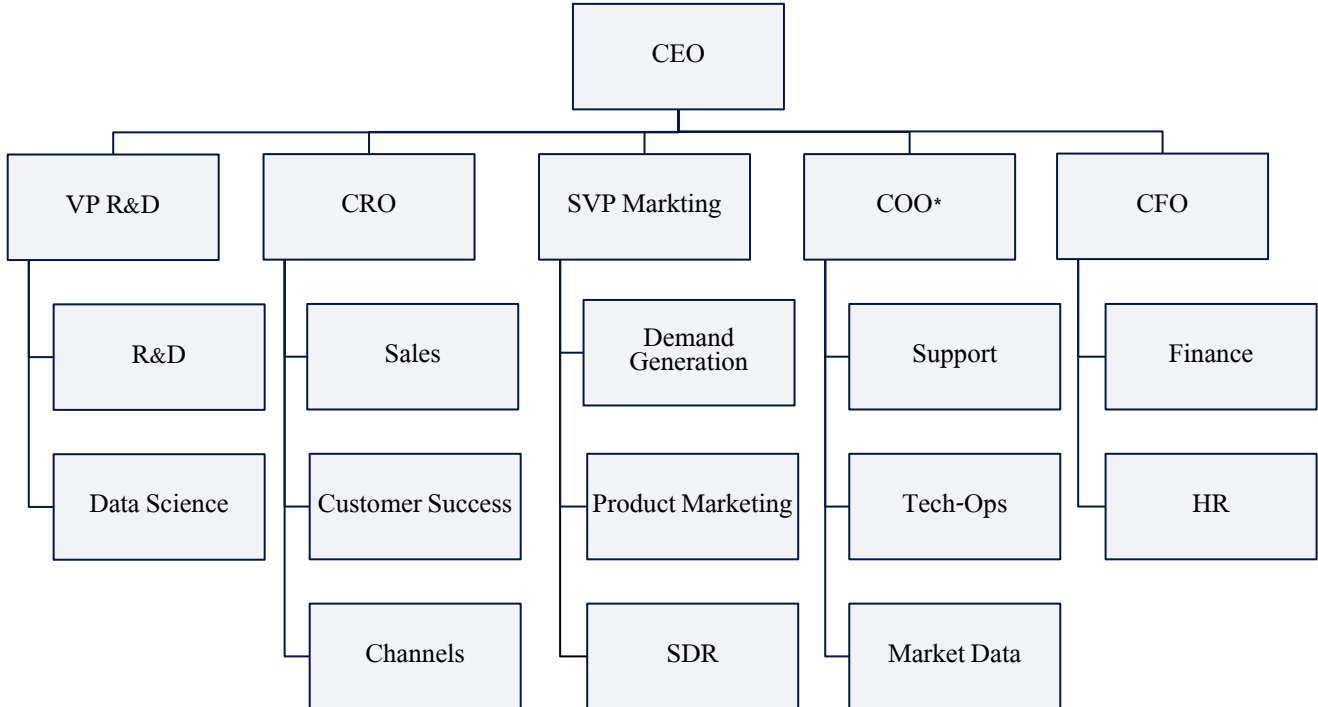
ביום 24 בנובמבר 2022, קיבלה החברה ממשרד התעשייה והכלכלה במסגרת תכנית "כסף חכם", זכאות לסיוע עבור התפתחות וכניסה שיווקית לשוק היפני, בשיעור של כ-50% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי, סיוע של עד כ-432 אלפי ש"ח, מתוך תקציב מאושר של כ-865 אלפי ש"ח. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 36 חודשים החל מחודש אוגוסט 2022, והיא ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים. 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 לחברה כאמור, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה ריבית ה-LIBOR (London Interbank Offered Rate). כמו כן, תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישיור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להם. נכון למועד הדוח, החברה קיבלה סכום של כ-90 אלפי ש"ח בגין התוכנית ובהינתן עמידה בתנאים הרלוונטיים תתחיל לשלם תמלוגים כאמור, והיא טרם ביקשה להאריך את תקופת הזכאות.

לפרטים נוספים ראו באורים 11 ו-12.ב. לדוחות הכספיים.

17. נכסים לא מוחשיים

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

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) והמנכ"ל (CEO) ממלא גם את תפקיד סמנכ"ל המכירות (CRO).

18.1. העובדים המועסקים

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, מועסקים בחברה כ-50 עובדים במשרה מלאה לעומת כ-44 עובדים במשרה מלאה שהועסקו בחברה ליום 31 בדצמבר 2022. להלן פירוט מצבת העובדים במשרה מלאה בחלוקה לפי תחומים, למועדים אלה:

תפקיד	ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2022
הנהלה	4	4
מכירה ושיווק	17	13
מחקר ופיתוח	25	24
עלות המכר	4	3
סה"כ	50	44

יצוין כי הגידול בכמות העובדים המועסקים בחברה בשנת 2023, ובעיקר בכמות העובדים המועסקים בתחום המכירה והשיווק, הינו כתוצאה מהגידול בהכנסות של החברה וממטרתה להמשיך לצמוח.

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 29.14 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.נכ"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")⁵⁰.

לפרטים נוספים אודות המתאר ראו דיווח מיידי של החברה מיום 19 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-008700), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

18.3.2 ביום 26 במרץ 2023 אישר דירקטוריון החברה הקצאה על-פי המתאר של 35,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לעובד החברה. לפרטים נוספים אודות ההקצאה ראו דוח הצעה פרטית שאינה מהותית מיום 30 במרץ 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-036306), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

18.3.3 ביום 20 בפברואר 2024 אישר דירקטוריון החברה הקצאה על-פי המתאר של 48,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לארבעה עובדים של החברה שאינם נושאי משרה בה, וכן הקצאה נוספת של 54,485 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לנותן שירותים (שאינו נושא משרה בחברה). לפרטים נוספים אודות ההקצאות ראו דוח הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 27 בפברואר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-017329), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה. לפרטים נוספים אודות ההקצאה על פי מתאר המפורטת בסעיף 18.3.3 זה, ראו באור 26 לדוחות הכספיים (אירועים לאחר המאזן).

לפרטים נוספים אודות יתר ההקצאות המפורטות לעיל ראו באור 13 לדוחות הכספיים.

18.4. הטבות וטיבם של הסכמי ההעסקה

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 ולאי-תחרות בחברה במהלך תקופת ההעסקה ולאחריה, וכן הוראות ביחס לסיום העסקה, בעלות החברה על הנכסים שנוצרים במסגרת העבודה. בהקשר זה, ככלל הסכמי ההעסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור

⁵⁰ יצוין, כי לא יהיה ניתן להקצות אופציות מכוח המתאר מעבר למסגרת הקבועה בתוכנית האופציות.



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 אינן 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 2022 ו-2023, כדלקמן (באלפי ש"ח):

שנת 2022		שנת 2023		ספק
אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	
6%	1,287	6%	1,260	ספק א' (תשתיות ענן) ⁽¹⁾
5%	1,107	4%	817	ספק ב' (מפיץ) ⁽²⁾
10%	2,351	12%	2,387	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 השירות 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 תתבצע 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 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- 29.13 להלן.

20. הון חוזר

ליום 31 בדצמבר 2023 ו-2022 לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-17,869 אלפי ש"ח וכ-25,704 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.

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.

לפרטים אודות הסכם השקעה מהותי עם Publicis בתמורה להקצאת מניות החברה, ראו סעיף 3 לעיל וכן סעיף 24.3 להלן.

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.

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.

מיסוי .22

- .22.1 לפרטים אודות דיני המס העיקריים החלים על החברה, ראו באור 14.א. לדוחות הכספיים.
- .22.2 לפרטים אודות שומות המס של החברה, ראו באור 14.ג. לדוחות הכספיים.
- .22.3 לפרטים אודות הטבות מס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, ראו באור 14.ב. לדוחות הכספיים.
- .22.4 לפרטים אודות מענקים שקיבלה החברה ראו סעיף 16 לעיל.

מגבלות ופיקוח על החברה .23

- .23.1 החברה כפופה להוראות חוק המו"פ, בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות בהתאם לחוק המו"פ. לפרטים ראו סעיף 16 לעיל. בין היתר, בהתאם לסעיף 47א וסעיף 15ב לחוק המו"פ, חל איסור 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 נוספים ראו סעיף 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.

הסכמים מהותיים .24

- .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.

בהמשך לכך, במהלך חודש יולי 2023 חידשה קבוצת סמסונג העולמית את ההסכמים עם החברה עד לסוף שנת 2023 ואשר צפויים להתחדש אחת לחציון. נכון למועד הדוח, מספר המדינות המשתמשות בפלטפורמת מערכת



התמחור הדינמי עומד על כ-20 מדינות במספר יבשות. במסגרת ההסכמים רכשה קבוצת סמסונג העולמית מהחברה חבילת שירותים הכוללת שירותי הטמעה, ביצוע התאמות אישיות ומתן שירותי תמיכה טכניים.

במהלך חודש ינואר 2024 חידשה החברה את ההסכמים מול סמסונג העולמית לתקופה של 6 חודשים נוספים, עד לסוף חודש יוני 2024.

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 הסתכם בכ-997 אלפי דולר ארה"ב בשנת 2023, וסמסונג העולמית הפכה ללקוח מהותי של החברה.

24.3 ביום 12 בדצמבר 2023, התקשרה החברה עם Publicis, שהינה קבוצת התקשורת השנייה הגדולה ביותר בעולם המספקת שירותי פרסום דיגיטלי ומסורתי, שירותי מדיה ושירותי שיווק ללקוחות מקומיים ורב-לאומיים, ועם Sapient Corporation d/b/a Publicis Sapient ("Sapient") שהינה חברה קשורה של Publicis המספקת שירותים הכוללים יישום מהיר של טכנולוגיית מידע מתקדמת ומתן שירותי הטמעה ותמיכה, בהסכם השקעה ובהסכם שיתוף פעולה מסחרי (בהתאמה).

במסגרת הסכם ההשקעה, Publicis תשקיע בחברה סך של עד 5 מיליון דולר במספר שלבים בתמורה להקצאה של מניות החברה. למועד פרסום דוח זה, Publicis השקיעה סכום של 3 מיליון דולר בתמורה להקצאה של 341,474 מניות החברה, אשר היוו לאחר הקצאתן 9.35% מההון המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה (11.83% בדילול מלא). יתרת ההשקעה בסך של עד 2 מיליון דולר תושקע (ככל שתושקע) בשני חלקים שווים כתלות בהיקף ההכנסה השנתית נטו שתנבע ל Sapient מההסכם המסחרי (המתואר להלן), וזאת בכפוף להתקיימות תנאים מתלים וביניהם אישור הבורסה לרישום המניות המוקצות למסחר וכן כי ההסכם המסחרי לא בוטל או הופר. תמורת ההשקעה הראשונית תשמש את החברה בעיקר למימון הקמת צוות מכירות שיפעל בצפון אמריקה והתקשרות החברה עם יועצים מקצועיים. לפרטים נוספים בדבר הקצאת המניות ל-Publicis ראו בסעיף 3 לעיל.

במסגרת הסכם המסחרי של החברה עם Sapient, הוסדרה שותפות עסקית בין הצדדים, בין היתר, להכללת שירותיה של Sapient במסגרת הצעת שירותיה של החברה ללקוחות חדשים, והצעת שירותיה ומוצריה של החברה בפני לקוחותיה של Sapient, בין השאר באמצעות צוות מכירות של החברה. שירותיה של Sapient כוללים שירותי הטמעה ותצורה של שירותיה ומוצריה של החברה וכן ניהול שינויים ארגוניים, ניהול מלאי ושרשרת אספקה. בהסכם המסחרי נקבע כי ל-Sapient זכות סירוב ראשונה בטריטוריות ברחבי העולם בכל הנוגע למתן שירותיה המקצועיים של Sapient עבור המוצרים של החברה המוצעים ללקוחותיה וללקוחותיה הפוטנציאליים (בהסכמת הלקוח), זאת ככל שתבוצענה השקעות נוספות על-ידי Publicis. תוקפו של ההסכם המסחרי הינו לתקופה של עד שש (6) שנים החל ממועד השלמת ההשקעה הראשונית של Publicis בחברה.

לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 13 בדצמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-135447), אשר האמור בו נכלל בזאת על דרך ההפנייה.

המידע האמור בסעיף זה בדבר היקף סכום ההשקעה שתשקיע Publicis בחברה והתקיימות התנאים המתלים לצורך כך, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 המבוסס



על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, תחזיות ועל המידע המצוי בידיה של החברה נכון למועד פרסום דוח מיידי זה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה.

24.4 ביום 19 בדצמבר 2023 התקשרה החברה עם תאגיד קמעונאי בריטי, המפעיל רשתות קמעונאות בפריסה רחבה בבריטניה בתחומי חנויות הכל-בו, המזון, האופנה ובתחומים נוספים, אשר במסגרתה תספק רישיון לשימוש בפלטפורמת המערכת של החברה בנוסף לחבילת שירותים נוספת הכוללת שירותי הטמעה, ביצוע התאמות אישיות ומתן שירותי תמיכה טכניים. ההתקשרות בהסכם הינה לתקופה של שלוש (3) שנים, והינה בתמורה כוללת של כ-2.478 מיליון פאונד בריטי (כ-11.37 מיליון ש"ח⁵¹). בכך, צפוי כי התאגיד הקמעונאי הבריטי יהפוך ללקוח מהותי של החברה. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות, ובכלל כך בקשר לאפשרות סיום ההסכם על ידי כל אחד מהצדדים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 20 בדצמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-138198), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

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 כך אי עמידת המפיץ ו/או הלקוח בהתחייבויותיהם וכן בשל התממשות גורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 29 להלן ובכלל כך עקב השפעות מלחמת "חרבות ברזל" על החברה, כמפורט בסעיף 2.6 לדוח הדירקטוריון.

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.

51 לפי שער הפאונד (לירה שטרלינג) לש"ח הידוע במועד אישור דוח זה שהינו 4.59 ש"ח לפאונד (לירה שטרלינג).



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 שנדרש שילוב 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. כמו כן, פועלת החברה להקים צוות מכירות ייעודי לפריצה לשוק האמריקאי כחלק מהסכם ההשקעה עם Publicis, כאמור בסעיפים 12 ו-24.3 לעיל.

26.4. שיתוף פעולה מסחרי עם Publicis

כחלק מהאסטרטגיה של החברה, החברה התקשרה בחודש דצמבר 2023 עם Publicis ו-Sapient, שהינן קבוצת התקשורת השנייה הגדולה ביותר בעולם המספקת, בין היתר, שירותי פרסום דיגיטלי ופרסום מסורתי, שירותי מדיה ושירותי שיווק ללקוחות מקומיים ורב-לאומיים, וכן חברה המספקת שירותים הכוללים יישום מהיר של טכנולוגיית מידע מתקדמת ומתן שירותי הטמעה ותמיכה. להסכם שיתוף פעולה המסחרי שהתקשרה בו החברה עם Publicis ו-Sapient כאמור, ראו סעיף 24.3 לעיל.

26.5. 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 לאנליסטיים, מובילי דעה ומומחים בתחום התמחור הקמעונאי. במטרה לייצר מנוע צמיחה נוסף עבור החברה.

26.6. 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 כן 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, לרבות הקמה ותחזוקה של צוות מכירות ייעודי בצפון אמריקה, כחלק מאסטרטגיית הפריצה של החברה לשוק זה.

27.2. מפיצים

בנוסף, מתכוונת החברה לפעול להתקשרות עם מפיצים אסטרטגים נוספים – התקשרות עם חברות יישום ותוכנה 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.

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 גלובלית 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 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 2.3 ד.1)א לדוחות הכספיים.

בנוסף, למצב הבטחוני, החברתי הכלכלי והפוליטי בישראל עשויות להיות השפעות על שער המטבע, לרבות יחסו של מטבע הש"ח אל מול מטבע האירו, שהינו המטבע המרכזי בו מתקבלות הכנסות החברה, כאמור.

29.4. השפעות מלחמת 'חרבות ברזל'

ביום 7 באוקטובר 2023 פתחו ארגוני הטרור ברצועת עזה במתקפת טרור נרחבת על יישובי דרום ישראל. בתגובה, הכריזה מדינת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל" כנגד אותם הארגונים, אשר עודנה נמשכת בימים אלו.

לפרטים אודות השפעת מלחמת 'חרבות ברזל' על החברה, ראו בסעיף 2.6 לדוח הדירקטוריון.

סיכונים ענפיים

29.5. 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.

29.6. 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.

29.7. 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 סיכוני 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

29.8. הון אנושי

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, עלול לפגוע בפעילותה של החברה, לרבות בהצלחת המשך פיתוח המערכת וכתוצאה מכך, בתוצאותיה העסקיות.

29.9. תלות בטכנולוגיה ייחודית

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.

29.10. יכולת גיוס הון ומקורות מימון

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.

29.11. הגנה על קניינה הרוחני של החברה

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



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

פגמים או שגיאות בתוכנה של החברה עלולים לפגוע במוניטין שלה, וכן עלולים 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.

29.13. 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.

29.14. 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.

29.15. 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.

29.16. 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	סיכונים מאקרו
	X		מצב כלכלי גלובלי	
	X		שינויי שער החליפין	
X			השפעות מלחמת 'חרבות ברזל'	
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, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המבוסס 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 2023



תוכן עניינים

2	א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה.....
1	1. פעילות החברה וסביבתה העסקית
2	2. מגמות כלליות במהלך תקופת הדוח
1	2.1 השפעת האינפלציה ועליית הריבית
2	2.2 השפעת התפשטות נגיף הקורונה
3	2.3 גאות בענף ה- E-commerce והבינה המלאכותית הגלובלי
4	2.4 מצב מאקרו כלכלי גלובלי ובישראל
5	2.5 תנודות בשערי מטבע
5	2.6 השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה
6	3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחר מועד הדוח
8	4. המצב הכספי
8	5. תוצאות הפעילות.....
9	6. נתוני Non-GAAP
10	7. נזילות ומקורות מימון
10	7.1. תזרימי מזומנים
10	7.2. מקורות מימון
11	7.3. סיכון נזילות
11	7.4. הון חוזר
11	7.5. מצבת התחייבויות
11	8. נתוני הפרופורמה.....
12	ב. היבטי ממשל תאגידי
12	9. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות
12	10. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית
12	11. דירקטורים בלתי תלויים
12	12. אפקטיביות הבקרה הפנימית
12	13. המבקר הפנימי
14	14. שכר רואה החשבון המבקר
15	הצהרות מנהלים



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

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

לתקופה של שניים עשר חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023

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 2023 ("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 2023 ("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 ליצרנים וכן לקמעונאים מרובי-ערוצים (Omnichannel Retailers) הפועלים במספר ערוצים שונים לבצע אוטומציה ואופטימיזציה של מערך התמחור בכל ערוצי השיווק וההפצה.

המערכת מתממשת 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 אסטרטגיית 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 גלובליות בינוניות וגדולות, עם מרכיב מרכזי של מכירות בפלטפורמות מקוונות וכן יצרנים. נכון למועד אישור הדוח, מרבית המכירות של החברה הינן 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, 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.

בנוסף לחברות הקמעונאיות המהוות את נתח הלקוחות העיקרי של החברה, לחברה לקוחות משמעותיים שהינם חברות יצרניות רב-לאומיות. להערכת החברה, המודל הדינאמי של המערכת מותאם בצורה טובה לקבוצות אלה, כאשר המוצרים הנמכרים שלהן מושפעים במידה רבה מהתחרות העולמית ומשינויים בביקושים, אשר עשויים להשפיע באופן תדיר על מחירי המכירה במדינות היעד, ועל כן מהוות לקוחות אידיאליים לשיווק המערכת.

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 ושיעורי הריבית

שנת 2023 התאפיינה במגמת האטה באינפלציה בארה"ב ובגוש האירו, לאחר עלייה משמעותית באינפלציה בשנת 2022. לאחר שבחודש יוני 2022 עמדה האינפלציה בארה"ב על שיא של 40 שנה – כ-9.1%, מאז ירדה בעקביות מדי חודש, כאשר בחודש דצמבר 2023 עמדה האינפלציה בארה"ב על שיעור של 3.4% בחישוב שנתי. בגוש האירו, האינפלציה בחודש דצמבר 2022 הגיעה לשיא בשיעור של כ-9.2%, אולם שנת 2023 התאפיינה בהתמתנות עקבית ומשמעותית בשיעורי האינפלציה באירופה, עד שהגיעו לרמה של 2.8% בחודש ינואר 2024.^{1,2}

מגמת האטה זו הגיעה על רקע החלטות הבנקים המרכזיים בעולם, ובכלל כך הבנק המרכזי בארה"ב, בגוש האירופי ובישראל, להעלות את הריבית בקצב חד, כניסיון לבלום את עליות המדדים, כמפורט להלן. עם זאת, במהלך שנת 2023 ועד למועד הדוח, מגמות האינפלציה הגלובליות התמתנו משמעותית, ובהתאם פסקו העלאות הריבית החדות, אשר נותרו גבוהות אך יציבות. למועד פרסום הדוח, הריביות בארה"ב, אירופה וישראל הינן בשיעור של 5.5%, 4.5% ו-4.5% בהתאמה.

לפרטים נוספים אודות סביבת האינפלציה ושיעורי הריבית בארה"ב, אירופה ובישראל והשפעתם על פעילות החברה ראו סעיפים 6.1 ו-6.2 לפרק א'.

¹ ראו בכתובת הבאה: <https://www.cnbc.com/2024/01/11/heres-the-inflation-breakdown-for-december-2023-in-one-chart.html>

² ראו בכתובת הבאה: <https://il.investing.com/economic-calendar/cpi-68>

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.

לשינויי הריבית ולשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם עשויה להיות השפעה עקיפה על תוצאות החברה, בין היתר, המשך ההאטה הכלכלית בשווקים בישראל ובעולם, כניסה למיתון וכן חידוש גל ההתייקרויות 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, סביבה אינפלציונית אשר עשויה לגרום לשינוי עלויות תדיר אצל הקמעונאים (הנמנים על לקוחותיה המרכזיים של החברה) עשויה להגדיל את הביקוש למערכת התמחור הדינמי של החברה. בנוסף, למלחמת "חרבות ברזל" עשויה להיות השפעה עקיפה על פעילות החברה דרך השפעה על המצב הכלכלי הגלובלי בשווקים המפותחים, כמפורט להלן. על כן, אין ביכולת החברה להעריך את ההשפעה המצרפית העקיפה של מגמות האינפלציה והריבית ו/או השפעותיה (ככל שיהיו כאלה) של מלחמת "חרבות ברזל" על תוצאות החברה.

לאחר תקופת הדוח, ביום 9 בפברואר 2024, הורידה חברת הדירוג הבינלאומית Moody's את דירוג האשראי של מדינת ישראל מרמה A1 לרמה A2, וכן שינתה את תחזית אופק הדירוג לתחזית שלילית.

לפרטים נוספים אודות הורדת דירוג האשראי של ישראל ראו סעיף 6.2 לפרק א'.

האמור לעיל, לרבות בדבר השפעות אפשריות של מגמות ושינויים בשיעורי האינפלציה והריבית (לרבות בקשר עם מלחמת "חרבות ברזל") 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 בנתונים כאמור או במצב השוק עשויים להשפיע על הערכות החברה לעיל ואלו אף עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתפתחויות או שינויים שיחולו כאמור לעיל בקשר עם מצב השווקים, או התממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 בפרק א'.

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.

בתקופת הדוח, רמת התחלואה בקורונה ירדה באופן דרסטי. התפתחות זו, לצד ההתפתחויות במישור הרפואי והטיפול במחלה זו, הביאו את ארגון הבריאות העולמי לבטל את מצב החירום שהוטל עקב התפרצות הנגיף. על אף היציאה העולמית ממשבר הקורונה, יצוין כי מדובר באירוע מתמשך המאופיין בחוסר וודאות רב. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד אישור הדוח, לא ניכרות מגבלות מהותיות בישראל ובעולם המערבי בקשר עם מגפת הקורונה, ואין ביכולתה של החברה להעריך באופן מלא את השפעותיה של מגמת תחלואה מחודשת בנגיף



ו/או בוריאנט אחר שלו במישור המקומי ו/או הגלובלי ו/או במדינות המפותחות המכילות את קהל הלקוחות המרכזי של החברה.

יצוין, כי בתקופת מגפת 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 התמחר הדיגיטלי - חכם ואוטומטי, מבוסס Data, חוקה ו-AI.

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'.

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'.

2.5. תנודות בשערי מטבע

במהלך שנת 2023 נרשם פיחות הדרגתי של השקל הישראלי לעומת הדולר האמריקאי, עד שהגיע לשפל במהלך חודש אוקטובר 2023 ועל רקע פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", שהתבטא בירידה של כ-13% מתחילת שנת 2023. עם זאת, לאחר מספר מהלכים שביצע בנק ישראל, במהלך חודשים נובמבר-דצמבר 2023 ועד למועד הדוח, נרשמה מגמת ייסוף משמעותית של השקל אל מול מטבעות הדולר והאירו, עד שחזר לשער הדומה לשער בו נסחר בתחילת תקופת הדוח.³


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

2.6. השפעות מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה⁴

ביום 7 באוקטובר 2023 פתחו ארגוני הטרור ברצועת עזה במתקפת טרור נרחבת על יישובי דרום ישראל. בתגובה, הכריזה מדינת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל" כנגד אותם הארגונים, אשר עודנה נמשכת בימים אלו. בנוסף, החלו גורמים תימניים ואיראניים לאיים ואף לפגוע בכלי שיט במרחב הים האדום, נתיב סחר ימי מרכזי המחובר בין אסיה לאירופה, במטרה לשבש את פעילות הסחר הימי הבינלאומי.

למועד אישור הדוח, מרבית הפעילות העסקית והשיווקית של החברה מכוונת ומבוצעת מחוץ לישראל, שכן מרבית הכנסותיה של החברה הינן ממכירות המבוצעות ללקוחות מחוץ לישראל. נוכח העובדה כי החברה הינה יצואנית שירותים לחברות קמעונאיות אירופאיות וכן יצרניות גלובליות, אשר ברובן פועלות מחוץ לישראל, להערכת החברה, נכון למועד פרסום הדוח, מלחמת "חרבות ברזל" אינה בעלת השפעה מהותית על החברה ועל תוצאותיה העסקיות.

³ דוח היציבות הפיננסית למחצית השנייה של 2023 (בנק ישראל, ינואר 2024), בכתובת הבאה: <https://www.boi.org.il/73762>.
⁴ גילוי זה ניתן בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך מחודש נובמבר 2023 "דגשים לתאגידים המדווחים בדבר גילוי על השלכות מלחמת חרבות ברזל".



האיומים המפורטים לעיל על נתיב הסחר הימי בים האדום, שהינו בעל משמעות כלכלית גדולה לייבוא הסחורות לנמלי אירופה, עשויים להביא לשתי תופעות כלכליות: (1) הימנעות של חברות ספנות וסחר בינלאומיות מכניסה לים האדום ותעלת סואץ וביצוע מעקף מאריך סביב אפריקה בדרכן לאירופה; (2) ייקור פרמיות הביטוח שמשלמות חברות אלה. התופעות כאמור עשויות לייקר את תעריפי התעבורה הימית ובאופן עקיף אף להשפיע על מחירי הסחורות בשווקים המפותחים באירופה. כפועל יוצא, חברות הריטייל האירופאיות, המייבאות חלק ממוצריהן באמצעות הסחר הבינלאומי, עשויות לבצע שינויים תכופים בתמחור המוצרים הנמכרים, באופן שעשוי להביא לשינויים בהיקף הצריכה הפרטית.

נכון למועד פרסום הדוח, עודנה קיימת חוסר וודאות בנוגע להתפתחות המצב הבטחוני וההשלכות הטמונות בהתפתחויות אלה. החברה בוחנת ותמשיך לבחון את התפתחות המלחמה והשלכותיה על המשק הישראלי והגלובלי.

ההתייחסות המופיעה בסעיף זה בקשר להערכות החברה על התפתחויות עתידיות בסביבה הכלכלית הגלובלית והמקומית, לרבות התפתחויות הנובעות כתוצאה ממלחמת "חברות ברזל" 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, אינן וודאיות, והן מתבססות על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד אישור הדוח.

3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחר מועד הדוח


3.1 אירועים עיקריים נוספים בתקופת הדוח

במהלך שנת 2023 הסתכמו הכנסות החברה מפלטפורמת התמחור הדינמי בכ-21,131 אלפי ש"ח לעומת כ-13,919 אלפי ש"ח בשנה המקבילה אשתקד, גידול של כ-52%. בנוסף, ההכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) ביום 31 בדצמבר 2023 הסתכמה בכ-8,128 אלפי דולר ארה"ב לעומת כ-6,136 אלפי דולר ארה"ב ליום 31 בדצמבר 2022, גידול של כ-32% בדולר ארה"ב.

לצד האמור לעיל, חל קיטון בהוצאות התפעוליות של החברה אשר השקיעה בחודשים האחרונים במערכי גיוס עובדים וטיוב צוות המכירות הקדמיות, והחברה צופה כי השקעה זו תשפיע על הכנסות החברה באופן משמעותי במהלך שנת 2024. לפרטים נוספים אודות אירועים עיקריים נוספים בתקופת הדוח ראו פרק א' ופרק ד' לדוח זה לעיל (להלן: "פרק ד").

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' לדוח התקופתי לשנת 2022 וכן דיווח מיידי של החברה מיום 16 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-007629), המובא בזאת בדרך ההפניה.

ביום 21 במאי 2023 אישר דירקטוריון החברה את סיום כהונתו של מר יוסף כהן, אשר כיהן כסמנכ"ל טכנולוגיות וכסמנכ"ל שיווק בחברה, בתום תקופת ההודעה המוקדמת אשר הסתיימה ביום 30 באוקטובר 2023.



החל מיום 11 ביוני 2023, מכהן רו"ח סאמר ביטאר כחשב החברה, זאת חלף רו"ח אביה בן-חמו. במועד סיום העסקתה של רו"ח בן-חמו, פקעו 5,750 אופציות שהוקצו לה וטרם הבשילו, וביחס ל-1,250 האופציות שהוקצו לה והבשילו, לא מומשו, ופקעו בתום 90 יום ממועד סיום העסקתה.

בהמשך לסעיף 24.2 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2022, אודות הרחבת ההתקשרות של החברה עם Samsung Electronics Co.,Ltd. ("קבוצת סמסונג העולמית"), יצוין כי במהלך חודש יולי 2023, חידשה קבוצת סמסונג העולמית את ההסכמים עם החברה עד לסוף שנת 2023 ואשר צפויים להתחדש אחת לחציין. נכון למועד הדוח, מספר המדינות המשתמשות בפלטפורמת מערכת התמחור הדינמי עומד על כ-20 מדינות במספר יבשות. במסגרת ההסכמים רכשה קבוצת סמסונג העולמית מהחברה חבילת שירותים הכוללת שירותי הטמעה, ביצוע התאמות אישיות ומתן שירותי תמיכה טכניים.

סך הכנסות החברה לשנת 2023 מכוח ההסכמים כאמור, הינה כ-997 אלפי דולר ארה"ב. ביום 22 באוקטובר 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את מינוי גבי נוי ליבוביץ' וגבי ירדן שפירא לכהונה כדירקטורית וכדירקטורית חיצונית בחברה, בהתאמה. לפרטים נוספים ראו סעיף 14 לפרק ד'.

ביום 12 בדצמבר 2023, התקשרה החברה עם Publicis, שהינה קבוצת התקשורת השנייה הגדולה ביותר בעולם המספקת שירותי פרסום דיגיטלי ומסורתי, שירותי מדיה ושירותי שיווק ללקוחות מקומיים ורב-לאומיים, ועם Sapient Corporation d/b/a Publicis Sapient ("Sapient") שהינה חברה קשורה של Publicis המספקת שירותים הכוללים יישום מהיר של טכנולוגיית מידע מתקדמת ומתן שירותי הטמעה ותמיכה, בהסכם השקעה ובהסכם שיתוף פעולה מסחרי (בהתאמה). לפרטים נוספים, ראו סעיף 24.3 לפרק א'.

המידע האמור בדבר היקף סכום ההשקעה שתשקיע Publicis בחברה והתקיימות התנאים המתלים לצורך כך, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 המבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, תחזיות ועל המידע המצוי בידיה של החברה נכון למועד פרסום דוח זה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה.

כמו כן, ביום 19 בדצמבר 2023 התקשרה החברה עם תאגיד קמעונאי בריטי, המפעיל רשתות קמעונאות בפריסה רחבה בבריטניה בתחומי חנויות הכל-בו, המזון, האופנה ובתחומים נוספים, אשר במסגרתה תספק רישיון לשימוש בפלטפורמת המערכת של החברה בנוסף לחבילת שירותים נוספת הכוללת שירותי הטמעה, ביצוע התאמות אישיות ומתן שירותי תמיכה טכניים. ההתקשרות בהסכם הינה לתקופה של שלוש (3) שנים החל מיום 1 בינואר 2024, והינה בתמורה כוללת של כ-2.478 מיליון פאונד בריטי. בכך, יהפוך התאגיד הקמעונאי הבריטי ללקוח מהותי של החברה. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות ראו סעיף 24.4 לפרק א'.

3.2 אירועים מהותיים לאחר מועד הדוח

ביום 21 במרץ 2024 הושלמה הקצאת 341,474 מניות רגילות של החברה ל-Publicis, במסגרת השלמת שלב ההשקעה הראשונית, כאמור בסעיפים 3 ו-24.3 לפרק א'. לפרטים נוספים אודות ההקצאה האמורה ועסקת Publicis, ראו בסעיף 24.3 לפרק א' וכן בדיווח מידי של החברה מיום 21 במרץ 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-029901), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

4. המצב הכספי

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

הסברי החברה	ליום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)		סעיף
	2022	2023	
הקיטון בנכסים השוטפים נובע ממזומנים ופקדונות לז"ק ששימשו לפעילות השוטפת של החברה	30,441	24,398	נכסים שוטפים
	3,772	3,714	נכסים שאינם שוטפים
הקיטון בנכסים השוטפים נובע ממזומנים ופקדונות לז"ק ששימשו לפעילות השוטפת של החברה	34,213	28,112	סך הנכסים
	4,737	6,529	התחייבויות שוטפות
הקיטון בהתחייבויות שאינן שוטפות נובע מקיטון בהתחייבויות בגין חכירה של המשרדים עקב מעבר הזמן	1,133	960	התחייבויות שאינן שוטפות
הגידול בכתבי האופציות נובע ברובו מהשינוי בשווי המניה בשוק	1,200	2,474	כתבי אופציה
הגידול בסך ההתחייבויות נובע בעיקר מהגידול בשווי כתבי האופציות	7,070	9,963	סך ההתחייבויות
הקיטון בהון נובע בעיקר מההפסד הנקי שהיה לחברה השנה	27,143	18,149	הון
	34,213	28,112	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
	2022	2023	
הגידול נובע מגידול בלקוחות קיימים ולקוחות חדשים	13,919	21,131	מכירות
הגידול בעלות המכר נובע מעלייה במכירות ביחד עם שיפור ברווחיות	(3,773)	(4,619)	עלות המכירות
הגידול נובע בעיקר מגידול במכירות תוך שיפור הרווחיות הגולמית	10,146	16,512	רווח גולמי
	(10,725)	(10,472)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
הקיטון נובע בעיקר מצמצום צוות המכירות והשיווק ביחד עם שיפור והתייעלות בתהליך המכירה	(14,743)	(12,019)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו

הגידול נובע בעיקר מהוצאות לחובות מסופקים	(3,551)	(3,622)	הוצאות הנהלה וכלליות
	(18,873)	(9,601)	הפסד תפעולי
השינוי נובע בעיקר משינוי בשיווי ההוגן של האופציות	3,167	(1,341)	שערוך כתבי אופציה
השינוי נובע בעיקר מהכנסות מפיקדונות וכן מהוצאות מהפרשי שער	533	728	הכנסות מימון
	(166)	(448)	הוצאות מימון
	(15,339)	(10,662)	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'.

6.2. להלן תובאנה ההתאמות בין תוצאות דוח הרווח והפסד לבין תוצאות דוח הרווח והפסד Non-GAAP (בנטרול) של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)			סעיף
Non-GAAP	Non-GAAP Adjustment	GAAP	
21,131	-	21,131	מכירות
(4,503)	116	(4,619)	עלות המכירות
16,628	116	16,512	רווח גולמי
78.6%	0.5%	78.1%	אחוז רווח גולמי
(9,636)	836	(10,472)	הוצאות מחקר ופיתוח
(11,192)	827	(12,019)	הוצאות מכירה ושיווק
(2,869)	753	(3,622)	הוצאות הנהלה וכלליות
(23,697)	2,416	(26,113)	סך הוצאות תפעוליות
(7,069)	2,532	(9,601)	הפסד תפעולי

7. נזילות ומקורות מימון

7.1. תזרימי מזומנים

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

הסברי החברה לשינויים בין התקופות	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)		סעיף
	2022	2023	
הקיטון בתזרים מפעילות שוטפת נבע בעיקרו מגידול בהכנסות לצד קיטון בהוצאות התפעוליות	(16,513)	(6,629)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת
הגידול בתזרים המזומנים מפעילות השקעה נובע בעיקר מפרעון פיקדונות מעל 3 חודשים והפקדתם בפקדונות לטווח יותר קצר עקב קבלת תנאים יותר טובים	(673)	7,251	תזרים המזומנים שנבע מפעילות (ששימש לפעילות) השקעה
הקיטון בתזרים המזומנים מפעילות מימון נבע בעיקר מהנפקה פרטית שהייתה בשנת 2022	14,089	(482)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות (שנבע מפעילות) מימון
-	365	99	השפעת תנודות במזומנים ושווי מזומנים
-	(2,732)	239	גידול (קיטון) במזומנים ובשווי מזומנים
-	7,410	7,649	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

7.2. מקורות מימון – למועד הדוח מממנת החברה את פעילותה מהכנסות, גיוסי הון, מענקים, וכן מתמורת ההנפקה לציבור על פי התשקוף, 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.

לפרטים אודות השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה ראו סעיף 3 לפרק א'.
לפרטים אודות מענקי מחקר ופיתוח אשר שימשו למימון פעילות החברה וכן אודות השתתפות החברה בתוכנית כסף חכם ראו סעיף 16.6 לפרק א'.

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 2023 ו-2022 לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-17,869 אלפי ש"ח ו-25,704 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 2023, ראו דיווח מידי של החברה המתפרסם במקביל לדוח זה, אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

8. **נתוני הפרופורמה**

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 בענן 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 16 אלפי ש"ח ו-39 אלפי ש"ח המהוות כ-0.1% ו-0.28% מסך הכנסות החברה בשנים 2023 ו-2022 (בהתאמה). לאור האמור, נתוני הפרופורמה שנדרשו מהחברה אינם רלוונטיים עוד.



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 מר הרצל לקס (דח"צ), גבי ירדן שפירא וגבי נוי ליבוביץ' הינם בעלי מומחיות כאמור. לפרטים אודות דירקטורים כאמור ראו סעיף 14 לפרק ד'.

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 5ד(2) 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. מינוי


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 ("המבקר הפנימי"), שהחל כהונתו באותו 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 ובחו"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'.

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.

זהות הממונה הארגוני של הבקרה הפנימית

הממונה הארגוני על הבקרה הפנימית של החברה הינו אור שטוקלמן, סמנכ"ל הכספים של החברה.

13.3 תוכנית עבודה והיקף שעות

ביום 7 בנובמבר 2022, אישרה ועדת הביקורת של החברה תוכנית עבודה שנתית של מבקר הפנימי של החברה לשנת 2023, זאת לאחר שהמבקר הפנימי הציג בפני ועדת הביקורת את ממצאי סקר הסיכונים שביצע בחציון השני של שנת 2023 במסגרת של 85 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. במסגרת ישיבה זו, ועדת הביקורת החליטה כי בשנת 2023 נושא הביקורת העיקרי של המבקר הפנימי הינו בקרות פיננסיות בהיקף של 80 שעות עבודה.

13.4 היקף העסקה ותגמול

היקף העסקת המבקר הפנימי בשנת 2023 והצוות הכפוף לו הינו כ-85 שעות עבודה. שכרו של המבקר הפנימי, בגין שירותים שניתנו על-ידי לחברה בשנת 2023 הסתכמו לסך של 19,890 ש"ח (לא כולל מע"מ) (אופן התגמול והיקפו נגזר משעות הביקורת). לדעת הדירקטוריון, התגמול הניתן למבקר הפנימי בגין עריכת הביקורת הינו סביר ואין בו כדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתו המקצועית של המבקר הפנימי בביצועה כאמור.

13.5 עריכת הביקורת, התקנים המקצועיים וגישה למידע

בהתאם למידע שנמסר לחברה, עריכת הביקורת הפנימית נעשת 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.

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

13.6 דין וחשבון המבקר הפנימי

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

13.6.2. במהלך חודש מרץ 2024 הוגש לוועדת הביקורת דוח ביקורת בנושא הבקורות הפיננסיות בחברה, וועדת הביקורת דנה בממצאי הדוח כאמור.

13.7. 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 ואופי פעילותה העסקית ותואמים את היקף פעילותה ובצמיחתה של החברה במהלך שנת 2023.

14. שכר רואה החשבון המבקר

- 14.1. רואה החשבון המבקר של החברה הינו סומך חייקין (KPMG ישראל), משרד רו"ח.
- 14.2. שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר, בגין שירותי ביקורת וסקירה ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס, הינו 190 אלפי ש"ח ובגין שירותים אחרים 2.5 אלפי ש"ח.

תאריך: 21 במרץ 2024

פנחס מנדל

מנכ"ל החברה

ישי קב

יו"ר הדירקטוריון

הצהרת המנהל הכללי

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 2023 ("**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: 21 במרץ 2024

פנחס מנדל, מנכ"ל

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 2023 ("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 בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם;

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

תאריך: 21 במרץ 2024

אור שטוקלמן, סמנכ"ל כספים

קוויקליזארד בע"מ

דוחות כספיים

ליום

31 בדצמבר 2023

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואי החשבון המבקרים
3	דוחות על המצב הכספי
4	דוחות על ההפסד הכולל
5	דוחות על השינויים 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 2023 ו-2022 ואת הדוחות על ההפסד הכולל, הדוחות על השינויים בהון והדוחות על תזרימי המזומנים לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023. 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), התשל"ג - 1973. על פי תקנים אלה, נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות 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 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהונה ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע - 2010.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעותנו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

מדידת הכנסות החברה

מדוע העניין נקבע כעניין מפתח בביקורת

כפי שמתואר בדוח על ההפסד הכולל, ובבאורים 3 ו-22 בדוחות הכספיים, בשנת 2023 ההכנסות של החברה בגין לקוחות הסתכמו לסך של כ-21,131 אלפי ש"ח. בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 15 "הכנסות מחוזים עם לקוחות" (להלן - IFRS 15), החברה מכירה בהכנסות ממתן שירותים ללקוחותיה על פני תקופת מתן הגישה לתוכנה שהחברה פיתחה. ההכנסה נמדדת לפי סכום התמורה לו החברה מצפה להיות זכאית, בהתאם לכמות השימושים שעושים הלקוחות במערכת שפיתחה החברה בהתאם למדרגות מחיר שונות. מדרגות המחיר השונות נקבעות בחוזה מול הלקוח ומדידת כמות השימושים מתבצעת בצורה אוטומטית באמצעות מערכת שפיתחה החברה. מדידה שגויה של כמות השימושים /או אי דיוק במדרגת המחיר שנקבעה מול הלקוח עשויה לגרום לטעות ברישום ההכנסה.

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

בהמשך לאמור לעיל, ולאור מהותיות סעיף ההכנסות לדוחות הכספיים של החברה, זיהינו את מדידת הכנסות החברה כעניין מפתח בביקורת.

המענה שניתן לעניין המפתח

השגנו הבנה האם המדיניות החשבונאית של החברה לגבי המדידה וההכרה בהכנסות, תואמת את הנחיות תקן 15 IFRS, לרבות: אופן קביעת מועד העברת השליטה על השירותים שהובטחו ללקוחות, תהליכי העבודה הקשורים, בין היתר, לזיהוי חוזים עם לקוחות, זיהוי מחויבויות הביצוע וכן לעיתוי ומדידת ההכרה בהכנסה, כולל מדידת סכום התמורה המשתנה. בדקנו את עיצוב ויישום הבקורות של החברה בנוגע לתהליכים הנ"ל.

בנוסף, ביצענו נהלי ביקורת מבססים שכללו, בין היתר:

- ביצענו תשאולים של הגורמים הרלוונטיים בחברה על מנת להשיג הבנה לגבי אופן פעילות מדידת השימושים ואופן קביעת מדרגות המחיר השונות של החברה.
- השגנו הבנה אודות מנגנון החיוב של לקוח לדוגמא במערכות החברה, תוך הסתייעות במומחה מטעמנו בתחום מערכות מידע.
- ביצענו דגימה סטטיסטית של הכנסות מלקוחות, תוך התמקדות בעסקאות שנרשמו סמוך לסוף השנה ולתחילת השנה העוקבת ובדקנו שעסקאות אלו נכללו בתקופה החשבונאית המתאימה. בדקנו בהתייחס לחשבונות שנדגמו כי התמורה מהלקוח תואמת להכנסה שהוכרה בגינו באותה תקופה וכי קיים הסכם שירותים בתוקף מול הלקוח שתומך בסכום שחויב בחשבונות.
- בדקנו אם נרשמו ביטולי הכנסות כלשהם בתקופה שלאחר תאריך הדיווח הכספי, על מנת לבחון את נאותות ההכרה בהכנסה בתקופת הדיווח.
- בדקנו את נאותות הגילויים המתייחסים להכנסות המוצגים בדוחות הכספיים.

סומך חייקין
רואי חשבון

21 במרס 2024

2022	2023	באור	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
			נכסים
			נכסים שוטפים
7,410	7,649	4	מזומנים ושווי מזומנים
19,456	11,211	5	פקדונות לזמן קצר
2,536	4,330	6	לקוחות
1,039	1,208	7	חייבים ויתרות חובה
<u>30,441</u>	<u>24,398</u>		סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים שאינם שוטפים
1,508	1,028	24	נכסי זכות שימוש
1,441	1,916	8	נכס בלתי מוחשי
823	770	9	רכוש קבוע, נטו
<u>3,772</u>	<u>3,714</u>		סה"כ נכסים שאינם שוטפים
<u>34,213</u>	<u>28,112</u>		סה"כ נכסים
			התחייבויות שוטפות
532	566	24	התחייבות בגין חכירה
193	1,161		ספקים
4,012	4,802	10	זכאים ויתרות זכות
<u>4,737</u>	<u>6,529</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
991	491	24	התחייבות בגין חכירה
142	469	11	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
1,200	2,474	123,ב13	התחייבות בגין כתבי אופציות
<u>2,333</u>	<u>3,434</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>7,070</u>	<u>9,963</u>		סה"כ התחייבויות
		13	הון
32	33		הון מניות
93,971	95,638		פרמיה וקרן הון תשלום מבוסס מניות
(66,860)	(77,522)		יתרת הפסד
<u>27,143</u>	<u>18,149</u>		סה"כ הון
<u>34,213</u>	<u>28,112</u>		סה"כ התחייבויות והון
ישי קב יו"ר הדירקטוריון	אור שטוקלמן סמנכ"ל כספים	פנחס מנדל מנכ"ל	

תאריך אישור הדוחות הכספיים : 21 במרץ 2024

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

2022	2023	באור	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
13,919	21,131	22	הכנסות
(3,773)	(4,619)	15	עלות המכירות
10,146	16,512		רווח גולמי
(10,725)	(10,472)	16	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
(14,743)	(12,019)	17	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
(3,551)	(3,622)	18	הוצאות הנהלה וכלליות
(29,019)	(26,113)		סה"כ הוצאות תפעוליות
(18,873)	(9,601)		הפסד תפעולי
3,167	(1,341)	13,23	(הוצאות) הכנסות משערוך כתבי אופציה לשווי הוגן
533	728	19	הכנסות מימון
(166)	(448)	20	הוצאות מימון
3,534	(1,061)		(הוצאות) הכנסות מימון, נטו
(15,339)	(10,662)		הפסד כולל לשנה
		25	הפסד למניה
(4,751)	(3,275)		הפסד בסיסי למניה (בש"ח)
(5,598)	(3,275)		הפסד מדולל למניה (בש"ח)

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

סה"כ אלפי ש"ח	יתרת הפסד אלפי ש"ח	פרמיה וקרן הון תשלום מבוסס מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח	מניות רגילות כמות מניות	
24,428	(51,521)	75,921	28	2,834,596	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
14,445	-	14,441	4	394,467	הנפקת מניות ואופציות, נטו מהוצאות הנפקה
98	-	98	*	17,637	מימוש אופציות
3,511	-	3,511	-	-	תשלום מבוסס מניות
(15,339)	(15,339)	-	-	-	הפסד נקי כולל לשנה
27,143	(66,860)	93,971	32	3,246,700	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
116	-	116	*	3,503	מימוש כתבי אופציות
107	-	106	1	34,772	מימוש אופציות
1,445	-	1,445	-	-	תשלום מבוסס מניות
(10,662)	(10,662)	-	-	-	הפסד נקי כולל לשנה
18,149	(77,522)	95,638	33	3,284,975	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

* סכומים נמוכים מ- 1 אלפי ש"ח.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
		תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
(15,339)	(10,662)	הפסד נקי כולל לשנה
		<i>התאמות:</i>
702	766	פחת והפחתות
(3,167)	1,341	שינוי בשווי הוגן של כתבי האופציה
3,511	1,445	הוצאות תשלום מבוסס מניות
(354)	118	הוצאות (הכנסות) מימון והפרשי שער, נטו
25	-	הפסד ממכירת רכוש קבוע
167	520	ריבית שהתקבלה
884	4,190	
		<i>שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:</i>
(867)	(1,794)	שינוי בלקוחות
(679)	(120)	שינוי בחייבים ויתרות חובה
(365)	968	שינוי בספקים
(131)	790	שינוי בזכאים ויתרות זכות
(16)	(1)	שינוי בהתחייבויות אחרות לזמן ארוך, (ראה באור 11)
(2,058)	(157)	
(16,513)	(6,629)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		תזרימי מזומנים מפעילות השקעה
642	7,887	שינוי בפקדונות לזמן קצר
(588)	(475)	היוון עלויות נכס בלתי מוחשי
(731)	(161)	רכישת רכוש קבוע
4	-	תמורה ממכירת רכוש קבוע
(673)	7,251	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
		תזרימי מזומנים מפעילות מימון
(571)	(589)	פרעון התחייבות בגין חכירה
131	107	תקבולים בגין מימוש אופציות וכתבי אופציה, (ראה באור 13)
14,445	-	תקבולים מהנפקת מניות ואופציות, נטו מהוצאות הנפקה
84	-	קבלת מענקים ממשלתיים
14,089	(482)	מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות מימון
365	99	השפעת הפרשי תרגום במזומנים ושווי מזומנים
(2,732)	239	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
10,142	7,410	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
7,410	7,649	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

באור 1 - כללי

א. היישות המדווחת

חברת קוויקליזארד בע"מ (להלן: "החברה" או "קוויקליזארד") הינה חברה תושבת ישראל, אשר כתובתה הרשמית הינה דרך יצחק רבין 1, פתח תקווה.

החברה מפתחת פלטפורמת SaaS ("תוכנה כשירות") לתמחור דינמי אשר מנתחת מידע ממגוון מקורות באמצעות מנוע תמחור ומודולים של בינה מלאכותית אשר מייצרים המלצות תמחור בזמן אמת. לקוחות החברה מקבלים גישה למערכת התוכנה בענן.

המערכת מתממשת למערכות התפעוליות של הלקוח ומנתחת את קטלוג המוצרים בערוצי המכירה השונים וכן מידע על עלויות ומלאי. 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), מאפשר לייצר המלצות המבוססות על אסטרטגיות התמחור של הלקוח.

כלל הנתונים נשלחים אל מנוע התמחור אשר מבוסס על חוקים בשילוב בינה מלאכותית המייצרת אופטימיזציה לרווח הגולמי ומשנה באופן אוטומטי ודינמי את המחיר שמוזן חזרה למערכות הארגוניות של הלקוח ומשם לערוצי המכירה השונים.

המערכת מאפשרת ללקוחותיה למדוד את הגמישות היחסית של המחיר, להתמודד עם משתנים כמו אינפלציה ועונתיות, קשר בין מוצרים, שינויים בביקוש וכו'. המערכת עוזרת לאירגונים לבצע תמחור אופטימאלי ככלי לעמידה ביעדים עסקיים.

ב. אירועים מהותיים בתקופת הדיווח

1. ביום 12 בדצמבר 2023 התקשרה החברה עם Publicis Groupe Holdings BV ("Publicis") ועם Sapient Corporation d/b/a ("Sapient") חברה קשורה של Publicis, בהסכם השקעה ובהסכם שיתוף פעולה מסחרי (בהתאמה) ("ההסכם ההשקעה" ו-"ההסכם המסחרי").

במסגרת הסכם ההשקעה, Publicis תשקיע בחברה סכום של עד 5 מיליון דולר ("ההשקעה") בתמורה להקצאת מניות רגילות של החברה בנות 0.01 ע"נ כ"א ("מניות החברה"), כמפורט להלן: (א) סכום של 3 מיליון דולר יושקע במועד השלמת העסקה ("ההשקעה הראשונית") בתמורה להקצאה של 341,474 מניות החברה, שתהווה לאחר הקצאתן 9.47% מההון המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה (7.48% בדילול מלא), מיד לאחר ההקצאה. (ב) יתרת ההשקעה בסך של עד 2 מיליון דולר תושקע (ככל שתושקע) בשני חלקים שווים (כתלות בהיקף ההכנסה השנתית נטו שתנבע ל Sapient - מההסכם המסחרי ("ההכנסה השנתית נטו")) תוך 10 ימי עסקים ממועד קביעת היקף ההכנסה השנתית נטו לשנה הראשונה ולשנה השנייה שלאחר מועד השלמת ההשקעה הראשונית ("ההשקעה השנייה" ו-"ההשקעה השלישית"), בתמורה להקצאת מניות החברה במחיר למניה שיקבע בהתאם למנגנון שהוסדר בהסכם ההשקעה. השלמת ההשקעה השנייה וההשקעה השלישית כפופה לעמידה בתנאים מתלים שנקבעו בהסכם ההשקעה, וביניהם אישור הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("הבורסה") לרישום למסחר של מניות החברה שתוקצנה ל-Publicis במסגרת ההשקעה השנייה וההשקעה השלישית וכן כי ההסכם המסחרי לא בוטל או הופר.

במסגרת ההסכם המסחרי הוסדרה בין הצדדים שותפות עסקית, בין היתר, להכללת שירותיה של Sapient במסגרת הצעת שירותיה של החברה ללקוחות חדשים, והצעת שירותיה ומוצריה של החברה בפני לקוחותיה של Sapient בין השאר באמצעות צוות מכירות של החברה. שירותיה של Sapient כוללים שירותי הטמעה ותצורה של שירותיה ומוצריה של החברה וכן ניהול שינויים ארגוניים, ניהול מלאי ושרשרת אספקה. כמו כן, בהסכם המסחרי נקבע כי ל Sapient - זכות סירוב ראשונה למכרזים בטריטוריות ברחבי העולם כפי שנקבעו בהסכם בכל הנוגע למתן שירותיה המקצועיים של Sapient עבור המוצרים של החברה המוצעים ללקוחותיה וללקוחותיה הפוטנציאליים (בהסכמת הלקוח), זאת ככל שתבוצענה השקעות על-ידי Publicis בכל אחת מההשקעה השנייה וההשקעה השלישית של סכום מינימאלי כפי שנקבע בהסכם המסחרי. ההסכם המסחרי יהא בתוקף לתקופה של עד 6 שנים החל ממועד השלמת ההשקעה הראשונית, זאת במידה ולא תתקיים הפרה מהותית של ההסכם המסחרי כפי שהוגדרה בהסכם.

במרץ 2024 השלימה החברה את עסקת ההשקעה (ראה באור 26ב').

2. ביום ה-7 באוקטובר 2023, פרצה בישראל מלחמת "חרבות ברזל". נכון לתאריך אישור הדוחות הכספיים אין השפעה מהותית על החברה או על פעילותיה העסקית והיא מקיימת שגרת עבודה רציפה. לחברה מספר עובדים מצומצם בשירות מילואים.

באור 1 – כללי (המשך)**ג. הגדרות****בדוחות 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 21 במרץ 2024. 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.

ג. 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, וכן התחייבות בגין כתבי אופציה;

למידע נוסף בדבר אופן המדידה של נכסים והתחייבויות אלו ראה באור 3, בדבר מדיניות חשבונאית עיקרית.

ד. 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.

ה. 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 וודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים, מתבססת הנהלת החברה על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיזוניים ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. שינויים באומדנים חשבונאיים מוכרים בתקופה שבה תוקנו האומדנים ובכל תקופה עתידית מושפעת.

באור 2 - בסיס עריכת של הדוחות הכספיים (המשך)

ה. שימוש באומדנים ושיקול דעת (המשך)

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 53.45% ריבית 4.04%	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 47.20% ריבית 3.81%	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 ההפרשה לירידת ערך.	ראה באור 3ה', 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.	הפחתות עלויות הפיתוח לרווח והפסד.	ראה באור 8, בדבר נכס בלתי מוחשי

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 13 ג', בדבר הסדרי תשלומים מבוססי מניות;
באור 23, בדבר מכשירים פיננסיים.

- 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 - מדיניות חשבונאית מהותית

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

א. מכשירים פיננסיים**(1) נכסים פיננסיים שאינם נגזרים****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 ופקדונות לזמן קצר המוחזקים במסגרת מודל עסקי שמטרתו גביית תזרימי המזומנים החוזיים. תזרימי המזומנים החוזיים בגין נכסים פיננסיים אלו, כוללים אך ורק תשלומי קרן וריבית

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

(2) התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים כוללות: ספקים, התחייבויות בגין תמלוגים למענקים ממשלתיים, וזכאים ויתרות זכות.

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

סיווג מדידה עקבת 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 משובץ.

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 ההפרש 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. הכנסות והוצאות מימון

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

ד. 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.

ההפסד המדולל למניה נקבע על ידי התאמת הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות של החברה והתאמת הממוצע המשוקלל של המניות שבמחזור, ובגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדללות, הכוללות כתבי אופציה למניות ואופציות למניות שהוענקו לעובדים.

באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)**ה. 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 2023, החברה עומדת בתנאי היוון העלויות בנוגע לפרויקט מסוים, על כן הוונה החברה חלק מהוצאות הפיתוח לנכס בלתי מוחשי.

הנכס בלתי מוחשי אשר נוצר בחברה אינו מופחת באופן שיטתי כל עוד הוא אינו זמין לשימוש, כלומר אינו במיקום ובמצב הנדרש לו על מנת שיוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה. לפיכך, הנכס הבלתי מוחשי בחברה - עלויות פיתוח, נבחן לירידת ערך לפחות אחת לשנה, עד למועד בו הופך להיות זמין לשימוש. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, החברה הסיקה כי אין סממנים לירידת ערך.

ו. ירידת ערך**נכסים פיננסיים**

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

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.

חצגת 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, מהוונת 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.

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 נכסים שאינם זמינים לשימוש, מבצעת החברה הערכה של הסכום בר ההשבה, או באופן תכוף יותר אם קיימים סימנים לירידת ערך.

באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)

- ז. 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 המתאימה.
- 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.
- ח. 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. הערך בספרים של הפרשה 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.
- ט. 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, מותאם על מנת לשקף את מספר המענקים אשר צפויים להבשיל.
- י. 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.
- 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-365 יום. התקשרות עם הלקוחות מבוססת על מודל תמחור של עלות חודשית קבועה או/ו תמורה משתנה אשר מבוססת על מספר המוצרים המתומחרים מדי חודש. מרבית ההסכמים מעניקים תקופת ימי אשראי ללקוח עד ל-60 יום. החברה מחייבת את לקוחותיה על בסיס תקופתי, עבור מספר השימושים שביצע הלקוח בתוכנה או לפי מחיר קבוע בהתאם להסכם.
- מכיוון שהחייב מטעם החברה הוא (א) מבוסס על מספר השימושים בפועל שביצע הלקוח בתקופה מסוימת, ו-(ב) סכום החייב הוא סופי ולא כפוף להנחות שהלקוח עשוי להיות זכאי להן בתקופות עוקבות, החברה קובעת כי החייב בגין אותה תקופה מתייחס לתקופה הספציפית הזו וניתן להכיר בכל ההכנסה בתום התקופה.

באור 3 - מדיניות חשבונאית מהותית (המשך)

י. הכרה בהכנסה (המשך)

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 שנכלל בתמורת העסקה. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, 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.

יא. יישום לראשונה של תקנים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות

החל מיום 1 בינואר 2023, החברה מיישמת לראשונה את התקנים והתיקונים לתקנים הבאים:

- **תיקון ל- IAS 1, הצגת דוחות כספיים: "גילוי למדיניות החשבונאית"**. בהתאם לתיקון, חברות נדרשות לתת גילוי למדיניות החשבונאית המהותית שלהן חלק הדרישה להצגת המדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. בהתאם לתיקון, מידע על המדיניות החשבונאית הינו מהותי אם, כאשר הוא נלקח בחשבון יחד עם מידע אחר הניתן בדוחות הכספיים, ניתן לצפות באופן סביר כי הוא ישפיע על החלטות שמשמשי הדוחות הכספיים מקבלים בהתבסס על אותם דוחות. מבהיר שמידע על המדיניות IAS 1 - התיקון ל החשבונאית עשוי להיות מהותי אם בלעדיו, תימנע ממשמשי הדוחות הכספיים האפשרות להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים. בנוסף, התיקון מבהיר כי אין צורך בגילוי מידע על מדיניות חשבונאית שאינה מהותית. התיקון יושם לראשונה בדוחות השנתיים לשנת 2023, בעקבותיו היקף הגילוי למדיניות החשבונאית שניתן במסגרת הדוחות הכספיים לשנת 2023 הצטמצם והותאם לנסיבות הספציפיות של החברה.

- **תיקון ל- IAS 12 מיסים על הכנסה; מס נדחה הקשור לנכסים ותחייבויות 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 ומקוזזים.

כתוצאה מכך, הישות תידרש להכיר בנכס או התחייבות מס נדחה בגין הפרשים זמניים אלו במועד ההכרה לראשונה בעסקאות היוצרות הפרשים זמניים שווים ומקוזזים, דוגמת עסקאות חכירה. התיקון יושם החל מתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023. עבור מיסים נדחים הנובעים מחכירות, התיקון יושם בדרך של הצגה ותיקון של מספרי ההשוואה בבאור מסים נדחים ללא השפעה כמותית על הדוחות. משכך, ליישום התיקון לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

יב. תקנים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות שטרם אומצו

- **תיקון ל- IAS 1, הצגת דוחות כספיים; סיווג התחייבויות כשוטפות או בלתי שוטפות**. התיקון מחליף דרישת סיווג מסוימות של התחייבויות כשוטפות או בלתי שוטפות. על פי התיקון, התחייבות תסווג כבלתי שוטפת כאשר לישות יש זכות לדחות את התשלום לתקופה של לפחות 12 חודשים לאחר תקופת הדיווח, אשר הינה "בעלת מהות" (Substance) ואשר קיימת לסוף תקופת הדיווח. התיקון ייושם בתקופות דיווח המתחילות ב- 1 בינואר 2024, עם אפשרות ליישום מוקדם. התיקון ייושם למפרע, לרבות תיקון מספרי השוואה. להערכת החברה, לא צפויה השפעה מהותית כתוצאה מיישום התיקון על סיווג התחייבויותיה כשוטפות או לא שוטפות, כמו גם על באוריה.

באור 4 – מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,885	5,398
2,525	2,251
7,410	7,649

יתרות בבנקים בש"ח
יתרות בבנקים במטבע זר

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

באור 5 - פקדונות לזמן קצר

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
19,199	8,614
257	2,597
19,456	11,211

פקדונות לזמן קצר
פקדונות משועבדים

סעיף זה מורכב מפקדונות שקלים ודולריים בבנקים. חשיפת החברה לסיכון שיעור הריבית המתייחסת לפקדונות מפורטת בבאור 23, בדבר מכשירים פיננסיים.

באור 6 - לקוחות

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,597	4,672
(61)	(342)
2,536	4,330

חובות לקוחות
בניכוי הפסדי אשראי חזויים

באור 7 - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
907	591
-	555
24	13
108	*49
1,039	1,208

הוצאות מראש
הכנסות לקבל
מוסדות
חייבים אחרים

* ראה באור 13ב'

באור 8 - נכס בלתי מוחשי

במהלך חודש ספטמבר 2021 התחילה החברה בפיתוח מערכת לתמחור אופטימלי ליצרני מוצרי צריכה ארוזים (CPG) אשר העלויות בגינו הונו לנכס בלתי מוחשי. החברה תתחיל להפחית את הנכס הבלתי מוחשי עם השלמת הפיתוח (ראה באור 3ה' ובאור 3ו').

2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
853	1,441
588	475
1,441	1,916

עלות
יתרה ליום 1 בינואר
תוספות במשך השנה

יתרת עלות ליום 31 בדצמבר

באור 9 - רכוש קבוע, נטו

שנת 2023

מחשבים	ריהוט וציוד	שיפורים במושכר	סה"כ
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
728	512	172	1,412
160	1	-	161
888	513	172	1,573
508	64	17	589
153	44	17	214
661	108	34	803
227	405	138	770

עלות
יתרה ליום 1 בינואר 2023
תוספות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

פחת שנצבר
יתרה ליום 1 בינואר 2023
פחת במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2023

שנת 2022

מחשבים	ריהוט וציוד	שיפורים במושכר	סה"כ
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
579	123	18	720
149	428	154	731
-	(39)	-	(39)
728	512	172	1,412
361	41	6	408
147	33	11	191
-	(10)	-	(10)
508	64	17	589
220	448	155	823

עלות
יתרה ליום 1 בינואר 2022
תוספות במשך השנה
גריעות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

פחת שנצבר
יתרה ליום 1 בינואר 2022
פחת במשך השנה
גריעות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022

באור 10 - זכאים ויתרות זכות

הרכב:

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,620	2,982
267	912
1,107	890
18	18
4,012	4,802

עובדים ומוסדות בגין שכר
הכנסות מראש, ראה באור 22
הוצאות לשלם
צדדים קשורים, ראה באור 21

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:

2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
101	141
(44)	328
84	-
141	469

יתרת פתיחה ליום 1 בינואר
הוצאות (הכנסות) מימון
מענקים שהתקבלו

יתרת סגירה ליום 31 בדצמבר

לפירוט נוסף, ראה באורים 12א', 12ב', 16, 17, 19 ו-20.

עתודה לפיצויים

2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
17	1
(16)	(1)
1	-

יתרת פתיחה יום 1 בינואר
קיטון בגין עובדים שעזבו

יתרת סגירה יום 31 בדצמבר

באור 12 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים

א. התחייבויות 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. בשנת 2023 לא קיבלה החברה מרשות החדשנות מענקים נוספים. ראה באור 13.

ב. משרד התעשייה והכלכלה

לצורך פירעון המימון הממשלתי שהועבר לחברה ממשרד התעשייה והכלכלה, החברה תחויב בתשלום תמלוגים בשיעור של 3% מגידול בהכנסות החברה העולה על ב- 50% או בגידול של מיליון ש"ח (לפי הנמוך), ביחס לשנת הבסיס כפי שנקבע בטריטוריה הרלוונטית. עד ליום 31 בדצמבר 2022, קיבלה החברה ממשרד התעשייה והכלכלה סך של כ- 790 אלפי ש"ח. בשנת 2023 קיבלה החברה ממשרד התעשייה והכלכלה סך של כ- 90 אלפי ש"ח נוספים.

באור 12 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך)**ג. ערבויות ושעבודים**

לחברה שעבוד מדרגה ראשונה, של כל הזכויות והכספים, העומדים ושיעמדו, לזכות פיקדונות, עד לסך של 188 אלפי ש"ח בעבור מבנה המשרדים אותו חוכרת החברה. כמו כן, נרשם שעבוד נוסף בשנת 2023 על סך 2,063 אלפי ש"ח.

באור 13 - הון מניות**א. הרכב**

ליום 31 בדצמבר 2023	
מונפק ונפרע	רשום
כמות	כמות
3,284,975	10,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כ"א

ליום 31 בדצמבר 2022	
מונפק ונפרע.	רשום
כמות	כמות
3,246,700	10,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. 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.

- 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 מיליון ש"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 היו ניתנות למימוש במחיר של 66.9 ש"ח למניה עד לתאריך 22 בפברואר 2023 ("תאריך הפקיעה"). עד לתאריך הפקיעה מומשו 51 אופציות למניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, יתר האופציות פקעו.
- 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.

ב. 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.

עד ליום 1 בינואר 2022 הומרו 5,400 כתבי אופציות ל 5,400 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. של החברה. בעקבות מימוש כתבי האופציות סך של 125 אלפי ש"ח סווג מהתחייבות בגין כתבי אופציות להון. תוספת המימוש הסתכמה לסך של כ-66 אלפי ש"ח.

במהלך שנת 2023 הומרו 3,503 כתבי אופציות ל 3,503 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. של החברה. בעקבות מימוש כתבי האופציות סך של 67 אלפי ש"ח סווג מהתחייבות בגין כתבי אופציות להון. תוספת המימוש הסתכמה לסך של כ-49 אלפי ש"ח אשר התקבלה בינואר 2024.

כתבי אופציה אלו מוצגים בשווי הוגן מכיוון שתוספת המימוש נקובה במטבע השונה ממטבע הפעילות, ראו באור 23ה'.

באור 13 - הון מניות (המשך)

ב. התקשרויות להקצאת כתבי אופציות (המשך)

מספר כתבי אופציה והממוצע המשוקלל של מחיר המימוש עבור כתבי אופציה למניות:

מספר כתבי האופציה		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש בדולר		
2022	2023	2022	2023	
172,095	172,095	3.536	3.536	יתרה ליום 1 בינואר
-	3,503	-	3.800	מומשו במשך השנה
172,095	168,592	3.536	3.570	יתרה ליום 31 בדצמבר
172,095	168,592	3.536	3.570	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר

החברה אמדה את השווי ההוגן 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.

התנודתיות 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:

2022	2023	
0%	0%	תשואת דיבידנד
48.08%	53.45%	תנודתיות צפויה
4.12%	4.04%	ריבית חסרת סיכון
3.9 שנים	2.9 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 יפקעו 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 יפקעו 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 שוות, 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 שוות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר 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.ג. 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 שוות, 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 שוות, 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.

באור 13 - הון מניות (המשך)

ג. תשלום מבוסס מניות (המשך)

- במהלך שנת 2023 הומרו 34,772 אופציות ל- 34,772 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. של החברה. תוספת המימוש עבור אופציות אלו הסתכמה לכ- 107 אלפי ש"ח.
- 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 שוות, 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.
- ביום 26 במרץ 2023 דירקטוריון החברה אישר להעניק 35,000 אופציות לעובד בחברה. האופציות ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה ב- 13 מנות שוות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון החל מיום 30 ביוני 2025 ועד 31 במרץ 2027. 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 שנת 2023:

2023			
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים של החוזה של האופציות שנים	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות כמות	
7.21	18.75	818,234	אופציות למניות לתחילת השנה
-	15.38	35,000	אופציות למניות שהוענקו במשך השנה
-	26.54	(72,516)	אופציות למניות שחולטו במשך השנה
-	3.06	(34,772)	אופציות למניות שמומשו למניות במשך השנה
6.37	18.63	745,946	אופציות למניות לסוף השנה

להלן טבלה הכוללת את מספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן ואת השינויים שנעשו בתוכניות אופציות לעובדים ויועצים במשך שנת 2022:

2022			
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים של החוזה של האופציות שנים	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות כמות	
6.42	5.59	457,425	אופציות למניות לתחילת השנה
-	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:

2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3,511	1,445	הוצאות תשלום מבוסס מניות
(172)	(33)	בניכוי היוון הוצאות תשלום מבוסס מניות לנכס בלתי מוחשי
3,339	1,412	

באור 13 - הון מניות (המשך)

ג. תשלום מבוסס מניות (המשך)

החברה אמדה את השווי ההוגן בגין הענקת האופציות בהתאם למודל הבינומי. התנדויות הצפויה מבוססת על תנדויות של מניות חברות השוואה על פי מחירי מניה שבועיים, ובהתאם למשך חיי האופציות. עבור אופציות שמחיר המימוש שלהן נקוב בש"ח, שיעור הריבית חסרת הסיכון למועד ההערכה התבסס על נתוני ריבית חסרת סיכון השקלית בישראל למועד ההערכה, לפי משך החיים של האופציה. עבור אופציות שמחיר המימוש שלהן נקוב בדולר, שיעור הריבית חסרת הסיכון למועד ההערכה התבסס על נתוני ריבית חסרת סיכון הדולרית בארה"ב למועד ההערכה, לפי משך החיים של האופציה.

להלן הפרמטרים ששימשו למדידת השווי ההוגן במועד ההענקת של תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים:

2022	2023	
0%	0%	שיעור דיבידנדים צפוי
15.40 - 42.94	12.68	מחיר המניה (ש"ח)
39.25% - 42.61%	47.20%	תנדויות צפויה
1.29% - 3.30%	3.81%	ריבית חסרת סיכון
10-10.15 שנים	10 שנים	אורך חיים צפוי

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 2022-2023 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, 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 2023 לחברה אין הכנסות חייבות במס ואין לה זכאות להטבות המתוארות לעיל.

ג. שומות מס

לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2016.

באור 14 - מסים על הכנסה (המשך)

ד. פריטים שבגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים לא הוכרו בגין הפריטים הבאים:

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
10,360	10,676
48,134	55,345
58,494	66,021

הפרשים זמניים הניתנים לניכוי
הפסדים עסקיים לצורך מס

לפי חוקי המס הקיימים בישראל, אין הגבלת זמן על ניצול הפסדים לצורכי מס ועל ניצול ההפרשים 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.

פריטים שבגינם הוכרו נכסי מסים נדחים:

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,508	1,028
(1,508)	(1,028)
-	-

נכס זכות שימוש
התחייבות בגין חכירה

ה. מס תאורטי

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

באור 15 - עלות המכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,242	2,689
714	1,161
670	653
83	61
64	55
3,773	4,619

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

באור 16 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,364	6,952
1,451	1,413
978	492
670	653
1,039	962
11,502	10,472
(777)	-
10,725	10,472

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

בניכוי מענק מרשות החדשנות, ראה באור 12א'

באור 17 - הוצאות מכירה ושיווק, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,992	6,686
3,585	3,122
1,626	1,382
1,539	530
310	389
15,052	12,109
(309)	(90)
14,743	12,019

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	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,241	1,449
802	721
45	353
739	329
724	770
3,551	3,622

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

באור 19 - הכנסות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
322	189
167	539
44	-
533	728

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

באור 20 - הוצאות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
111	69
55	51
-	328
166	448

הוצאות ריבית ועמלות בנקים
הוצאות מימון בגין חכירה
הוצאות מימון אחרות, ראה באור 11

באור 21 - צדדים קשורים ובעלי עניין

תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים ובעלי עניין (לרבות דירקטורים)

ההנהלה הבכירה זכאית, בנוסף לשכר, לתשלום מבוסס מניות. תגמול והטבות בגין אנשי מפתח ניהוליים ובעלי עניין המועסקים בחברה (לרבות דירקטורים) כוללת:

ליום 31 בדצמבר			
2022		2023	
אלפי ש"ח	מס' אנשים	אלפי ש"ח	מס' אנשים
18	3	18	3
1,200	8	2,285	6

א. יתרות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

התחייבויות שוטפות – צדדים קשורים
התחייבות בגין כתבי אופציה – צדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022		2023	
אלפי ש"ח	מס' אנשים	אלפי ש"ח	מס' אנשים
1,102	2	654	3
550	6	252	6
2,278	2	2,626	3
154	6	171	6

ב. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין (לרבות דירקטורים)

הוצאות תשלום מבוסס מניות - אנשי מפתח ניהוליים

הוצאות תשלום מבוסס מניות – דירקטורים שאינם מועסקים

הוצאות שכר עבודה - אנשי מפתח ניהוליים

הוצאות שכר עבודה – דירקטורים שאינם מועסקים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,167	(1,341)

ג. (הוצאות) הכנסות מימון משערוך כתבי אופציה שהונפקו לצדדים קשורים

באור 22 – הכנסות ממכירות

א. מכירות לפי איזורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3,040	5,286	מכירות בגרמניה
7,078	8,444	מכירות בשאר אירופה
1,311	2,572	מכירות בישראל
2,490	4,829	מכירות בשאר העולם
13,919	21,131	

ב. שינויים ביתרת ההכנסות מראש במהלך התקופה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
75	267	יתרת פתיחה
(75)	(267)	הוכר כהכנסה במהלך השנה
267	912	הכנסות חדשות שנדחו
267	912	יתרת סגירה

**ג. לקוחות עיקריים
הכנסות החברה מלקוחות עיקריים מוצגת בטבלה שלהלן:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
*	3,616	לקוח א'

* מייצג סכום הכנסות הנמוך מ-10% מההכנסות לאותה שנה.

באור 23 – מכשירים פיננסיים

א. כללי

החברה חשופה לסיכונים הבאים הנובעים משימוש במכשירים פיננסיים:

- סיכון אשראי
 - סיכון נזילות
 - סיכון שוק (הכולל סיכון מטבע חוץ ומדד, וסיכון ריבית)
- באור זה ניתן מידע כמותי ואיכותי בדבר החשיפה של החברה לכל אחד מהסיכונים שלעיל, מטרת החברה, מדיניות ותהליכים לגבי מדידה וניהול של הסיכון. האחריות המקיפה לבסס את מסגרת ניהול הסיכונים של החברה ולפקח עליה מצויה בידי הדירקטוריון.

ב. 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.

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכון אשראי

(1) חשיפה לסיכון אשראי

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

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
הערך בספרים באלפי ש"ח		
7,410	7,649	מזומנים ושווי מזומנים
19,456	11,211	פקדונות לזמן קצר
2,536	4,330	לקוחות
24	617	חייבים ויתרות חובה
29,426	23,807	

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

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
הערך בספרים באלפי ש"ח		
1,531	2,614	אירופה
1,005	1,716	שאר העולם
2,536	4,330	

תנועה בהפסדי אשראי חזויים:

2022	2023	
אלפי ש"ח		
16	61	יתרת פתיחה ליום 1 בינואר
(7)	(72)	קיטון כתוצאה ממחיקת חובות
52	353	גידול כתוצאה מהפסדי אשראי חזויים
61	342	יתרת סגירה ליום 31 בדצמבר

(2) גיול חובות והפסדים מירידת ערך

להלן גיול חובות של לקוחות:

ליום 31 בדצמבר				
2022		2023		
ירידת ערך	ברוטו	ירידת ערך	ברוטו	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(9)	1,410	(12)	2,414	אינם בפיגור
(7)	1,058	(9)	1,531	פיגור של 0-90 יום
(14)	32	(45)	136	פיגור של 91-120 יום
(31)	97	(276)	591	פיגור מעל 121 יום
(61)	2,597	(342)	4,672	

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. 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 התחייבות מהסדר חכירה בגין המשרדים בהם היא יושבת, לפרטים נוספים ראה באור 24. יתר ההתחייבויות הפיננסיות (למעט ההתחייבות בגין כתבי האופציה) של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 עומדות לפירעון עד שנה מיום המאזן.

ד. סיכונים שוק

(1) סיכונים מטבע חוץ ומדד

(א) החשיפה לסיכון מטבע חוץ

סיכון מטבע

החברה חשופה לסיכונים 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 2023

שקל חדש	אירו	דולר	ליש"ט	סה"כ
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
5,398	1,614	617	20	7,649
10,864	-	347	-	11,211
879	2,169	837	445	4,330
62	-	-	555	617
17,203	3,783	1,801	1,020	23,807
566	-	-	-	566
476	485	200	-	1,161
3,537	343	10	-	3,890
4,579	828	210	-	5,617
469	-	-	-	469
491	-	-	-	491
960	-	-	-	960
5,539	828	210	-	6,577
11,664	2,955	1,591	1,020	17,230

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים
פקדונות לזמן קצר
לקוחות
חייבים ויתרות חובה

סה"כ

התחייבויות שוטפות:

התחייבות בגין חכירה לזמן קצר
ספקים
זכאים ויתרות זכות

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 ומדד (המשך)
- (א) החשיפה לסיכון מטבע חוץ (המשך)

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 ויתרות זכות

סה"כ

התחייבויות שאינן שוטפות:

התחייבויות אחרות לזמן ארוך
התחייבות בגין חכירה

סה"כ

סה"כ התחייבויות

סה"כ החשיפה נטו

להלן פרטים על שערי החליפין היציגים של האירו, הדולר של ארה"ב והליש"ט מול השקל:

שער החליפין של 1 ליש"ט		שער החליפין של 1 אירו		שער החליפין של 1 דולר		
השינוי בשנה	31 בדצמבר	השינוי בשנה	31 בדצמבר	השינוי בשנה	31 בדצמבר	
ב-%	בש"ח	ב-%	בש"ח	ב-%	בש"ח	
9.014	4.620	6.901	4.012	3.069	3.627	2023
0.82	4.238	6.65	3.753	13.15	3.519	2022

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיכוני שוק (המשך)

(1) סיכוני מטבע חוץ ומדד (המשך)

(ב) ניתוח רגישות

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
90	148
145	80
-	51

עליה בשער החליפין של:

אירו/ש"ח ב- 5%

דולר/ש"ח ב- 5%

ליש"ט/ש"ח ב- 5%

(ג) סיכוני מדד

בנוגע לחשיפה לסיכוני מדד, ראה באור 24 בדבר חכירות.

(2) סיכון שיעורי ריביתסיכון 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 לזמן קצר, לתאריך הדיווח, נעה בטווח שבין 4.25% - 0.85%.

ה. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן**שווי הוגן בהשוואה לערך בספרים**

הערך בספרים של נכסים והתחייבויות פיננסיים לרבות מזומנים ושווי מזומנים, פקדונות משועבדים לזמן קצר, לקוחות, חייבים אחרים, פקדונות לזמן קצר, צדדים קשורים, ספקים, זכאים ויתרות זכות תואם או קרוב לשווי ההוגן שלהם.
ראה באור 2ה' לדוח.

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

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

2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,367	1,200
-	(67)
(3,167)	1,341
1,200	2,474

יתרת פתיחה ליום 1 בינואר

מימוש כתבי אופציה, ראה באור 13ב'

סך ההוצאות (ההכנסות) שהוכרו ברווח והפסד וטרם מומשו

יתרת סגירה ליום 31 בדצמבר

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

באור 23 – מכשירים פיננסיים (המשך)

1. נתונים בדבר מדידות שווי הוגן של מכשירים פיננסיים ברמה 3 ליום 31 בדצמבר 2023.

התחייבות בגין כתבי אופציות

יחסי הגומלין בין הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה ומדידת השווי ההוגן	הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה	טכניקות הערכה לקביעת השווי ההוגן
ככל ששיעור ההיוון יהיה גבוה יותר וסטיית התקן תהיה גבוהה יותר השווי ההוגן של כתבי האופציה יהיה גבוה יותר.	53.45% סטיית תקן	השווי ההוגן נמדד באמצעות מודל B&S

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

התחייבות בגין כתבי אופציות

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

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

באור 24 - חכירות

במסגרת הסכמי החכירה, החברה חוכרת מבנה משרדים מחודש מרץ 2022 ועד לאוקטובר 2025. תמורת תשלומי חכירה חודשיים בסכום של כ-48 אלפי ש"ח בחודש אשר צמודים למדד המחירים לצרכן. החכירה כוללת מבנה, חניה ודמי ניהול. סך תזרים המזומנים ששולם עבור החכירה שהוכר בדוח תזרים מזומנים בשנת 2023 ובשנת 2022 הינו 589 אלפי ש"ח ו-571 אלפי ש"ח בהתאמה. לחברה אין חכירות נוספות מלבד המשרדים הנ"ל.

א. נכס זכות שימוש

2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
743	2,695	עלות
-	72	יתרה ליום 1 בינואר
1,952	-	שערור – הצמדה למדד
		תוספות במשך השנה
2,695	2,767	יתרה ליום 31 בדצמבר
676	1,187	פחת שנצבר
511	552	יתרה ליום 1 בינואר
		פחת במשך השנה
1,187	1,739	יתרה ליום 31 בדצמבר
1,508	1,028	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר

באור 24 - חכירות (המשך)

ב. התחייבות בגין חכירה

2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(87)	(1,523)	יתרת פתיחה ליום 1 בינואר
(1,952)	-	תוספות במשך השנה
-	(72)	שערור - הצמדה למדד
571	589	פרעון התחייבות
(55)	(51)	הוצאות ריבית
(1,523)	(1,057)	יתרה ליום 31 בדצמבר

באור 25 - הפסד למניה

הפסד בסיסי ומדולל למניה

חישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה ליום 31 בדצמבר 2023 וליום 31 בדצמבר 2022 התבסס על ההפסד המיוחס לבעלי המניות של החברה מחולק בממוצע המשוקלל של המניות שבמחזור, באופן הבא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
15,339	10,662	הפסד בסיסי המיוחס לבעלי המניות
3,167	-	השפעת נטרול הכנסות משערור כתבי אופציה
18,506	10,662	הפסד מדולל המיוחס לבעלי המניות

ממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
כמות מניות	כמות מניות	
2,834,596	3,246,700	יתרת לתחילת השנה
394,235	8,984	השפעת המניות שהונפקו במהלך השנה
3,228,831	3,255,684	ממוצע משוקלל בסיסי של המניות לסוף השנה
77,038	-	השפעת מכשירים מדללים
3,305,869	3,255,684	ממוצע משוקלל מדולל של המניות לסוף השנה
(4.751)	(3.275)	הפסד בסיסי למניה (בש"ח)
(5.598)	(3.275)	הפסד מדולל למניה (בש"ח)

באור 25 - הפסד למניה (המשך)

ביום 31 בדצמבר 2023, 347,661 אופציות וכתבי אופציה לא נכללו בחישוב הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות (מדולל), מאחר והשפעתם אנטי-מדללת. שווי השוק הממוצע של מניות החברה, לצורך חישוב ההשפעה המדללת של האופציות וכתבי האופציה למניות, התבסס על מחירי שוק מצוטטים לתקופה במהלכה היו האופציות וכתבי האופציה במחזור.

באור 26 - אירועים לאחר תאריך המאזן

- א. בפברואר 2024 אישר דירקטוריון החברה חלוקה של 102,485 אופציות לעובדים כחלק מתוכנית 2021, אשר ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה. 54,485 אופציות יבשילו ב- 9 מנות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון. 48,000 אופציות יבשילו ב- 13 מנות, כאשר המנה הראשונה תבשיל לאחר שנה מיום ההענקה, ולאחר מכן כל מנה תבשיל בכל סוף רבעון. מועד פקיעת האופציות הינו 10 שנים מיום הענקתם.
- ב. בהמשך לבאור 26, במרץ 2024 השלימה החברה את עסקת ההשקעה שנחתמה בדצמבר 2023. החברה קיבלה עבור הסכם ההשקעה 3 מיליון דולר (כ-10.9 מיליון ש"ח) ברוטו והנפיקה למשקיע 341,474 ממניות החברה.



פרק ד'

פרטים נוספים אודות החברה



קוויקליזארד בע"מ

פרק ד' – פרטים נוספים על התאגיד לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

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 של החברה לכל אחד מהחציונים בשנת 2023	.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: 1 טלפון 03-7428800; 2 טלפון 052-5257549; פקסימיליה: 03-7428800

תאריך הדו"ח: 31 בדצמבר 2023

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 ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

2. תקנה 9ד – דוח בדבר מצבת ההתחייבויות

הדוח על מצבת התחייבויות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2023 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 2023

שינוי ברווח הכולל בין מחצית ראשונה למחצית שניה	מחצית ראשונה לשנת 2023	מחצית שנייה לשנת 2023	סה"כ לשנת 2023		
			באלפי ש"ח	באחוזים (%)	
			באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	
17%	1,649	9,741	11,390	21,131	סה"כ מכירות
12%	(263)	(2,178)	(2,441)	(4,619)	עלות המכירות
18%	1,386	7,563	8,949	16,512	רווח גולמי
		77.6%	78.6%	78.1%	אחוז רווח גולמי
(1%)	34	(5,253)	(5,219)	(10,472)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
7%	(395)	(5,812)	(6,207)	(12,019)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
(6%)	118	(1,870)	(1,752)	(3,622)	הוצאות הנהלה וכלליות
2%	(243)	(12,935)	(13,178)	(26,113)	הוצאות תפעוליות
-21%	1,143	(5,372)	(4,229)	(9,601)	הפסד תפעולי
2594%	(1,245)	(48)	(1,293)	(1,341)	שערוך כתבי אופציה לשווי הוגן*



(151%)	(870)	575	(295)	280	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
20%	(972)	(4,845)	(5,817)	(10,662)	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.

עד לשימוש בתמורת ההנפקה כאמור, החברה הפקידה את תמורת ההנפקה ופירות ההשקעה בגינה בחשבון בנק של החברה והם ינוהלו בהתאם לנוהלי החברה באפיקים סולידיים. יובהר, כי אין בכוונת החברה לעשות שימוש בתמורת ההנפקה לצורך השקעה בנגזרי מטבע שלא למטרות הגנות מטבע.

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 2023 ועד למועד אישור הדוח ראו סעיף 3 לפרק א' – פרק תיאור עסקי התאגיד בדוח זה לעיל ("פרק א'").

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 ולנושאי משרה בכירה

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

1 לפרטים ראו דיווח מידי 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" או "תשקיף החברה").



להלן פירוט התגמולים³, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2023, שניתנו לכל אחד מארבעת 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, מפורט בסעיף 8.3 להלן) (באלפי ש"ח):

סה"כ	תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)					פרטי מקבל התגמולים				
	סה"כ	אחר	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות ^[4]	מענק ^[3]	שכר ^[2]	שיעור החזקה בהון החברה (בדילול מלא) ^[1]	שיעור החזקה בהון החברה ^[1]	היקף משרה	תפקיד
1,341	-	-	260	114	967	6.53%	2.77%	100%	מנכ"ל החברה	פנחס מנדל
780	-	-	125	-	655	0.40%	0.06%	100%	ראש מחלקת מדעני נתונים	יצחק כהן ^[5]
826	-	-	133	-	693	0.72%	-	100%	סמנכ"ל כספים	אור שטוקלמן
861	-	-	90	-	771	0.73%	-	100%	סמנכ"ל טכנולוגיה	שי לנג
268	-	-	-	-	268	0.42%	-	100%	סמנכ"לית שיווק	ענת אורנסקי לב

- [1] שיעור ההחזקה הינו לאחר השלמת הקצאת המניות לחברת Publicies מיום 21.3.2024, כמפורט בסעיפים 3 ו-24.3 לפרק א'.
 [2] רכיב השכר כולל את הרכיבים הבאים: שכר חודשי, זכויות סוציאליות, הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.
 [3] המענקים שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2023 ניתנו בגין שנת 2022.
 [4] למועד הדוח, הוענקו לנושאי המשרה כאמור אופציות לא שחירות. 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 בתקופות הדיווח הרלוונטיות בגין הענקת האופציות לנושאי המשרה הבכירה.
 [5] לאחר תאריך המאזן, ביום 6 בפברואר 2024 חדל מר יצחק כהן מלכהן כראש מחלקת מדעני נתונים של החברה.

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

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2023 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
423	171	-	252	-	-	-	-	-	-	דירקטורים ^[1]

- [1] כל הדירקטורים אשר כיהנו כדירקטורים בחברה בשנת הדיווח ושאינם מועסקים בתפקיד נוסף בחברה.

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

3 "תגמול" – לרבות החייבות 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.



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.

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 עומד על סך של 57,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות). 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 ביגנה משולם הבונוס הוא מועסק בחברה (ולא מצוי בתקופת הודעה מוקדמת).

בשנת 2023 קיבל מר מנדל מענק שנתי בסך של 114 אלפי ש"ח בהתאם לגידול של כ-36% בהכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) בגין שנת 2022. לאחר מועד הדוח, ישולם למר מנדל מענק שנתי בסך של כ-114 אלפי ש"ח בהתאם לגידול של כ-32% בהכנסה הדולרית השנתית המתחדשת (ARR) בגין שנת 2023.

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 בסך של 15,000 אופציות תבשיל

4 ביום 17 בפברואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את עדכון השכר 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.



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 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.

ב. מר יצחק כהן (בס"ק זה: "מר כהן")

מר כהן כיהן כראש מחלקת מדעני נתונים של החברה, החל מחודש נובמבר 2012 בהיקף משרה מלאה (100%) ועד ליום 6 בפברואר 2024. 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). בנוסף, זכאי 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 ולאי-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקתו ולמשך של 6 חודשים לאחריה. לאחר תאריך המאזן, ביום 6 בפברואר 2024 חדל מר כהן לכהן כראש מחלקת מדעני נתונים בחברה.

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, אשר חלקן הבשילו וחלקן פקעו לאחר סיום כהונתו. 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.

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 הבשילה ביום 1 בינואר 2024, והיתר פקעו לאחר סיום כהונתו. 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: 134473-01-2022), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת בדרך ההפניה.

ג. מר אור שטוקלמן (בס"ק זה: "מר שטוקלמן")

מר שטוקלמן מכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה החל מיום 12 בדצמבר 2020. תנאי העסקתו של מר שטוקלמן כוללים את התנאים הבאים: העסקה במשרה מלאה (100%); שכרו החודשי של מר שטוקלמן עומד על סך של 48,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות). בנוסף זכאי מר שטוקלמן לתנאים נלווים כמקובל בחברה: ביטוח פנסיוני, קרן השתלמות, הפרשות סוציאליות, 20 ימי חופשה (וצבירה שלא תעלה על שנתיים), דמי הבראה וימי מחלה בהתאם לדין (אשר ניתנים לצבירה עד לסך של 90 יום, אך מר שטוקלמן אינו רשאי לפדותם), תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות על סך 250 ש"ח לחודש; הסכם ההעסקה מחיל את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; התחייבות לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת ההעסקה ולמשך תקופה של 12 חודשים אחריה; הוראות לעניין בעלותה של החברה על קניין רוחני לחברה; תקופת הודעה מוקדמת לפי חוק, אולם ההסכם כולל עילות סיום העסקה מידי.

ד. שי לנג (בס"ק זה: "מר לנג")

מר לנג מכהן כסמנכ"ל הטכנולוגיה של החברה החל מיום 29 בינואר 2023. תנאי העסקתו של מר לנג כוללים את התנאים הבאים: העסקתו במשרה מלאה (100%); שכרו החודשי של מר לנג עומד על סך של 57,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות). בנוסף זכאי מר לנג לתנאים נלווים כמקובל בחברה: ביטוח פנסיוני, קרן השתלמות, הפרשות סוציאליות, 20 ימי חופשה (וצבירה שלא תעלה על שנתיים), דמי הבראה וימי מחלה בהתאם לדין, תקופת הודעה מוקדמת בהתאם לדין, תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות בהתאם לדין; הסכם ההעסקה מחיל את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; התחייבות לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת ההעסקה ולמשך תקופה של 6 חודשים אחריה; הוראות לעניין בעלותה של החברה על קניין רוחני לחברה; תקופת הודעה מוקדמת בת שישים (60) ימים, אולם ההסכם כולל עילות סיום העסקה מידי.

בתקופת הדוח הוקצו למר לנג על פי מתאר 35,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, המהוות למועד פרסום הדוח 0.73% מהון המניות של החברה בדילול מלא. לפרטים ראו דיווח מידי של החברה מיום 30 במרץ 2023 (מס' אסמכתא: 036306-01-2023) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

ה. ענת אורנסקי לב (בס"ק זה: "גב' אורנסקי לב")

גב' אורנסקי לב מכהנת כסמנכ"לית השיווק של החברה החל מיום 6 לדצמבר 2023. תנאי העסקתה של גב' אורנסקי לב כוללים את התנאים הבאים: העסקה במשרה מלאה (100%); שכרה החודשי של גב' אורנסקי לב עומד על סך של 45,000 ש"ח (ברוטו) (כולל שעות נוספות). בנוסף זכאית גב' אורנסקי לב לתנאים נלווים כמקובל בחברה: ביטוח פנסיוני, קרן השתלמות, הפרשות סוציאליות, 20 ימי חופשה (וצבירה שלא תעלה על שנתיים), דמי הבראה וימי מחלה בהתאם לדין, תקופת הודעה מוקדמת בהתאם לדין, תשלום חודשי בגין הוצאות על נסיעות בהתאם לדין; הסכם ההעסקה מחיל את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963;



התחייבות לשמירה על סודיות ולאי-תחרות בחברה במהלך תקופת ההעסקה ולמשך תקופה של 6 חודשים אחריה; הוראות לעניין בעלותה של החברה על קניין רוחני לחברה; תקופת הודעה מוקדמת בת שישים (60) ימים, אולם ההסכם כולל עליות סיום העסקה מיידי.

לאחר מועד הדוח הוקצו לגב' אורנסקי לב על פי מתאר 20,000 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, המהוות 0.42% מהון המניות של החברה בדילול מלא. לפרטים אודות תנאי ההקצאה ופרטיה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 בפברואר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-018378) אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה

ו. גמול לדירקטורים

כלל הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות הדירקטורים החיצוניים והבלתי תלויים, זכאים לגמול השתתפות בשיבות 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, 8.6 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 לדירקטורים הבאים: מר אברי קציר, מר ישי קב, מר הרצל לקס וגב' 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. יצוין כי במהלך תקופת הדוח חדלו מלכהן כדירקטורים חיצוניים וכדירקטורית בחברה מר עמיחי הלמן, גב' קרן פרימור-כהן וגב' גילי הרט, בהתאמה. 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. לפרטים נוספים בדבר סיום כהונתם של גב' גילי הרט, גב' קרן פרימור-כהן ומר עמיחי הלמן כדירקטורים בחברה, ראו דיווחים מיידיים של החברה מימים 23 באוקטובר, 2023 ו-25 בפברואר 2024, בהתאמה, אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.⁵

8.4. מדיניות תגמול

לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה אשר הינה בתוקף נכון למועד דוח זה ראה נספח לפרק 8 המצורף לתשקיף החברה,⁶ אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

8.5. שיפוי לנושאי משרה ודירקטורים בחברה

5 מס' אסמכתאות: 2023-01-117945, 2021-01-019239 ו-2024-01-019242, בהתאמה.
6 ראו הייש 2 לעיל.



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 ומועסקים 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 לגבוה 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 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 פטור לנושאי 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 20 בפברואר 2024 אישרה ועדת התגמול של החברה⁸ את התקשרות החברה עם מבטחים חדשים בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה לתקופה של שנה החל מיום 1 במרץ 2024 ועד ליום 28 בפברואר 2025, בגבולות אחריות של עד 7 מיליון דולר למקרה ולתקופת ביטוח, פרמיה שנתית בסך של 20,000 דולר, והשתתפות עצמית של החברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות בישראל כנגד נושאי

7 ביום 23 בדצמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה את החלטת 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.

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



משרה בסך של 10,000 דולר - והכל בהתאם לקבוע במדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 בפברואר 2024 (מס' אסמכתא: 2023-01-007629), אשר הפרטים הכלולים מובאים בדרך ההפניה.

9. תקנה 21 – בעל השליטה בחברה

למועד הדוח לא קיים בעל שליטה בחברה.

10. תקנה 22 – עסקאות עם בעלי שליטה

למועד הדוח לא קיים בעל שליטה בחברה.

11. תקנה 24 – החזקות בעלי עניין בחברה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, ביחס למניות וניירות הערך האחרים של החברה שמחזיק כל בעל עניין בחברה בסמוך לפני מועד פרסום הדוח:

שם בעל העניין/נושא המשרה הבכירה*	כמות מניות	כמות אופציות לא רשומות	כמות כתבי אופציה לא רשומים	שיעור החזקה בפועל	שיעור החזקה בדילול מלא
פרנסואה פולק	408,603	--	31,890	11.19%	9.16%
TECH STRG 3.0 PCC LTD	393,480	--	--	10.77%	8.18%
Pertec Management Limited BVI	213,950	--	--	5.86%	4.45%
פרטק מנג'מנט ישראל בע"מ	131,913	--	--	3.61%	2.74%
מיטב בית השקעות בע"מ - קופות גמל	377,765	--	--	10.34%	7.85%
מיטב בית השקעות בע"מ - נוסטרו	21,163	--	--	0.58%	0.44%
מיטב בית השקעות בע"מ - קרנות נאמנות	42,329	--	--	1.16%	0.88%



שיעור החזקה בדיולול מלא	שיעור החזקה בפועל	כמות כתבי אופציה לא רשומים	כמות אופציות לא רשומות	כמות מניות	שם בעל העניין/נושא המשרה הבכירה*
9.63%	12.68%	--	--	463,116	י.ד. מור השקעות בע"מ – קופות גמל
4.39%	5.78%	--	--	210,984	ילין לפידות – ניהול קרנות נאמנות בע"מ
2.22%	2.93%	--	--	106,950	ילין לפידות – ניהול קופות גמל בע"מ
11.83%	9.35%	--	--	341,474	Publicis Groupe Holdings BV
0.27%	0.08%	--	10,000	2,917	ישי קב
0.21%		--	10,000	--	אברי קציר
0.21%		--	10,000	--	הרצל לקס
6.53%	2.77%	10,218	203,028	101,083	פנחס מנדל
0.72%	--	--	34,550	--	אור שטוקלמן
0.17%	--	--	8,000	--	סאמר ביטאר
0.73%	--	--	35,000	--	שי לנג
0.42%	--	--	20,000	--	ענת אורנסקי לב
71.03%	77.10%	42,108	330,578	2,815,727	סה"כ

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

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

הון רשום	הון מונפק	אופציות (לא רשומות), הניתנות להמרה למניות רגילות של החברה	כתבי אופציה (לא רשומים), המירים למניות החברה	אופציות (לא רשומות) הניתנות



להמרה למניות רגילות של החברה ⁹				
97,485	168,592	664,212	3,653,054	10,000,000

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

14. תקנה 24ב – מרשם בעלי מניות

לפרטים בדבר מרשם בעלי המניות של החברה נכון ליום 21 במרץ 2024, ראו דיווח מידי של החברה מאותו היום (מס' אסמכתא: 2024-01-029901), אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

9 לפרטים אודות הקצאת 102,485 אופציות (לא סחירות) של החברה על פי מתאר לעובדים ולנותן שירותים (שאינם נושאי משרה בחברה) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, שנעשתה לאחר תקופת הדוח, ראו סעיף 18.3.3 לפרק א'.

15. תקנה 26 – הדירקטורים של התאגיד

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

פרטים/שם הדירקטור	ישי קב	אברי קציר	נוי ליבוביץ' ¹⁰
תעודת זהות	035696277	032225583	201547890
תאריך לידה	6/4/1979	1/6/1975	8/12/1989
מען להמצאת כתבי בי-דין	אח"י דקר 25ב, רעננה	יצחק שמיר 5, גבעת שמואל	הדקל 70, תל מונד 4060070
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטורית
חברות בוועדה / ועדות הדירקטוריון	לא	לא	לא
האם מכהן כדירקטור חיצוני	לא	לא	לא
האם סווג כדירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא
האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	כשירות מקצועית	כשירות מקצועית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית
האם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בבעל עניין בחברה	-	-	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	23/02/2018	25/11/2020	22/10/2023
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 בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת תל אביב. הסמכה והתמחות במערכות מידע פיננסיות, אוניברסיטת תל אביב.

10 ביום 22 באוקטובר 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את מינויה של גב' נוי ליבוביץ' כדירקטורית בחברה, וכן אישרה את תנאי כהונתה והעסקתה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה וכן דוח תוצאות אסיפה מימים 17 בספטמבר 2023 ו-23 באוקטובר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-107280 ו-2023-01-117933, בהתאמה), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.



פרטים/שם הדירקטור	ישי קב	אברי קציר	נוי ליבוביץ ¹⁰
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	MSA Shine Global Family -ב- C.I.O Office Ltd.	בעלים ומנכ"ל של חברת בייבי סטאר בע"מ ומנכ"ל חברת מידות טובות.	<p>MBA Shine -ב- מנהלת השקעות ; Global Family Office מנהלת השקעות ראשית -ב- ; TRECAPITAL, LP מנהלת פרוטפוליו -ב- Mabat-Up .Ltd.</p> <p>*מיומנות או מומחיות בתחום הסייבר - ידע בסיסי כתוצאה מניתוח חברות בתחום הסייבר כחלק מהעבודה בתחום ההשקעות.</p>
פירוט תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור	<p>נסטד בע"מ, אקספרט טרייד בע"מ, אמ.אס.איי אייבור מימון בע"מ, זיקה תעשיות בע"מ, מ.י.גיוי ייעוץ והשקעות בע"מ, גיויה לדור הבא בע"מ, רובע גלילות בע"מ, איבור הצפון החדש בע"מ, אנרפינט ישראל החזקות (2017) בע"מ, גרניט אמ.אס.איי בע"מ, קבוצת זיקה בע"מ, לילי – אווק בע"מ, אמ.אס.איי טריגו שלמה בע"מאליסיום פמילי אופיס בע"מ, מה יהיה יהיה בע"מ, גרניט אמ.אס.איי גי פי אל סי טי די, קמי 271 אחזקות בע"מ, גרניט אמ.אס.איי קמיליון בע"מ, גרניט קמיליון גי פי אל סי די, גביש פיננסים בע"מ, אמ.אס.איי תמ"א בע"מ, ספקטרום שיין נכסים – פלאוט 4 רחובות בע"מ.</p>	אין	אין
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	כן
האם הינו מורשה חתימה עצמאי	לא	לא	לא

פרטים/שם הדירקטור	ירדן שפירא ¹¹	הרצל לקס
תעודת זהות	032572745	032390163
תאריך לידה	21/4/1986	14/8/1975
מען להמצאת כתבי בי-דין	עמק החולה 8, רמת גן	שניר 1, אורנית
נתינות	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצוני
חברות בוועדה / ועדות הדירקטוריון	ביקורת, תגמול	ביקורת, תגמול
האם מכהן כדירקטור חיצוני	כן	כן
האם סווג כדירקטור בלתי תלוי	כן	כן
האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
האם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בבעל עניין בחברה	-	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	22/10/2023	17/2/2022
השכלה	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, אוניברסיטת רייכמן	תיכונית
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	מנהלת כספים בבטי שירותים דיגיטליים בע"מ; דירקטורית כפסים באקס אם סייבר בע"מ; חשבת בכירה בסקייבוקס בע"מ.	2011-2022 מנהל הנפקות בחברת ברק קפיטל חיתום בע"מ; 2022-2024 – מנכ"ל חברת מנט ייזום בע"מ
פירוט תאגידיים נוספים בהם מכהן כדירקטור		בעל שליטה ודירקטור של חברת מנט ייזום בע"מ
קרבת משפחה עם בעל עניין אחר בחברה (אם יש)	לא	לא
האם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון	כן	כן
האם הינו מורשה חתימה עצמאי	לא	לא

11 ביום 22 באוקטובר 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את מינויה של גבי ירדן שפירא כדירקטורית חיצונית בחברה, וכן אישרה את תנאי כהונתה והעסקתה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה וכן דוח תוצאות אסיפה מימים 17 בספטמבר 2023 ו-23 באוקטובר 2023 (מסי' אסמכתאות: 2023-01-107280 ו-2023-01-117933), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.



16. 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	אור שטוקלמן	שי לנג	ענת אורנסקי לב	סאמר ביטאר ¹²	דניאל שפירא
034322743	038095667	028556488	032179566	052755998	21/7/1954	13/05/2021
29/11/1977	24/12/1985	8/6/1971	2/5/1975	5/1/1991	11/6/2023	01/02/2018
מנכ"ל החברה	סמנכ"ל כספים	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	סמנכ"לית שיווק	חשב החברה	מבקר פנים	תפקיד בחברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל עניין בחברה
תואר ראשון (BS.c) בהנדסת תעשייה וניהול, מכללת שנקר. תואר שני בלוגיסטיקה (MBA) וניהול, אוניברסיטת בר-אילן.	תואר ראשון (B.A) בכלכלה עם התמחות בראיית חשבון, אוניברסיטת בן-גוריון; רואה חשבון מוסמך בישראל	תואר ראשון בהנדסת מחשבה, הטכניון.	תואר ראשון אוניברסיטת תל אביב, עם התמחות בשיווק ומערכות מידע; לימודי המשך ב-Stanford University, Data Driven Marketing	תואר ראשון (B.A) בכלכלה עם התמחות בראיית חשבון, אוניברסיטת חיפה; רואה חשבון מוסמך בישראל.	חשבונאות (B.A) וכלכלה, אוניברסיטת בר אילן; רואה חשבון מוסמך בישראל	השכלה
מנכ"ל החברה, מינואר 2018 עד היום; בעלים, דירקטור ומנכ"ל של חברת פני מנדל אחזקות בע"מ; יו"ר ודירקטור בשילוב שינוע ולוגיסטיקה בע"מ.	2020 - היום סמנכ"ל כספים בחברה. 2019 - מנהל כספים ב-Prodalim US, באורלנדו פלורידה;	2023 - היום סמנכ"ל מחקר ופיתוח בחברה. 2014 - 2022 יזם וסמנכ"ל פיתוח באנדוט.	2018-2020 - מנהלת שיווק ב-אאוטבריין ישראל; 2020-2023 - Marketing (Asia Director, Pacific & Israel, אאוטבריין.	2023 - היום חשב החברה. 2016-2023 - מנכ"ל במחלקת ביקורת הייסק בפירמת KPMG.	בעל משרד לראיית-חשבון, מאז 1985 ועד היום; מבקר פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובח"ל.	עיסוק בחמש השנים האחרונות
לא	לא	לא	לא	לא	לא	האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה
כן	כן	לא	לא	לא	לא	האם הינו מורשה חתימה עצמאי

17. תקנה 27 – רואה החשבון המבקר של התאגיד

סומך חייקין (KPMG), רחוב הארבעה 17, תל אביב 6100601.

18. תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים

להלן יובאו המלצות הדירקטורים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית, בשנת 2023:

12 ביום 11 ביוני 2023 החל לכהן רו"ח סאמר ביטאר כחשב החברה, זאת חלף רו"ח אביה בן-חמו שחדלה לכהן בתפקיד זה במהלך תקופת הדוח.



18.1. החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

ביום 22 באוקטובר 2023 אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של בעלי מניות החברה את הנושאים הבאים: (1) מינויה של גבי נוי ליבוביץ' לכהונה כדירקטורית בחברה וכן את תנאי כהונתה ובכלל כך את זכאותה לגמול דירקטורים המשולם ליתר הדירקטורים הבלתי-תלויים בחברה וכן את זכאותה לכיסוי ביטוחי כמקובל בחברה ובאופן התואם את יתר נושאי המשרה בה; (2) מינויה של גבי ירדן שפירא לכהונה כדירקטורית חיצונית בחברה וכן את תנאי כהונתה ובכלל כך את זכאותה לגמול דירקטורים המשולם ליתר הדירקטורים הבלתי-תלויים בחברה וכן את זכאותה לכיסוי ביטוחי כמקובל בחברה ובאופן התואם את יתר נושאי המשרה בה; (3) הארכת תקופת מימושו של 225,084 אופציות הניתנות למימוש ל-225,084 מניות רגילות של החברה שהוקצו למר יוסף כהן, לאחר סיום העסקתו כסמנכ"ל מוצר טכנולוגיות ושיווק של החברה, בתקופת הארכה נוספת של 23 חודשים החל מיום 30 באוקטובר 2024, תוך חריגה ממדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מימים 17 בספטמבר ו-23 באוקטובר, 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-107280 ו-2023-01-117933), אשר הפרטים הכלולים בהם מובאים בזאת על דרך ההפניה.

19. תקנה 29א – החלטות החברה

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

19.1. ביטוח נושאי משרה ודירקטורים בחברה

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

19.2. פטור לנושאי משרה ודירקטורים בחברה

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

19.3. שיפוי לנושאי משרה ודירקטורים בחברה

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

21 במרץ, 2024

קוויקליזארד בע"מ

שמות החותמים ותפקידיהם:

פנחס מנדל, מנכ"ל

אור שטוקלמן, סמנכ"ל כספים