



## דוח תקופתי לשנת 2021

מוגש בזאת דו"ח תקופתי לשנת 2021 בהתאם לתקנות ניירות ערך (דו"חות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970.

שם התאגיד:	גינגו קונקטיביטי בע"מ
מס' חברה ברשם החברות:	514663335
כתובת:	המחשב 1, נתניה
טלפון:	09-9708607
דואר אלקטרוני:	ophir@jungo.com
תאריך המאזן:	31 בדצמבר, 2021
תאריך הדוח:	24 במרץ, 2022

גינגו קונקטיביטי בע"מ ("החברה") הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דו"חות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("התקנות"). כמו כן, החברה נכללת במדד ת"א טק-עילית ובהתאם החליטה על אימוץ מלוא ההקלות המוקנות לתאגיד קטן הנכלל במדד ת"א טק-עילית, לרבות: מתכונת דיווח חצי שנתי; העלאת הרף הנדרש לצירוף הערכות שווי מהותיות ל- 20%; פטור מצירוף חוות דעת רואה חשבון לעניין אפקטיביות הבקרה (ISOX); הקלה בחובת צירוף דוחות חברות כלולות – העלאת סף הצירוף לדוחות ביניים של דוחות חברות כלולות מהותיות ל- 40% (תוך הותרת סף הצירוף לדוחות כספיים שנתיים על 20%) (אם וככל שרלוונטי); פטור מ"דוח גלאי" – פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות הדוחות (פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם, "דוח גלאי") לתאגידים קטנים אשר החשיפה שלהם לסיכונים שוק הנובעים ממכשירים פיננסיים אינה מהותית, בהתאם לספי מהותיות שנקבעו בתקנות הדוחות; פטור מצירוף הצהרת מנהלים על הבקרה הפנימית;

## תוכן עניינים

תיאור עסקי החברה	–	פרק א'
דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה	–	פרק ב'
דוחות כספיים	–	פרק ג'
פרטים נוספים על החברה	–	פרק ד'

## פרק א' - תוכן עניינים

### תיאור עסקי התאגיד

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

- 1-א 1.1 תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה
- 4-א 1.2 תחום הפעילות של החברה
- 4-א 1.3 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
- 4-א 1.4 חלוקת דיבידנדים

חלק שני – מידע אחר

- 5-א 1.5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות
- 6-א 1.6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

חלק שלישי – תיאור עסקי התאגיד לפי תחום הפעילות

- 14-א 1.7 מידע כללי על תחום הפעילות
- 18-א 1.8 מוצרים ושירותים
- 29-א 1.9 מוצרים חדשים
- 30-א 1.10 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים
- 31-א 1.11 לקוחות
- 33-א 1.12 שיווק והפצה
- 33-א 1.13 צבר הזמנות
- 33-א 1.14 תחרות
- 35-א 1.15 עונתיות
- 35-א 1.16 רכוש קבוע ומתקנים, ציוד
- 35-א 1.17 מחקר ופיתוח
- 36-א 1.18 נכסים לא מוחשיים
- 40-א 1.19 הון אנושי
- 41-א 1.20 הון חוזר
- 42-א 1.21 מיסוי
- 42-א 1.22 הסכמים מהותיים
- 42-א 1.23 הליכים משפטיים

43-א	יעדים ואסטרטגיה עסקית	6.24
43-א	מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים	6.25
44-א	דיון בגורמי סיכון	6.26

## פרק א' - תיאור עסקי התאגיד

### חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

#### 1.1 תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

תיאור עסקי החברה כולל מידע צופה פני עתיד, המוגדר בחוק ניירות ערך כתחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר, המתייחס לאירוע או לעניין עתידיים, שהתממשותם אינה וודאית ואינה בשליטתה הבלעדית של החברה ("מידע צופה פני עתיד"). מידע צופה פני עתיד הניתן בתיאור עסקי החברה מתבסס על מידע הקיים בחברה וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון לתאריך הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה. במקרים מסוימים ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד על ידי הופעת ניסוחים כגון: "החברה צופה", "החברה מעריכה", "החברה מתכוונת" וכדומה, אך ייתכן כי מידע זה יופיע גם בניסוחים אחרים.

##### 1.1.1 התאגדות החברה

החברה הוקמה והתאגדה ביום 4 בספטמבר, 2011, בהתאם לדיני מדינת ישראל, כחברה פרטית מוגבלת במניות על פי חוק החברות, תחת השם אופיר הרבסט בע"מ. ביום 9 באפריל 2013 שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי.

בחודש יולי 2021, פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף הנושא תאריך של 26 ביולי 2021, לפיו הנפיקה החברה 1,103,950 מניות רגילות ורשמה למסחר 9,000,000 מניות הקיימות בהונה המונפק של החברה. התמורה המיידית ברוטו לחברה במסגרת ההנפקה מכוח התשקיף כאמור הסתכמה בסך של כ- 27,046 אלפי ש"ח. לפרטים ראו תשקיף החברה שפורסם ביום 25 ביולי 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-057172), ההודעה המשלימה (מתוקנת) מיום 26 ביולי 2021 (אסמכתא: 2021-01-057673) (להלן יחדיו: "התשקיף") ודיווח דבר תוצאות ההנפקה מיום 26 ביולי 2021 (אסמכתא: 2021-01-058057), כשבעקבות כך החברה הפכה לחברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.

עוד יצוין כי מניות החברה צורפו במסגרת המסלול המהיר הייחודי למדד ת"א טק-עילית, בתום יום המסחר שחל ביום 7 באוקטובר 2021 ובהתאם לאמור בתשקיף אימצה החברה את מלוא ההקלות החלות על החברה הן כתאגיד קטן והן כחברה שמניותיה נסחרות במדד ת"א טק-עילית. לפרטים ראו סעיפים 1.4 ו-1.5 לתשקיף.

##### 1.1.2 פעילות החברה

החברה החלה בפעילותה העסקית בחודש מרץ 2013, עת רכשה מחברת סיסקו רג ישראל בע"מ ("סיסקו") את פעילות חטיבת ST Connectivity Software Business, שבעקבותיה ועד למועד

דוח זה סיסקו מחזיקה בכ- 9.89% מהון החברה (כ- 8.93% בדילול מלא). במסגרת רכישת החטיבה כאמור, בין היתר, עברו לחברה עשרות עובדים, לרבות אנשי פיתוח אשר החלו לפתח גרסאות חדשות למוצרי החטיבה שנרכשה כאמור.

מאז תחילת פעילותה העסקית החברה עוסקת בפיתוח ובייצור תוכנות כאשר נכון למועד הדוח החברה מתמקדת בפיתוח תוכנות המנטרות באמצעות מצלמות בתוך הרכב, ואלגוריתמיקה לניתוח מצב הנהג והנוסעים, בעוד בעבר התמקדה באספקת פתרונות בדמות תוכנות תקשורת מתקדמות למפתחי מערכות מולטימדיה לרכב, מפתחי דרייברים ופרוטוקולי תקשורת חומרה. מוצרי החברה נמכרים ברחבי העולם למדינות יעד שונות- למדינות המונות מעל 14 מיליון תושבים (כגון: ארה"ב, קוריאה, יפן וסין). יצוין כי החברה נחשבת כמפעל טכנולוגי מועדף-לפרטים ראו באור 12 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2021

במהלך השנים עסקה החברה בפיתוח תוכנות לניהול המולטימדיה ומערכות המידע ברכב, אשר הותקנו בעשרות מיליוני רכבים דרך כ- 10 לקוחות שונים (לפרטים אודות מוצרים אלו אשר מכירתם הולכת ומצטמצמת ראו סעיף 1.8.3 להלן). בשנים האחרונות עברה החברה להתמקד בתוכנות לניטור מצלמות בתוך הרכב כאשר נכון למועד הדוח, מוצר הדגל של החברה הינו תוכנת ה-CoDriver אשר באמצעותה מתכוונת החברה לפרוץ לשוק הבטיחות ברכבים, ומערכת ה-VuDrive שמהווה פיתרון מלא לציי רכב.

תוכנת ה-CoDriver מאפשרת ניטור פנים רכב באמצעות מצלמות לצורך זיהוי הסחת דעת של הנהג, עייפות, מספר נוסעים ברכב, שכחת ילדים ועוד. במוצר זה משולבת AI (בינה מלאכותית), אלגוריתמיקה וניתוח תמונה (Computer Vision), הכוללים פתרון בעיות AI. מוצר ה-CoDriver הינו חלק מתחום משלים של מערכות, המנטרות את פנים כלי הרכב ועוקבות אחר מצבים של הירדמות, שימוש בטלפון חכם והסחות דעת אחרות מצד הנהג (היכולות לנבוע לדוגמה גם ממצבים של שכרות), הצומח לצד מערכות העזר הבטיחותיות ברכב Advanced driver-assistance systems (להלן: "ADAS") המוכרות יותר, המספקות לנהג התראות מפני סכנות שונות בכביש, אשר שיפרו מאוד את הבטיחות בדרכים ואולם, הן לא נותנות מענה לגורם המרכזי לתאונות הדרכים: חוסר תשומת לב של הנהג. באמצעות השימוש ב-CoDriver החברה שמה לעצמה למטרה לפעול להצלת חיי אדם ורכוש בהפחתה ומניעה של תאונות הדרכים וזאת באמצעות יכולותיה המתקדמות של המערכת.

נכון למועד הדוח, לחברה מעל 30 לקוחות ששילמו על השימוש ב-CoDriver, במגוון מדינות הכוללות בין היתר את ארה"ב, גרמניה, צרפת, יפן וסין. הלקוחות כוללים יצרניות רכב, ספקיות משנה, ספקיות טלמטיקס מובילות (חברות שמספקות שירותים לציי רכב גדולים). לקוחות החברה כאמור רכשו את CoDriver בעיקר לטובת פיתוחים פנימיים ובדיקות יכולות- POC (Proof Of Concept), אשר מאפשרים להם לבחון את התאמת המוצר לכלי הרכב אותם הם מייצרים או משווקים/מנהלים. משמע, ישנן עסקאות בשלבים שונים אשר עשויות לייצר הכנסות שעשויות להיות משמעותיות בעתיד, כאשר במסגרת תהליך ה-POC, כבר הותקנה ה-

CoDriver בעשרות אלפי רכבים על ידי לקוחות החברה, אולם לעיתים תהליך ה-POC אינו מתקדם בין אם החברה אינה עונה על הדרישות הטכנולוגיות של הלקוח הפוטנציאלי ובין אם בשל אי התאמה מסיבות שונות אחרות. לדעת הנהלת החברה, הרגולציה ההולכת ומתגברת בעולם (לפרטים ראו סעיף 1.6.4 להלן) יוצרת רוח גבית חזקה לאימוץ הטכנולוגיה, ויצרניות רכב גדולות מוציאות RFI /RFQ<sup>1</sup> משמעותיים (קרי: הליכים מעיין מכרזיים שחברות ענק מכריזות אודותם וגופים שונים רשאים לגשת ולפנות לאותן חברות ענק עם הפתרונות והטכנולוגיה שלהם), לרבות כאלו שהחברה נחשפת ומתחרה על RFI/RFQ עבור הטכנולוגיה שלה של עשרות מיליוני רכבים. עם זאת, תהליכי ה-RFI ו-RFQ לוקחים זמן רב, ואין ודאות שיבשילו לעסקאות.

השוק הפוטנציאלי אליו מכוונת החברה מורכב למעשה משלושה שווקים<sup>2</sup>: יצרניות רכבים (ומספקיות משנה של רכבים חדשים); Aftermarket - ספקיות טלמטיקס (חברות שמספקות שירותים לציי רכב גדולים); פנייה ישירה לציי רכב גדולים - כאשר המטרה היא זהה: התקנת תוכנת ה-CoDriver ומערכות VuDrive ברכבים שונים.

לפרטים נוספים אודות מוצר ה-CoDriver ראו סעיף 1.8.1 להלן.

החברה מעריכה כי לטכנולוגיות ה-AI של החברה שימושים גם מעבר לעולם הרכב (ראו פירוט לעניין המוצר החדש יחסית - MagiaTouch של החברה בסעיף 1.8.2 להלן אשר ביחס אליו כבר התקשרה החברה ב-POC), עם לקוחות שבודקים אפשרויות הטמעה שונות של הטכנולוגיה, בין היתר לצורך שימוש ושליטה אינטואיטיבית במכשירים ביתיים.

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח בעלת אישור מרשות החדשנות להיותה חברת מחקר ופיתוח בהתאם לכללים הקבועים בתקנון הבורסה.

**הערכותיה של החברה בדבר מכירות אפשריות השלמת אילו מהפרויקטים הנמצאים בפיתוח, לרבות פרויקטים אשר טרם החלו ובכוונת החברה ליישם, פיתוחים של טכנולוגיות החברה, שחלקן טרם החלו בפיתוחן, הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינן בשליטת החברה בלבד ועשויות שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי.**

### 1.1.3 החזקות, בעל שליטה ומבנה החזקות החברה

נכון לתאריך הדוח, בעל השליטה בחברה הינו מר אופיר הרבסט אשר מחזיק נכון לתאריך הדוח בכ-79.13% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-71.41% על בסיס דילול מלא).

---

<sup>1</sup> Request for Information -RFI  
<sup>2</sup> Request for Quote -RFQ

<sup>2</sup> מובהר כי נכון למועד הדוח אין בכוונת החברה לפנות לבעלי רכבים פרטיים ולהציע להם את מוצרי החברה. [עדיין נכון?]

נכון לתאריך הדוח, החברה לא מחזיקה בכל תאגיד אחר.

## 1.2 תחום הפעילות של החברה

כאמור לעיל, נכון לתאריך הדוח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח בעלת אישור מרשות החדשנות להיותה חברת מחקר ופיתוח בהתאם לכללים הקבועים בתקנון הבורסה. במסגרת תחום פעילותה עוסקת החברה בפיתוח תוכנות המנטרות מצלמות בתוך הרכב, ואלגוריתמיקה לניתוח מצב הנהג. בנוסף, החברה עדיין ממשיכה לספק (אך לא לפתח) פתרונות בדמות תוכנות תקשורת מתקדמות למפתחי מערכות מולטימדיה לרכב (באמצעות מוצר ה-MC כמפורט בסעיף 1.8.3 להלן), מפתחי דרייברים ופרוטוקולי תקשורת חומרה (באמצעות מוצר ה-WinDriver כמפורט בסעיף 1.8.4 להלן). במסגרת התשקיף החברה התחייבה להמשיך ולעסוק בתחום פעילותה זה גם בתקופה שלאחר הרישום למסחר בבורסה.

לפרטים מלאים אודות תחום הפעילות, ראו התיאור בפרק זה להלן.

## 1.3 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

בשנתיים שקדמו לתאריך הדוח לא בוצעו השקעות בהון החברה ו/או עסקאות מהותיות אחרות במניותיה, למעט ההנפקה מכח התשקיף.

## 1.4 חלוקת דיבידנדים

1.4.1 בשנתיים שקדמו למועד הדוח לא בוצעה כל חלוקה.

1.4.2 נכון לתאריך הדוח, אין לחברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

1.4.3 למיטב ידיעת החברה, בכפוף להוראות חוק החברות, בדבר עמידה במבחני חלוקה, לא חלות עליה מגבלות העלולות להשפיע על יכולתה לחלק דיבידנדים.

1.4.4 נכון לתאריך הדוח, יתרת העודפים הראויים לחלוקה של החברה הינה כ- 6.6 מיליון דולר ארה"ב.



חלק שני - מידע אחר

מידע כספי לגבי תחומי הפעילות 1.5

להלן טבלאות המתארות את התפלגות ההכנסות והרווחים בתחום הפעילות (באלפי דולר ארה"ב):

<u>לשנה</u> <u>שהסתיימה</u> <u>ביום</u> <u>31.12.2020</u>	<u>לשנה</u> <u>שהסתיימה</u> <u>ביום</u> <u>31.12.2021</u>	
2,841	3,371	הכנסות
98	102	עלות מכר
2,743	3,269	רווח גולמי
2,245	2,869	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
654	748	הוצאות מכירה ושיווק
373	1,039	הוצאות הנהלה וכלליות
(529)	(1,387)	הפסד מפעולות רגילות
3	275	הכנסות מימון נטו
(526)	(1,112)	הפסד לפני מס
135	164	הטבת מס
(391)	(948)	הפסד לתקופה

<u>ליום</u> <u>31.12.2020</u>	<u>ליום</u> <u>31.12.2021</u>	
14,080	21,905	סך הנכסים
963	1,035	סך ההתחייבויות

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:

#### 1.6.1 מצב השוקים והתפשטות נגיף הקורונה

בתחילת שנת 2020 החלה להתפשט ברחבי העולם המגיפה לה גורם נגיף הקורונה, אשר הוכרזה בידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה עולמית. התפרצות המגיפה ואי הוודאות באשר לקצב התפשטותה, למשך הזמן שיידרש להתמודדות עם המגיפה ולמשך הזמן שיידרש לתהליך החזרה לשגרה, הביאו למשבר כלכלי עולמי, בין היתר, גם בישראל.

מדינות רבות ברחבי העולם, בכללן ישראל, נקטו ונוקטות צעדים משמעותיים בניסיון למנוע את המשך התפשטות נגיף הקורונה, כגון: הגבלות תחבורתיות על נוסעים וסחורות, סגירת גבולות בין מדינות, הגבלות תנועה, סגירת מקומות עבודה וכן סגירת אירועי תרבות, בילוי וקניונים, הגבלת התכנסות אנשים וביטול אירועים וכנסים, שהייה של אנשים בבידוד.

ניכר כי התפשטות נגיף הקורונה הובילה במגזרים מסוימים למשבר כלכלי ופיננסי עולמי.

להתפשטות הנגיף הייתה השפעה ניכרת על עולם כלי הרכב, המהווה שוק פוטנציאלי למוצרי החברה החדשים הן בשל סגירת מפעלים שונים הקשורים לייצור כלי רכב וסגירת אולמות תצוגה ומכירות והן בשל מגבלות תנועה ברחבי העולם אשר הביאו לירידה ברכישת כלי רכב חדשים. מכירות כלי רכב חדשים ירדו בכ- 15% בשנת 2020 ביחס לשנה קודמת<sup>3</sup>.

במהלך שנת 2020 חלק מלקוחות החברה ולקוחות פוטנציאליים של החברה עברו למצב של הדממה שמשמעותו דחייה של כל פרויקט שאינו הכרחי. כמו כן, התמלוגים של החברה ירדו, בעיקר במהלך הרבעון השני, בעקבות צמצום מכירת כלי רכב בעולם. במקביל החברה צמצמה את הוצאותיה לרבות באמצעות הורדת היקף משרה של עובדיה ל- 80% בחלק מהתקופה שמאז פריצת מגפת נגיף הקורונה, ביטול קרנות השתלמות, עבודה מרחוק של מרבית עובדי החברה בהתאם להנחיות השונות של ממשלת ישראל בעוד החברה שמרה על כוח האדם שלה, קרי: לא פוטר אף עובד ו/או לא הוצא לחל"ת, כאשר ככל ששנת 2020 התקדמה חזרה החברה לשגרת עבודה, בהתאם להנחיות השונות של ממשלת ישראל. כמו כן, לקראת סוף השנה ובתחילת 2021 נצפתה מגמת התאוששות בשוק הרכב בעולם, כמצוין לעיל.

לפרטים אודות הגידול בהיקף ההכנסות בשנת 2021 בהמשך להתאוששות ממשבר הקורונה ראו סעיף 1.6 לדוח הדירקטוריון.

<sup>3</sup> <https://www.acea.be/statistics/article/economic-and-market-report-state-of-the-eu-auto-industry-full-year-2020>

התפשטות נגיף הקורונה מהווה גורם סיכון בחברה. לפרטים נוספים אודות גורם זה סיכון ואופן השפעתו על החברה, ראו סעיף 1.26.1 ד לדוח.

**הערכותיה של החברה בדבר השפעות התפשטות נגיף הקורונה על עסקיה כאמור לעיל הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי.**

#### **מצב כלכלי בשוקי ההון** 1.6.2

למיתון ולאי-וודאות כלכלית בשוק הישראלי או העולמי, עשויה להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לגייס הון נוסף, לצורך השלמת פיתוח מוצריה והרחבת פעילותה.

#### **תנודות בשערי מטבע** 1.6.3

כמפורט בבאור 2' לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2021, מטבע פעילותה של החברה הינו דולר ארה"ב. לאור העובדה שחלק מהוצאותיה התפעוליות של החברה הינן בשקל, החברה חשופה לסיכונים הנובעים משינויים שיחולו בשערי החליפין לעומת הדולר, ואלה עלולים להשפיע על רווחיותה.

#### **מגבלות רגולטוריות כלליות** 1.6.4

חובות רגולטוריות בארץ או בעולם, אשר עשויות לחייב בעלי כלי רכב להתקין מערכות המסייעות להפחית תאונות דרכים הנגרמות בשל היסח הדעת, בין אם מכוח חקיקה או תקינה מחייבת, עשויות להשפיע באופן מהותי על פעילותה העסקית של החברה בשני אופנים: מחד, רגולציה המחייבת התקנת מערכות המסייעות למנוע תאונות דרכים בכלל, ותאונות דרכים אשר נגרמות מהיסח דעת בפרט תשפיע באופן ניכר על מכירות החברה ותאפשר את חדירת החברה לשווקים הפוטנציאליים באופן מהיר יותר. מאידך, החברה תיזרש לעמוד בסטנדרטים שהרגולציה תחייב בהן, דבר שעלול לדרוש זמן פיתוח ארוך יותר למוצרי החברה.

למיטב ידיעת החברה, מתפתחת כיום בעולם המערבי מגמה המעודדת חקיקה וקביעת הוראות רגולטוריות בתחום, שמטרתן מניעת תאונות דרכים וזיהוי התרחישים האפשריים שעשויים לגרום לתאונה.

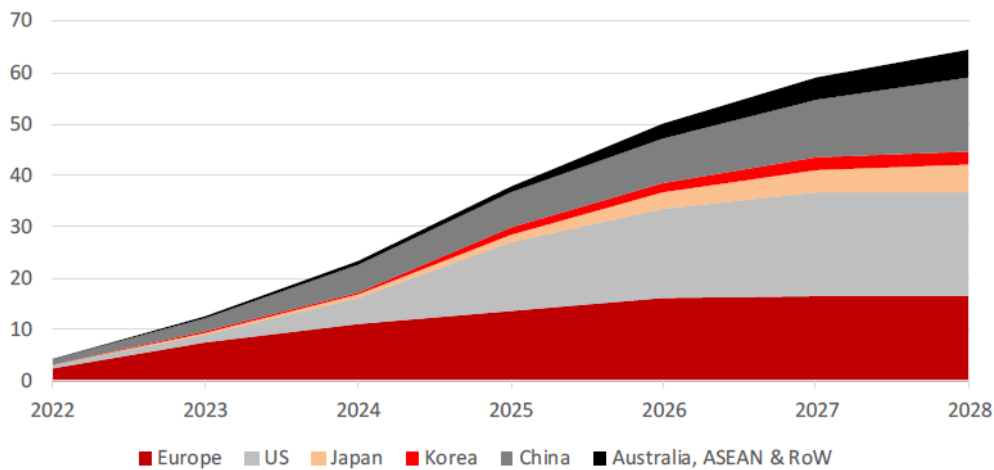
האיחוד האירופאי פרסם תכנית מקפת לשנת 2025 כך שהחל משנת 2024 על כל רכב, משאית או אוטובוס חדשים העולים על הכביש בתקינה אירופאית להתקין חיישנים פנימיים ברכב, שיתריעו או ימנעו הסחת דעת של הנהג (Automotive DMS (Driver Monitoring System)). כמו

כן, גם בסין נחקקו חוקים אשר יחייבו בחלק מן הרכבים התקנה של מערכות דומות<sup>4</sup>. בארה"ב הועלו הצעות חקיקה בסנאט, אשר תופסות תאוצה בתקופה האחרונה, לעניין ביצוע מחקרים לטובת השימוש במערכות DMS<sup>5</sup>.

בנוסף, יצרניות רכב בינלאומיות גדולות ומוכרות נושאות על דגלן עמידה בסטנדרטים גבוהים ביותר של תקני איכות ובטיחות, ולעתים אף באופן וולונטרי. מגמה זו יש בה כדי לקדם את תחום פעילות החברה וצריכת מוצריה בעתיד.

להלן תחזיות פומביות לעניין גודל שוק ה-DMS<sup>6</sup> ואימוץ וכניסה של מצלמות לתוך רכבים<sup>7</sup>:

**DMS market per region (mil. units)**



Source: Redeye Resarch, various industry sources

<sup>4</sup> [/https://www.marketresearch.com/Research-in-China-v3266/Automotive-DMS-Driver-Monitoring-System-13343120](https://www.marketresearch.com/Research-in-China-v3266/Automotive-DMS-Driver-Monitoring-System-13343120)

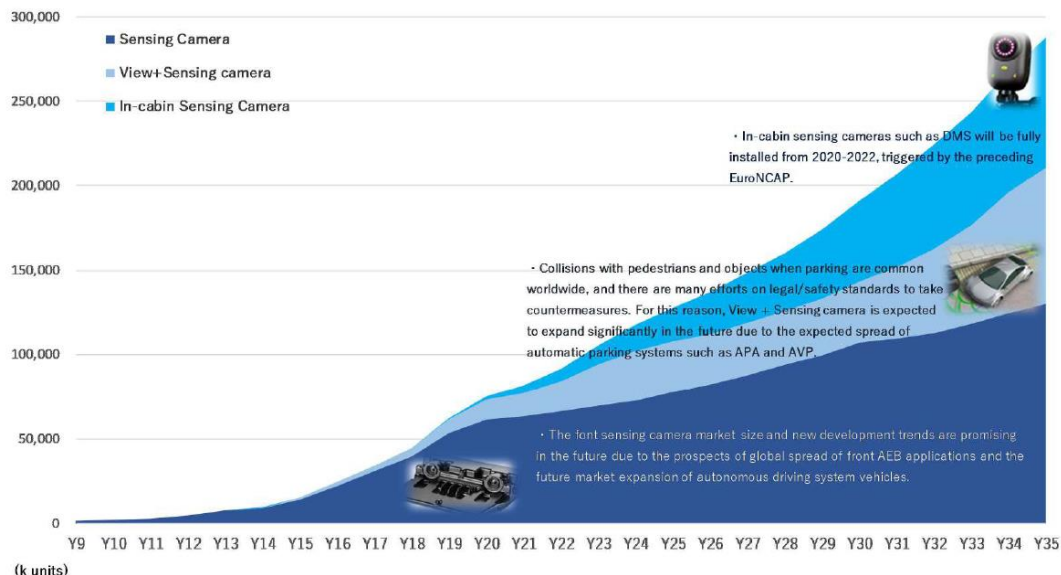
<sup>5</sup> <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/11/08/safer-cars-in-the-eu>

<sup>5</sup> <https://www.congress.gov/116/bills/s4123/BILLS-116s4123is.xml>

<sup>6</sup> <https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/rdey-cms-prod/app/uploads/2020/10/smart-eye-update-october-2020-pdf1.pdf>

<sup>7</sup> <http://www.t-s-r.co.jp/e/report/4587.html> (מחקר אותו רכשה החברה)

## 6. Overall Volume Trend in the Automotive Sensing Camera Market



- 35 -

Techno Systems Research Co.,Ltd.

בתרשים מעלה- ניתן פירוט אודות חדירה של מצלמות בתוך פנים הרכב (בתכלת- 250 מיליון (שנת 2035) לעומת מצלמות וחיישנים מחוץ לרכב (לאיתור מפגע בכביש ו/או הולכי רגל לדוגמה) ולעומת חיישנים שכבר קיימים מזה מספר שנים ברכבים.

פעילות החברה ושיווק מוצריה עשויים להיות כפופים בעתיד לפיקוח ולרגולציה של מכוני תקנים וחקיקה במדינות שונות. שינויים והתפתחויות בדרישות הרגולטוריות עשויים לגרום להטלת מגבלות או לעיכוב בפיתוח מוצרי החברה או להפסקתו וכן אף לגרום לחברה הוצאות מהותיות.

לפרטים אודות מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות, ראו סעיף 1.7.2 להלן.

### תחרות 1.6.5

שוק המערכות המתקדמות למניעת תאונות דרכים הינו שוק תחרותי ביותר ויש בו כיום מספר חברות המציעות מוצרים ופתרונות המבוססות על טכנולוגיות שונות, מה שיוצר תחרות משמעותית בשוק זה. פיתוח מוצרים מתחרים או תחליפים המיוצרים כיום ע"י המתחרים עלולים לנגוס בחלקה של החברה בשוקי היעד. משכך תחום פעילות החברה מתאפיין בשווקים דינאמיים, בהם קיימות התפתחויות טכנולוגיות מגוונות אשר משפיעות על רמה ואיכות המוצרים הקיימים בשוק ושיפורם המתמיד. לפרטים נוספים אודות התחרות בתחום הפעילות

ראו סעיף 1.12 להלן.

#### 1.6.6 מודעות עולמית בקרב נהגים, ציי רכבים ולקוחות קצה

היסח דעת הנהג הינו תחום הגורם לחלק ניכר מתאונות הדרכים. הנהלת החברה מעריכה כי בקרב השווקים הפוטנציאליים וקהלי היעד אליהם היא פונה, מתפתחת בשנים האחרונות מגמת מודעות גבוהה ביותר, לאפשרות הממשית והקיימת למניעת תאונות דרכים הנגרמות כתוצאה מהיסח הדעת באמצעות מערכות סיוע לנהג. בתוך כך, ובמקביל, עולה ומתעורר בקרב ציבור הנהגים צורך אמיתי לשמירה על ביטחון הנוסעים ברכב, דבר שיוצר באופן מובהק צורך ממשי לרכישת מוצרי החברה.

#### 1.6.7 שוק הרכב העולמי

עקרונית, כאמור בסעיף 1.1.2, החברה פונה לשלושה שווקים שונים: יצרניות הרכב; שוק ציי רכב (באמצעות מכירת תוכנה לספקיות (כגון: פתרונות שמוכרות לציי רכב); מכירה ישירות לציי רכב (או- אז החברה תציעה את הפתרון המלא: תוכנה וחומרה). שווקים אלו נהנים מצמיחת מכירות עקבית בשנים האחרונות, וכן בשימוש ברכבים כתוצאה מהצמיחה בסביבה מקרו כלכלית בישראל ובעולם, כאשר מכירות של כלי רכב חדשים, ושימוש בכלי רכב, שוברות שיאים. כך, בשנים 2017-2018 נמכרו ברחבי העולם בממוצע כ- 79 מיליון כלי רכב פרטיים בשנה. בשנת 2019 מספר הרכבים שנמכרו היה כ- 80 מיליון, אך בעקבות התפרצות נגיף הקורונה הייתה צניחה בנתוני מכירות הרכבים עד לכ- 70 מיליון כלי רכב<sup>8</sup>. לפרטים נוספים אודות השפעת

---

<sup>8</sup> <http://semicast.net/semiconductor-market-reports>

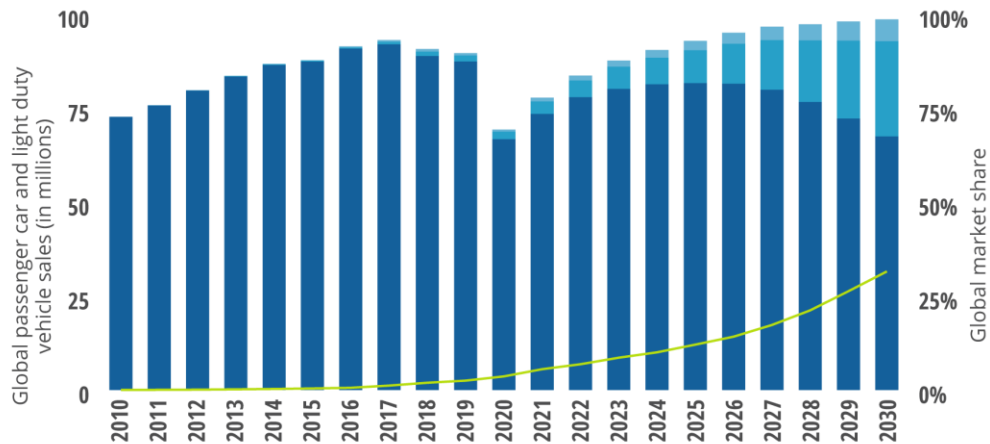
התפשטות נגיף הקורונה ראו סעיף 1.6.1 לעיל.

להלן תחזית פומבית אודות הגידול הצפוי בשוק הרכבים עד לשנת 2030<sup>9</sup>:

FIGURE 2

### Outlook for annual global passenger-car and light-duty vehicle sales, to 2030

■ Global ICE ■ Global BEV ■ Global PHEV — EV share



Source: Deloitte analysis, IHS Markit, EV-Volumes.com<sup>16</sup>

Deloitte Insights | deloitte.com/insights

יצוין כי התפתחות שוק הרכבים האוטונומיים עשויה להשפיע לטובה על פעילות החברה. מוצרי החברה מאפשרים לנטר, באמצעות מצלמות בתוך הרכב הפונות פנימה, את התנהגות הנהג במושב הקדמי והנוסעים במושב האחורי. בעולם המוניות האוטונומיות, שבו אין צורך בנהג, התוכנה מתמקדת בנוסעים וביישומים שקשורים לשירות, כדוגמת ספירת מספר הנוסעים, לוודא כי הם חגורים ולמנוע שכחת פעוטות או חפצים. יחד עם זאת, יצוין כי ככל ששוק הרכבים האוטונומיים יתפתח ומעורבותו של נהג תלך ותיפחת כך גם יפחת הצורך בניטור אחר הסחות דעת של נהגים,

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/future-of-mobility/electric-vehicle-trends-2030.html><sup>9</sup>

ובהתאם יהא צורך מועט יותר בתוכנת ה-CoDriver של החברה לטובת ניטור הסחות דעת אולם הצורך בה יגדל לטובת מטרות אחרות כאמור לעיל, כגון: ניטור נוסעים, שכחת ילדים וכיו"ב.

להלן פירוט אודות השלבים המקובלים בכל הקשור להתפתחות רכבים אוטונומיים, כאשר יצוין כי מקובל ששלב L0 הינו המצב הבסיסי בכל רכב רגיל, קרי: רכב שהנהג שולט בו באופן בלעדי; L1 הינו השלב הבסיסי ביותר של שליטה אוטומטית כגון: cruise control:



המידע המובא בסעיף זה, בדבר הסביבה הכללית והגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, כולל מידע המתבסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה בהתחשב בניסיון העבר וכן מידע המתבסס על פרסומים וסקרים של גורמים מקצועיים. הנתונים המפורטים לעיל הינם אומדנים בלבד ויתכן שאינם מלאים, אולם להערכת החברה, יש בהם כדי לתת תמונה כללית, גם אם אינה מדויקת, לגבי השווקים בהם היא פועלת בתחום פעילותה. לאור האמור, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מההערכות המפורטות לעיל ולהלן אם יחול שינוי באחד הגורמים שהובאו בחשבון בהערכות אלו ו/או בשל התממשותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בפרק זה.



## חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחום הפעילות

### 1.7 מידע כללי על תחום הפעילות

#### 1.7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

פעילות החברה בתחום זה הינו בפיתוח תוכנות שונות ולעיתים גם מכירת מוצרים שלמים, קרי: תכונה המשולבת כבר בחומרה, בין היתר, כאלו המיועדות למנוע תאונות דרכים הנגרמות כתוצאה מהיסח דעת ו/או עייפות. בנוסף, חלק מתוכנות החברה מאפשרות לנטר את המתרחש בתוך כלל חלל הרכב, ובכך יכולות לענות לדרישות רגולטוריות חדשות המעודדות ומאפשרות התמודדות עם מקרים של שכחת ילדים ברכבים.

#### 1.7.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, לא מוטלות על פעילותה של החברה מגבלות, חקיקה, תקינה או אילוצים מיוחדים כלשהם, ואין תקנים מחייבים המעוגנים בחוק הנוגעים לתחום פעילותה של החברה בישראל. יחד עם זאת, לקוחות החברה, להם משווקים מוצריה, כפופים לרגולוציה ותקינה הקשורה לתחום הרכב ולבדיקות הנערכות על ידם למוצרי החברה, החברה צריכה להראות עמידה בתקנים ודרישות המוצגים מעת לעת על ידי לקוחות החברה.

יחד עם זאת, יצוין כי ישנה חקיקה המתפתחת הן בעולם והן בישראל בכל הקשור לחובת התקנת כלים ומערכות עזר המסייעות למקרים של השארת ילדים ברכב. ביום 7 במרץ 2021 אושר תיקון לתקנות התעבורה לעניין חובת התקנת מערכת למניעת שכחת ילדים בכל רכב פרטי המסיע פעוטות מתחת לגיל 4. תקנות כאמור נכנסו לתוקף רק ביום 1 במרץ 2022 אך לא ברור כלל האם הן יאכפו לאור עמדת שרת התחבורה לעניין ביטולן של תקנות אלו.

יצוין כי לחברה ISO 9001 אשר הינו התקן הרחב ביותר בסדרת תקני איכות בינלאומיים, המוגדרים על ידי ארגון התקינה הבינלאומי (ISO). הסדרה מחולקת למספר תקנים נפרדים המתייחסים זה לזה, והיא מתאימה לכל סוגי הטכנולוגיות ולכל סוגי הספקים (יצרנים ונותני שירותים), תוך הצגת דרישות המינימום. ISO 9001 מקיף את כל מחזור חיי המוצר. זהו התקן הראשון מתוך שלושה תקנים הדנים במערכת איכות, שבה משתמשים לצורך הבטחת האיכות החיצונית. "הבטחת איכות חיצונית" היא המונח המקובל לפעילויות שמטרתן לתת ללקוח ביטחון, שמערכת האיכות של הספק תוודא מראש שהמוצר או השירות יתאימו לדרישות האיכות המוצהרת. תקן ISO 9001 הוא מודל להבטחת איכות בתכנון (Design), פיתוח, ייצור, התקנה, מתן שירות ותחזוקה. הדרישות המוגדרות בתקן זה מיועדות למנוע אי התאמות בכל שלבי מחזור האיכות מהתכנון ועד למתן השירות והתחזוקה. עוד יצוין כי בעולם הרכב נדרשים במקרים מסוימים לעמוד בתקנים נוספים כגון: ASPICE, ISO 26262.

#### 1.7.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום ורווחיותו

על פי מחקר של איגוד Governors Highway Safety Association ("GHSA") בארה"ב, הסחת הדעת של הנהג כתוצאה משימוש בטלפונים חכמים תורמת לכרבע מתאונות הדרכים. ממצאי המחקר

מצביעים על מעל 1,600,000 תאונות דרכים אשר מתרחשות מדי שנה בארה"ב כתוצאה, ישירה או עקיפה, משליחת הודעות בזמן נהיגה או שימוש אחר אשר אינו בטיחותי, בטלפון הסלולרי, והן גובות מחיר יקר המתבטא בקיפוח חייהם של כ- 6,000 אנשים בממוצע כל שנה ולמעלה מ- 600 אלף נפגעים מדי שנה<sup>10</sup>.

על פי GHSA 63% מהנהגים טענו כי הם מוטרדים יותר מנהגים אשר דעתם מוסחת מאשר נהגים שיכורים, כאשר רוב הנהגים טוענים כי הם מעדיפים חקיקה לעניין הסחת דעת בזמן נהיגה - 75% תומכים בחקיקה כנגד החזקת ודיבור בטלפון סלולארי ו- 88% תומכים בחקיקה כנגד קריאה, הקלדה או שליחת הודעות בזמן נהיגה<sup>11</sup>.

על פי נתוני ארגון הבריאות העולמי<sup>12</sup> בכל שנה מתים כ- 1.3 מיליון בני אדם בתאונות דרכים כאשר מוערך כי אמוץ של טכנולוגיות מסוימות, לרבות DMS עשוי להקטין את מניין ההרוגים בעשרות רבות של אחוזים.

#### 1.7.4 התפתחויות בשוקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

כתוצאה מהשימוש העולה ברכבים, פרטיים ומסחריים, לרבות הובלת סחורות בשימוש בכלי רכב, וכן המודעות הגוברת בעולם לשמירה על חיי אדם ורכוש והסכנות האורבות כתוצאה מהסחת דעת בזמן נהיגה, סבורה החברה כי השוק עבור מוצרי החברה, בכל הקשור למוצר ה- CD רק יגדל.

#### 1.7.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם להשפיע מהותית על תחום הפעילות

למיטב ידיעת החברה, לא היו שינויים טכנולוגיים משמעותיים בשנים האחרונות שיש בהם להשפיע מהותית על התחום. יחד עם זאת, יש לציין כי אף שכניסתם לשוק של רכבים אוטונומיים מתנהלת בעצלתיים לכניסה של רכבים שכאלו לשוק ישנה חשיבות לעסקי החברה. מחד, כניסה של רכבים אוטונומיים לחלוטין תימשך זמן רב. מאידך, כניסה של רכבים שכאלו פותחת שוק נוסף למוצרי החברה - ברכבים שכאלו יהיה צורך בניטור פנים כלי הרכב - צורך אותו מספק מוצר הדגל של החברה ה- CoDriver (לפרטים אודותיו ראו סעיף 1.8.1 להלן).

#### 1.7.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

בתחום פעילותה של החברה ניתן להצביע על מספר גורמי הצלחה קריטיים, המשפיעים על פעילותה ומעמדה של החברה:

1.7.6.1 רגולציה מחייבת וולונטרית - כאמור לעיל, הרגולציה בתחום הרכב הינה משמעותית

<sup>10</sup> <http://www.ghsa.org/resources/BTSCR/Distracted-Driving-Report21>

<sup>11</sup> [/https://aaafoundation.org/2018-traffic-safety-culture-index](https://aaafoundation.org/2018-traffic-safety-culture-index)

<sup>12</sup> [/https://www.who.int/violence\\_injury\\_prevention/road\\_safety\\_status/report/en](https://www.who.int/violence_injury_prevention/road_safety_status/report/en)

להצלחת החברה בתחום פעילותה, הואיל ורגולציה הן מחייבת והן רגולציה פנימית או וולונטרית, מגבירה את הביקוש למוצרי החברה ותסייע לחברה להתרחב. החברה מעריכה כי בשנים הקרובות, הרגולציה בתחום הרכב, דה פקטו, תגרום לאמץ מאפיינים חזקים יותר של בטיחות ותשלב בחקיקה מחייבת את החובה להתקין מערכות למניעת תאונות דרכים כתוצאה מהיסח דעת הנהג.

1.7.6.2 ציוד ברמה טכנולוגית גבוהה ואיכותית - החברה סבורה כי הצלחת מוצריה תלויה, בין היתר, בשימוש בציוד מתקדם וברכיבים איכותיים בלתי מתפשרים תוך שמירה על עלויות ייצור תחרותיות.

1.7.6.3 מיתוג - החברה סבורה כי מוניטין חיובי של החברה, כפי שתצבור במהלך השנים והצלחה בהטמעת המערכת, לרבות תוצאות הטמעת המערכת, יש בה כדי לסייע לחברה למתג עצמה כחברה מובילה.

1.7.6.4 עמידה בסטנדרטים ותקנים של יצרני הרכב - המגמה המתפתחת בשנים האחרונות הינה לעודד יצרני רכבים חדשים לעמוד בתקני איכות ובטיחות בעלי סטנדרט גבוה. לאור זאת ישנם יצרני רכב הנושאים על דגלם עמידה בתקני איכות קפדניים בתחום הבטיחות בכלל, ובתחום המערכות המתקדמות למניעת תאונות דרכים בפרט. לפיכך, עמידה בסטנדרטים ובתקנים שמאמצות יצרניות הרכב, הינה חיונית להצלחה בתחום ובמיוחד לשילוב פתרון של החברה בתהליך הייצור של הרכב.

1.7.6.5 שיפורים וקדמה טכנולוגיים - שיפור המומחיות, הידע וההבנה המקצועית בטכנולוגיה החדשנית והמתקדמת ביותר - על בסיסם ניתן יהיה לפתח, לשפר ולשכלל את מוצרי החברה. שיפורים כאמור עשויים להשפיע באופן ישיר על תוצאות פעילות החברה בעתיד. בנוסף, ככל שתחול רגולציה תואמת, סבורה החברה כי תידרש לבצע התאמות נוספות על מנת לעמוד ברגולציה כאמור.

1.7.6.6 כוח אדם - שמירה על כוח אדם מיומן ומקצועי בתחום הפעילות, הינו גורם קריטי לאיכות ותקינות מוצרי החברה.

1.7.6.7 מחיר - החברה סבורה כי למחיר המוצרים של החברה השפעה גבוהה על מידת שיתוף הפעולה של גורמים לרכישתה. החברה מבינה כי החלטות מתקבלות, בין היתר, כחלק מהשקפה כלכלית, כאשר מחיר גבוה מדי עשוי להשפיע על רכישת מוצרי החברה ולפיכך, העלות היחסית הנמוכה של מוצרי החברה המתבססים בחלקם, לדוגמה, על מצלמות HD בלבד ביחס עם שיתוף של האלגוריתמים של החברה מוזיל את העלויות ובכך מגדיל את האטרקטיביות של מוצרי החברה השונים.

הערכותיה של החברה בדבר המענה שנותנים מוצרי החברה למי מגורמי ההצלחה כאמור לעיל הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי.

#### 1.7.7 חסמי כניסה ויציאה עיקריים

##### חסמי כניסה בשוק הפעילות:

#### 1.7.7.1 שימוש בטכנולוגיה פורצת דרך - הישגים טכנולוגיים והתאמת מוצרים מהווים נדבך

מהותי לצורך כניסה לתחום פעילות החברה. החברה סבורה כי מתחרים אשר יבקשו לחדור לתחום הפעילות עשויים להיתקל בקושי ממשי. החברה סבורה גם כי ההגנה על הטכנולוגיות שלה באמצעות רישום פטנטים (ראו סעיף 1.19 להלן), מהווה חסם עבור מתחרים פוטנציאלים ויתרון משמעותי לחברה.

#### 1.7.7.2 פעילות מחקר ופיתוח ושימוש במשאבים כספיים - החברה סבורה כי כל מי שיבקש

להיכנס לתחום בטכנולוגיה הדומה לזו שהחברה פיתחה, עלול להיגרר לזמני פיתוח ארוכים והוצאות מימון ניכרות כגון בציוד, פיתוח תהליכים, כוח אדם וכו'.

#### 1.7.7.3 ידע וניסיון מקצועי וקיטו של כוח אדם מיומן – השגת כוח אדם איכותי בעל ניסיון בפיתוח

ומחקר בתחומי התוכנה.

#### 1.7.7.4 יצירת שיתופי פעולה עסקיים – שיתופי פעולה עם שחקנים מובילים ומוכרים בשוק הרכב

חיוניים לחדירה לשוקי היעד הפוטנציאלים של החברה והצלחת החברה. לדוגמה יצרניות מעבדים, ספקיות משנה, ויצרניות חיישנים כאשר לאחרונה עובדת החברה עם מספר יצרניות ציפים משמעותיות על שיתוף פעולה (Xilinx ; Nvidia ; Qualcomm). שיתופי פעולה כאמור הינם טכנולוגיים בעיקרם לטובת פיתוח מוצרי החברה ו/או מוצרים משיקים כאשר החברה מספקת לגופים אחרים את מוצריה ו/או הטכנולוגיה שלה (כגון: ספקיות משנה בתעשיית הרכב), בכפוף לחתימה על הסכמים המסדירים שמירה על סודיות ועל זכויות הקניין הרוחני של החברה במוצריה ופיתוחיה בעוד אותו גוף בוחן, בודק ומנסה להתאים את המוצר ו/או הטכנולוגיה של החברה לצרכיו וביחד עם החברה מנסה לאפיין לביקושים ספציפיים אותם הוא צריך. אותם גופים לא ישתפו פעולה עם כל חברה אלא בעיקר עם חברות אשר כבר הוכיחו בעבר את יכולותיהן השונות. שיתופי הפעולה הנ"ל אינם בלעדיים, ויצרניות הציפים הנ"ל עובדים גם עם ספקים אחרים.

ביום 7 ביולי 2021 חתמה החברה על מזכר הבנות לשיתוף פעולה עם מיקרונט בע"מ ("מיקרונט"), חברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה, לפיתוח שיווק ומכירה של מערכת טכנולוגית אינטגרטיבית הכוללת את מוצר המצלמה החכמה של מיקרונט בפתרון המשלב את ה-CoDriver של החברה. במסגרת שיתוף הפעולה יפעלו החברות לאיתור

הזדמנויות עסקיות למכירת המערכת המשולבת וכן להמשך פיתוחה כמוצר טכנולוגי מוביל בשוק הטלמטיקס. כחלק משיתוף הפעולה בין החברות, בוצעו בדיקות שדה אצל לקוחות פוטנציאליים.

1.7.7.5 **נוכחות בשוק היעד** – החברה נשענת על מפיצים באזורים שונים בעולם, ללא נוכחות של עובדי החברה. הצלחת המפיצים חיונית להצלחת החברה, בעיקר בכל הקשור לשיווק מוצרי החברה לציי רכב למיניהם. התקינה והרגולציה לה כפופים היצרנים בתחום הרכב גורמים לבדיקות מקיפות ותהליכי מכירה ארוכים בהתקשויות עם לקוחות חדשים ו/או שיווק של מוצרים ופתרונות חדשים.

#### חסמי יציאה משוק הפעילות:

1.7.7.6 **תמיכה במוצרים** - החברה מעניקה ללקוחותיה תמיכה ושירות למוצריה לתקופות שונות. החברה מתקשרת בהסכמים עם לקוחות למתן תמיכה ושירות למשך תקופה של עד 12 חודשים. מתן תמיכה ושירות כאמור עשוי להוות חסם יציאה מתחום הפעילות עד לתום תקופת התמיכה והשירות האחרונה. כמו כן, יצוין כי לרוב לקוחות החברה נוהגים לשלם בתוך כ- 30 ימים עד 60 ימים.

1.7.7.7 **התקשויות ארוכות טווח** - להערכת הנהלת החברה התקשויות ארוכות טווח עם לקוחותיה תחייבנה את החברה להמשיך את פעילותה עד תום תקופת ההתקשויות כפי שתהיינה.

1.7.7.8 **התקשויות ושיתופי פעולה** - התקשויות ושיתופי פעולה אסטרטגיים עם גורמים בתחומי השיווק וההפצה עלולים להוות חסם יציאה.

#### 1.7.8 תחרות בתחום הפעילות ותחליפים למוצרי החברה

החברה מעריכה כי בשנים הקרובות, תחול עליה משמעותית במודעות בקרב נהגים למערכות משלימות ל- ADAS תוך הבנה שקיימות בנמצא מערכות שמבקשות להפחית ולמנוע תאונות דרכים הנגרמות כתוצאה מהיסח דעת של הנהג. לפיכך, מעריכה החברה כי מחד תגבר הדרישה למוצריה ומאידך, הדבר יביא לניסיון כניסה של גורמים נוספים לשוק ולתחרות בחברה ובמוצריה, הן במוצרים שיפעלו על בסיס דומה והן במוצרים אשר יפעלו באופן שונה לצורך השגת אותה המטרה. לתחרות עשויה להיות השלכה על מחיר, אשר עשויה להביא להפחתה ברווח עתידי, וכן תחרות מוגברת על כניסה לשוק היעד.

לפרטים אודות התחרות בתחום הפעילות, ראו האמור בסעיף 1.14 להלן.

#### 1.8 מוצרים ושירותים

לחברה מספר מוצרים, לעולם הרכב ומחוצה לו, חלקם מוצרים הנמכרים מזה שנים רבות אשר נמכרו לשלל לקוחות, לרבות לחברות ענק בינלאומיות אך מכירות מוצרים אלו הולכות ופוחתות בין היתר, לאור מעבר פוקוס החברה לתחום הבטיחות לרכב אך עם פוטנציאל גם לשווקים אחרים, מחוץ לשוק הרכב. להלן פירוט אודות המוצרים העיקריים של החברה:



### CoDriver 1.8.1

CoDriver הינו מוצר הדגל של החברה, המאפשר ניטור פנים הרכב- ניטור נהג (Driver Monitoring System – DMS) וניטור כלל הקבינה (Occupant Monitoring System – OMS)- באמצעות מצלמות לצורך זיהוי הסחת דעת של הנהג, עייפות, מספר נוסעים ברכב, שכחת ילדים ועוד. במוצר משולב AI (בינה מלאכותית), אלגוריתמיקה וניתוח תמונה (Computer Vision). מוצר ה- CoDriver נמכר כבר ללקוחות כגון: DENSO, Faurecia, Alpine, Aptiv, ניסן, רנו, הונדה, טויוטה (פיתוח), ועוד לקוחות אחרים. המוצר זכה לאזכורים על ידי אנליסטים מהתעשייה<sup>13</sup>.

כמפורט לעיל, מערכות העזר הבטיחותיות ברכב (ADAS) המספקות לנהג התראות מפני סכנות שונות בכביש, שיפרו מאוד את הבטיחות בדרכים ואולם הן לא נותנות מענה לגורם המרכזי לתאונות הדרכים:

<sup>13</sup> <https://www.marketresearch.com/Research-in-China-v3266/Automotive-DMS-Driver-Monitoring-System-13343120>

חוסר תשומת לב של הנהג. על כן, לצד מערכות ה- ADAS בעולם הרכב הולך ומתפתח תחום משלים של מערכות, הפונות פנימה אל תוך תא המכונית ועוקבות אחר מצבים של הירדמות, שימוש בטלפון חכם והסחות דעת אחרות מצד הנהג- נושא שה- CoDriver יכול לתת לו מענה. לפרטים אודות התפתחויות גולטריות בשווקים בנושא זה ראו סעיף 1.6.5 לעיל.

CoDriver מציעה ליצרניות הרכב חלופה אפקטיבית במחיר ונגישה. CoDriver המתבססת על אלגוריתמים של ראייה ממוחשבת ולמידת עומק מאפשרת להוציא לפועל את היישומים הללו באמצעות מצלמות וידיאו סטנדרטיות, ללא צורך בהתקנת חיישנים מתקדמים ויקרים יותר.

האלגוריתמים של CoDriver מאפשרים לזהות, באמצעות מצלמות בתוך הרכב הפונות פנימה, את זווית הראש והגוף, כיוון המבט וקצב מצמוץ העיניים, ועל ידי הפרמטרים הללו להסיק אם הנהג נרדם או מגלה סימני עייפות, אם הוא מרוכז בדרך שלפניו או משתמש בטלפון הנייד ואפילו אם הוא חגור כהלכה. בנוסף, האלגוריתמים של CoDriver גם מספקים פתרונות לניטור פרמטרים נוספים בחלל המכונית כמו מספר נוסעים ומניעת שכחת ילדים.

האלגוריתמים משולבי הבינה המלאכותית במוצר מיועדים לפעול בזמן אמת (און-ליין) כך שנהג רכב יוכל לקבל התראה במקרה ובו ה- CoDriver מבחין במקרה של הסחת דעת בזמן נהיגה, לדוגמה, לפי הזמן שייקבע יצרן הרכב אשר יתקין את התוכנה ברכב- בין אם מדובר בחלקי שנייה או זמן ארוך יותר, כל עוד אין רגולציה מחייבת בנושא, לפי שיקול דעתו.

במקרה של ציי רכב, כוונת החברה הינה כי תוכנת ה- CoDriver תאפשר לגוף שמנהל את צי הרכב, בנוסף למתן התראות בזמן אמת, גם את האפשרות לקבל התראות מרחוק וכן שמירה ותיעוד של מקרים של הסחת דעת לטובת לימוד, אימון, הסקת מסקנות ועוד- כאשר מנהל ציי הרכב יוכל לשמור בענן את התיעוד האמור ו/או לקבל התראה באמצעות מייל או אמצעי אחר בעת קרות מקרה של הסחת דעת או מקרה אחר כפי שיוגדר על פי האפיון אותו דורש הלקוח.

תוכנת ה- CoDriver צריכה להתמודד מחד עם בעיות של חוסר זיהוי של הסחת דעת ומאידך עודף זיהוי שיגרום למתן עודף התראות לנהג אשר עלול לפתח סיבולת ו/או אדישות להתראות אלו ולכן החברה בונה אפיון עם לקוחותיה לקביעת סוג ההתראות, תדירותן, האירועים בגינן ישנן התראות ועוד.

לקוחות החברה, הרוכשים מוצר זה, הינם חברות המייצרות מערכות אלקטרוניקה לרכב. מוצר ה- CoDriver נרכש עבור פרויקטים ספציפיים, כדוגמת הטמעה בדגם חדש של רכב שיוצא לשוק. החברה מתקשרת עם לקוחותיה בהסכם רישיון למכירת זכות שימוש ב- CoDriver. לרוב ההסכם מורכב משלושה מאפיינים עיקריים:

- סכום שנתי מתחדש עבור רישיון פיתוח פנימי ל- CoDriver הנותן ללקוח זכות פיתוח פנימי, כאשר החברה מעריכה כי יהיה מדובר בטווח של בין 25 ל- 100 אלפי דולר לשנה. הסכום המוערך כאמור לעיל, כולל זכות שימוש ופיתוח פנימי בלבד, ללא זכות הפצה.
- סכום חד פעמי עבור פרויקט הטמעת ה- CoDriver, לפרויקט הספציפי בגינו רכש הלקוח את המוצר, במשך כל חיי הפרויקט, המוערך על ידי החברה, בטווחים של בין 200 ל- 500 אלפי דולר

לפרויקט טיפוס, אשר נמשך בדרך כלל כשנה עד שנתיים עד לאספקה ללקוח, ועוד תקופת בדיקות על ידי הלקוח עד להפצה המונית.

- סכום תמלוג קבוע עבור כל רכב הכולל את ה-CoDriver ונמכר, אשר יכול לנוע בין 3 עד 7 דולר ארה"ב עבור עסקאות OEM של רכבים סטנדרטים ועד 15-7 דולר ארה"ב לרכבי יוקרה(חד פעמי) לכל רכב בעסקאות OEM, וסכומים של כ- 5-1 דולר ארה"ב לכל רכב בכל חודש בעסקאות טלמטיקס ו-15-5 דולר ארה"ב לכל רכב בכל חודש בעסקאות Aftermarket.

מובהר בזאת כי הסכומים האמורים לעיל מתבססים על הערכות החברה במועד הדוח והיכרותה של הגורמים השונים בשוק ואלו יכולים להשתנות ללא כל יכולת של החברה לשלוט בשינויים אלו.

**הערכותיה של החברה בדבר הסכומים אותם היא עשויה לקבל הם בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד וסכומים כאמור עשויים שלא להתקבל כלל או להתקבל באופן חלקי בשל גורמים אשר אינם בשליטת החברה ותלויים בהחלטות של צדדים שלישיים ללא כל יכולת החלטה של החברה בנושא.**

כאמור לעיל וכן בסעיף 1.1.2 לעיל, ל-CoDriver מעל שלושים לקוחות שכוללים יצרניות רכב כגון טויוטה, ניסן, הונדה, רנו ואחרים, יצרניות משנה מהמובילות בעולם, ספקיות טלמטיקס גדולות (חברות שמספקות שירותים לציי רכב גדולים) ועוד, שרכשו רישיון למוצר לפיתוחים פנימיים, או לפרויקטים מסחריים במסגרת POC. חלקם יצאו לשוק עם המוצרים שפיתחו וחלקם עתידים לצאת לשוק, דבר שעשוי לייצר הכנסות מתמלוגים, כאשר לחברה כבר יש לקוחות אשר הטמיעו את ה-CoDriver ויצאו לשוק. לפרטים אודות הכנסות מלקוח שהכנסותיו עולות על 10% מהכנסות החברה בשנת 2021 ראו סעיף 1.11.1 להלן.

החברה משתתפת ב-POC שהינם תהליכים של בקשות לאינפורמציה והערכות טכניות של יצרניות רכב מהגדולות בעולם (תהליכים שמתבצעים לפני יציאה למכרזים), כגון: התקשרות עם ספק טלמטיקס מהגדולים בעולם.

כתוצאה משינויים טכנולוגיים שחלו בדרישות הלקוחות, כגון מעבר מצלמה לאזור הראי, שימוש במצלמות RGB/IR (IR- אינפרא אדום; RGB- חיבור וידיאו), ניטור של כלל הקבינה וניטורים מתקדמים, החברה הוזמנה לתת הצעות מחיר למספר מכרזים שהינם עסקאות בתהליך רכש (RFQ), שהחלטות לגביהן צפויות להתקבל ברבעונים הקרובים, בין היתר, לאור האמור בסעיף 1.6.4 לעיל לכך שבאיחוד האירופאי החל משנת 2024 תידרש מערכת של זיהוי פנים הרכב. פוטנציאל התמלוגים מתוכנת ה-CoDriver מעסקאות אלו עשוי להגיע אף לסכומים של כ-200 מיליון דולר- סכום זה מתבסס על חישוב של כ-40-20 מיליון כלי רכב על פני תקופה של כ-5 שנים במחיר של כ-10-5 דולר לכל רכב. מובהר כי מדובר על פוטנציאל הכנסות בלבד ואין כל ודאות כי אכן החברה תזכה במי ממכרזים אלו וייתכן כי גם אם תזכה במכרז כלשהו יהיה זה במחירים נמוכים יותר ולכמות רכבים נמוכה יותר. בין יתר המכרזים שהחברה משתתפת בהם (דרך יצרניות משנה) ניתן לציין:

- יצרן אירופאי שפרסם מכרז בהיקף של 16 מיליון רכבים לטכנולוגיות OMS/DMS לשנת 2025.



- יצרן אירופאי שפרסם מכרז בהיקף של 4 מיליון רכבים לטכנולוגיות OMS/DMS לשנת 2025. ביום 11 בנובמבר 2021 החברה קיבלה הודעה כי היא אחת מהספקים שמתקדמים לשלב הבא במכרז. לפרטים ראו דוח מיידי מיום 14 בנובמבר 2021 (אסמכתא: 2021-01-166179). נכון למועד הדוח החברה מעריכה כי חלק גדול מן המתמודדים באחרים במכרז נופו וכי בשבועות הקרובים יתחיל השלב האחרון במכרז שלאחריו יוכרז הזוכה.
  - יצרן במזרח שפרסם מכרז בהיקף של 5 מיליון רכבים לטכנולוגיות DMS לשנת 2025.
  - ספק בצפון אמריקה שפרסם מכרז של 1 מיליון רכבים לטכנולוגיות DMS לשנת 2024.
  - יצרן במזרח שפרסם מכרז בהיקף של 1.7 מיליון רכבים לטכנולוגיית ניטור פנים הרכב לשנת 2023. במכרז הנוכחי משתתף יצרן משנה שהחברה היא חלק מהפתרון שלו בתחום ה-DMS. בשלב זה במכרז אין שימוש ב-DMS, ויתכן שספק המשנה ישתמש בפתרון החברה עבור DMS במידה ותהיה דרישה כזאת מצד יצרן הרכב בשלב הבא.
- כמו כן, יצוין כי על פי מידע שנמסר לחברה בשיחות בעל-פה עם יצרן משנה גדול, החברה צפתה להתחיל לעבוד עם יצרן המשנה כאמור לטובת פרויקט פיתוח, כאשר יצרן המשנה הזה הינו אחד מהמועמדים הסופיים עבור מכרז של יצרן מערבי שפרסם מכרז של 16 מיליון רכבים לטכנולוגיית DMS לשנת 2025. נכון למועד הדוח נמסר לחברה כי בשלב זה יצרן הרכב המערבי לא צפוי להתחיל בפרויקט פיתוח עם יצרן המשנה הנ"ל, ולפי ידיעת החברה יצרן המשנה הנ"ל לא זכה בפרויקט המדובר. כמו כן יצוין כי בכמרו אחר של יצרן מערבי שפרסם מכרז של 14 מיליון רכבים לטכנולוגיות DMS לשנת 2025 שהשתתפה בו החברה בשנת הדוח זכה יצרן משנה שלא עובד עם החברה
- בנוסף הזמנה החברה להגיש הצעה למכרז של עד 1.8 מיליון רכבים על ידי יצרן משנה במזרח לטכנולוגיית DMS לשנת 2024. נכון למועד הדוח החברה לא קיבלה הודעה מיצרן המשנה שבכוונתו לעבודה איתה.
  - כמו כן, החברה קיבלה תשלום בחודש פברואר 2022 מספקית משנה אמריקאית עבור רישיון שימוש ב-CoDriver וזאת בהמשך ל-POC שנחתם עימה- לפרטים ראו דוח מיידי מיום 24 בפברואר 2022 (אסמכתא: 2022-01-022381).
  - יצרן בינלאומי שפרסם מכרז בהיקף של 7 מיליון רכבים לטכנולוגיות DMS לשנת 2025.
  - יצרן מהמזרח שפרסם מכרז בהיקף של עשרות אלפי יחידות לטכנולוגיות DMS לשנת 2023 בתחום האפטרמרקט.
- הערכותיה של החברה בדבר צפי התחלת עבודה עם יצרניות המשנה והספקים כאמור הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי.**
- יצוין שהמכרזים הללו אינם פומביים ולמיטב ידיעת החברה יצרניות המשנה לא מזמינות כל ספק להשתתף במכרזים, אלא רק ספקים שלהערכת ספקיות המשנה מסוגלים לתת פתרון איכותי לדרישות.

להערכת החברה, כחלק מהמגמה האמורה, בשנים הקרובות יפורסמו מכרזים לניטור נהג לרוב כלי הרכב החדשים, תהליכים שחלקם כבר קורים בדמות RFI (בקשה לאינפורמציה) אשר החברה כבר משתתפת בהם היום (נכון למועד הדוח 3 RFI), ושווי המכרזים הללו, בלקיחה בחשבון של כמויות הרכבים הצפויה (כאמור בסעיף 1.6.7 לעיל) ותקופת החיים של מכרזים אלו, עשוי לעלות על סך של מיליארד דולר, כאשר בכוונת החברה להשתתף במכרזים כאמור. יצוין כי ההתייחסות הינה לשוויים של המכרזים בלבד ולא לפוטנציאל של המכירות אם וככל שהחברה תזכה במי מהמכרזים אליהם היא תיגש, ככל שתיגש.

לפרטים נוספים אודות לקוחות החברה ראו סעיף 1.11 להלן.

לפרטים נוספים אודות שיתוף פעולה עם מיקרונט ראו סעיף 1.7.7.4 לעיל.

פוטנציאל התמלוגים מתוכנת ה-CoDriver, במידה ותאומץ על ידי יצרניות הרכב, לרבות במסגרת המכרזים כאמור לעיל, עשוי להגיע לסכומים של מאות מיליוני דולרים ככל שהמוצר יותקן בעשרות מיליוני רכבים. כמו כן, בפלח ספקי הטלמטיקס וציי הרכב, הכולל מאות מיליוני רכבים מסחריים פעילים ישנם מודלים של תשלום חודשי לכל רכב, המהווים פוטנציאל הכנסות של למעל ממיליארד דולר, במידה ומוצרי החברה יאומצו בשוק זה, בין אם דרך ספקי טלמטיקס ובין אם ישירות דרך ציי רכב.

בשוק ה-Aftermarket, שוק היעד כולל כ-250 מיליון רכבים מסחריים (כגון משאיות, רכבי הסעות, וכו') שקיימים היום, ובהנחת תשלום חודשי עבור הטכנולוגיה לכל רכב של מספר דולרים גודל השוק הפוטנציאלי הינו מעל כמיליארד דולר בשנה. מובהר כי מדובר על פוטנציאל הכנסות בלבד ואין כל ודאות כי אכן החברה תזכה במי ממכרזים אלו וייתכן כי גם אם תזכה במכרז כלשהו יהיה זה במחירים נמוכים יותר ולכמות רכבים נמוכה יותר.

**הערכותיה של החברה בדבר מועד סיום המכרזים והיקפם, החלטות שיתקבלו אצל יצרני רכבים, היקף וכמויות של מכרזים צפויים והיקף התמלוגים אשר טרם התקבלו והחברה מצפה לקבלם הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי בשל גורמים אשר אינם בשליטת החברה ותלויים בהחלטות של צדדים שלישיים ללא כל יכולת החלטה של החברה בנושא.**

להלן צילומי מסך המדגימים את יכולות ה-CoDriver וניתוח חלל המכונית:

F# 115 4s Resolution: 1280x720  
Mem: 889.5mb 57%  
FPS: 13.4

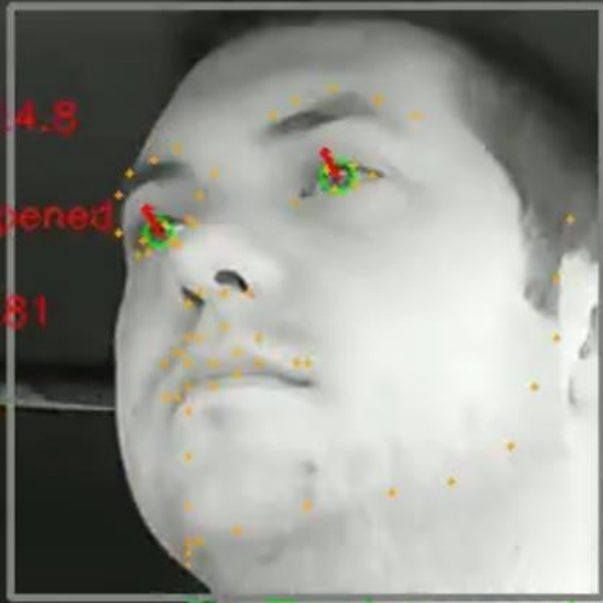
People count: 2  
GOT FACE  
OCCUPANCY CHANGE (2)



2017 2:52:05 PM

640x480 FPS: 22 (33.30) 13s 2018-04-11 00:22:48.377

-15.7  
31.3  
-15.0  
P: -13.3 Y: 4.8  
ened, L: opened  
or: none  
7 V: -16.81  
Unknown



CoDriver 1.7.0  
by Jungo

0:09

F# 940 21s FPS: 10 (15.5) Mem: 1442.7mb 54% Res: 640x480

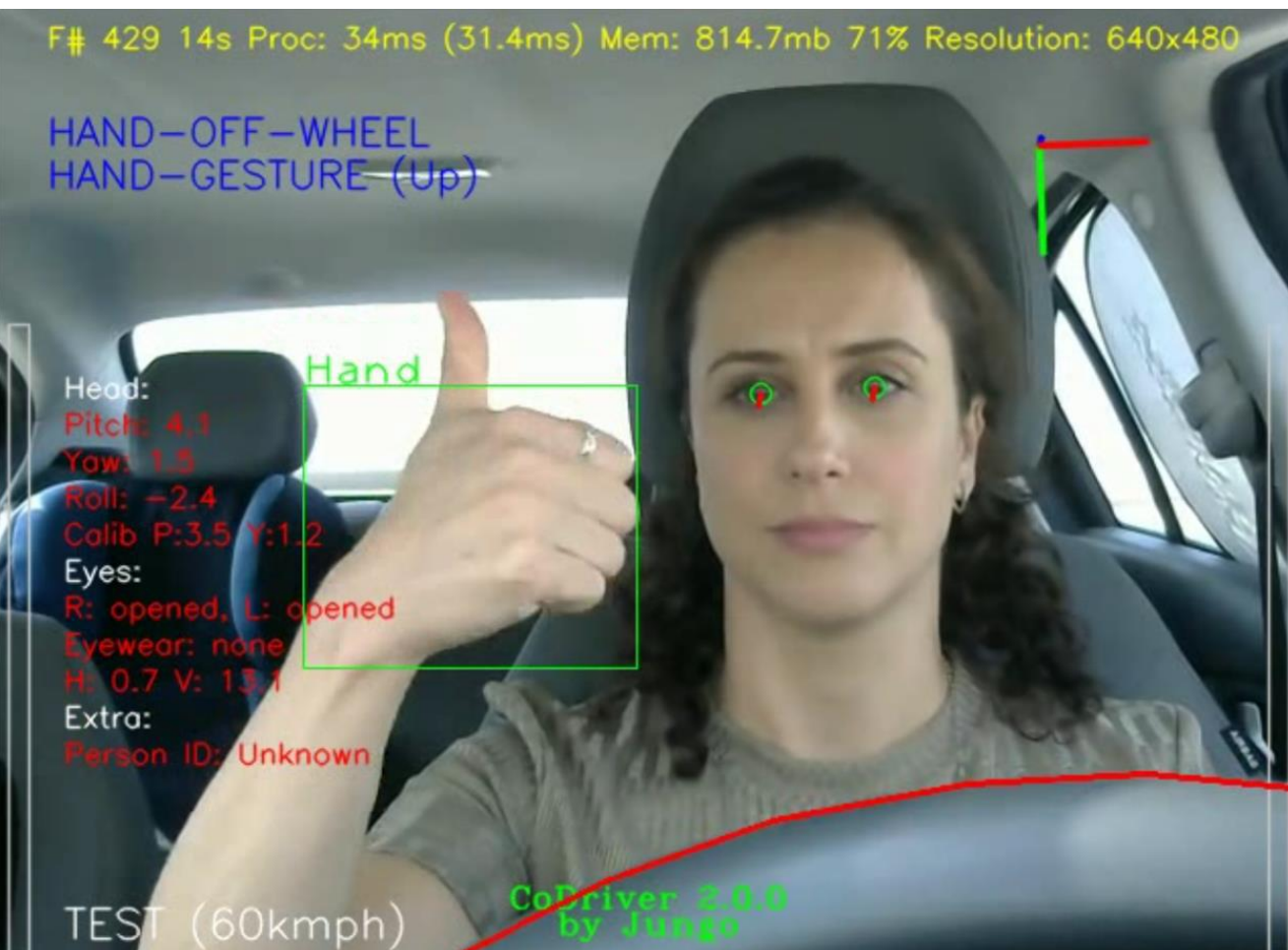
HAND\_OFF\_WHEEL

Hand

Pitch: 10.1  
Yaw: 5.5  
Roll: 2.8  
Coll: P:9.4 Y:7.9  
Eyes:  
R: opened, L: opened  
Eyewear: unknown  
H: 25.7 V: 5.8  
Extra:  
Person ID: Unknown  
Mouth Occlusion: No (0.94)

CoDriver 1.10.0  
by Jungo

TEST



## ("MT") MagicTouch 1.8.2

תוכנה לשליטה במכשירים באמצעות מצלמה ותוך כדי ניתוח תנועות פנים, ידיים, עיניים וכדומה, המאופיינים בחדשנות של ביצוע ניתוח מדויק באמצעות מצלמות קיימות וזולות ועל חומרה קיימת עם שימוש נמוך במעבד.

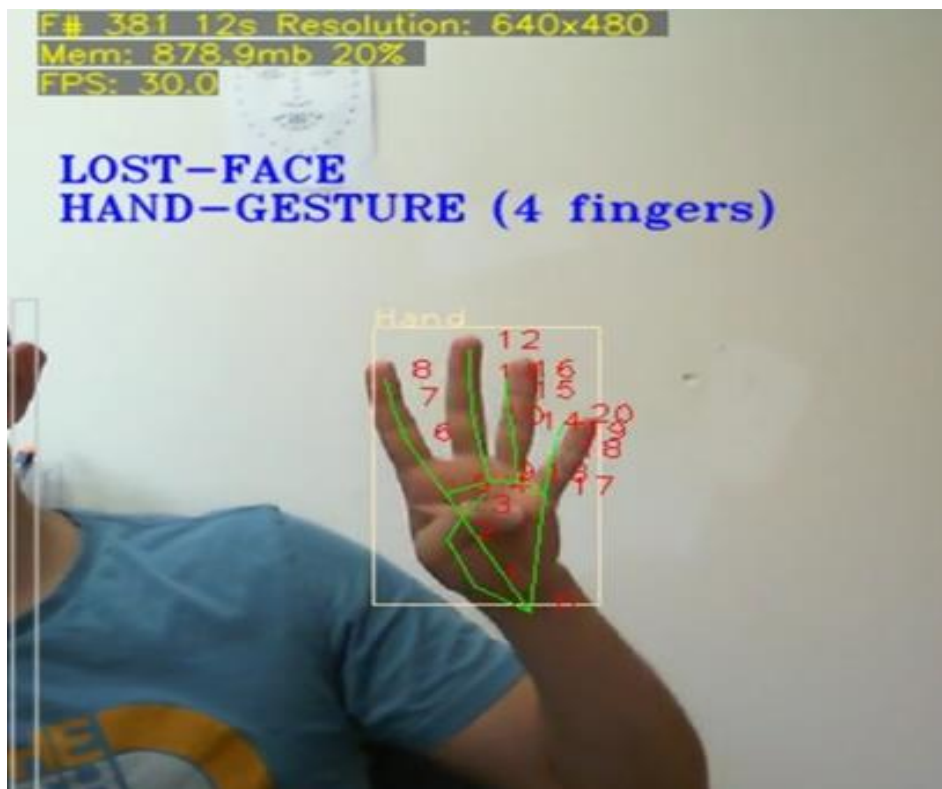
ה-MT הינה תוכנת AI חדשה, המאפשרת להפוך ממשקים המופעלים במגע לממשקים הנשלטים על ידי המשתמש באמצעות פקודות קוליות ומחוות ידיים מרוחקות בלבד, כלומר ללא מגע. התוכנה מבוססת



על אלגוריתמים של עיבוד תמונה, המנתחים את תנועת הידיים והעיניים של המשתמש, הנקלטים במצלמת HD פשוטה. אף כי החברה פעלה בעיקר בתחום הרכבים, זיהתה החברה על רקע משבר נגיף הקורונה לאור הרצון לשמור על היגיינה, צורך בתוכנה המייתרת את הצורך במגע בממשקי המגע הרבים המצויים במרחב הציבורי, כמו כספומטים, מכונות תשלום ומסכי מגע במשרדים ובמפעלים. תוכנת ה-MT נשענת על הטכנולוגיות שפיתחה החברה לתחום הרכב, אך היא פותחת אפשרויות חדשות של יישומים בשווקים שהינם מחוץ לעולם הרכב, קרי: שווקים חדשים לחלוטין אשר אין כל קשר בינם לבין עולם הרכב אף כי הם יתבצע שימוש באותן תכונות ומאפיינים של מוצרי החברה

היתרון של ה-MT הוא בכך שהיא ניתנת להטמעה ביישומי מגע קיימים, ללא צורך בשינוי קוד או החלפת עיצוב הממשק, אלא רק בהתקנה של מצלמת HD פשוטה ומיקרופון. תוכנת ה-MT מנתחת את תנועות הידיים של המשתמש ומתרגמת זאת לפקודות על גבי המסך כאילו הוא מזיז עכבר או לוחץ על מקשי מקלדת.

להלן צילום מסך המבטא את יכולות הניתוח של תוכנת ה-MT:



לחברה התקשרות במסגרת POC מחודש דצמבר 2020 עם יצרן גדול של מכשירי חשמל ביתיים, ציוד לצרכים מסחריים ומטבחים מותאמים ברמה גבוהה הממוקם בגרמניה לטובת פיתוח פנימי של היצרן כאמור והטמעת תוכנת ה-MT במוצריו כאשר בסיס הרעיון בשימוש ב-MT הינו בטיחותי. לדוגמה: ייצור כיריים אשר חדלים מלפעול כאשר חיישן מזהה כי לא נמצא אף אדם במשך זמן מסוים בחלל המטבח בסמוך לכיריים. בגין התקשרות ב- POC כאמור זכאית החברה לסך של 50,000 דולר ארה"ב,

כאשר נכון למועד הדוח סך של 50 אלפי דולר ארה"ב כבר נתקבלו בידי החברה. היצרן השלים את ה-POC בהצלחה.

יצוין כי בדומה ליתר התקשוריותיה, החברה התקשרה עם היצרן כאמור לעיל בהסכם רישיון (לא בלעדי) במסגרת ה-POC האמור למכירת זכות שימוש ב-MT. ההסכם מורכב משלושה מאפיינים עיקריים:

- סכום שנתי מתחדש עבור רישיון פיתוח פנימי ל-MT.
- סכום חד פעמי עבור המשך פיתוח ה-MT, להתאמתו לפרויקט הספציפי בגינו רכש הלקוח את המוצר, במשך כל חיי הפרויקט.
- סכום הכנסה קבוע עבור כל מכשיר הכולל את ה-MT ונמכר.
- הרישיון הוא לתקופה בלתי מוגבלת כפוף לרישיון פיתוח פנימי שנתי והכנסות עבור הפצה.

### 1.8.3 USBware/MediaCore (להלן: "MC")

MC היה מוצר הדגל של החברה שתרם בשנים קודמות להכנסות החברה כמיליון דולר בשנה, אך נכון למועד הדוח, מופקות מלקוח יחיד (לפרטים אודות ההתקשרות עימו ראו סעיף 1.11.4 להלן), בין היתר, כתוצאה מהכנסת CarPlay ו-Android Auto ומעבר להזרמה של מדיה באמצעות streaming ופחות באמצעות התקנים פיזיים המאכלסים את המדיה (משמע- ללא כבלים פיזיים הנמתחים בין המכשירים, כגון: כבל USB כפי שהיה מקובל בשנים קודמות) אשר גורמות לפיחות בצורך של מוצר זה ומעבר החברה לפוקוס אל תחום הבטיחות ברכבים באמצעות מוצר ה-CoDriver.

MC כולל תוכנה משובצת לניהול מאגרי מדיה דיגיטאלית לרכב, המאפשרת להיקשר עם כל המכשירים של המשתמש, לקטלג ולנגן אותם, כולל אינטראקציה עם מכשירי המשתמש על גבי פרוטוקולים שונים (כדוגמת USB). תוכנת ה-MC קולטת נתונים גולמיים ממכשירים שונים הנמצאים אצל המשתמש, מסנכרנת אותם עם המערכת של החברה, מקטלגת ומסווגת את המידע בהתאם להעדפות המשתמש ובכך מקשרת בין מכשיריו השונים באופן חכם המאפשר שימוש יעיל בכלל הנתונים המצויים על גבם. בפשטות, מוצר ה-MC מאפשר לחבר את כל התקני המשתמש (לדוגמה iPod, iPhone, USB Stick) למערכת המולטימדיה, באמצעות כבלים, לקטלג אותם ולאפשר גישה קלה ומהירה וניגון שלהם על גבי מערכת המולטימדיה, לדוגמה: מוצר ה-MC מאפשר לסדר לפי קטגוריות שונות שירים הנמצאים במתקן אחסון המחובר לרכב באמצעות כבל ולאתר שיר ספציפי ולנגן אותו בלחיצת כפתור פשוטה.

לקוחות החברה במהלך השנים אשר רכשו מוצר זה הינם חברות המייצרות מערכות אלקטרוניקה כגון: CLARION; JCI; Kenwood. ה-MC לרוב נרכשה עבור פרויקטים ספציפיים, לדוגמה לטובת הטמעתה בדגם חדש של רכב היוצא לשוק. החברה נהגה להתקשר עם לקוחותיה בהסכם רישיון למכירת זכות שימוש (לא בלעדית) ב-MC. ההסכם מורכב משלושה מאפיינים עיקריים:

- רישיון חד פעמי עבור שימוש פנימי ב-MC.
- סכום חד פעמי עבור המשך פיתוח ה-MC, להתאמתו לפרויקט הספציפי בגינו רכש הלקוח את המוצר, במשך כל חיי הפרויקט.



- סכום הכנסה קבוע עבור כל רכב הכולל את ה-MC ונמכר.
- הרישיון הוא לתקופה בלתי מוגבלת.

לפרטים אודות ההכנסות ממוצר ה-MC ראו סעיף 1.10 להלן. כאמור לעיל, נכון למועד הדוח ההכנסות הינן מלקוח יחיד ואין כל ודאות עד מתי ובאיזה היקף יימשכו הכנסות אלו מאותו לקוח וייתכן כי הכנסות אלו ייפסקו לחלוטין, ואולם יצוין כי להערכת החברה אין לה תלות בלקוח כאמור לאור מעבר החברה להתמקדות בתוכנות לניטור נוסעים ברכב, כמפורט בסעיף 1.1.2 לעיל.

#### 1.8.4 WinDriver (להלן: "WD")

WD הינו כלי פיתוח למחשב (PC), המאפשר פיתוח קל של דרייברים לסביבות Mac, Linux, Windows המאפשרים קישוריות בין אפליקציות לחומרות המבוססות USB, PCI, PCIE. כלי זה מפשט את הפיתוח של אפליקציות אלו. ה-WD מאפשרת קישוריות בין נתונים גולמיים המצויים ביישומים שונים של המשתמש לבין חומרות מבוססות קודים מסוימים, באופן המפשט את עולם הקידוד ומנצל את כלל הידע הפזור במערכתיו השונות של אותו משתמש. בפשטות, מוצר ה-WD מאפשר למפתחים גישה קלה מהאפליקציות שלהם לכרטיסי החומרה, ללא צורך לפתח Drivers בליבת מערכת ההפעלה, דבר שהינו ארוך ומסובך. ככלל, על מנת וליצור גישה לחומרה נדרש לפתח Driver-פעולה שהיא יחסית מסובכת המבוצעת לאחר תכנון על ידי מהנדסים וכו'. מוצר ה-WD הינו כלי שלמעשה מקצר את הדרך לחומרה מבלי לפתח דבר במערכת ההפעלה. לדוגמה: לקוח החברה פיתח אולטרסאונד נייד- המוצר מאפשר להפעילו ללא צורך בתכנון Driver ספציפי.

למיטב ידיעת החברה, המתחרות הישירות של החברה במוצר ה-WD הינן ספקיות של מערכות ההפעלה (Windows ו-Linux) אשר מעניקות לעיתים כלים לגישה לדרייברים, או כלי פיתוח (SDK) שניתן להשתמש בהם – למרות שתהליך זה עדיין הינו ארוך ומסובך. בנוסף, קיימות תוכנות OpenSource (קוד פתוח) חניניות למפתחים. בנוסף, למיטב ידיעת החברה קיימת מתחרה נוספת- חברה בשם Thesycon, המספקת מוצר דומה לזה של החברה ושאינה ספקית מערכת הפעלה.

בנוסף, קיימת תחרות מצד יצרניות ציפים של PCI ו-USB, אשר לפעמים מספקות כלי פיתוח (SDK) אשר מאפשרות את הגישה לציפים הנ"ל. SDK אלו הינם ספציפיים לציפים הרלוונטיים, וברוב המקרים מספקים פתרון חלקי ביותר.

מוצרי ה-WD חוסכים זמן יקר למפתחים, ואת הצורך להחזיק מפתחים ייעודיים לפיתוח דרייברים למערכת ההפעלה, דבר שהינו יקר מבחינת עלות משכורות, זמינות כח אדם מתמחה, ויכולת לשמר תמיכה לאורך זמן.

יצוין כי הלקוחות העיקריים של החברה במוצר ה-WD הינם מהנדסי תוכנה של חברות יצרניות כגון: חברות אוטומציה, חברות מתחום הרפואה, חברות סייבר וכדומה, אשר משתמשות במוצר לצורך פיתוח דרייברים לחומרתם. לקוחות נוספים של החברה במוצר זה, הינם חברות המייצרות חומרה לא

סטנדרטית, כדוגמת החברות HP, SanDisk, Intel. החברה מתקשרת עם לקוחותיה בהסכם רישיון עבור מכירת זכות שימוש ב-WD ושירותי תמיכה טכנית בתשלום שנתי מתחדש.

מוצר ה-WD פונה למפתחי דרייברים עבור תקני תקשורת של USB ו-PCI. שוקי החומרה לרכיבי USB ו-PCI נאמדים במיליארדי דולרים. לחברה אין ידיעות מדויקות לגודל השוק שמוצר ה-WD פונה אליו אך מעריכה כי מדובר על שוק שהיקפו מסתכם לכמה עשרות מיליוני דולר ארה"ב בשנה, כאשר החברה נחשבת למובילה עולמית בו.

מוצר ה-WD ממשיך להיות מפותח על ידי החברה ונכון למועד הדוח, עדיין נמשכות מכירות ה-WD. לפרטים אודות ההכנסות ממוצר ה-WD ראו סעיף 1.10 להלן.

### 1.9 מוצרים חדשים

החברה מתכננת פיתוח פתרון המספק את המוצר המלא לצי רכב - תוכנה וחומרה – בשם VuDrive בו החברה מספקת את המוצר על כל רכיביו, כדלקמן:



לטובת ייצור מוצר זה החברה תצטרך להתקשר עם ספקי חומרה כך שלאחר ייצורו החברה תוכל לפנות לשוק ציי הרכב ולהציע פתרון כולל של מוצר שלם המכיל בתוכו את תוכנת ה-CoDriver והן חומרה שתכלול מצלמה ומאריז שלם. החברה מעריכה כי במקרה של ה-VuDrive, בשונה מה-CoDriver, יהיה מדובר על כמויות רכבים קטנות יותר לכל עסקה אולם יותר לקוחות פוטנציאליים. כמו כן, החברה מעריכה כי הרווחיות

ב- VuDrive עשויה להיות נמוכה יותר לעומת ה-CoDriver, עקב עלויות נלוות בשונה ממוצר המבוסס על תוכנה בלבד כגון: עלויות התקנה ותמיכה ועלויות חומרה.

החברה עובדת על פיתוחי ענן משלימים ל VuDrive אשר מאפשרים למנהלי ציים לראות תמונה מלאה של הצי, ארועי בטיחות, ציוני נהגים, כולל API לערכות ניהול ציים אחרות. פתרון הענן של החברה כבר נמצא בשימוש על ידי לקוחות ושותפי החברה.

נכון למועד הדוח מוצר ה- VuDrive נבדק בהצלחה מול מספר יצרני וספקי חומרה והחברה החלה בשיווק המוצר המלא ועברה לשלב מכירות.

כמו כן, ביום 12 באוגוסט 2021 התקשרה החברה בשני הסכמי הפצה לא בלעדיים למוצר ה- VuDrive להודו וסינגפור- לפרטים ראו דוח מיידי מיום 12 באוגוסט 2021 (אסמכתא: 2021-01-130938).

בנוסף, ביום 12 באוגוסט 2021 התקשרה החברה בשני הסכמי הפצה לא בלעדיים למוצר ה- VuDrive עם חברה ישראלית בשם Otofusion. לפרטים ראו דוח מיידי של החברה מיום 27 בפברואר 2022 (אסמכתא: 2022-01-023101).

בנוסף החברה עובדת על חתימה על הסכמי הפצה נוספים עם מפיצים ברחבי העולם.

הערכותיה של החברה בדבר מועד השלמת מוצר ה- VuDrive שבפיתוח, לרבות העלויות הכרוכות בכך הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי, בין היתר, בשל תלות בספקי ויצרני חומרה שהם צדדים שלישיים שלא קשורים לחברה ו/או קשיים בפיתוח המוצר.

יצוין כי ביום 12 באוגוסט 2021 התקשרה החברה בהסכם עם חברה ישראלית הקשורה ליצרן רכבים אירופאי משמעותי (להלן: "הבוחנת") המשמשת כמרכז חדשנות של אותו יצרן, לפיו הבוחנת תקבל רישיון לא בלעדי, כלל עולמי, שאינו ניתן להעברה לתקופה מסוימת כקבוע בהסכם, בתוכנות החברה לטובת בדיקת אפשרות של זיהוי סימני דופק (כסימן חיים). לפרטים ראו דוח מיידי מיום 1 באוגוסט 2021 (אסמכתא: 2021-01-065014).

#### 1.10 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים –

להלן פילוח הכנסות לפי מוצרים:

שיעור מכלל הכנסות החברה		הכנסות באלפי דולר ארה"ב		
2021	2020	2021	2020	
22%	18%	739	501	CD
29%	31%	976	899	MC
49%	51%	1,656	1,441	WD
100%	100%	3,371	2,841	סך הכל

נתוני ההכנסות האמורים לעיל כוללים גם הכנסות זניחות בגין מתן שירותים ביחס למוצרים כאמור.

## 1.11 לקוחות

ככלל, לקוחות החברה והלקוחות הפוטנציאליים שאליהם החברה פונה הינם גופים גדולים- קונגלומרטים בינלאומיים גדולים, בין אם מדובר ביצרני רכבים ובין אם חברות טלמטיקס או חברות של ציי רכב, שאף הן בעיקרן חברות ענק בינלאומיות.

1.11.1 ביום 24 בינואר 2020 חתמה החברה על הסכם להענקת רישיון עם חברה אמריקאית (להלן: "החברה האמריקאית") וזאת בהמשך לזכיית החברה ב-RFQ. במסגרת ההסכם החברה העניקה רישיון לא בלעדי (לתקופה שאינה מוגבלת) בתוכנת ה-CoDriver לחברה האמריקאית. הרישיון מקנה לחברה האמריקאית שימוש בקוד הבינארי בהתאם להוראות ההסכם, וגם שילוב של הקוד הבינארי בתוכנות של החברה האמריקאית בכפוף לשיתוף פעולה עם החברה ושילוב מוצרי החברה בתוכנות הבינאריות. החברה האמריקאית אינה רשאית להמחות את ההסכם או להעבירו לצד ג' (לרבות התוכנה). בתוך 30 יום לאחר תום כל רבעון החברה האמריקאית תשלח לחברה דוח המציין את מספר התוכנות המשולבות שנמכרו, נשלחו או הופצו. לאחר משלוח הדוח החברה תערוך חשבונית תשלום ועל החברה האמריקאית לשלם בתוך 90 יום מיום קבלת החשבונית. במסגרת ההסכם לחברה שמורה הבעלות וזכויות היוצרים של התוכנה. החברה התחייבה ליתן שיפוי לחברה האמריקאית באם יטענו כלפי תוכנת החברה להפרת פטנט, זכויות יוצרים וכדומה. במסגרת השיפוי החברה שמרה לעצמה את הזכות לנהל את ההליכים לרבות הליכי משא ומתן. ההסכם תקף לשלוש שנים מיום חתימת ההסכם, כאשר קיימת הארכה אוטומטית בת שנה אחת הכפופה לאי הודעה מוקדמת בדבר תוקפת הארכה. לפרטים אודות הכנסותיה של החברה מהחברה האמריקאית בשנת 2021 ראו באור 15 לדוחות הכספיים של החברה.

1.11.2 ביום 23 בפברואר 2014 חתמה החברה על הסכם הענקת רישיון עם חברת Mitsubishi Electric (להלן: "Melco"). במסגרת ההסכם החברה העניקה רישיון בתוכנת MC (להלן בס"ק זה: "התוכנות") ושירותי תמיכה ואחזקה ל-Melco. הרישיון מקנה ל-Melco שימוש בקוד המקור בהתאם להוראות ההסכם, וגם שילוב של קוד המקור בתוכנות בינאריות שלהן לרבות בדיקות, תמיכה, ותיעוד של משתמשי קצה גם בחברות הבת (להלן: "התוכנות המשולבות"). Melco תשלם תמלוגים ועמלות לפי יחידות שנמכרו בהתאם לתשלומים המפורטים בחוזה. בתום 30 יום לאחר כל רבעון, Melco תדווחנה לחברה אודות מספר התוכנות המשולבות שנמכרו, הופצו או נשלחו על ידה. החברה שמרה לעצמה את הזכויות הקנייניות בתוכנות ובתוכנות המשולבות בכפוף להוראות ההסכם. במסגרת ההסכם הצדדים הסכימו כי תהא הגבלת אחריות לחברה עד לגובה העמלות והתמלוגים ששולמו. החברה התחייבה ליתן שיפוי לחברות באם יטענו כלפי התוכנות להפרת פטנט, זכויות יוצרים וכדומה. ההסכם נחתם לתקופה בלתי קצובה, אך במקרה של הפרה לכל צד שמורה הזכות לבטלו בהתאם להודעה מוקדמת ובכפוף להוראות ההסכם.

לפרטים אודות הכנסותיה של החברה מ-Melco בשנים 2021 ו-2020 ראו באור 15 לדוחות הכספיים של החברה.

## 1.12 שיווק והפצה

החברה משווקת את מוצריה, הן הקיימים והן החדשים, בעצמה או באמצעות משווקים מטעמה עימם היא מתקשרת מעת לעת. לחברה קשרים רבי שנים עם מספר לקוחות מתחום הרכב וכן בעלת נוכחות בתחום זה בשל מכירת מוצריה השונים במהלך חיי החברה. בנוסף, החברה משתתפת בכנסים שונים לטובת שיווק מוצריה השונים (יצוין כי בשל מגבלות הקורונה חלק מהכנסים הינם כנסים וירטואליים בלבד). תכנית העבודה של החברה הינה לנסות לחדור ולהתרחב למי משלושת השווקים אליה היא פונה בתחום הרכב (לפרטים ראו סעיף 1.6.7 לעיל) ולהתקשר בהסכם רישיון לא בלעדי למי ממוצרי החברה וזאת בכדי לבסס את יכולותיה הטכנולוגיים מה שיאפשר את שיווק יתר מוצרי החברה הנשענים על אותה תוכנה אחידה (כמפורט בסעיף 1.14).

לחברה אין תלות במשווקים העובדים עימה אולם כיוון שלחברה אין עובדים קבועים הנמצאים בכל הטריטוריות, כגון: במזרח הרחוק (יפן, סין ודרום קוריאה) על מנת להחליף את המשווקים באיזורים אלו ייתכן ויידרשו משאבים ניכרים. יצוין כי בנוסף, לחברה משווקים באירופה וכן בארה"ב. החברה לרוב מתקשרת בהסכמי שיווק לא בלעדיים המאפשרים לה לשווק גם בעצמה, כאשר המשווק נדרש לקבל את הסכמת החברה מראש לתחילת שיווק בפועל ללקוחות פוטנציאליים. המשווק לרוב נדרש לספק לחברה דיווחים שוטפים ותקופתיים אודות פעילויות המכירה, תוצאות המכירה, ותחזיות מכירה בהתאם להסכמים שנחתמים עימם. בתמורה לשירותיהם המשווקים זכאים לתמלוגים מההכנסות מהמוצר (בדרך כלל של 10%-30% למפיץ על ההכנסות מהמכירה הרלוונטית). בנוסף לכך, החברה שומרת בהתקשרויותיה על זכויות הקנייניות שלה במוצר. ההסכמים לרוב הינם לתקופה בלתי קצובה כאשר כל צד רשאי להביא את ההתקשרות לסיומה במסגרת הודעה מוקדמת בתוך פרק זמן של מספר חודשים מראש.

## 1.13 צבר הזמנות

נכון למועד הדוח לחברה אין צבר הזמנות. הרכישות מלקוחות מבוצעות על בסיס הזמנה ספציפית ודיווחים על תמלוגים ככל שהופצו מוצרי החברה.

## 1.14 תחרות

שוק המערכות המתקדמות למניעת תאונות דרכים (DMS) הינו שוק תחרותי ביותר. הפוטנציאל הנמצא בשוק זה לאור הרגולציה ההולכת ומתפתחת בתחום (ראו סעיף 1.6.5 לעיל), גורמת ליותר ויותר שחקנים להיכנס לתחום זה. לא ניתן להעריך את גודלו של השוק או את חלקם של המתחרים העיקריים בשוק אולם ניתן לציין, בין היתר, את הגופים הבאים כשחקנים המובילים בתחום זה: Cypia; Xperi ; Smart Eye ; Seeing Machines

(הישראלית); וכן מתחרים נוספים שמוכרים גם חומרה - SmartDrive NetraDyne, Nauto, Lytx, כאשר לדעת החברה היא מבין השחקנים המובילים.

להלן פרטים למיטב ידיעת החברה, אודות הגופים המובילים המתחרים, לדעת החברה (יצוין כי הפרטים להלן, הינם אך ורק בהתבסס על מידע פומבי):

Smart Eye - חברה שניירות הערך שלה נסחרים בבורסה בפרנקפורט. המוצר העיקרי שלה הינו: תוכנה לניטור נהגים וקבינה, חומרה לחברות למעקב אחרי עיניים, חומרה ל- aftermarket.

Seeing Machines - חברה שניירות הערך שלה נסחרים בבורסה בלונדון. המוצר העיקרי שלה הינו: תוכנה+ חומרה לניטור נהגים וקבינה, חומרה ל- aftermarket.

Cipia - חברה ישראלית אשר השלימה את הנפקת מניותיה בבורסה בישראל לקראת סוף שנת 2021. המוצר העיקרי שלה הינו: תוכנה לניטור נהגים וקבינה.

Xperi - חברה אמריקאית ציבורית, עם מוצרים רבים בתחומים שונים, כולל חטיבת FotoNation המספקת תוכנה לניטור נהגים וקבינה.

לדעת החברה, אחד היתרונות המרכזיים שלה הינו בכך שהמוצר שלה הינו אחיד, קרי: המוצר שלה נשען על אותו בסיס תוכנה (ללא תלות לאיזו פונקציות הלקוח צריך), המאפשרים לה לבצע התאמות באופן יחסית נוח ומהיר יותר, לספק פתרונות במהירות, לפתח גרסאות חדשות באופן מהיר ולשמור על רמת איכות גבוהה על מנת ולענות על דרישות הלקוחות.

הדרך המרכזית של החברה להתמודדות עם תחרות הינה באמצעות יצירת תוכנה שהינה אחידה מחד אך גמישה מאידך, קרי: מוצריה החברה השונים, כגון: VuDrive, MT, CoDriver נשענים על אותה טכנולוגיה- תוכנה אחידה מבוססת AI בעלת אותם מאפיינים אשר יכולה לשמש למספר שימושים באמצעות קונפיגורציה פשוטה יחסית אשר אינם דורשים השקעה מרובה. כך החברה יכול לספק מספר פתרונות באמצעות מוצרים שונים לפלחי שוק שונים- ללא פיתוח יעודי לכל פרויקט או שוק, מה שיוצר נוחות שימוש מבחינת לקוחות, ומבחינת החברה מהירות פיתוח, יעילות פיננסית ותפעולית; המשך שיפור מוצרי החברה- על ידי פיתוח ושכלול מוצריה המתבססים על אותה תוכנה כך ששיפור זה יכול להתבצע במשאבים יחסית צנועים; קביעת מחירים תחרותיים- באמצעות שימוש בתוכנה אחידה אשר ניתן להשתמש בה במספר שימושים ולטובת מספר שווקי יעד במינימום השקעה; וכן יצירת פיצורים חדשים בכל העת על מנת ולהיפתח לשווקי יעד נוספים ופיתוח מוצרים נלווים נוספים.

יצוין כי ישנם פתרונות אחרים שאינם כוללים מצלמה (כמו הפתרון של החברה המוצע בשילוב התוכנה של החברה), כגון: חיישנים ו/או ראדרים העשויים להוות פתרון חלופי או משלים, ואולם לדעת החברה פתרונות אלו אינן מהווים תחרות ישירה לחברה. ולמיטב ידיעת החברה בכל ה- RFQ/RFI שהחברה חשופה להם מתייחסים לפתרון הכולל בתוכו מצלמה.

#### 1.15 עונתיות

להערכת החברה מוצריה אינם מושפעים מעונתיות ולא אמורה להיות לעונתיות השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות.

## 1.16 רכוש קבוע ומתקנים, ציוד

החל מיום 1 באוקטובר 2013 שוכרת החברה את משרדיה בנתניה שהינם בשטח של כ- 440 מ"ר וכן כ- 20 חניות. בהתאם להסכמי השכירות, החברה משלמת עבור המושכר והמחסנים דמי שכירות חודשיים בסך כולל של כ- 8,000 דולר, בתוספת מע"מ. הסכם השכירות בתוקף עד לחודש ספטמבר 2021 והוארך בשנה נוספת. כבטוחה לעמידת החברה בהתחייבויותיה בהסכם, העמידה לטובת המשכיר ערבות בנקאית בסך השווה לדמי שכירות ודמי ניהול בגין 4 חודשי שכירות בתוספת מע"מ כדין.

הרכוש הקבוע שבבעלות החברה כולל מכונות, כלי עבודה, מחשבים, ריהוט, ציוד משרדי ושיפורים במושכר. צרכי ההשקעה של החברה ברכוש קבוע נמוכים ועומדים על סכום זניח של אלפי דולרים בודדים בשנה. לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע, ראו באור 6 לדוחות הכספיים לשנת 2021.

## 1.17 מחקר ופיתוח

1.17.1 החברה הינה חברת מחקר ופיתוח המחזיקה באישור מרשות החדשנות להיותה חברת מו"פ בהתאם לכללים הקבועים בתקנון הבורסה.

1.17.2 יצוין, כי החברה הינה חברת מחקר ופיתוח ועל כן באפשרות החברה לבחון ערוצי מימון ותמריצים נוספים במסגרת תוכניותיה השונות של הרשות, כל זאת בהתאם להתפתחות החברה וצרכיה.

1.17.3 סך הכל- החברה צופה כי לטובת פעילויות המחקר והפיתוח לשנה הקרובה תידרש השקעה בסך של כ- 9-10 מיליון ש"ח.

הערכותיה של החברה בדבר מועד השלמת אילו מהפרויקטים הנמצאים בפיתוח, לרבות פרויקטים אשר טרם החלו ובכוונת החברה ליישם, וכן מענקים אשר טרם התקבלו והחברה מצפה לקבלם הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי.

## 1.18 נכסים לא מוחשיים

### 1.18.1 פטנטים

1.18.1.1 לזכות החברה נרשמו כ- 40 פטנטים במספר מדינות במהלך שנות פעילותה, בין היתר, כמפורט בסעיף 1.18.1.4 להלן לעניין הפטנטים המהותיים נכון למועד הדוח, הכוללים מספר פטנטים

שנרשמו בעקבות פיתוח החברה וכן פטנטים שנרכשו<sup>14</sup> והרחיבו את סל הפטנטים של החברה (שחלקם כבר פגו).

1.18.1.2 החברה פועלת לרישום פטנטים בהתאם לאסטרטגיה אשר תקיף את מלוא האספקטים הרלוונטיים של מוצרי החברה תוך שימת לב לשיקולים שלהלן:

- א. השאת ערך לחברה;
- ב. תשומת לב ללוח הזמנים הצפוי לאישור כל בקשה לפטנט;
- ג. הגנה על קניינה הרוחני של החברה;
- ד. תשומת לב לחזונה של החברה וכיווני פיתוח אפשריים עתידיים;

1.18.1.3 לחברה ישנו סימן מסחר רשום: JUNGGO בישראל ובארה"ב.

1.18.1.4 להלן פרטים אודות הפטנטים המהותיים הרשומים וכן בקשות פטנטים של החברה נכון לתאריך הדוח בקשר עם מוצר ה-CoDriver:

פטנטים רשומים:

מספר פטנט	כותרת הפטנט	מהות הפטנט	תיאור הזכויות בפטנט	מועד פקיעה צפוי של הפטנט	מדינות בהן אושר הפטנט
10528830	SYSTEM AND METHOD FOR REMOTE MONITORING OF A HUMAN	מערכת ושיטה למסירת מידע על מצב הנהג ברכב, מידע על מצב נהג, קבלת אות של מצב הנהג במידה ואנו בטיחותי ועל סמך החיווי של מצב הנהג,	בעלות	21.9.2037	ארה"ב

<sup>14</sup> יצוין כי החברה רכשה בשנת 2018 את הטכנולוגיה של אקסטרים ריאליטי בע"מ שהייתה בהליכי כינוס נכסים, לרבות קוד מקור ופטנטים תמורת סך של כ- 550 אלפי ש"ח. נכון למועד הדוח החברה לא עושה כל שימוש בטכנולוגיה זאת. במידה והחברה תעשה שימוש בטכנולוגיה זאת היא תהא בכפוף להוראות חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984. נכון למועד הדוח אין לחברה כל כוונה לעשות שימוש בטכנולוגיה כאמור. פטנטים שנרכשו כאמור אינם מפורטים בדוח זה.



			שליחת חלק מהמידע למכשיר מרוחק		
ארה"ב	2.9.2037	בעלות	מערכת ושיטה למסירת מידע על מצבו של אדם, לרבות קבלה בחלל, כמו תא רכב, חדר, פארק חיצוני וכו'. מידע על מצבו של האדם, קבלת איתות של מצב לא בטיחותי. שליחת חלק מהמידע למכשיר מרוחק.	METHOD AND SYSTEM FOR AUTOMATIC CALIBRATION OF AN OPERATOR MONITOR	10268903

בקשות פטנטים :

תיאור הפטנט המבוקש	תיאור הזכויות הצפויות בפטנט, ככל שירשם	מהות הפטנט	מועד הגשת בקשה	מועד קדימות	מדינות בהן הוגשה הבקשה
SYSTEM AND METHOD FOR REMOTE MONITORING OF A HUMAN	בעלות	יכולת לנטר אנשים מרחוק ובזמן אמת	1.12.2019	11.06.2017	ארה"ב
METHOD AND SYSTEM FOR MONITORING	בעלות	מעקב אחר אחד או יותר אנשים בחלל באמצעות	16.1.2020	17.01.2019	WIPO

			מצלמה שהוגדרה לאסוף אור גלוי וגם IR ולתפוס תמונה של אדם אחד או יותר, ומעבד שהוגדר לקביעת תנאי הראות בתמונה, המאפשרים גילוי עינו של האדם, כאשר המעבד רשאי לשלוט בהתקן, כגון מצלמה ו / או מקור תאורה בהתבסס על תנאי הראות		A PERSON USING INFRARED AND VISIBLE LIGHT
WIPO	04.02.2019	2.4.2020	ניטור תא מלא של הרכב באמצעות מצלמה דו-ממדית יחידה ובהתאמה אדפטיבית של אלגוריתמי ניטור המבוססים על אותות	בעלות	Adaptive Monitoring of a Vehicle Using a Camera

			שונים, בהתבסס על מצבו של האדם כפי שנקבע מתמונות התא ו/או על סמך אות מחיישן שאינו תמונה. יחד עם AI שמחליט אילו אלגוריתמים להפעיל על בסיס משאבי חישוב זמינים, ההמצאה מספקת ניטור יעיל של הרכב		
--	--	--	---	--	--

1.18.1.5 הגשת הבקשות וניהול הפטנטים כאמור לווה בייעוץ והנחיה מקצועית ונעשה על סמך הידיעות שכבר נתפרסמו, לפני תאריך הבקשות, במגמה להעניק לחברה הגנה קניינית נאותה ומרבית בפטנטים האמורים.

1.18.1.6 נכון לתאריך הדוח, השקיעה החברה ברישום ורכישת פטנטים סך של כ-300 אלפי דולר ארה"ב.

1.18.1.7 לחברה אסטרטגית רישום פטנטים ברורה אשר במסגרתה דואגת החברה לרשום כפטנטים נושאים חדשניים אשר להערכת החברה יוכלו להקנות לה יתרון משמעותי ואשר ישיאו לה ערך.

#### 1.18.2 נכסים לא מוחשיים נוספים

נכון לתאריך הדוח החברה לא רשמה בדוחותיה הכספיים נכסים לא מוחשיים כלשהם והיא נוהגת

לרשום בדוחותיה הכספיים את כל ההשקעות וההוצאות של המחקר והפיתוח של נכסי החברה כהוצאה.

## 1.19 הון אנושי

### 1.19.1 עובדים

לתאריך הדוח, החברה מעסיקה כ-39 עובדים. עובדי החברה מועסקים באמצעות הסכמי עבודה אישיים. הסכמי ההעסקה כוללים, בין היתר, התחייבות בנוגע לשמירה על סודיות, אי תחרות ושמירה על זכויות הקניין הרוחני של החברה מפני צד שלישי וכרכושה הבלעדי של החברה. תנאי ההעסקה כוללים, בין היתר, זכאות לחופשה, דמי הבראה ויתר תנאים סוציאליים על פי דין. הסכמי ההעסקה הללו הינם, על-פי רוב, לתקופה בלתי קצובה כאשר כל צד רשאי להפסיק את ההסכם בהודעה מוקדמת מראש על פי דין, למעט במקרים חריגים המאפשרים הפסקה מיידית כמתואר בהסכם.

עקב משבר הקורונה והשלכותיו, חל צמצום מסוים בחברה כך שלפרקים עובדי החברה ירדו לארבעה ימי עבודה בשבוע, ובהתאם ל-80% משרה (ושכר). עוד בשנת 2021 כל העובדים חזרו לעבוד בשיעור משרה של כ-90% וחלקם ל-100% משרה, כאשר לאחר השלמת הגיוס בהתאם לתשקיף הוחזרו גם עובדים אלו למשרה מלאה. לפרטים נוספים אודות משבר הקורונה והשפעתו על הפעילות העסקית של החברה ראו סעיף 1.2 לדוח הדירקטוריון של החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021.

להלן מפורטת בטבלה מצבת העובדים בחברה (במונחי משרות) ליום 31 בדצמבר של השנים 2021 ו-2020 וסמוך לתאריך הדוח:

מספר עובדים קבועים ביום 31 בדצמבר 2020	מספר עובדים קבועים ביום 31 בדצמבר 2021	מספר עובדים קבועים בסמוך לתאריך הדוח	תחום הפעילות
19	22	25	R&D
2	4	5	הנהלה
8	9	9	שיווק ומכירות
29	35	39	סה"כ

1.19.2 דמויות מפתח - נכון לתאריך הדוח, אין לחברה תלות בעובד או עובדים ספציפיים. יחד עם זאת, יצוין כי מר אופיר הרבסט, בעל השליטה בחברה הינו דמות מהותית בפעילות החברה, אף כי מעורב בפרויקטים שונים מחוץ לחברה. ממועד הקמתה לחברה הייתה תלות מהותית במר הרבסט אשר

הלכה והצטמצמה במהלך השנים ובייחוד לאור היערכותה של החברה להנפקה ולהפיכתה לחברה ציבורית. יחד עם זאת, כאמור לעיל, מר אופיר הרבסט מהווה עדיין דמות מהותית בפעילות החברה, בין היתר, כיוון שהוא זה אשר שימש במשך שנים כ- "פנים" של החברה וכן בשל קשריו הענפים לרבות בתחום פעילותה של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.26.3 להלן (גורמי סיכון).

### 1.19.3 תכנית אופציות 2013

ביום 4 ביולי 2013, אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות, על פיה יוקצו מעת לעת, לעובדים, לדירקטורים, לנושאי משרה, ליועצים, לנותני שירותים במחיר מימוש כפי שנקבע על-ידי דירקטוריון החברה, אופציות לא רשומות לרכישה של מניות רגילות של החברה. ההענקה תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961 ("פקודת מס הכנסה") במסלול עם נאמן או מסלול ללא נאמן. ליועצים, לנותני שירותים, בעלי שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה בלבד. תוקפה של התוכנית הינו עד ליום 31 בדצמבר 2029.

להלן עיקרי תנאי האופציות על פי התכנית:

#### 1.19.3.1 מחירי מימוש

על-פי התכנית, מחיר המימוש של כל אופציה, ייקבע על-ידי הדירקטוריון או ועדה שהוסמכה לכך במועד הקצאתה ובכפוף למחיר מימוש מינימלי על פי תקנון והנחיות הבורסה, כפי שיהיו מעת לעת, לפי העניין. יצוין כי מחיר המימוש של כל אחת מהאופציות אשר הוענקו עד למועד התשקיף עולה על מחיר של 1 ש"ח. עם מימוש האופציה חייב הניצע לשלם את התמורה עבור המימוש, כפי שייקבע על ידי הדירקטוריון, ובלבד שישולם עבור המניות לפחות ערכן הנקוב או מחיר מינימאלי כקבוע בהנחיות הבורסה, לפי הגבוה מביניהם.

#### 1.19.3.2 תקופת האופציה

האופציות תהיינה ניתנות למימוש בהתאם לתנאים שייקבעו בהסכם עם כל ניצע, לרבות תקופת ההבשלה ובכפוף לאמור בסעיף 1.19.2.3 להלן ("תקופת המימוש המקסימאלית"). ככלל מתפרשת תקופת ההבשלה בין 12 חודשים לבין 48 חודשים, באופן שבכל שנה תובשל כמות בשיעור של 25% מהאופציות המוענקות.

תקופת המימוש של האופציות היא לתקופה של עשר שנים החל מיום ההענקה, למעט אם נקבע אחרת בהסכם האופציה ולמעט אם פקעו קודם לכן במקרים כגון: סיום ההתקשרות עם ניצע או בעת "אירוע" (ראו סעיף 1.19.2.3 להלן).

אופציות שיוענקו בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודה לניצעים שזכאים לכך, יופקדו במועד הקצאתן בידי נאמן, אשר יחזיק בהם ובמניות שינבעו ממימוש האופציות עבור הניצעים לפחות עד תום התקופה שנקבעה על-פי סעיף 102 לפקודה.

#### 1.19.3.3 מימוש אופציות לאחר סיום התקשרות עם ניצע או בעת "אירוע"

עם הפסקת ההתקשרות עם הניצע, באפשרות הניצע לממש אופציות אשר הבשילו (vested) עד מועד הפסקת ההתקשרות, וזאת לא יאוחר מתום תקופה של 90 יום ממועד סיום ההתקשרות או המועד הקבוע בתנאי האופציות, ובכל בכפוף לתנאי תכנית האופציות והסכם ההקצאה הפרטני של כל ניצע.

במידה וסיום ההתקשרות הינה בשל התקיימות "אירוע"<sup>15</sup> כל האופציות שהוענקו לניצע, בין אם הן הבשילו (vested) או לא, תתבטלה מייד עם סיום ההתקשרות. הדירקטוריון הינו האורגן אשר מוסמך לקבוע אם סיום ההתקשרות הינה על בסיס התקיימת "אירוע" והחלטתו תהא סופית בנושא.

#### 1.19.3.4 מגבלות נוספות על מימוש

בהתאם להנחיות הבורסה בשל המעבר לסליקה ביום T+1 במניות ובניירות ערך המירים לא רשומים, לא יבוצע מימוש של האופציות ביום הקובע לחלוקת מניות הטבה, להצעה בדרך של זכויות, לחלוקת דיבידנד, לאיחוד הון, לפיצול הון או להפחתת הון (בסעיף זה בלבד, כל אחד מהנ"ל יקרא להלן: "אירוע חברה"). בנוסף, לא יבוצע מימוש של האופציות "ביום האקס" במקרה שבו חל "יום האקס" של אירוע חברה לפני היום הקובע של אירוע חברה.

#### 1.19.3.5 איסור העברה

האופציות לא ניתנות להעברה ו/או לשעבוד ו/או מתן זכות כלשהי בהן לצד שלישי, אלא ליורשים על פי צוואה או על-פי דין.

#### 1.19.3.6 מניות המימוש

מניות המימוש תהווה חלק מן המניות הרגילות המונפקות של החברה ותהיינה שוות להן בזכויות, כפי שתהיינה מעת לעת. בכלל זה, תקנינה מניות המימוש למחזיק בהן זכות לקבל הזמנות, להשתתף ולהצביע באסיפות החברה. לכל מניות החברה, לרבות מניות המימוש,

---

<sup>15</sup> סיום התקשרות, בין היתר, בשל התנהגות שאינה הוגנת ו/או ראוייה של הניצע, גילוי מידע סודי, הפרה משמעותית של הסכם ההתקשרות של הניצע על ידי הניצע או הפרת כל התחייבות משמעותית של הניצע כלפי החברה.

זכויות שוות ביניהן בכל הקשור לדיבידנד וכל חלוקה אחרת וכן להשתתפות בחלוקת עודף נכסי החברה בפירוק.

#### 1.19.3.7 התאמות ביחס לאופציות

מחיר המימוש ו/או מספר האופציות אשר טרם מומשו, יותאמו במקרים ובתנאים המפורטים להלן:

(1) בכל מקרה שיחול שינוי בהון המניות המונפק והנפרע של החברה בדרך של חלוקה מחדש של הון החברה בעקבות פיצול מניות או איחוד מניות, אזי דירקטוריון החברה יפעל כדי שמספר המניות הנובעות מימוש האופציות יגדל או יקטן, במספר המניות מאותו סוג שהניצע היה זכאי לקבל בהתאם לשינויים בהון החברה.

(2) במקרה של חלוקת דיבידנד במזומן, אשר המועד הקובע את הזכאות לקבלו יחול במהלך תקופת המימוש, מחיר המימוש שנקבע באופציות יותאם, החל מהמועד הקובע לזכאות לקבלת הדיבידנד האמור, למחיר מימוש שהינו תוצאה של הכפלת מחיר המימוש שבתוקף ערב המועד הקובע ביחס שבין שער הפתיחה של המניה בבורסה ביום "אקס דיבידנד" לבין שער הנעילה של המניה בבורסה ביום המסחר האחרון לפני יום "האקס דיבידנד".

(3) במקרה של הנפקת זכויות של החברה לבעלי מניותיה במהלך תקופת המימוש, בדרך של זכויות או זכויות לרכישת ניירות ערך כלשהם, מספר המניות הנובעות מימוש האופציות יותאם למרכיב ההטבה בזכויות, כפי שהוא מתבטא ביחס שבין שער הנעילה של המניה בבורסה ביום המסחר האחרון לפני יום האקס להנפקת הזכויות לבין שער הבסיס של המניה ביום האקס להנפקת הזכויות.

(4) במקרה של חלוקת מניות הטבה לבעלי המניות של החברה לאחר הענקת האופציות ולפני מימושן, תישמרנה זכויותיו של כל ניצע כך שמספר המניות הנובעות מימוש האופציות אשר כל ניצע כאמור יהיה זכאי להן עם מימושן, יגדל במספר המניות שהניצע כאמור היה זכאי להן כמניות הטבה, אילו מימש או שהאופציות שטרם מימש ושהוקצו לו (בין אם הבשילו ובין אם לאו).

מובהר כי ההתאמות בסעיף זה אינן ניתנות לשינוי.

#### 1.19.4 תכנית אופציות 2021

לפרטים אודות תכנית האופציות 2021 ראו דוח מידי של החברה מיום 23 בנובמבר 2021 (אסמכתא: 2021-01-100927).

#### 1.19.5 מדיניות תגמול

בהתאם להוראות סעיף 267א לחוק החברות ובהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013 ("תקנות הקלות מדיניות תגמול"), ביום 25 ביולי 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה אימוץ מדיניות תגמול לעניין תנאי כהונה והעסקה של נושאי משרה בחברה. בהתאם לתקנות הקלות מדיניות תגמול, מדיניות התגמול המתוארת בתשקיף של תאגיד מדווח המציע לראשונה ניירות ערך שלו לציבור, תיחשב כמדיניות תגמול שנקבעה לפי סעיף 267א לחוק החברות, ותהיה טעונה אישור רק בחלוף חמש שנים מהמועד בו הפך התאגיד לחברה ציבורית. נכון לתאריך הדוח, תנאי כהונתם של כל נושאי המשרה בחברה עומדים בהוראות מדיניות התגמול. לפרטים נוספים, ראו מדיניות התגמול של החברה אשר צורפה כנספח לפרק 8 לתשקיף.

1.19.6 נושאי משרה בכירה והנהלה - לפרטים אודות תנאי העסקת נושאי המשרה הבכירה בחברה, לרבות דירקטורים, ראו חלק ד' לדוח.

#### 1.20 הון חוזר

סך ההון החוזר של החברה הינו כ-20.2 מיליון דולר ארה"ב לימים 31 בדצמבר 2020 ו-31 בדצמבר 2021. ההון החוזר מורכב ברובו מיתרת מזומנים ופיקדונות.

#### 1.21 מיסוי

לפרטים אודות חוקי המס החלים על החברה, ראו באור 12 לדוחות הכספיים לשנת 2021.

#### 1.22 הסכמים מהותיים

1.22.1 התקשרות עם חברה אמריקאית המפורטת בסעיף 1.11.1 לעיל.

1.22.2 התקשרות עם Melco כמפורט בסעיף 1.11.4 לעיל.

#### 1.23 הליכים משפטיים

נכון לתאריך הדוח לא תלויים ועומדים הליכים משפטיים מהותיים שהחברה צד להם.



חזון החברה הינו לייצר יכולות של בינה מלאכותית (Artificial Intelligence) AI אפקטיבית- הבנה של אנשים ופעולותיהם או היעדר פעולותיהם על ידי מכונות, באמצעות עזרים כגון: מצלמות, חיישנים וכדומה, אשר ניתנות יהיו לשימוש בשווקים שונים- כך שבינה מלאכותית שכזו תשפיע הן בתחום עולם הרכב והבטיחות בנהיגה.

בנוסף, בכוונת החברה לפנות גם לעולם כלי הרכב בכל הקשור לניטור פנים הרכב (שכחת ילדים ; בחינת פנים הרכב ברכבים אוטונומיים). התפתחות שוק הרכבים האוטונומיים עשוי לגרום לכך כי יתהווה שוק פוטנציאלי עבור מוצרי החברה המאפשרים לנטר, באמצעות מצלמות בתוך הרכב הפונות פנימה, את התנהגות הנהג במושב הקדמי והנוסעים במושב האחורי. בעולם המוניות האוטונומיות, שבו אין צורך בנהג, תוכנת החברה מתמקדת בנוסעים וביישומים שקשורים לשירות, כדוגמת ספירת מספר הנוסעים, לוודא כי הם חגורים ולמנוע שכחת פעוטות או חפצים.

בנוסף, החברה פונה גם אל מחוץ לעולם הרכב בכל הקשור לבטיחות של כלים ביתיים אשר יוכלו להפעיל מערכות בטיחות או אשר יושבתו בהתאם לחיווי של החיישנים ו/או מצלמות שיוכלו לזהות ולנתח באמצעות ה-AI את הסיכון בהיעדרו של אדם מפקח ליד אותו מכשיר חשמלי, זאת באמצעות מוצר ה-MT.

במהלך השנה הקרובה מתעתדת החברה להתמקד בהמשך פיתוח מוצרי התוכנה ובראשם ה-CoDriver כדי לנסות ולהחדירה לשימוש קבוע (שלא כ- POC) אצל לקוחות החברה השונים ולהגדיל מכירות המוצר ; פיתוח ומכירת מוצרי חומרה (באמצעות מוצר ה-VuDrive) ; המשך פיתוח הטכנולוגיה ; העמקה של מכירות בעולם הרכב ומחוצה לו ; ביצוע רכישות משלימות ככל שיהיו הזדמנויות- של פעילויות אשר יוכלו לסייע לחברה לשפר את מוצריה ואת מכירותיה, לרבות כאלו שיאפשרו פיתוח מוצרי חומרה שונים. בנוסף החברה תשקול רכישות משלימות של חברות (בצורה חלקית או מלאה) בתחום ה-AfterMarket. החברה תפתח ותנסה לחדור לשווקים פוטנציאליים נוספים באמצעות פיתוח מוצר ה-MT כגון : בית חכם, ניטור מפעילים באתרי בניה, ועוד, כשבמקביל, בהמשך ולאור האמור בסעיף 1.1.2 לעיל, החברה מפחיתה את מיקודה במוצרים אחרים שלה לרבות ה-MC.

**הערכותיה של החברה בדבר צפי להתפתחות בשנה הקרובה, הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה כיום בנוגע לפעילותה ועל הערכות הנהלת החברה, אינם בשליטת החברה בלבד ועשויים שלא להתרחש כלל או להתרחש באופן חלקי. הערכות כאמור תלויות בהמשך פיתוחיה של החברה ; קידום הטכנולוגיה של החברה ; מוצריה ושיווק המוצרים השונים אשר ייתכן ולא יתממשו בשל סיבות שאינן תלויות בחברה.**

לפרטים ומידע אודות חלוקה לאזורים גאוגרפיים, ראו באור 15 לדוחות הכספיים לשנת 2021.

1.26.1 סיכוני מקרו:

- א. האטה כלכלית ואי ודאות בשוק העולמי - להאטה ולאי הוודאות הכלכלית בשוק הישראלי או העולמי בכלל ובשווקי היעד אליהם החברה מבקשת לחדור בעתיד עשויות להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לחדור לשווקים אלו.
- ב. תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם - לשינויים במצב הביטחוני והמדיני עשויה להיות השפעה על פעילות החברה. החמרה במצב הביטחוני והמדיני עשויה, בין היתר, להביא לירידה ביכולתה של החברה לייצר מוצריה או למכור מוצריה לשווקי היעד.
- ג. חשיפה לשינויים בשערי החליפין - חלק ניכר מפעילות החברה נעשית במטבע חוץ בעוד הוצאות רבות של החברה ה (כגון: משכורות לעובדים הינם בשקלים חדשים), כאשר תנודות משמעותיות בשערי חליפין עשויים להשפיע על המחיר אותו תשלם החברה. כאמור, החברה מוכוונת לשיווק בשוק העולמי, ולפיכך תקבוליה הינם במט"ח, ובהתאם חשופה לתנודות בשערי החליפין של השקל מול המטבעות המרכזיים בשווקי היעד.
- ד. התפשטות נגיף הקורונה - התפשטות נגיף הקורונה ברחבי העולם והחשש מהתמתנות הפעילות הכלכלית בעולם, עלולים להמשיך להשפיע שלילית על פעילות החברה ותוצאותיה. הנהלת החברה עוקבת אחר השלכות התפשטות השפעת הווירוס על הסיכונים השונים הקשורים לפעילות החברה ונערכים לפעול בהתאם להתפתחויות.
- לפרטים נוספים אודות משבר הקורונה והשפעתו על הפעילות העסקית של החברה, ראו סעיף 1.6.1 לעיל.

1.26.2 סיכונים ענפיים:

- א. תחרות - החברה חשופה לתחרות (כאמור בסעיף 1.14 לעיל), הן מצד גורמים הפועלים בשוק כבר במועד דוח זה והן מצד גורמים אשר נמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח או כאלה שעשויים להתחרות בעתיד בחברה. החרפת התחרות בתחום פעילותה של החברה עלולה להוביל להקטנה בהיקף ההתקשרויות של החברה ו/או להורדת מחירים אשר עשויים להביא לשחיקה ברווחי החברה.
- ב. יכולות גיוס הון ומקורות מימון - החברה, כחברת מחקר ופיתוח, נדרשת לנזילות גבוהה לטווח ארוך לצורך פיתוח חזונה לשם השגת תוצאות עסקיות. אין כל ודאות כי ככל שהחברה תזדקק למקורות מימון נוספים היא תצליח לגייסם לצורך פיתוח מוצריה בעתיד. החברה נהגה להיות רווחית בשנים האחרונות, אך מתעתדת להשקיע רבות

בפיתוח ושיווק, ואין ודאות שתמשיך להיות רווחית.

ג. שינויים ברגולציה - שיווק מוצרי החברה וכן פעילותה בתחומי המחקר והפיתוח עשויים להיות כפופים בעתיד לפיקוח ולרגולציה במדינות שונות. בעוד החברה סבורה כי התקדמות של רגולציה תומכת עשויה להיטיב עם החברה, שינויים והתפתחויות בדרישות הרגולטוריות או אי עמידה של החברה בדרישות כאמור עשויים לגרום להטלת מגבלות או לעיכובים בפיתוח מוצרי החברה או לגרום להפסקתם, וכן לגרום לחברה הוצאות מהותיות. כמו כן, רגולציה של פרטיות משתמשים עשויה להשפיע על אופן השימוש במערכות החברה ועל עלויות לתמיכה ברגולציות פרטיות שונות.

ד. התפתחויות טכנולוגיות - הצלחת החברה תלויה בין היתר ביכולתה לשפר באופן מתמיד את הטכנולוגיה אותה פיתחה, אין וודאות שהחברה תעמוד ביעדי השיפור הטכנולוגי לאורך זמן. כמו כן, יצירת טכנולוגיה חלופית לטכנולוגיה אותה מציעה החברה, עלולה לפגוע בהיקף פעילות החברה.

ה. הון אנושי - מגמה של גידול בביקוש לעובדים מנוסים בתחום פעילותה של החברה, עשויה לגרום לחברה לקשיים באיתור גיוס ושימור כח אדם איכותי ומקצועי הנדרשים לחברה לשם הצלחתה וכן לגידול בהוצאות החברה בגיוס עובדים והעלאת הוצאות השכר של החברה לשם שימור עובדים ולשחיקת רווחיות החברה. יש לציין כי התחרות על כח האדם בשוק הישראלי הולכת וגוברת, ואיתה משכורות הנדרשות לגייס מהנדסים.

בנוסף, תחום העבודה מאופיין בריבוי רגולציה ובשינויי רגולציה תכופים (לרבות שינויים בדין, בצווי הרחבה, פסיקות בתי הדין וכד'). יישום שינויי רגולציה נוספים ככל שיהיו אשר יחולו על החברה, עשויים להשפיע על ההון האנושי המועסק על-ידי החברה, לחשוף את החברה לעלויות משמעותיות נוספות, ולחשיפה לטענות ותביעות מצד עובדי החברה אשר עשויים להביא לפגיעה ברווחי החברה ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

ו. הגנה על קניין רוחני – עסקי החברה תלויים במידה מסוימת בזכויות הקניין הרוחני המשויכים טכנולוגית החברה. ככל ובעתיד תעלה טענה כנגד החברה על הפרת זכויות קניין רוחני, הדבר עשוי להיות בעל עלויות משמעותיות. תביעה אשר תתקבל בעניין זה כנגד החברה עשויה לפגוע מהותית בעסקי החברה ובעל השלכה מהותית על מצבה הכספי.

### 1.26.3 סיכונים ייחודיים לחברה:

א. תמחור ותחרות - על מנת ולהישאר תחרותית על החברה מחד, לעמוד בדרישות דיוק וסטנדרטיים הנדרשים על ידי לקוחותיה ומאידך עליה לשמור על רמת מחירים סבירה

לעומת המתחרים. התקשרויות בתחום הרכב הינן התקשרויות אשר אורכות זמן רב. החל מרגע שבו החברה מציעה תמחור במסגרת תהליכי מכרז שונים ועד לרגע שבו תיסגר עסקת הזמנה בהתאם לאותו מכרז יכול לחלוף זמן רב, בעוד בזמן זה ייתכן ומתחרים של החברה יוכלו לספק פתרונות דומים ו/או בתמחור אטרקטיבי יותר.

ב. דיוק נדרש מהתוכנה- הדיוק הנדרש מיצרניות הרכב הוא גבוה ביותר. אין ודאות שהחברה תוכל לעמוד בדרישות הדיוק הנדרשות בכלל מכלולי התוכנה.

ג. פיתוח יכולות ייצור חומרה- אף כי פוקוס החברה הינו ייצור תוכנות, במקרים מסוימים מתבקשת החברה לספק עבור לקוחותיה מוצר שלם, הכולל בתוכו רכיבי חומרה. לעיתים לחברה יהיה קשה לספק רכיבי חומרה כאמור בזמן ו/או באיכות הנדרשת, שכן לחברה אין פסי ייצור של חומרה.

ד. תלות מסוימת במפיצים- לחברה תלות מסוימת בחלק ממפיציה. אף כי למפיצים של החברה אין בלעדיות, החלפתם במפיצים חלופיים עלולים לקחת זמן רב ובעלויות אשר אינן משתלמות וזאת כל עוד לחברה אין אנשי שיווק ומכירות קבועים בחלק משווקי היעד של החברה.

ה. מהותיות בעל השליטה- בעל השליטה בחברה, מר אופיר הרבסט, פעיל גם בחברות אחרות, לרבות בחברת סיקוונטיפיי שהוא גם מייסדה. כאמור בסעיף 6.19.2 לעיל, מעורבותו של מר אופיר הרבסט בחברה כיו"ר דירקטוריון פעיל הינה מהותית להמשך התפתחותה, אף כי מהותיות זאת פחתה בצורה משמעותית לקראת פרסום התשקיף.

ו. מוצרי עבר- לחברה מספר מוצרים אשר מכירותיהם הולכות ומצטמצמות, כמפורט בסעיף 1.8.3-1.8.4 לעיל. אין כל בטחון שמוצרי החברה החדשים יגשרו על הקיטון במכירות המוצרים הקודמים.

להלן טבלה המציגה את סוג גורמי הסיכון שתוארו לעיל על פי טיבם – סיכוני מקרו, סיכונים ענפיים וסיכונים מיוחדים לקבוצה, אשר דורגו בהתאם להערכת הנהלת החברה, על פי השפעתם על עסקי החברה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
<b>סיכוני מקרו</b>			
X			האטה כלכלית ואי ודאות בשוק העולמי

מידת השפעה של גורם הסיכון			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
	X		תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם
	X		חשיפה לשינויים בשערי החליפין
	X		התפשטות נגיף הקורונה
סיכונים ענפיים			
		X	ריבוי תחרות
	X		יכולת גיוס הון ומקורות מימון
		X	שינויים ברגולציה
	X		התפתחויות טכנולוגיות
		X	הון אנושי
		X	הגנה על קניין רוחני
סיכונים ייחודים לחברה			
	X		תמחור ותחרות
	X		עמידה בדרישות דיוק מהתוכנה
	X		פיתוח יכולות יצור חומרה
	X		תלות מסוימת במפיצים
X			מהותיות בעל השליטה
	X		קווי מוצרים ותיקים

יצוין, כי זיהוי גורמי הסיכון ומידת השפעתם על החברה הובאו על סמך הערכת החברה, וייתכן כי בפועל קיימים גורמי סיכון שטרם זוהו או שהשפעתם שונה מהאמור לעיל.

## ג'נגו קונקטיביטי בע"מ

### דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021

דירקטוריון החברה מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 ("תאריך הדוח" ו-"תקופת הדוח", בהתאמה), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970.

#### 1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד, תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי

##### המזומנים שלו

- 1.1 החברה הוקמה והתאגדה ביום 4 בספטמבר, 2011.
- 1.2 החברה החלה בפעילותה העסקית בחודש מרץ 2013 ומאז עוסקת בפיתוח ובייצור תוכנות כאשר נכון למועד הדוח החברה מתמקדת בפיתוח תוכנות המנטרות באמצעות מצלמות בתוך הרכב, ואלגוריתמיקה לניתוח מצב הנהג והנוסעים וכן מספקת פתרונות בדמות תוכנות תקשורת מתקדמות למפתחי מערכות מולטימדיה לרכב, מפתחי דרייברים ופרוטוקולי תקשורת. מוצרי החברה נמכרים ברחבי העולם למדינות יעד שונות- למדינות המונות מעל 14 מיליון תושבים (כגון: ארה"ב, קוריאה, יפן וסין).
- 1.3 בחודש יולי 2021, פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף הנושא תאריך של 26 ביולי 2021, לפיו הנפיקה החברה 1,103,950 מניות רגילות ורשמה למסחר 9,000,000 מניות הקיימות בהונה המונפק של החברה. התמורה המיידית ברוטו לחברה במסגרת ההנפקה מכוח התשקיף כאמור הסתכמה בסך של כ- 27,046 אלפי ש"ח. לפרטים ראו תשקיף החברה שפורסם ביום 25 ביולי 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-057172), ההודעה המשלימה (מתוקנת) מיום 26 ביולי 2021 (אסמכתא: 2021-01-057673) (להלן יחדיו: "התשקיף") ודיווח בדבר תוצאות ההנפקה מיום 26 ביולי 2021 (אסמכתא: 2021-01-058057), כשבעקבות כך החברה הפכה לחברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.
- 1.4 החברה עומדת בתנאים הקבועים בסעיף 1(א) לתוספת הראשונה לתקנות פרטי תשקיף וכן נכללת במדד ת"א טק-עילית, ובהתאם לכך החליטה לאמץ את ההקלות המנויות בתקנה 3 לתקנות טק-עילית.
- 1.5 החברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות הדוחות, ובתקנה 6 לתקנות פרטי תשקיף. בהתאם, החליט הדירקטוריון לאמץ את מלוא ההקלות המנויות בתקנה 15 לתקנות הדוחות.

##### 1.6 המצב הכספי

להלן יוצגו סעיפי הדוח על המצב הכספי בהתאם לדוחות הכספיים המבוקרים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2020	
	(באלפי דולר ארה"ב)		
השינוי נובע בעיקר מגידול במזומנים ופקדונות לזמן קצר, אשר נבעו מההנפקה לציבור אשר הושלמה ביולי 2021.	21,230	13,453	נכסים שוטפים
השינוי אינו מהותי.	675	627	נכסים לא שוטפים
	21,905	14,080	סה"כ נכסים
השינוי נובע בעיקר מגידול בסעיף זכאים ויתרות זכות, בעיקר בגין עובדים ומוסדות.	1,012	885	התחייבויות שוטפות
השינוי נובע מקיטון בהתחייבות בגין חכירה.	23	78	התחייבויות לא שוטפות
	20,870	13,117	סה"כ הון

#### 1.7 תוצאות הפעילות

תמצית דוחות רווח והפסד של החברה:

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2020	
	(באלפי דולר ארה"ב)		
הגידול ביחס לשנה קודמת נובע בעיקרו מחזרה לשגרה של פעילות לקוחות וכן של החברה לאחר ירידה בפעילות בעקבות משבר הקורונה וכן בשל המשך הפעילות ביחס למוצר ה-CoDriver.	3,371	2,841	הכנסות
לא חל שינוי מהותי בעלות המכר.	102	98	עלות מכר
	3,269	2,743	רווח גולמי
הגידול ביחס לשנה קודמת נובע בעיקר מגידול בהוצאות בגין תשלום מבוסס מניות וכן מגידול בכוח אדם.	2,869	2,245	הוצאות מחקר ופיתוח נטו
הגידול ביחס לשנה קודמת נובע בעיקר מגידול בהוצאות כוח אדם.	748	654	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול ביחס לשנה קודמת נובע בעיקר מהוצאות ייעוץ בקשר לתהליך ההנפקה, אשר מיוחסות לרישום המניות הקיימות ובהתאם לכך יוחסו דוח רווח והפסד.	1,039	373	הוצאות הנהלה וכלליות
	(1,387)	(529)	הפסד מפעולות רגילות

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2020	
	(באלפי דולר ארה"ב)		
השינוי נובע בעיקר מהפרשי שער.	275	3	הכנסות מימון, נטו
	(1,112)	(526)	הפסד לפני מיסים על ההכנסה
באשר לסעיף מיסים על ההכנסה, ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים לשנת 2021.	164	135	הטבת מס
	(948)	(391)	הפסד לשנה

1.8 נזילות ומקורות מימון

1.8.1 ניתוח תזרים המזומנים של החברה (באלפי דולר ארה"ב)

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2020	
	(באלפי דולר ארה"ב)		
השינוי נובע בעיקר מהגידול בהפסד לשנה, הנובע בעיקר מגידול בעלויות מחקר ופיתוח וכן מגידול בהוצאות הנהלה וכלליות.	(496)	738	תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת
תזרים מזומנים לפעילות השקעה בשנת 2021 נובע בעיקר מהפקדה בפיקדון לתקופה העולה על 3 חודשים.	(5,056)	1,185	תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
תזרים מזומנים מפעילות מימון בשנת 2021 נובע בעיקר מההנפקה לציבור שהושלמה בחודש יולי 2021.	7,952	(152)	תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון

1.8.2 פרטים אודות מקורות המימון

מיום היווסדה החברה לא ביצעה גיוסי הון, וכל פעילותה ממומנת באמצעות תזרים מפעילות שוטפת, עד לגיוס מהציבור מכח התשקיף במסגרתו גייסה החברה סך של כ- 27 מיליוני ש"ח.



1.9 דו"ח מצבת התחייבויות

מצבות התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון נכון ליום 31.12.2021 ו- 31.12.2020, מצורפות כנספח לדוח הדירקטוריון.

2. דיווח איכותי בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

באשר לגורמי סיכון ודרכי ניהולם, ראו ביאור 13 לדוחות הכספיים לשנת 2021 של החברה.

3. היבטי ממשל תאגידי

3.1 מדיניות מתן תרומות

לחברה אין מדיניות מתן תרומות וכל בקשה לתרומה נבחנת לגופה. בתקופת הדוח תרמה החברה סכומים בהיקף שאינו משמעותי.

3.2 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית פיננסית

בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות, ביום 25 ביולי 2021, קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית יעמוד על 1 דירקטורים. לדעת החברה, מספר זה של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית יאפשר לדירקטוריון לעמוד בחובות המוטלות עליו בהתאם לדין ולמסמכי ההתאגדות, ובמיוחד בהתייחס לאחריותו לבדיקת מצבה הכספית של החברה ולעריכת הדוחות הכספיים ואישורם. נכון לתאריך הדוח, לחברה 3 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים אודות חברי דירקטוריון החברה, ראו חלק ד' לדוח.

3.3 דירקטורים בלתי תלויים

יצוין, כי בתקנון החברה אין הוראה בדבר מספרם המזערי של הדירקטורים הבלתי תלויים.

3.4 גילוי בדבר המבקר הפנימי בחברה

שם המבקר: רו"ח דניאל שפירא.

תאריך תחילת כהונה (למבקר הנוכחי): 11 בנובמבר 2021.

כישורי המבקר:

ראה סעיף 26א בפרק ד' ("פרטים נוספים") בדוח התקופתי.

גילוי בדבר המבקר הפנימי

המבקר הפנימי מעניק שירותי ביקורת פנימית כגורם חיצוני, באמצעות משרד רואה חשבון דניאל שפירא.

למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית (להלן: "חוק הביקורת הפנימית"), סעיף 146 (ב) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.

למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של התאגיד המבוקר או של גוף קשור אליו ואין לו קשרים עסקיים מהותיים מכל סוג שהוא עם התאגיד המבוקר או עם גוף קשור אליו.

## דרך המינוי

מינויו של המבקר הפנימי אושר על ידי הדירקטוריון ביום 23 בנובמבר 2021, לאחר שנתקבלה המלצת ועדת הביקורת בישיבתה מיום 16 בנובמבר 2021, לאחר בחינה מעמיקה של השכלתו וניסיונו המקצועי, כמו גם לאחר פגישה שנערכו עימו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על-ידי הנהלת החברה וועדת הביקורת. המבקר הפנימי נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה בין היתר בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה של החברה.

## היקף העסקה

מבקר הפנים הועסק בשנת הדוח טרם הועסק וזאת לאור מינוי בחודש נובמבר 2021 לארח הפיכתה של החברה לחברה ציבורית.

## תוכנית הביקורת

ועדת הביקורת של החברה אישרה סקר סיכונים וזאת בין היתר לטובת קביעת תכנית ביקורת. קביעת העדיפויות ותדירות הביקורת יושפעו מהגורמים הבאים:

החשיפה לסיכונים של פעילויות ופעולות, ההסתברות לקיומם של ליקויים ניהוליים ומינהליים, נושאים בהם מתבקשת ביקורת על ידי המוסדות המנהלים ונושאים המתחייבים על פי דין.

בידי המבקר הפנימי שיקול דעת לסטות מהתכנית שתקבע, בכפוף לאישור ועדת הביקורת.

## תקנים מקצועיים

המבקר הפנימי על פי הודעתו, עורך את הביקורת הפנימית בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים כאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב - 1996. לדעת הדירקטוריון, המבקר הפנימי עומד בדרישות שנקבעו בתקנים המקצועיים וזאת בשים לב למקצועיותו של המבקר, כישוריו, ניסיונו, היכרותו עם החברה.

## הממונה הארגוני על המבקר הפנימי

יו"ר הדירקטוריון.

## דין וחשבון המבקר הפנימי

נכון למועד הדוח טרם הוגשו דוחות של מבקר הפנים, לאור האמור לעיל כי הוא מונה לראשונה רק בחודש נובמבר 2021.

## הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

דירקטוריון החברה סבור כי היקף, אופי ותכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

## תגמול

בתקופת הדוח לא שילמה החברה למבקר הפנימי שכר טרחה וזאת לאור העובדה שמבקר הפנים מונה רק בסוף חודש נובמבר 2021. יחד עם זאת יצוין כי תכנית מבקר הפנים לביצוע סקר סיכונים שאושרה דירקטוריון ביום 13 במרץ 2022 משקפת תגמול שהינו סביר ולא יהיה בו כדי להשפיע על שיקול דעתו של המבקר הפנימי בבואו לבקר את החברה.

## גישה חופשית למבקר הפנימי

למבקר הפנימי ניתנה גישה חופשית כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, בכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכת המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים וחומרים ומסמכים רלוונטיים נוספים לפעילותו. דירקטוריון החברה הנחה את הנהלת החברה לאפשר גישה כאמור.

**3.5 פרטים בדבר רואה החשבון המבקר**

**3.5.1 שם רואה החשבון המבקר**

רואה החשבון המבקר של החברה הינו קוסט פורר גבאי את קסירר, רואי חשבון ("רואה החשבון המבקר").

**3.5.2 שכר עבודת רואה החשבון המבקר**

שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת ביחס לדוחות הכספיים לשנים 2021 ו-2020 הינו 250,000 ש"ח ו-350,000 ש"ח, בהתאמה.

**3.5.3 אופן קביעת שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר**

שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה נקבע בהתאם להמלצת הנהלת החברה, לאור הערכת עבודת הביקורת הנדרשת ובהתייחס להשוואת שכר טרחת רואי חשבון חיצוניים בחברות ציבוריות הדומות לחברה בכל הקשור להיקף הפעילות שלהן ולאחר מו"מ. הגורם המאשר את שכר טרחה רואה החשבון המבקר הינו דירקטוריון החברה, בהתאם להמלצת ועדת הביקורת של החברה.

**4. הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של החברה**

**4.1 שימוש באומדנים חשבונאיים קריטיים**

לפרטים אודות אומדנים חשבונאיים קריטיים, ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים לשנת 2021.

**5. אירועים לאחר תאריך המאזן**

לפרטים ראו באור 17 לדוחות הכספיים לשנת 2021.

---

עופר סוחמי, מנכ"ל

---

אופיר הרבסט, יו"ר דירקטוריון

תאריך: 24 במרץ 2022.

**ג'נגו קונקטיביטי בע"מ**

**דוחות כספיים**

**ליום 31 בדצמבר, 2021**

ג'נגו קונקטיביטי בע"מ

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2021

תוכן העניינים

עמוד

3	דוח רואה חשבון המבקר
4	דוחות על המצב הכספי
5	דוחות על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
6	דוחות על השינויים בהון העצמי
7	דוחות על תזרימי המזומנים
8-31	באורים לדוחות הכספיים

-----

## דוח רואה החשבון המבקר

### לבעלי המניות של

### ג'נגו קונקטיביטי בע"מ

ביקרנו את הדוחות על המצב הכספי המצורפים של ג'נגו קונקטיביטי בע"מ (להלן – "החברה") לימים 31 בדצמבר, 2021 ו-2020 ואת הדוחות רווח או הפסד ורווח כולל אחר, הדוחות על השינויים בהון העצמי והדוחות על תזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו 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, 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהונה העצמי ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים, בהתאם לכללי דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		באור	
2020	2021		
אלפי דולר			
<b><u>נכסים שוטפים</u></b>			
13,092	15,817	4	מזומנים ושווי מזומנים
-	5,004		פיקדונות לזמן קצר
151	333	5	לקוחות והכנסות לקבל
67	76	7	חייבים ויתרות חובה
143	-	12	מסים שוטפים לקבל
<u>13,453</u>	<u>21,230</u>		
<b><u>נכסים לא שוטפים</u></b>			
209	67	9	נכסי זכות שימוש
50	76	6	רכוש קבוע, נטו
368	532	12	מסים נדחים
<u>627</u>	<u>675</u>		
<u>14,080</u>	<u>21,905</u>		
<b><u>התחייבויות שוטפות</u></b>			
35	40		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
436	818	8	זכאים ויתרות זכות
159	82	9	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
255	72		הכנסות מראש
<u>885</u>	<u>1,012</u>		
<b><u>התחייבויות לא שוטפות</u></b>			
78	23	9	התחייבות בגין חכירה
		11	<b><u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u></b>
	3		הון מניות
(*)	8,087		פרמיה על מניות
5,526	6,137		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
7,591	6,643		יתרת רווח
<u>13,117</u>	<u>20,870</u>		
<u>14,080</u>	<u>21,905</u>		

(\* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.)

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

24 במרס, 2022

אתי קליין	עופר סוחמי	אופיר הרבסט	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"לית כספים	מנכ"ל	יו"ר דירקטוריון	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		באור	
2020	2021		
אלפי דולר			
2,841	3,371	15	הכנסות
98	102	'א14	עלות המכר
2,743	3,269		רווח גולמי
2,245	2,869	'ב14	הוצאות מחקר ופיתוח
654	748	'ג14	הוצאות מכירה ושיווק
373	1,039	'ד14	הוצאות הנהלה וכלליות
(529)	(1,387)		הפסד תפעולי
82	281		הכנסות מימון
(79)	(6)		הוצאות מימון
3	275	'ה14	סך הכנסות מימון, נטו
(526)	(1,112)		הפסד לפני מיסים על ההכנסה
135	164	12	הטבת מס
(391)	(948)		סה"כ הפסד
(391)	(948)		סה"כ הפסד כולל
(0.04)	(0.10)		הפסד למניה (בדולר) - בסיסי ומדולל
<u>9,000,000</u>	<u>9,478,158</u>		מספר המניות ששימשו לחישוב הפסד בסיסי ומדולל למניה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.



סה"כ	יתרת רווח	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות אלפי דולר	פרמיה על מניות	הון מניות רגילות	
13,000	7,982	5,018	(*)	(*)	<u>יתרה ליום 1 בינואר, 2020</u>
508	-	508	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
(391)	(391)	-	-	-	הפסד כולל
13,117	7,591	5,526	(*)	(*)	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020</u>
8,076	-	-	8,073	3	הנפקת מניות רגילות, נטו
14	-	-	14	(*)	מימוש אופציות למניות רגילות
611	-	611	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
(948)	(948)	-	-	-	הפסד כולל
20,870	6,643	6,137	8,087	3	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021</u>

(\*) מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</u>
(391)	(948)	הפסד לשנה
		<u>התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:</u>
		<u>הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:</u>
32	(319)	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
508	611	תשלום מבוסס מניות
141	168	פחת והפחתות
(135)	(164)	הטבת מס
		<u>שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:</u>
781	(182)	ירידה (עלייה) בלקוחות והכנסות לקבל
(38)	134	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה
3	5	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
8	382	עלייה בזכאים ויתרות זכות
(33)	(183)	ירידה בהכנסות מראש
1,267	452	
		מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:
(138)	-	מסים ששולמו, נטו
738	(496)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
(16)	(52)	רכישת רכוש קבוע
1,201	(5,004)	שינוי בפיקדונות לזמן קצר
1,185	(5,056)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
-	8,076	תמורה מהנפקה לציבור
-	14	תמורה ממימוש אופציות למניות רגילות
(152)	(138)	פירעון התחייבויות בגין חכירה
(152)	7,952	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון
-	325	<u>הכנסות הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</u>
1,771	2,725	עלייה במזומנים ושווי מזומנים
11,321	13,092	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
13,092	15,817	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>
122	-	<u>פעילות שאינה כרוכה בתזרימי מזומנים</u>
		הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
		הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

באור 1: - כללי

- א. ג'נגו קונקטיביטי בע"מ (להלן – "החברה") הינה חברה ישראלית אשר התאגדה בישראל בחודש ספטמבר, 2011 והחלה את פעילותה בשנת 2013 אשר מענה הרשום ברחוב המחשב 1, נתניה. החברה הינה חברת מחקר ופיתוח בעלת אישור מרשות החדשנות להיותה חברת מחקר ופיתוח.
- ב. ביום 20 במרס, 2013, חתמה החברה על הסכם לרכישת פעילות חטיבת ST CONNECTIVITY SOFTWARE (להלן – "חטיבת ה-ST") עם חברת סיסקו רג ישראל בע"מ (להלן – "סיסקו רג"), אשר מהווה חלק מקבוצת CISCO SYSTEM INC וזאת בתמורה לסכום לא מהותי והקצאה של 10% מהון מניותיה של החברה בדילול מלא.
- ג. במהלך חודש יולי 2021 השלימה החברה הנפקה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב, במסגרתה גייסה החברה סך של כ-8 מיליון דולר, כנגד הקצאה של 1,103,950 מניות רגילות של החברה.
- ד. מאז תחילת פעילותה העסקית, עוסקת החברה בפיתוח ובייצור תוכנות כאשר נכון למועד הדוחות החברה מתמקדת בפיתוח תוכנות המנטרות באמצעות מצלמות בתוך הרכב, ואלגוריתמיקה לניתוח מצב הנהג והנוסעים וכן מספקת פתרונות בדמות תוכנות תקשורת מתקדמות למפתחי מערכות מולטימדיה לרכב, מפתחי דרייברים ופרוטוקולי תקשורת חומרה. במהלך השנים עסקה החברה בפיתוח תוכנות לניהול המולטימדיה ומערכות המידע ברכב. נכון למועד הדוחות, מוצר הדגל של החברה הינה תוכנת ה-CODRIVER (להלן: "CD") המאפשרת ניטור פנים רכב באמצעות מצלמות לצורך זיהוי הסחת דעת של הנהג, עייפות, מספר נוסעים ברכב, שכחת ילדים ועוד.

#### ה. משבר הקורונה

בתחילת שנת 2020 החלה להתפשט ברחבי העולם המגיפה לה גורם נגיף הקורונה, אשר הוכרזה בידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה עולמית. התפרצות המגיפה ואי הוודאות באשר לקצב התפשטותה, למשך הזמן שיידרש להתמודדות עם המגיפה ולמשך הזמן שיידרש לתהליך החזרה לשגרה, הביאו למשבר כלכלי עולמי, בין היתר, גם בישראל.

להתפשטות הנגיף הייתה השפעה ניכרת על עולם כלי הרכב, המהווה שוק פוטנציאלי למוצרי החברה החדשים הן בשל סגירת מפעלים שונים הקשורים לייצור כלי רכב וסגירת אולמות תצוגה ומכירות והן בשל מגבלות תנועה ברחבי העולם אשר הביאו לירידה ברכישת כלי רכב חדשים.

כתוצאה ממשבר הקורונה, פעילותה ותוצאותיה הכספיות של החברה חשופות להאטה בהיקף שאינו ניתן לחיזוי מדויק בשלב זה, בעיקר עקב צמצום הפעילות אשר עשוי לגרום לעיכוב ביישום תוכניות החברה בכל הנוגע להשלמת הפיתוח ומכירות מוצרי החברה המוכוונים לעולם כלי הרכב ובשל כך, פעילות החברה ותוצאותיה הכספיות עשויות להיפגע במידה ניכרת כתוצאה מההגבלות שהוטלו על ידי הממשלות השונות. עם זאת, יצוין כי החברה עוקבת באופן שוטף אחר משבר הקורונה, לרבות בחינת השפעות התפשטות הנגיף על החברה.

במהלך שנת 2020 חלק מלקוחות החברה ולקוחות פוטנציאליים של החברה עברו למצב של הדממה שמשמעותו דחייה של כל פרויקט שאינו הכרחי. כמו כן, הכנסות החברה ירדו, בעיקר במהלך הרבעון השני, בעקבות צמצום מכירת כלי רכב בעולם. במקביל החברה צמצמה את הוצאותיה לרבות באמצעות הורדת היקף משרה של עובדיה ל-80% בחלק מהתקופה שמאז פריצת מגפת נגיף הקורונה, ביטול קרנות השתלמות, עבודה מרחוק של מרבית עובדי החברה בהתאם להנחיות השונות של ממשלת ישראל בעוד החברה שמרה על כוח האדם שלה, קרי: לא פוטר אף עובד ו/או לא הוצא לחל"ת, כאשר ככל ששנת 2020 התקדמה חזרה החברה לשגרת עבודה, בהתאם להנחיות השונות של ממשלת ישראל. במהלך שנת 2021 חזרה החברה לשגרה והיקף הכנסותיה עלו ביחס לשנת 2021.

על אף האמור, העלייה בשיעורי ההתחסנות והשינוי שחל במדיניות הממשלתית הביאו לצמצום ניכר בהיקף המגבלות המוטלות על הציבור, כך שנכון למועד חתימת הדוח מתקיימת פעילות עסקית ברוב ענפי המשק בישראל, בכפוף למגבלות מסוימות. יחד עם זאת, עדיין שוררת אי וודאות ניכרת להמשך מגמת צמצום התחלואה ולפיכך גם באשר לאופי היקף ההגבלות המוטלות על ידי מדינת ישראל ומדינות אחרות בעולם וההקלות הניתנות לגבי הגבלות אלה אשר הינן בעלות אופי דינמי המשתנה באופן תדיר.

באור 1: - כללי (המשך)

ה. הגדרות

החברה - ג'נגו קונקטיביטי בע"מ

צדדים קשורים - כהגדרתם ב- IAS 24.

בעלי עניין ובעלי שליטה - כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - IFRS). כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות. החברה בחרה להציג את פרטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפייני הפעילות.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים בהתאם לתקנות דוחות כספיים. במסגרת זו, בחרה החברה ליישם את ההקלות המנויות בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית) התשע"ו 2016, כך שנתוני השוואה יוצגו לשנת דיווח אחת בלבד, קרי שנת 2020 בלבד.

ב. מטבע פעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

הדוחות הכספיים מוצגים בדולר, מטבע הפעילות של החברה. מטבע הפעילות הוא המטבע המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית בה פועלת החברה ואת עסקאותיה, ולפי מטבע זה נמדדים מצבה הכספי ותוצאות פעולותיה.

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ (מטבע השונה ממטבע הפעילות) נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך מאזן למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה.

ג. שווי מזומנים

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. הכרה בהכנסה מחוזים עם לקוחות

1. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

2. הכנסות מרישוי תוכנה

החברה מכירה בהכנסה ממתן רישיון תוכנה בנקודת הזמן בה החברה מספקת ללקוח זכות שימוש בקניין הרוחני של החברה כפי שהוא קיים באותה נקודת הזמן.

3. הכנסות ממתן שירותי תמיכה

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

4. יתרות חוזיות

החברה מחייבת לקוחות בעת קיום מחויבות ביצוע בהתאם לתנאי החוזים עם הלקוחות. חיובים אלו מוצגים במסגרת סעיף לקוחות והכנסות לקבל בדוח על המצב הכספי. במקרים בהם הכנסות מוכרות ברווח או הפסד בגין קיום מחויבות ביצוע ובטרם חיוב הלקוחות, הסכומים שהוכרו מוצגים במסגרת סעיף לקוחות והכנסות לקבל.

סכומים אשר התקבלו מלקוחות טרם קיום מחויבות הביצוע על ידי החברה מוצגים במסגרת הכנסות נדחות כחלק מסעיף זכאים ויתרות זכות ומוכרים כהכנסות ברווח או הפסד בעת קיום מחויבות הביצוע.

5. הקצאת מחיר העסקה

עבור חוזים הכוללים יותר ממחויבות ביצוע אחת, מקצה החברה את מחיר העסקה הכולל בחוזה לפי בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד במועד ההתקשרות בחוזה עבור כל מחויבות ביצוע שזוהתה. מחיר המכירה הנפרד הינו המחיר שבו הייתה מוכרת החברה בנפרד את הסחורה או השירות שהובטחו בחוזה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. מסים על ההכנסה

מסים על ההכנסה בדוח רווח והפסד כוללים מסים שוטפים ומסים נדחים. תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לדוח רווח והפסד.

1. מסים שוטפים

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

2. מסים נדחים

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס, למעט מספר מצומצם של חריגים. מסים נדחים המיוחסים לפריטים הנזקפים ישירות להון העצמי, נזקפים אף הם לסעיף המתייחס בהון העצמי.

יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר מסים אלה ייקפו לדוח רווח והפסד או להון העצמי, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך המאזן. סכום המסים הנדחים בדוח רווח והפסד מבטא את השינויים ביתרות הנ"ל בתקופת הדיווח. החברה מכירה בנכס נדחה לפי הסכום הניתן למימוש.

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

ו. חכירות

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

1. החברה כחוכר

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה. במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בחרה החברה ליישם את ההקלה הניתנת בתקן ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון: שירותי ניהול, שירותי אחזקה ועוד, הכלולים באותה עסקה.

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

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו.

נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

החברה מפחיתה את נכסי זכות השימוש לפי תקופת החכירה (לרבות אופציית הארכה).

כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכסי זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

1. חכירות (המשך)

2. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה

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

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

2. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר, ואינם כוללים הוצאות תחזוקה שוטפת.

הפחת מחושב לפי שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

%	
33	מחשבים וציוד נלווה
7-15	ריהוט, ציוד אלקטרוני וציוד משרדי
ראה להלן	שיפורים במושכר

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של השיפורים במושכר, לפי הקצר שבהם.

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

ח. עלויות מחקר ופיתוח

עלויות מחקר ופיתוח נזקפות לדוח רווח והפסד עם התהוותן.

עלויות המתהוות בגין פרויקט פיתוח עצמי מוכרות כנכס בלתי מוחשי רק אם ניתן להוכיח: את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים: טכניים, פיננסיים ואחרים, הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי ואת היכולת למדוד באופן מהימן את העלויות בגינו במהלך פיתוחו.

הנכס נמדד על-פי העלות ומוצג בניכוי ההפחתה המצטברת ובניכוי ירידת ערך שנצברה. הפחתת הנכס מתחילה כאשר הפיתוח הושלם והנכס זמין לשימוש. הנכס מופחת על פני אורך החיים השימושיים בנכס. בחינת ירידת ערך מתבצעת אחת לשנה ולאורך תקופת הפיתוח.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות פיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר.

בכל השנים המדווחות, לא התקיימו התנאים לעיל ולפיכך כל עלויות פיתוח נזקפות לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בת-השבה. במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס.

בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע סכום בר-השבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

הפסד מירידת ערך של נכס מבוטל רק כאשר חלו שינויים באומדנים ששימשו בקביעת הסכום בר-ההשבה של הנכס מהמועד בו הוכר לאחרונה הפסד מירידת הערך. ביטול הפסד כאמור מוגבל לנמוך מבין סכום ירידת הערך של הנכס שהוכר בעבר (בניכוי פחת או הפחתה) או סכום בר-ההשבה של הנכס. לגבי נכס הנמדד לפי העלות, ביטול הפסד כאמור נזקף לרווח או הפסד.

י. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

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

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

- (א) המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסיים, וכן  
(ב) מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך. במועד ההכרה לראשונה חברה יכולה לייעד, ללא אפשרות לשינוי יעוד זה, מכשיר חוב כנמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אם יעוד שכזה מבטל או מקטין משמעותית חוסר עקביות במדידה או בהכרה, לדוגמה במקרה בו ההתחייבות הפיננסית המתייחסת נמדדת אף היא בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.



באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. מכשירים פיננסיים (המשך)

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד;

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

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

לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא מיישמת את ההקלה שנקבעה ב- IFRS9 לפיה היא מניחה שסיכון האשראי של מכשיר חוב לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה אם נקבע במועד הדיווח כי המכשיר הינו בעל סיכון אשראי נמוך, למשל כאשר המכשיר הינו בעל דירוג חיצוני של "דרגת השקעה".

3. גריעת נכסים פיננסיים

החברה גורעת נכס פיננסי כאשר ורק כאשר:

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

4. התחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית. לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

5. גריעת התחייבויות פיננסיות

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר, היא מסולקת - דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת. התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.

באור 2-- עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. מדידת שווי הוגן

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

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

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

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

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

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

- רמה 1: מחירים מצוטטים (ללא התאמות) בשוק פעיל של נכסים והתחייבויות זהים.
- רמה 2: נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1 אשר ניתנים לצפייה במישרין או בעקיפין.
- רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (טכניקות הערכה ללא שימוש בנתוני שוק ניתנים לצפייה).

יב. הפרשות

הפרשה בהתאם ל-37 IAS מוכרת כאשר לחברה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או הפרשה משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר החברה צופה שחלק או כל ההוצאה תוחזר לחברה, כגון בחוזה ביטוח, החוזר יוכר כנכס נפרד, רק במועד בו קיימת וודאות למעשה לקבלת הנכס. ההוצאה תוכר ברווח או הפסד בניכוי החזר ההוצאה.

יג. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים. עלות העסקה נמדדת לפי השווי ההוגן של המכשירים הוניים במועד ההענקה. השווי ההוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל.

עלות העסקה מוכרת ברווח או הפסד יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי הביצוע ו/או השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובד זכאי לגמול (להלן - תקופת ההבשלה). ההוצאה המצטברת המוכרת בגין העסקה בתום כל מועד דיווח עד למועד ההבשלה משקפת את מידת חלוף תקופת ההבשלה ואת האומדן הטוב ביותר של הקבוצה לגבי מספר המכשירים הוניים שיבשילו בסופו של דבר.

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

באור 2-- עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

ביטול הענקה המסולקת במכשיר הוני, מטופלת כאילו הבשילה לתאריך הביטול וההוצאה שטרם הוכרה בגין ההענקה מוכרת מיידית. עם זאת, אם ההענקה שבוטלה מוחלפת בהענקה חדשה ומיועדת כהענקה תחליפית לתאריך בו הוענקה, ההענקה המבוטלת וההענקה החדשה תטופלנה שתיהן של ההענקה המקורית כמתואר לעיל.

יד. רווח (הפסד) למניה

הרווח (הפסד) למניה מחושב על ידי חלוקה של הרווח (הפסד) הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוקלל הקיים בפועל במהלך התקופה. מניות רגילות פוטנציאליות (ניירות ערך המירים, כדוגמת כתבי אופציה) נכללות רק בחישוב הרווח המדולל למניה במידה שהשפעתן מדללת את הרווח (הפסד) למניה מפעילויות נמשכות. מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות ברווח (הפסד) המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות ברווח (הפסד) הבסיסי למניה.

טו. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

א. תיקון ל- IAS 37, הפרשות, התחייבויות תלויות ונכסים תלויים

במאי 2020, פרסם ה-IASB תיקון ל- IAS 37 בדבר עלויות שעל החברה לכלול בעת הערכה האם חוזה הוא חוזה מכביד (להלן - התיקון).

בהתאם לתיקון, יש לכלול בבחינה זו הן עלויות תוספתיות (כגון חומרי גלם ושעות עבודה ישירות) והן הקצאת עלויות אחרות הקשורות ישירות למילוי החוזה (כגון הפחתת רכוש קבוע וציוד המשמשים למילוי החוזה).

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2022 או לאחריו. התיקון יחול על חוזים אשר ההתחייבויות בגינם טרם מולאו ליום 1 בינואר, 2022. יישום מוקדם יותר אפשרי.

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

ב. תיקון ל- IAS 1, הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020 פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן - התיקון).

התיקון מבהיר את העניינים הבאים:

- מהי הכוונה בזכות בלתי מותנית לדחות את הסילוק;
- זכות הדחייה חייבת להתקיים לתום תאריך הדיווח;
- סיווג אינו מושפע מהסבירות שישות תממש את זכות הדחייה;
- רק במידה ונגזר משובץ בהתחייבות המירה הינו מכשיר הוני, התנאים של ההתחייבות לא ישפיעו על סיווגו.

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2023 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקון יישום בדרך של יישום למפרע. החברה בוחנת את השפעת התיקון על הסכמי ההלוואות הנוכחיים שלה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם (המשך)

ד. תיקון ל- IAS 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8: *מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות* (להלן – התיקון). מטרת התיקון הינה להציג הגדרה חדשה של המונח "אומדנים חשבונאיים".

אומדנים חשבונאיים מוגדרים כ"סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה". התיקון מבהיר מהם שינויים באומדנים חשבונאיים וכיצד הם נבדלים משינויים במדיניות החשבונאית ומתיקוני טעויות.

התיקון ייושם באופן פרוספקטיבי לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2023 והוא חל על שינויים במדיניות חשבונאית ובאומדנים חשבונאיים המתרחשים בתחילת אותה תקופה או אחריה. יישום מוקדם אפשרי.

החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים.

ה. תיקון ל- IAS 12, מסים על הכנסה

במאי 2021 פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 12, מסים על הכנסה (להלן: "IAS 12" או "התקן") אשר מצמצם את תחולת 'חריג ההכרה לראשונה' במסים נדחים המובא בסעיפים 15 ו- 24 ל IAS 12 (להלן: "התיקון").

במסגרת הנחיות ההכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים, מחריג IAS 12 הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים בגין הפרשים זמניים מסוימים הנובעים מההכרה לראשונה בנכסים והתחייבויות בעסקאות מסוימות. חריג זה מכונה 'חריג ההכרה לראשונה'. התיקון מצמצם את תחולת 'חריג ההכרה לראשונה' ומבהיר כי הוא אינו חל על הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים הנובעים מעסקה אשר אינה צירוף עסקים ואשר בגינה נוצרים הפרשים זמניים שווים בחובה ובזכות גם אם הם עומדים ביתר תנאי החריג.

התיקון ייושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר, 2023 או לאחרי. יישום מוקדם אפשרי. בנוגע לעסקאות חכירה והכרה בהתחייבות בגין פירוק ושיקום - התיקון ייושם החל מתחילת תקופת הדיווח המוקדמת ביותר המוצגת בדוחות הכספיים בהם התיקון יושם לראשונה, תוך זקיפת ההשפעה המצטברת של היישום לראשונה ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, ככל שרלוונטי) למועד זה.

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

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

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

א. השיקולים

עלויות פיתוח

על הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בקשר להתקיימות התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. הבחינה נעשית על פי הפרמטרים המפורטים בבאור 2 ח' לעיל.

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

א. השיקולים (המשך)

עלויות פיתוח (המשך)

באשר למוצרי החברה אשר נמצאים בפיתוח, בכל התקופות המדווחות לא התקיימו התנאים להכרה בעלויות פיתוח עצמי כנכס בלתי מוחשי, בין היתר, לאור העובדה כי בטרם סיימה החברה את פיתוח התוכנה בתצורתה הנוכחית, לא הייתה וודאות מספיקה לזרימת הטבות לכלליות מהפיתוח ולא הייתה וודאות כי הפיתוח יוביל למוצר מוגמר טכנולוגית אשר יהיה זמין לשימוש או למכירה. לפיכך כל עלויות הפיתוח נזקפות לרווח או הפסד.

באשר למוצרי הקיימים של החברה, פעילות הפיתוח של החברה בשנים המדווחות מורכבת מתחזוקה שוטפת ועדכוני תוכנה של המערכות הקיימות, במטרה לשמר את ההטבות הכלכליות העתידיות החזויות, קרי, עלויות אשר דומות במהותן לעלויות תחזוקה. לאור האמור לעיל, בכל השנים המדווחות, לא התקיימו התנאים המפורטים בבאור 2' לח' לעיל, ולפיכך כל עלויות הפיתוח נזקפו לרווח או הפסד.

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. השינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה השינוי האומדן. להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי החברה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנה העוקבת:

נכסי מיסים נדחים

נכסי מיסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס ובגין הפרשים זמניים ניתנים לניכוי, שטרם נוצלו, אם צפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה, מקורה ואסטרטגיית תכנון המס.

קביעת השווי ההוגן של תשלום מבוסס מניות

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

באור 4: - מזומנים ושווי מזומנים

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום	
31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
-	6,120
92	6,695
13,000	3,002
<u>13,092</u>	<u>15,817</u>

מזומנים בדולר למשיכה מיידית  
מזומנים במטבע חוץ למשיכה מיידית  
פקדונות לזמן קצר בדולר

באור 5: - לקוחות והכנסות לקבל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
129	333	לקוחות
22	-	הכנסות לקבל
<u>151</u>	<u>333</u>	

למועד הדוח הכספי לא קיימות יתרות בפיגור.

באור 6: - רכוש קבוע

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
126	174	<u>עלות</u>
53	57	מחשבים וציוד נלווה
15	15	ריהוט וציוד משרדי
		שיפורים במושכר
<u>194</u>	<u>246</u>	
101	125	<u>פחת שנצבר</u>
29	31	מחשבים וציוד נלווה
14	14	ריהוט וציוד משרדי
		שיפורים במושכר
<u>144</u>	<u>170</u>	
<u>50</u>	<u>76</u>	<u>עלות מופחתת</u>

באור 7: - חייבים ויתרות חובה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
5	75	מוסדות
62	-	הכנסות לקבל
-	1	אחרים
<u>67</u>	<u>76</u>	

## באור 8: - זכאים ויתרות זכות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
388	668	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר ומשכורת
-	126	מקדמות מלקוחות
48	24	הוצאות לשלם ואחרים
<u>436</u>	<u>818</u>	

## באור 9: - חכירות

## א. הסכמי חכירה:

- 1) החברה התקשרה בהסכמי חכירה בגין כלי רכב שבשימושה לתקופות של כ-3 שנים. דמי החכירה החודשיים עבור כל כלי רכב בממוצע הינם כ-1 אלפי דולר לחודש.
- 2) החברה התקשרה בהסכם חכירה תפעולית בגין משרדי החברה עד ליום 30 בספטמבר, 2021, אשר הוארך במהלך שנת 2021 בשנה נוספת. דמי החכירה החודשיים הינם כ-8 אלפי דולר.
- 3) ביום 25 באוגוסט, 2021 נחתם חוזה שכירות לתקופה של 12 חודשים עבורו מיישמת החברה את ההקלה שניתנה בתקן ומכירה בתשלומי החכירה כהוצאה בקו ישר על פני התקופה.

## ב. נכסי זכות שימוש:

## שנת 2021

סך-הכל	מבנים אלפי דולר	כלי רכב	
452	217	235	<u>עלות</u> יתרה ליום 1 בינואר, 2021
-	-	-	תוספות השנה
452	217	235	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
243	158	85	<u>פחת שנצבר</u> יתרה ליום 1 בינואר, 2021
142	59	83	תוספות השנה
385	217	168	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
67	-	67	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2021</u>

באור 9--: חכירות (המשך)

ב. נכסי זכות שימוש: (המשך)

שנת 2020

סך-הכל	מבנים אלפי דולר	כלי רכב	
330	217	113	<u>עלות</u>
122	-	122	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
			תוספות השנה
452	217	235	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
			<u>פחת שנצבר</u>
120	79	41	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
123	79	44	תוספות השנה
243	158	85	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
209	59	150	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2020</u>

ג. פירוטים בדבר עסקאות חכירה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
123	142
32	6
-	32
152	138

הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש  
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה  
הוצאות בגין חכירות לטווח קצר  
סך תזרים מזומנים שלילי עבור החכירה



באור 9--: חכירות (המשך)

ד. התחייבויות בגין חכירה:

סך-הכל	מבנים אלפי דולר	כלי רכב
235	157	78
32	14	18
(152)	(96)	(56)
122	-	122
237	75	162
159	75	84
78	-	78
237	75	162
6	2	4
(138)	(77)	(61)
-	-	-
105	-	105
82	-	82
23	-	23

תנועה לשנת 2020:

יתרה ליום 1 בינואר, 2020  
הוצאות מימון  
תשלום  
תוספות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020  
בניכוי - חלויות שוטפות

תנועה לשנת 2021:

יתרה ליום 1 בינואר, 2021  
הוצאות מימון  
תשלום  
תוספות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021  
בניכוי - חלויות שוטפות

ה. ניתוח מועדי הפירעון של תשלומי החכירה לשלם בערכים בלתי מהוונים ליום 31 בדצמבר, 2021:

אלפי דולר
82
28
-
110

שנה ראשונה  
שנה שנייה  
שנה שלישית

סך הכל תשלומי חכירה בלתי מהוונים

באור 10: - התקשרויות והתחייבויות תלויות

באשר להסכמי חכירה, ראה באור 9א' לעיל.

באור 11: - הון עצמי

א. הרכב הון המניות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
מספר מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב		
20,000,000	20,000,000	רשום
9,000,000	10,107,700	מונפק

במהלך חודש יולי 2021 השלימה החברה הנפקה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב, במסגרתה גייסה החברה סך של כ-8 מיליון דולר נטו, כנגד הקצאה של 1,103,950 מניות רגילות של החברה.

הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של כ-0.6 מיליון דולר, אשר 0.2 מיליון דולר מתוכם יוחסו להנפקת המניות וקוזזו מההון העצמי, וכ-0.4 מיליון דולר יוחסו לרישום המניות הקיימות ונזקפו לרווח והפסד.

ב. ביום 4 ביולי, 2013, אישר דירקטוריון החברה תכנית לפיה יוענקו לעובדי החברה, דירקטורים ויועצים אופציות למניות. ככלל, האופציות יובשלו במשך תקופה של עד 4 שנים מיום הענקת האופציות למניות. בהתאם לתוכנית, משך החיים החוזי המקסימלי של אופציות למניות, במידה שהבשילו, הינו 10 שנים מיום ההענקה. עסקת תשלום מבוסס מניות זו ניתנת לסילוק אך ורק באמצעות מניות החברה, כאשר כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב.

להלן טבלה הכוללת את מספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן ואת השינויים שנעשו בתוכניות אופציות לעובדים בשנים 2020 ו-2021:

2020		2021		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
דולר		דולר		
2.6	820,500	2.86	815,500	אופציות למניות לתחילת השנה
2.5	195,000	-	-	אופציות למניות שהוענקו במשך השנה
-	-	3.67	3,750	אופציות למניות שמומשו במשך השנה
1.47	200,000	3.00	31,250	אופציות למניות שחולטו ופקעו במשך השנה
2.86	815,500	2.84	780,500	אופציות למניות לסוף השנה
3.60	449,625	2.61	592,875	אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה

הממוצע המשוקלל של יתרת אורך החיים החוזי של האופציות למניות לימים 31 בדצמבר, 2021 ו-2020 הינו 4.4 ו-5.4 שנים, בהתאמה.

באור 11: - הון עצמי (המשך)

ג. השווי ההוגן של האופציות שהוענקו במהלך התקופות המדווחות נאמד על בסיס מודל בלק אנד שולס, תוך שימוש בפרמטרים הבאים:

2020	
6.85	מחיר מניה (דולר)
2.5	מחיר המימוש (דולר)
73.8%	תנודתיות צפויה
6.25	משך חיי האופציה (בשנים)
0.39%	ריבית חסרת סיכון (באחוזים)
0%	שיעור הדיבידנד הצפוי
5.5	שווי אופציה (דולר)
195,000	כמות שהוענקה

באור 12: - מסים על ההכנסה

א. חוקי המס החלים על החברה

על הכנסתה המועדפת של החברה חל מס על פי מסלול המפעל המועדף, בהתאם לשיעורי המס המפורטים בהמשך.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 (תיקון 73)

בחודש דצמבר 2016, פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז-2016, הכולל את תיקון 73 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס שיחול מיום 1 בינואר, 2017, ואילך על מפעל מועדף הממוקם באיזור פיתוח א' הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באיזור פיתוח א' נותר 16%).

המסלולים החדשים במסגרת התיקון:

מפעל מועדף טכנולוגי - מפעל שסך ההכנסות המאוחדות של חברת האם שלו וכלל החברות הבנות נמוך מ-10 מיליארד ש"ח. מפעל מועדף טכנולוגי כמשמעותו בחוק הממוקם במרכז הארץ יחול עליו מס חברות בשיעור 12% בגין רווחים הנובעים מקניין רוחני (באזור פיתוח א' - 7.5%).

במקרה של חלוקת דיבידנד ל"חברה זרה" כמשמעותה בחוק, שמקורו בהכנסה ממפעלים טכנולוגיים, יחול על התשלום מס בשיעור של 4%.

חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969

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

באור 12: - מסים על ההכנסה (המשך)

ב. שיעורי המס החלים על החברה

שיעור מס החברות בישראל החל משנת 2018 ואילך הינו 23%.  
חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

בחודש אוגוסט 2013, פורסם החוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע"ג-ג-2013 (חוק התקציב), אשר כולל, בין היתר, מיסוי רווחי שיערוך וזאת החל מיום 1 באוגוסט 2013, אולם כניסתן לתוקף של ההוראות האמורות לגבי רווחי שיערוך מותנית בפרסום תקנות המגדירות מהם "עודפים שלא חייבים במס חברות" וכן תקנות שיקבעו הוראות למניעת כפל מס העלולים לחול על נכסים מחוץ לישראל. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, תקנות כאמור טרם פורסמו.  
ליום 31 בדצמבר, 2021, החברה עומדת בתנאים הנדרשים לצורך קבלת הטבות המס בגין המפעל הטכנולוגי המועדף ולפיכך שיעור המס החל על החברה בשנים 2020-2021 הינו 12%.

ג. שומות מס

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2016.

ד. מסים נדחים

להלן הרכב המסים הנדחים לתקופות המדווחות:

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
228	270	הוצאות מחקר ופיתוח
27	37	הפרשה לחופשה והבראה
113	225	הפסדים להעברה (*)
<u>368</u>	<u>532</u>	

(\*) יתרת ההפסדים להעברה ליום 31 בדצמבר, 2021 הינה כ-1.9 מיליון דולר, אשר הוכרו בגינם מסי הכנסה נדחים.

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי במסגרת הנכסים שאינם שוטפים.  
המסים הנדחים לימים 31 בדצמבר, 2020 ו-2021 מחושבים לפי שיעור מס ממוצע של 12% בהתבסס על שיעורי המס הצפויים לחול בעת המימוש.  
השינוי ביתרות מסים נדחים נזקף לרווח או הפסד בתקופות המדווחות.

ה. הטבת מס (מסים על ההכנסה) הכלולים ברווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
135	164	מסים נדחים, ראה גם סעיף ד' לעיל

באור 12: - מסים על ההכנסה (המשך)

1. מס תיאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
(526)	(1,112)	רווח (הפסד) לפני מסים על הכנסה
23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
(121)	(256)	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
146	122	עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
117	73	הכנסות החייבות בשיעורי מס מיוחדים
(277)	(103)	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס אחרים
(135)	(164)	סה"כ הטבת מס

באור 13: - מכשירים פיננסייםא. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות בדוח על המצב הכספי לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל-IFRS 9:

31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
13,092	15,817	<u>נכסים פיננסיים בעלות מופחתת</u>
151	333	מזומנים ושווי מזומנים
67	76	לקוחות והכנסות לקבל
143	-	חייבים ויתרות חובה
-	5,004	מסים שוטפים לקבל
-	-	פקדונות לזמן קצר
13,453	21,230	
35	40	<u>התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת</u>
436	818	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
237	105	זכאים ויתרות זכות
-	-	התחייבות בגין חכירה כולל חלויות שוטפות
708	963	

ב. שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של כל הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות (למעט התחייבות בגין חכירה), תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

באור 13:- מכשירים פיננסיים (המשך)ג. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכונים שוק, סיכון אשראי וסיכון נזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של החברה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי המנכ"ל, שהינו בעל השליטה בחברה.

1. סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא סיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו כלקוח או בהתחייבויותיו הנובעות ממכשיר פיננסי וכתוצאה מכך ייגרם לחברה הפסד. להערכת החברה, על בסיס ניסיון עבר, ומאחר לחברה כמות מצומצמת של לקוחות, שרובם חברות עם איתנות פיננסית, אין לה חשיפה מהותית לסיכון זה.

2. סיכון מטבע

מטבע הפעילות של החברה הוא דולר. מלבד דולר לקבוצה ישנן יתרות במטבע זר, בעיקר שקלים. כתוצאה מכך נוצרת חשיפה לתנודות בשערי חליפין.

במהלך תקופת הדוח לא חל שינוי מהותי בחשיפה לסיכון מטבע או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון. להערכת החברה, סיכון המטבע בשנים המדווחות אינו מהותי.

3. סיכון נזילות

סיכון נזילות הוא הסיכון שהחברה לא תוכל לעמוד במחויבויותיה הפיננסיות בהגיע מועד תשלומן. גישת החברה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד.

כל התחייבויותיה הפיננסיות של החברה הינן לתקופה של עד שנה, למעט התחייבות בגין חכירה אשר מועדי הפירעון שלה מפורטים בבאור 9.

באור 14:- פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסדא. עלות ההכנסות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
81	95	משכורות ונלוות
8	7	אחזקת משרד
9	-	פחת
<u>98</u>	<u>102</u>	סך-הכל עלות ההכנסות

באור 14:- פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

ב. הוצאות מחקר ופיתוח

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
1,675	2,129	משכורות ונלוות
416	563	תשלום מבוסס מניות
55	50	אחזקת משרד
92	86	פחת
7	41	אחרות
<u>2,245</u>	<u>2,869</u>	סך-הכל הוצאות מחקר ופיתוח

ג. הוצאות מכירה ושיווק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
439	544	משכורות ונלוות
61	28	תשלום מבוסס מניות
16	14	אחזקת משרד
94	71	עמלות
30	38	פחת
14	53	אחרות
<u>654</u>	<u>748</u>	סך-הכל הוצאות מכירה ושיווק

ד. הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
156	177	משכורות ונלוות
31	19	תשלום מבוסס מניות
105	714	שירותים מקצועיים
9	8	אחזקת משרד
10	44	פחת
62	77	אחרות
<u>373</u>	<u>1,039</u>	סך-הכל הוצאות הנהלה וכלליות

באור 14: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

ה. הכנסות מימון, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
(47)	-
(32)	(6)
(79)	(6)
-	251
82	30
82	281
3	275

הוצאות מימון:  
הפרשי שער ועמלות בנקים  
הוצאות ריבית בגין התחייבויות לחכירה

הכנסות מימון:

הפרשי שער  
הכנסות ריבית

סך-הכל הכנסות מימון, נטו

באור 15: - מידע גיאוגרפי ולקוחות עיקריים

א. הכנסות לפי אזורים גיאוגרפיים:

הכנסות מיוחסות לאזור גיאוגרפי לפי מיקומם של לקוחות הקצה כלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
1,022	1,071
402	501
1,417	1,799
2,841	3,371

צפון ודרום אמריקה  
אירופה ומזה"ת  
אסיה פסיפיק

ב. לקוחות עיקריים

הכנסות מלקוחות חיצוניים, אשר עלו על 10% מסך ההכנסות כאחוז מסך ההכנסות הינן כלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
1,063	1,042
305	-

לקוח א'

לקוח ב'



באור 16:- יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

(1) ביום 29 באפריל, 2013 חתמה החברה עם מר אופיר הרבסט על הסכם העסקה לתקופה בלתי קצובה (להלן: "ההסכם"). על פי ההסכם מר הרבסט מכהן בתפקיד סגן נשיא (VP) ומנכ"ל החברה במשרה חלקית ובפועל משמש כיו"ר דירקטוריון החברה. משכורתו נכון למועד הדוח עומדת על סך של כ-24 אלפי ש"ח לחודש. במסגרת ההסכם מר הרבסט זכאי להפרשות לביטוח פנסיוני (ביטוח מנהלים) וזכויות סוציאליות בהתאם למשכורתו (ברוטו) ולמדיניות החברה בנושא. כמו כן, מר הרבסט זכאי לקרן השתלמות, אליה מפרישה החברה 7.5% משכרו (ברוטו). מר הרבסט זכאי לרכב מטעם החברה בהתאם לתוכנית הליסינג והוצאותיו יקוזזו משכרו. החברה מעמידה לטובת מר הרבסט מכשיר סלולרי ונושאת בהוצאותיו עד תקרה של 200 ש"ח לחודש. למר הרבסט כתב פטור מאחריות בגין היותו נושא משרה בחברה, שיפוי וביטוח נושאי משרה. באשר לעלויות השכר של מנכ"ל החברה לתקופות המדווחות ראה ג' להלן.

ביום 22 באפריל, 2021 סיים מר הרבסט את תפקידו כמנכ"ל החברה ונחתם עם חברה בבעלותו ובשליטתו המלאה הסכם למתן שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל באמצעות אותה חברה בתוקף החל מיום 1 במאי 2021 (להלן: "הסכם הניהול"). על פי הסכם הניהול, כפי שתוקן, מר הרבסט ישמש כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה בהיקף משרה שלא יפחת מ-35% בתמורה ל-40,000 ש"ח בחודש ובתוספת מע"מ. בכל שנה תגמול כאמור יעלה בשיעור של 5% בתוספת הצמדה למדד המחירים לצרכן. כמו כן, על פי הסכם הניהול מר הרבסט זכאי למענק, בכפוף למדיניות התגמול, בשיעור של 10% משיעור הרווח הנקי, לפני מס של החברה, שבכל מקרה לא יעלה על סך השווה ערך ל-12 פעמים התמורה החודשית. בנוסף, מר הרבסט יהא זכאי להחזר הוצאות בהתאם למדיניות החברה ולרכב שווה ערך לדרגה 4 (רכב משפחתי בינוני).

(2) ביום 18 באפריל, 2013 חתמה החברה על הסכם העסקה עם מר עודד רשף לתקופה בלתי קצובה (להלן: "ההסכם"). במסגרת ההסכם מר רשף יועסק בתפקיד מהנדס תוכנה בחברה במשרה מלאה. משכורתו תעמוד על סך 25,000 ש"ח לחודש. במסגרת ההסכם זכאי מר רשף להפרשות לביטוח פנסיוני (ביטוח מנהלים) וזכויות סוציאליות בהתאם למשכורתו (ברוטו) ולמדיניות החברה בנושא. בנוסף לכך, מר רשף זכאי לקרן השתלמות, אליה תפריש החברה 7.5% משכר העובד (ברוטו). מר רשף זכאי לרכב מטעם החברה בהתאם לתוכנית הליסינג והוצאותיו יקוזזו ממשכורתו. החברה תעמיד לטובת מר רשף מכשיר סלולרי ותישא בהוצאותיו עד תקרה של 200 ש"ח לחודש. מר רשף זכאי להשתתף בתוכנית האופציות של החברה ובמסגרת התוכנית הוקצו למר רשף במהלך השנים 220,000 אופציות הניתנות למימוש ל-220,000 מניות של החברה. החברה העניקה למר רשף כתבי שיפוי ופטור מאחריות בגין היותו נושא משרה בחברה, וכן הוא נכלל במסגרת פוליסת ביטוח נושאי משרה. בנוסף לכך, קיימת תניית אי-תחרות שתהה תקפה למשך שישה (6) חודשים ממועד סיום העסקתו.

ביום 22 באפריל, 2021 נחתמה תוספת להסכם לפיה מר רשף יועסק כמנכ"ל החברה ואחראי על מחקר ופיתוח, בתוקף החל מיום 1 באפריל, 2021. משכורתו החודשית תעלה לסך של 45,000 ש"ח ברוטו בחודש. החל מיום 1 במרס 2022 חדל מר רשף לכהן כמנכ"ל החברה.

באור 16:- יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ב. יתרות עם צדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
אלפי דולר			
2020	2021		
3	11	זכאים ויתרות זכות	

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
אלפי דולר			
2020	2021		
71	122	תגמול לנושא משרה שהינו בעל שליטה	

באור 17:- אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

א. הענקת אופציות

בחודש ינואר 2022 הקצתה החברה 303,700 אופציות לעובדים ונושאי משרה של החברה. כתבי האופציה יובשלו על פני 4 שנים ויהיו ניתנים למימוש במשך 10 שנים ממועד ההקצאה בתמורה לתוספת מימוש בסך של 24.14 ש"ח למניה.

ב. מינוי מנכ"ל

ביום 1 במרס, 2022 מונה מר עופר סוחמי למנכ"ל החברה, ונכון למועד החתימה על הדוחות טרם אושרו תנאי העסקתו על ידי אסיפת בעלי המניות של החברה.

-----

## חלק ד' - פרטים נוספים

### 1. תמצית דוח רווח והפסד לפי חציונים בשנת הדוח (באלפי דולר) (תקנה 10א)

סה"כ	חציון 2	חציון 1	
3,371	1,289	2,082	הכנסות ממכירות
102	56	46	עלות המכר
3,269	1,233	2,036	רווח גולמי
2,869	1,531	1,338	הוצאות מחקר ופיתוח
1,787	1,207	580	הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה, כלליות
(1,387)	(1,505)	118	רווח (הפסד) תפעולי
275	255	20	הכנסות מימון נטו
(1,112)	(1,250)	138	רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה
164	245	(81)	הטבת מס (מיסים על ההכנסה)
(948)	(1,005)	57	רווח (הפסד) לתקופה

### 2. שימוש בתמורת ניירות הערך (תקנה 10ג)

בחודש יולי 2021, פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף הנושא תאריך של 26 ביולי 2021, לפיו הנפיקה החברה 1,103,950 מניות רגילות ורשמה למסחר 9,000,000 מניות הקיימות בהונה המונפק של החברה. התמורה המיידית ברוטו לחברה במסגרת ההנפקה מכוח התשקיף כאמור הסתכמה בסך של כ- 27,046 אלפי ש"ח. לפרטים ראו תשקיף החברה שפורסם ביום 25 ביולי 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-057172), ההודעה המשלימה (מתוקנת) מיום 26 ביולי 2021 (אסמכתא: 2021-01-057673) (להלן יחדיו: "התשקיף") ודיווח בדבר תוצאות ההנפקה מיום 26 ביולי 2021 (אסמכתא: 2021-01-058057), כשבעקבות כך החברה הפכה לחברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.

תמורת ההנפקה משמשת את החברה לשם מימון פעילותה העסקית, השוטפת, ולשם חיזוק מבנה ההון של החברה ו/או תשמש את החברה על פי החלטות דירקטוריון החברה כפי שיהיו מעת לעת. דירקטוריון החברה יהיה רשאי מעת לעת, על פי שיקול דעתו הבלעדי, לשנות את ייעוד תמורת ההנפקות כאמור ובשימת דגש על פעילות המחקר והפיתוח, השיווק והמכירות של החברה לאור התחייבותה של החברה בתשקיף להמשיך ולעסוק בתחום פעילותה העיקרי של מו"פ כאמור גם בתקופה שלאחר הרישום למסחר בבורסה.

3. תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה (תקנה 21)

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2021 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, ואשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה (הנתונים להלן באלפי דולר במונחי עלות מעביד על בסיס שנתי):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבלי התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון החברה	היקף המשרה	תפקיד	שם
122	-	-	-	-	-	-	83	-	-	39	79.13%	35%	יו"ר ומנכ"ל	אופיר הרבסט <sup>1</sup>
288	-	-	-	-	-	-	-	91	-	197	*	100%	Customer Success Officer	עודד רשף <sup>2</sup>
129	-	-	-	-	-	-	-	13	-	116	*	100%	מנכ"ל	עופר סוחמי <sup>3</sup>
20	-	-	-	-	-	-	20	-	-	-	*	33%	סמנכ"לית כספים	אתי קליין
233	-	-	-	-	-	-	-	67	-	166	*	100%	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	פבל בילנקו <sup>4</sup>

**להלן פרטים בדבר המידע המובא בטבלה:**

(1) **מר אופיר הרבסט- יו"ר דירקטוריון פעיל ובעל השליטה**

ביום 29 באפריל 2013 חתמה החברה עם מר אופיר הרבסט על הסכם העסקה לתקופה בלתי קצובה (להלן: "ההסכם"). על פי ההסכם מר הרבסט כיהן בתפקיד סגן נשיא (VP) ומנכ"ל החברה במשרה חלקית ובפועל משמש כיו"ר דירקטוריון החברה. במסגרת ההסכם מר הרבסט זכאי להפרשות לביטוח פנסיוני (ביטוח מנהלים) וזכויות סוציאליות בהתאם למשכורתו (ברוטו) ולמדיניות החברה בנושא. כמו כן, מר הרבסט זכאי לקרן השתלמות, אליה מפרישה החברה 7.5% משכרו (ברוטו). מר הרבסט זכאי לרכב מטעם החברה בהתאם לתוכנית הליסינג והוצאותיו יקוזזו משכרו. החברה מעמידה לטובת מר הרבסט מכשיר סלולרי ונושאת בהוצאותיו עד תקרה של 200 ש"ח לחודש. מר הרבסט קיבל כתב פטור מאחריות בגין היותו נושא משרה בחברה, שיפוי וביטוח נושאי משרה. בנוסף לכך, קיימת תניית אי-תחרות שתהה תקפה למשך שישה (6) חודשים ממועד סיום העסקתו. מר הרבסט זכאי לעסוק בכל עיסוק אחר (ובלבד שאינו מתחרה בפעילות החברה) בהיקף של עד יומיים בשבוע וכן כי לחברה לא תהיה כל טענה באשר לקניין רוחני שיפותח במסגרת עיסוקו האחר.

<sup>1</sup> מר הרבסט שימש כיו"ר דירקטוריון וכמנכ"ל עד ליום 22.4.2021. החל מאותו מועד מר הרבסט משמש כיו"ר דירקטוריון פעיל בלבד בחברה.

<sup>2</sup> מר רשף שימש עד ליום 22.4.2021 כסמנכ"ל מחקר ופיתוח ובאותו מועד מונה למנכ"ל תפקיד בו שימש עד ליום 1 במרץ 2022, או- אז עבר לתפקיד של Customer Success Officer בחברה. מר רשף מחזיק ב- 220,000 אופציות הניתנות למימוש ל- 220,000 מניות המהוות כ- 1.96% בדילול מלא מהון החברה.

<sup>3</sup> מר סוחמי שימש כסמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי עד ליום 1 במרץ 2022, או- אז מונה כמנכ"ל החברה וממשיך להיות אחראי על תחום מכירות ופיתוח עסקי בחברה. תנאי כהונתו של מר סוחמי כמנכ"ל החברה יובאו לאישור אסיפת בעלי המניות של החברה המזומנת ליום 1.5.2022. מר סוחמי מחזיק סה"כ ב- 65,200 אופציות (מכח שתי תוכניות אופציות) הניתנות למימוש ל- 65,200 מניות המהוות כ- 0.58% בדילול מלא מהון החברה.

<sup>4</sup> מר בילנקו משמש כסמנכ"ל מחקר ופיתוח החל מחודש נובמבר 2021. מר בילנקו מחזיק ב- 30,300 אופציות הניתנות למימוש ל- 30,300 מניות המהוות כ- 0.27% בדילול מלא מהון החברה.

ביום 22 באפריל 2021 סיים מר הרבסט את תפקידו כמנכ"ל החברה ונחתם עם חברה בבעלותו ובשליטתו המלאה הסכם (כפי שתוקן) למתן שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל באמצעות אותה חברה בתוקף החל מיום 1 במאי 2021 (להלן בס"ק זה: "**הסכם הניהול**"). על פי הסכם הניהול מר הרבסט ישמש כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה בהיקף משרה שלא יפחת מ- 35% בתמורה ל- 40,000 ש"ח בחודש ובתוספת מע"מ. בכל שנה תגמול כאמור יעלה בשיעור של 5% בתוספת הצמדה למדד המחירים לצרכן. כמו כן, על פי הסכם הניהול מר הרבסט זכאי למענק, בשיעור של 10% משיעור הרווח הנקי, לפני מס של החברה, שבכל מקרה לא יעלה על סך השווה ערך ל-12 פעמים התמורה החודשית. בנוסף, מר הרבסט יהא זכאי להחזר הוצאות בהתאם למדיניות החברה ולרכב שווה ערך לדרגה 4 (רכב משפחתי בינוני). מר הרבסט זכאי לכתבי שיפוי ופטור ולהיכלל בפוליסת ביטוח נושאי משרה בהתאם לאמור בסעיף 13 להלן. בנוסף, קיימת בהסכם הניהול תניית אי תחרות בדומה לזו שהייתה במסגרת הסכם ההעסקה עימו כאמור לעיל.

הסכם הניהול יידרש להיות מובא לאישור מחדש לאחר 5 שנים ממועד פרסום תסקיף של החברה שפורסם ביום 25 ביולי 2021, בכפוף להוראות הדין.

## (2) עודד רשף – Customer Success Officer (לשעבר מנכ"ל ואחראי מחקר ופיתוח)

ביום 18 באפריל 2013 חתמה החברה על הסכם העסקה עם מר עודד רשף לתקופה בלתי קצובה (להלן בס"ק זה: "**ההסכם**"). במסגרת ההסכם מר רשף יועסק בתפקיד מהנדס תוכנה בחברה במשרה מלאה. משכורתו תעמוד על סך 25,000 ש"ח לחודש. במסגרת ההסכם זכאי מר רשף להפרשות לביטוח פנסיוני (ביטוח מנהלים) וזכויות סוציאליות בהתאם למשכורתו (ברוטו) ולמדיניות החברה בנושא. בנוסף לכך, מר רשף זכאי לקרן השתלמות, אליה תפריש החברה 7.5% משכר העובד (ברוטו). מר רשף זכאי לרכב מטעם החברה בהתאם לתוכנית הליסינג והוצאותיו יקוזזו ממשכורתו. החברה תעמיד לטובת מר רשף מכשיר סלולרי ותישא בהוצאותיו עד תקרה של 200 ש"ח לחודש. מר רשף זכאי להשתתף בתוכנית האופציות של החברה ובמסגרת התוכנית הוקצו למר רשף במהלך השנים 220,000 אופציות הניתנות למימוש ל- 220,000 מניות של החברה. החברה העניקה למר רשף כתבי שיפוי ופטור מאחריות בגין היותו נושא משרה בחברה, וכן הוא נכלל במסגרת פוליסת ביטוח נושאי משרה. בנוסף לכך, קיימת תניית אי-תחרות שתהיה תקפה למשך שישה (6) חודשים ממועד סיום העסקתו.

ביום 22 באפריל 2021 נחתמה תוספת להסכם לפיה מר רשף יועסק כמנכ"ל החברה ואחראי על מחקר ופיתוח, בתוקף החל מיום 1 באפריל 2021. משכורתו החודשית תעלה לסך של 45,000 ש"ח ברוטו בחודש. בכפוף למדיניות התגמול של החברה ויעדים שייקבעו על ידי דירקטוריון החברה יהא זכאי מר רשף לבונוס שנתי בסכום כולל שלא יעלה על 120,000 ש"ח בכל שנה. ביחס לשנת הדוח אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול, בונוס למר רשף בסך של 96,000 ש"ח. בנוסף, זכאי מר רשף לבונוס חד פעמי בסך של 50,000 ש"ח לאחר שההנפקה מכח תסקיף החברה מחודש יולי 2021 זה יצאה לפועל והחברה הפכה לחברה ציבורית. מר רשף זכאי לכתבי שיפוי ופטור וביטוח נושאי משרה בהתאם לאמור בסעיף 13 להלן.

החל מיום 1 במרץ 2022 חדל מר רשף לכהן כמנכ"ל החברה והפך להיות Customer Success Officer.

(3) עופר סוחמי – מנכ"ל (לשעבר סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי)

ביום 17 באפריל 2013 חתמה החברה על הסכם העסקה עם מר עופר סוחמי לתקופה בלתי קצובה (להלן בס"ק זה: "ההסכם"). במסגרת ההסכם מר סוחמי יועסק בתפקיד מנהל מכירות ופיתוח עסקי במשרה מלאה. משכורתו עמדה במקור על סך 18,000 ש"ח לחודש (נכון לשנת 2021 - כ- 25,000 ש"ח בחודש), כאשר החל מחודש אוקטובר 2021 אושרה העלאה לשכרו לסך כולל של כ- 28,500 ש"ח. במסגרת ההסכם זכאי מר סוחמי להפרשות לביטוח פנסיוני (ביטוח מנהלים) וזכויות סוציאליות בהתאם למשכורתו (ברוטו) ולמדיניות החברה בנושא. בנוסף לכך, מר סוחמי זכאי לקרן השתלמות, אליה תפריש החברה 7.5% משכר העובד (ברוטו). מר סוחמי זכאי לרכב מטעם החברה בהתאם לתוכנית הליסינג והוצאותיו יקוזזו ממשכורתו. החברה תעמיד לטובת מר סוחמי מכשיר סלולרי ותישא בהוצאותיו עד תקרה של 200 ש"ח לחודש. מר סוחמי זכאי להשתתף בתוכנית האופציות של החברה ובמסגרת התוכנית הוקצו למר סוחמי במהלך השנים 45,000 אופציות הניתנות למימוש ל- 45,000 מניות של החברה. בנוסף, למר סוחמי הוקצו בחודש ינואר 2022, מכח תכנית האופציות החדשה של החברה, 20,200 אופציות הניתנות למימוש ל- 20,200 מניות של החברה. החברה העניקה למר סוחמי כתבי שיפוי ופטור מאחריות בגין היותו נושא משרה בחברה, וכן הוא נכלל במסגרת פוליסת ביטוח נושאי משרה. בנוסף לכך, קיימת תניית אי-תחרות שתהה תקפה למשך שישה (6) חודשים ממועד סיום העסקתו.

החל מיום 1 במרץ 2022 מכהן מר סוחמי כמנכ"ל החברה. לפרטים בדבר זימון אסיפה שעל סדר יומה, בין היתר, אישור תנאי כהונתו של מר סוחמי כמנכ"ל החברה ראו סעיף 12 להלן.

(4) גב' ליטל אתי קליין- סמנכ"לית כספים

החברה התקשרה בהסכם שירותים עם חברה פרטית שבמסגרתו הגב' אתי קליין תשמש כסמנכ"לית כספים של החברה, בהיקף משרה שבין 30%- 50%, בהתאם לצרכי החברה. בתמורה לשירותיה של הגב' אתי קליין כסמנכ"לית כספים של החברה ישולם לחברה פרטית כאמור סך של 300 ש"ח בתוספת מע"מ בגין כל שעת עבודה שתבוצע בפועל על ידי הגב' קליין במסגרת ביצוע תפקידה.

כמו כן, הגב' קליין זכאית להיכלל בפוליסת ביטוח נושאי משרה של החברה וכן החברה העניקה לה כתבי שיפוי ופטור מאחריות בגין היותה נושא משרה בחברה.

החל מחודש נובמבר 2021 (כולל) התמורה שונתה לסך קבוע של 13,000 ש"ח בחודש, בתוספת מע"מ בגין היקף משרה של עד 25% וזאת לאחר אישור של ועדת הביקורת (בשבתה כועדת תגמול) ודירקטוריון החברה, וזאת בהתאם למדיניות התגמול של החברה.

(5) מר פבל בילנקו

החל מחודש דצמבר 2021 מר פאבל בילנקו קודם לתפקיד סמנכ"ל המחקר והפיתוח של החברה. החודשי שכרו עומד על סך של 43 אלפי ש"ח בחודש. בנוסף, אושר תגמול הוני למר בילנקו בסך של 30,300 אופציות הניתנות למימוש ל- 30,300 אופציות במחיר מימוש של 24.14 ש"ח אשר יבשילו על פני 4 שנים.

ביום 23 בנובמבר 2021, אישר דירקטוריון החברה לאחר אישורה של ועדת הביקורת (בשבתה כוועדת התגמול), בהתאם להוראות תקנה 1א(2) לתקנון החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 (להלן: "תקנות ההקלות"), ובהתאם למדיניות התגמול של החברה, מתן גמול שנתי וגמול השתתפות בישיבות של הגברת ענת קליגר הרבסט (בת זוגתו של בעל השליטה ודירקטורית רגילה), בגובה הסכומים הקבועים המפורטים בתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 (להלן: "תקנות הגמול") ובהתאם לדרגה שבה מסווגת החברה, כמפורט בתוספת הראשונה לתקנות הגמול, וזאת בתוקף מאותו מועד. לפרטים בדבר זימון אסיפה שעל סדר יומה, בין היתר, אישור תנאי כהונתה של הגב' הרבסט כדירקטורית וכ- COO בחברה ראו סעיף 12 להלן.

(7) בהתאם למדיניות התגמול של החברה הדירקטורים בחברה יהיו זכאים לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכומים הקבועים המפורטים בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000, בהתאם לדרגת ההון של החברה, כפי שתהא בתחילת כל שנה, וכן להחזר הוצאות כמפורט בתקנות האמורות ופטור, שיפוי וביטוח, כמתואר להלן. סך שכר הדירקטורים בשנת הדוח הסתכם לסך של כ- 52 אלפי ש"ח. הסכום האמור משקף את הסכום ששולם לכלל הדירקטורים המכהנים בחברה יחדיו (למעט מר אופיר הרבסט אך לרבות הגב' ענת הרבסט) בהתאם לתקנות הגמול כאמור.

**4. בעל השליטה בחברה (תקנה 21א')**

בעל השליטה במישרין בחברה הינו מר אופיר הרבסט המחזיק בכ- 79.13% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה, ובדילול מלא ב- 71.41% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה.

**5. עסקאות עם בעל שליטה (תקנה 22)**

נכון למועד הדוח, לפי מיטב ידיעתם של החברה ומנהליה, לא הייתה כל עסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה עניין אישי באישורה, למעט התקשרויות בתנאי העסקה של מר אופיר הרבסט והתקשרות בפוליסת ביטוח, כתב פטור וכתב שיפוי כמפורט בסעיף 13 להלן. לפרטים בדבר זימון אסיפה שעל סדר יומה, בין היתר, אישור תנאי כהונתה של הגב' הרבסט, זוגתו של מר אופיר הרבסט, כדירקטורית וכ- COO בחברה ראו סעיף 12 להלן.

**6. מניות וניירות ערך המינים המוחזקים על ידי בעלי עניין בתאגיד, בחברה בת או בחברה קשורה סמוך**

**ככל האפשר לתאריך הדוח (תקנה 24).**

לפרטים ראו דוח מיידי מיום 18 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-088417), אשר המידע האמור בהם מובא בזה על דרך ההפניה.

**7. הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המינים (תקנה 24א)**

לפרטים ראו באור 11 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2021 ודוח מיידי של החברה מיום 3 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-026131), אשר המידע האמור בו מובא בזה על דרך ההפניה.

**8. מרשם בעלי המניות (תקנה 24ב)**

לפרטים ראו דוח מיידי של החברה מיום 3 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-026131), אשר המידע האמור בו מובא בזה על דרך ההפניה.

9. הדירקטורים של התאגיד (תקנה 26)

שם :	אופיר הרבסט	ענת קליגר הרבסט	שחר מנדלסון	הילה שמע חיינר	יונתן מלכה
תפקיד	יו"ר דירקטוריון פעיל	דירקטורית	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני
מספר זיהוי :	02848443	025543588	028588473	029038775	022620934
תאריך לידה :	12/03/1971	29/09/1973	02/07/1971	15/05/1972	20/06/1966
מען להמצאת כתבי בית דין :	קיבוץ גלויות 89, הרצליה	קיבוץ גלויות 89, הרצליה	יהודה בורלא 8, תל אביב	ת.ד. 536. חגלה	ברזאני משה 11, תל אביב
נתינות :	ישראלית	ישראלית	ישראלית ואוסטרלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדה או וועדות של הדירקטוריון :	--	--	כן	ועדת ביקורת	ועדת ביקורת
האם חבר דירקטוריון זה הינו דח"צ :	לא	לא	לא	כן	כן
דירקטור בלתי תלוי :	לא	לא	כן	לא	לא
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית :	כן	לא	לא	כן	כן
תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת או חברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה :	אינו ממלא	Coo של החברה	אינו ממלא	אינו ממלא	אינו ממלא
תאריך תחילת כהונתו כדירקטור : השכלה :	31/08/2011 מהנדס B.Sc EE אלקטרוניקה . לימודים ל-MBA ולתואר שני באלקטרוניקה (ללא תואר).	10/09/2020 תואר ראשון המדעי החברה – האוניברסיטה העברית. תואר שני במדעי החברה – אוניברסיטת תל אביב. קורס דירקטורים – המיי"ל.	25/07/2021 Ph.D במתמטיקה – הטכניון.	19/10/2021 LLB- המרכז הבינתחומי, הרצליה (כיום אוניברסיטת רייכמן). BA- מנהל עסקים – התמחות מימון- המרכז הבינתחומי, הרצליה (כיום אוניברסיטת רייכמן). MBA- מנהל עסקים –התמחות שיווק- המסלול האקדמי, המכללה למנהל. מסלול השלמת תזה ותואר שלישי (PhD)- ניהול- אוניברסיטת בן גוריון	19/10/2021 תואר ראשון- כלכלה וסטטיסטיקה- אוניברסיטת בר-אילן. תואר שני- כלכלה מימון- אוניברסיטת בר- אילן.
עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט תאגידים אחרים בהם משמש כדירקטור :	מנכ"ל החברה יזם- סימפל סופטוור בע"מ יזם, משקיע ומנכ"ל מייסד- סיקוונטיפי בע"מ משקיע פרטי בחברות	מנהלת מחקר – מכון למשפט ופילנתרופיה, אוניברסיטת תל אביב. מנהלת כספים – עמותת איתך מעכי. חברת ועד מנהל – קוציינטה ע"ר. חברת ועדת ביקורת – המוקד לפליטים	פרופסור למתמטיקה ב- Australian National University.	2015-2021 מייסדת ומנהלת מערך הקליניקות- הכלכליות, הרצליה. בית ספר טיומקין לכלכלה, המרכז הבינתחומי.	מנכ"ל- די.אן.איי ביומדיקל סולושנס בע"מ- 12 שנים. מנכ"ל ודירקטור- ננוגוסט בע"מ- שנתיים.



<p>2006- היום- מרצה  לאסטרטגיה יזמות  וחדשנות. המסלול  האקדמי המכללה  למנהל המרכז  הבינתחומי, הרצליה.  2016-2020 מנטורית  ליזמים טכנולוגיים.  8200 Impact</p>	<p>ומהגרים.</p>		
	<p>כך – זוגתו של מר אופיר  הרבסט.</p>	<p>כך – בן זוגה של ענת קליגר  הרבסט - דירקטורית</p>	<p>קרבה משפחתית לבעל עניין אחר  בחברה:</p>

**10. נושאי משרה בכירה של התאגיד (תקנה 26 א')**

שם:	עופר סוחמי	עודד רשף	ליטל קליין	דניאל שפירא	פבל בילינקו
מספר זיהוי:	036285575	33067265	036682342	052755998	321189789
תאריך לידה:	24/04/1979	5/7/1976	19/03/1985	21/07/7954	07/09/1985
תאריך תחילת כהונתו:	1/3/2022	1/3/12022	26/03/2021	23/11/2021	16/12/2021
תפקיד:	מנכ"ל	Cso – Customer Success Officer	סמנכ"ל כספים	מבקר פנים	סמנכ"ל מחקר ופיתוח
האם הוא בעל עניין בתאגיד או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא	לא	לא	לא	לא
תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת או חברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה:	אינו ממלא	אינו ממלא	אינו ממלא	אינו ממלא	אינו ממלא
השכלה:	תואר ראשון במדעי המחשב B.sc - המכללה האקדמית ת"א יפו	הנדסת תוכנה- שנקר הנדסאי- שנקר	BA- מנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות. מסלול האקדמי המכללה למנהל. MBA- התמחות בניהול פיננסי. מסלול האקדמי המכללה למנהל.	BA (בוגר) בכלכלה בחשבונאות – אוניברסיטת בר אילן.	B.Sc בהנדסת חשמל – הטכניון.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	עובד החברה	עובד החברה	מנהלת כספים- תאודור בע"מ. חשבת- פארמה 2 בי בע"מ, תרופות תאי גזע בע"מ, מאפי פארמה בע"מ.	בעל משרד רו"ח (משרד קו"ח דניאל שפירא). מבקר פנימי בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובחו"ל (משרד רו"ח דניאל שפירא).	עובד החברה

**11. רואה החשבון של התאגיד (תקנה 27)**

ארנסט אנד יאנג, קוסט פורר גבאי את קסירר, רואי חשבון, מנתם בגין 144, תל אביב.

**12. החלטות אסיפה כללית מיוחדת (תקנה 29 ג')**

ביום 19 באוקטובר 2021 אישרה אסיפת בעלי מניות את מינויים של ה"ה של הילה שמע חיינר ויונתן מלכה כדירקטורים חיצוניים בחברה, לרבות תנאי כהונתם. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 14 בספטמבר 2021 (אסמכתא: 2021-01-078988) וכן דיווח מידי של החברה מיום 20 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-089776).

לפרטים אודות אסיפה שנתית ומיוחדת, שעל סדר יומה, בין היתר: אישור תנאי העסקת גב' ענת הרבסט, בתפקיד COO בחברה; אישור תנאי כהונתו והעסקתו של מנכ"ל החברה הנכנס, מר עופר סוחמי שזומנה ליום 1 במאי 2022 ראו דוח מידי המפורסם במקביל לדוח זה.

### 13. החלטות החברה (תקנה 29א)

#### פטור, שיפוי וביטוח נושאי משרה

ביום 25 ביולי 2021, סמוך לפני מועד פרסום התשקיף, אישרו דירקטוריון החברה ולאחריו האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה הענקת כתבי פטור והתחייבות לשיפוי לנושאי המשרה בחברה (לרבות דירקטורים) וכן רכישת פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה, לרבות פוליסה המכסה את ההצעה לציבור על פי תשקיף זה, אשר תכסה את אחריות כלל נושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל ונושאי משרה שהינם בעלי השליטה, קרוביהם או מי מטעמם, כפי שיהיו מעת לעת. כתבי הפטור והשיפוי ופוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים יכנסו כולם לתוקף במועד השלמת ההנפקה על פי תשקיף זה. יצוין, כי הואיל וכתבי הפטור והשיפוי וכן הכיסוי הביטוחי הינם חלק מתנאי הכהונה וההעסקה של נושאי המשרה שהינם בעלי שליטה, קרוביהם או מי מטעמם, ואלו הוחלו לפני מועד פרסום תשקיף זה, הרי שהם לא יהיו טעונים אישור נוסף עד תום חמש שנים מן המועד שבו החברה תהפוך לחברה ציבורית, ככל שתהפוך (זאת בהתאם לתקנה 1ב(ב)(1) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000). להלן עיקרי התנאים של כתבי הפטור והשיפוי וכן עיקר תנאי הכיסוי הביטוחי:

פטור- על פי הפטור שהוענק על ידי החברה, החברה פוטרת מראש את נושא המשרה, באופן הרחב ביותר האפשרי על פי הוראות כל דין, הכל כמפורט בנוסח כתב הפטור המצורף לתשקיף החברה מחודש יולי 2021.

שיפוי- בכתב השיפוי נוטלת על עצמה החברה התחייבות לשפות את נושאי המשרה בחברה, לרבות נושאי משרה שהינם בעלי שליטה, קרוביהם או מי מטעמם, כפי שיהיו מעת לעת, מראש או בדיעבד, בשל כל חבות או הוצאה, באופן הרחב ביותר האפשרי על פי הוראות כל דין ותקנון החברה, כמפורט בכתב השיפוי המצורף כנספח לתשקיף החברה מחודש יולי 2021.

ביטוח- החברה רכשה פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים, לרבות מנכ"ל ונושאי משרה שהינם בעלי שליטה, קרוביהם או מי מטעמם, כפי שיהיו מעת לעת. הפוליסה הנה לתקופה של 12 חודשים החל מיום 27 במאי 2021 ועם כיסוי בהיקף של עד 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לכל תקופת הביטוח, בתוספת הוצאות משפטיות סבירות אף מעבר לגבול האחריות.

---

עופר סוחמי  
מנכ"ל

---

אופיר הרבסט  
יו"ר הדירקטוריון

---

24 במרץ 2022  
תאריך אישור  
הדוחות הכספיים