

הייקון מערכות בע"מ

דוח שנתי

2023

חלק א'

דוח תיאור עסקי התאגיד



תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

3	חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	
3	1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	
3	2. חברות בנות	
3	3. תחומי פעילות	
8	4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	
8	5. חלוקת דיבידנדים	
10	חלק שני - מידע אחר	
10	6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה	
13	7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה	
19	חלק שלישי - תיאור עסקי החברה	
19	8. מידע כללי על תחום הפעילות של החברה	
23	9. מוצרים ושירותים	
26	10. פילוח הכנסות מוצרים ושירותים	
26	11. מוצרים חדשים	
27	12. שיווק, הפצה ותמיכה	
29	13. צבר הזמנות	
29	14. תחרות	
32	15. עונתיות	
32	16. לקוחות	
35	17. כושר ייצור	
35	18. מחקר ופיתוח	
41	19. נכסים לא מוחשיים	
43	20. חומרי גלם וספקים	
45	21. רכוש קבוע ומקרקעין	
45	22. הון אנושי	
47	23. מימון	
52	24. מיסוי	
52	25. הון חוזר	
53	26. סיכונים סביבתיים	
53	27. הסכמים מהותיים	
53	28. הליכים משפטיים	
54	29. מגבלות ופיקוח על החברה	
54	30. יעדים ואסטרטגיה עסקית	
56	31. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים	
56	32. דיון בגורמי סיכון	

דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

החברה הינה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות") ודירקטוריון החברה אימץ והחיל על החברה את כל ההקלות הרלוונטיות לעניין זה, הכוללות: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית של החברה; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות הביניים ל-40%; (ד) דיווח לפי מתכונת חצי שנתית, החל מתקופת הדיווח שהחלה ביום 1 בינואר 2021 ו- (ה) פטור מפרסום דוח סולו.

בדוח זה מובא תיאור עסקי החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ("מועד הדוח"), הסוקר את תיאור החברה והתפתחות עסקיה כפי שחלו במהלך שנת 2023 ("תקופת הדוח") ועד למועד פרסום דוח זה ("מועד פרסום הדוח"), לעיתים תוך התייחסות לתקופות מוקדמות יותר ולעיתים תוך הרחבה לתקופה הסמוכה למועד פרסום הדוח, והכל בהתאם לתקנות הדוחות והנחיות רשות ניירות ערך הרלוונטיות.

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

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

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

2. חברות בנות

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

3. תחומי פעילות

החל ממועד הקמתה ונכון למועד פרסום הדוח, החברה עוסקת במחקר ופיתוח, ייצור, שיווק, מכירות ושירות ברחבי העולם של מערכות דיגיטליות מתקדמות ופורצות דרך לייצור אריזות מתקפלות ומעמדי תצוגה מגיליונות קרטון קשיח וקרטון גלי (ראו דוגמאות להלן). בנוסף,

מוכרת החברה חוזים לשירותי תחזוקה שונים עבור השימוש במערכות וכמו כן מספקת החברה מוצרים מתכלים עבור מערכותיה (בעיקר מיכל מתכתי עם הפולימר שפיתחה החברה וגיליונות לכתובת קווי הקיפול בטכנולוגיית הדפסת תלת-מימד), המשמשים בתהליך ייצור האריזות. בגין מוצרים מתכלים אלה, מחייבת החברה את לקוחותיה עבור כל עבודת לקוח אשר נמכרת ללקוח סופי בכל זמן נתון.

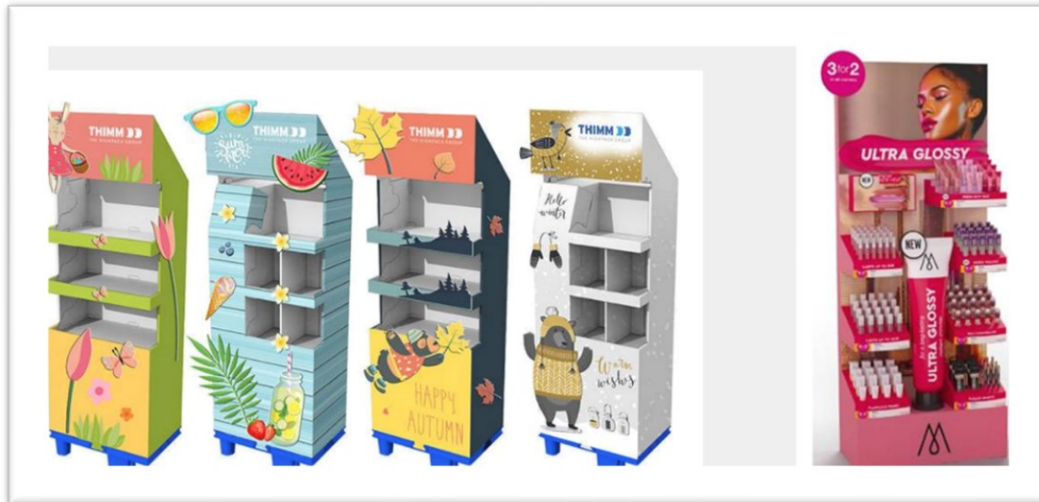
החברה מתמקדת בפיתוח החדשנות של מערכותיה, ובבעלותה 17 משפחות פטנטים המייצגות 63 פטנטים ובנוסף 17 בקשות לרישום פטנטים ברחבי העולם, כמפורט בסעיף 19.3 להלן.

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

מוצרי החברה הם מערכות דיגיטליות לייצור והטבעה של קווי קיפול וחיתוך של אריזות קרטון במהירות גבוהה. בבסיס הפתרון עומדת מערכת שמקבלת גיליונות קרטון (מודפסים ולא מודפסים), ונתוני תכנון קופסה דיגיטליים מתוכנות לעיצוב גרפי דרך רשת האינטרנט, ובתוך דקות ספורות ובקצב מהיר מייצרת גיליונות קופסאות קרטון חתוכות, עם קווי קיפול והשבחות עלפי התכנון. טכנולוגיה זו מספקת מענה משופר לאחוז הולך וגדל מסוגי העבודות הקיימות בשוק אריזות הקרטון הקשיח והקרטון הגלי, והטכנולוגיה ממשיכה להתפתח ולספק מענה לכמות גדלה והולכת של סוגי עבודות.

מערכות החברה נמכרות בעיקר ליצרני אריזות מהמובילים בעולם המייצרים אריזות ומעמדי תצוגה, בעיקר לחברות בינוניות וגדולות, בינן חברות רב לאומיות המוכרות מוצרי צריכה שונים בתחומים מגוונים כגון מזון, קוסמטיקה, משקאות, מכשירים אלקטרוניים, קונפקציה וכיו"ב. כמו כן, מוכרת החברה מערכות לייצור דיגיטלי של אריזות לחברות הנותנות מענה לשוק המסחר המקוון (e-commerce) - Web To Pack. לפירוט על תחום הפעילות ראו סעיף 8 להלן.





מיום הקמתה ועד שנת 2015, התמקדה החברה בפיתוח שיווק ומכירות של מערכת ה-Euclid (יוקליד). למיטב ידיעת החברה, מערכת זו היתה פורצת דרך ויחידה מסוגה, בעיקר בתחום הקיפול וההבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות, באמצעות שימוש בפולימר ייחודי שפיתחה החברה. מוצר דגל ראשון זה של החברה מאופיין ביכולות מהירות של עד 2,500 גיליונות בשעה וטווח סוגי נייר עד עובי מקסימלי של 600 מיקרון (לפרטים נוספים ראו סעיף 9 להלן). בדיעבד הסתבר כי מאפיינים אלו אינם נותנים פיתרון מספק וכדאי כלכלית ליצרני אריזות מסורתיים הנדרשים למערכות מהירות יותר, ועל כן מרבית מכירותיה של החברה



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

בשנים הראשונות היו לשוק הדפוס המסחרי ולא ליצרני האריזות המסורתיות שם מערכות החברה אכן מייצגות פיתרון לבעיה קיימת בייצור אריזות.

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

בשנת 2016, הציגה החברה לראשונה את אב הטיפוס של מערכת ה-Beam במסגרת תערוכת דרופה¹, וזכתה להזמנות בהיקף משמעותי ומעבר למצופה, בעיקר עבור מערכת ה-Beam, אך לאור העובדה שהמערכת היתה ברמת אב טיפוס בלבד ופיתוחה טרם הושלם לרמה נאותה באותה עת, לא היתה בידיה יכולת לממש את ההזמנות בהיקף שהתקבל.

בין השנים 2016-2019 השלימה החברה השקעה נוספת של כ-20 מיליון דולר בפיתוח מערכת ה-Beam, על בסיס המשוב מהשוק והלקוחות, ובנוסף הרחיבה את מערכת ה-Beam וה-Euclid לשוק הקרטון הגלי. החל משנת 2020 התמקדה החברה במכירת מערכות ה-Beam לשוק הקרטון הקשיח והקרטון הגלי וכמו כן את מערכת ה-Euclid לשוק הקרטון הגלי ללקוחות המוכרים ללקוחות קטנים ובינוניים בשוק המקוון. בשנת 2022 הוציאה החברה גירסה נוספת למערכת ה-BeamC לשוק הקרטון הגלי עם יכולת ייצור רציפה, ללא הפסקה, BeamC Non-Stop. בזמן שמערכת ה-BeamC מיועדת לסדרות ייצור קצרות בעיקר בשוק מעמדי התצוגה מקרטון גלי, גרסת ה-Non-Stop מיועדת לשוק ייצור האריזות מקרטון גלי המאופייין בסדרות ארוכות יותר ומאפשרת ייצור יעיל יותר באופן משמעותי.

שינוי זה באסטרטגיית החברה, איפשר התמקדות במכירת מערכות יקרות יותר שמייצרות רווח גולמי גבוה משמעותית לשוק הקרטון הקשיח ושוק הקרטון הגלי וצורכות יותר מוצרים מתכלים לאורך זמן. מעבר זה גם אפשר לחברה להגדיל באופן משמעותי את ההכנסות ממתכלים, לאור העובדה ששוקי ייצור האריזות מתאפיינים בעבודה במספר משמרות ביום, המביאה לצריכה מוגברת של המתכלים וכמו כן רכישת מערכות נוספות על ידי לקוחות חוזרים.

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

שוק ייצור האריזות המקוון, על אף שהוא עדיין נמצא בראשית דרכו ללא מכירות משמעותיות, הינו במגמת התפתחות מהירה ומאופייין בסדרות ייצור קצרות ובזמן אספקה קצר, ועל כן שוק זה מחפש מערכות פשוטות וזולות יותר. בשנים האחרונות, עשתה החברה התקדמות משמעותית

¹ תערוכת דרופה הינה תערוכה בינלאומית המתקיימת, בדרך כלל, אחת לארבע שנים בגרמניה, וצפויה להתקיים בשנת 2024 החל מיום 28.5 ועד ליום 11.6, המאגדת את כל תחומי הדפוס. התערוכה נחשבת ליחידה מסוגה בעולם הדפוס ולאחת מהתערוכות הגדולות לעולם הדפוס ("תערוכת דרופה").

בחזירה לשוק זה כאשר מכרה לחמש החברות המובילות בתחום בשוק האמריקאי ולקוחות משמעותיים באירופה. המערכות שנמכרו לשוק זה היו מכלל סוגי המערכות אותם מוכרת החברה, בכלל זה מערכות ה-EuclidC וכמו כן ה-Beam2, ה-Beam2C וכן ה-Beam2C Non-Stop.

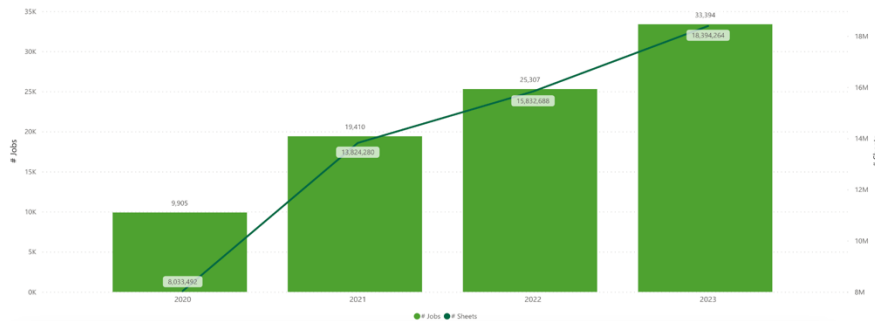
בסוף שנת 2023 היו כ-80 מערכות מותקנות ברחבי העולם, בעיקר באירופה ובארה"ב. כשני שלישי ממערכות אלו הינם בתחום ייצור האריזות ומעמדי התצוגה, שוקי החברה העיקריים, וכשליש בשוק הדפוס המסחרי שהינו השוק המקורי אליו פנתה החברה בשנים הראשונות לפעילותה. למעלה מ-20 מהמערכות המותקנות, מהוות מכירות חוזרות לאותם הלקוחות בין 2-4 מערכות ללקוח. עובדה זו מעידה על שלוש עובדות משמעותיות (i) מערכות החברה פותרות בעיות שוק אמיתיות (ii) המערכות מתפקדות באופן ראוי אצל אותם לקוחות (iii) אסטרטגיית החברה מצליחה למכור את מערכתיה ללקוחות בינוניים וגדולים עם פוטנציאל לרכישה חוזרת של מערכות.

כפי שנראה בגרף המוצג למטה, במהלך ארבע השנים משנת 2020, הגידול העקבי בנפח מספר העבודות המיוצרות על ידי לקוחות החברה בשוק הקרטון הקשיח והגלי עמד על כ-36% בקצב שנתי. זהו הפרמטר הקריטי המייצג את פוטנציאל הגידול בהכנסות ממוצרים מתכלים המחויבים על בסיס כמות העבודות הנמכרות ללקוחות. זוהי אינדיקציה נוספת להצלחת אסטרטגיית המכירות של החברה:



לקוחות החברה בשוקי היעד העיקריים צומחים משמעותית שוק קרטון גלי וקרטון קשיח (מספר עבודות ומספר גיליונות)

- 36% compounded annual increase in # of jobs
- 23% compounded annual increase in # of sheets



4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

4.1. נכון למועד דוח זה, ההון הרשום של החברה הינו 40,000,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת ("מניות רגילות של החברה") וההון המונפק והנפרע של החברה הינו 18,442,574 מניות רגילות של החברה.

4.2. במהלך תקופת הדוח הקצתה החברה אופציות בלתי סחירות לעובדים, לנותני שירותים ולתאגיד בנקאי, הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.

בחודש אוגוסט 2023 ובחודשים ינואר-פברואר 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה ביצוע תמחור מחדש של כל האופציות הקיימות, של כל העובדים ונושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל החברה.

לפרטים נוספים אודות האופציות שהוקצו ומומשו ראו ביאור 14 וביאור 22 לדוחות

הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023.

בתחילת חודש דצמבר 2022, התקשרה החברה בהסכם אופציות ובהסכם הלוואה המירה עם Sealed Air Corporation ("סילד אייר"), חברה ציבורית הנסחרת בבורסת ניו-יורק בארה"ב. לפירוט תנאי ההתקשרות המקוריים ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023. בחודשים ספטמבר ודצמבר 2023, התקשרה החברה עם חברת סילד אייר במסמכים לעדכון מספר הוראות שנקבעו בהסכם האופציות ובהסכם הלוואה ההמירה, לפיהם: (א) תקופת הלוואה בהסכמים המקוריים תוארך בשנה נוספת, כך שהיא תעמוד על 6 שנים; (ב) הלוואה לא תצבור ריבית לתקופה של שנתיים החל מיום 1 ביולי 2023; (ג) מחירי המימוש של האופציות יעודכנו. בנוסף, בחודש דצמבר 2023 סילד אייר הלוותה לחברה סך נוסף של 500 אלפי דולר, כאשר הלוואה (קרן וריבית) תהיה ניתנת להמרה לעד 2,237,009 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים, ראו דיווחים מיידיים שפרסמה החברה מיום 14 בספטמבר 2023 ומיום 13 בדצמבר 2023 (מספרי אסמכתא: 2023-01-106998 ו- 2023-01-135807, בהתאמה).

4.3. בחודש יולי 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לציבור בסך של כ-5.8 מיליון ש"ח (כ-1.6 מיליון דולר), וזאת כנגד הנפקה של כ-131,741 מניות רגילות של החברה וכן כ-131,741 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר, של החברה הניתנים למימוש לעד כ-131,741 מניות רגילות של החברה.² לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 12 ביולי 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-079428) ודוח בגין תוצאות הנפקה שפרסמה החברה ביום 16 ביולי 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-080505).

4.4. בחודש נובמבר 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לציבור בסך של כ-7.3 מיליון ש"ח (כ-1.96 מיליון דולר), וזאת כנגד הנפקה של 6,801,591 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 28 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-129153) ודוח בגין תוצאות הנפקה שפרסמה החברה ביום 30 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-130512).

4.5. בחודש דצמבר 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקת זכויות לבעלי מניות הקיימים דאז,³ בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח (כ-362 אלפי דולר). לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף להנפקה בדרך של זכויות שפרסמה החברה ביום 30 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-131295) ודוח בגין תוצאות הנפקה בדרך של זכויות שפרסמה החברה ביום 25 בדצמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-140742).

5. חלוקת דיבידנדים

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

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

5.3. לא קיימות על החברה מגבלות על חלוקת דיבידנד.

² מותאם.

³ כל בעל מניות אשר החזיק ב-5 מניות רגילות של החברה ביום 7 בדצמבר 2023.



הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

5.4. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 אין לחברה יתרת רווחים ראויים לחלוקה.

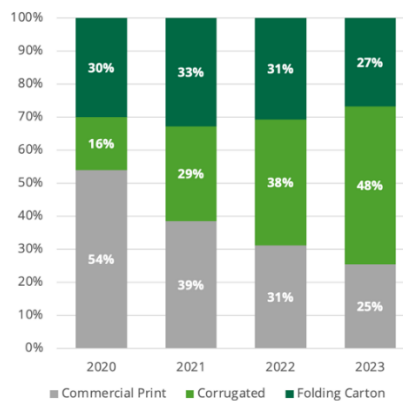
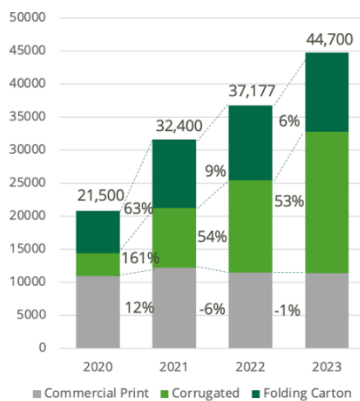
חלק שני - מידע אחר

6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה

6.1. המודל העסקי של החברה כולל מכירת מערכות, ולאחר התקנתן מכירת שירותים וכמו כן חיוב בגין עבודות ללקוחות המבוצעות על מערכות החברה על ידי לקוחותיה, בגינם מספקת החברה מוצרים מתכלים.⁴ נכון למועד הדוח, הכנסות החברה משירותים ומתכלים במהלך שנת 2023, גדלו בכ-21% לעומת ההכנסות כאמור במהלך שנת 2022, וזאת, בין היתר, עקב השינוי האסטרטגי שעשתה החברה במהלך השנתיים האחרונות במעבר למכירות לשוק ייצור האריזות מהקרטון הגלי והקרטון הקשיח. בשווקים אלה מוכרת החברה בעיקר את מערכות ה-Beam2 וה-Beam2C שהינן תעשייתיות באופיין ומיועדות לעבודה ממושכת של 2-3 משמרות כמהלך שגרה. במהלך שנת 2023 הגדילו כלל לקוחות החברה את פעילותם ביותר מ-20% לעומת שנת 2022, כפי שמשקף בגידול במספר העבודות אשר יוצרו על מערכות החברה. כפי שעולה מהגרפים המוצגים להלן, גידול זה נובע בעיקרו מהגידול המשמעותי, העומד על כ-32%, לעומת שנת 2022, במספר העבודות שיצרו לקוחות החברה, בשוק ייצור האריזות מקרטון גלי וקרטון קשיח. שיעור הגידול בקרב לקוחות המערכות לקרטון הגלי ובקרב לקוחות המערכות בשוק האריזות מקרטון קשיח, שהינם שווקי היעד העיקריים של החברה, עמד על כ-53% ועל כ-6%, בהתאמה, וזאת לעומת ירידה בהיקף הפעילות בשיעור של כ-1% בשוק הדפוס המסחרי ממנו התנתקה החברה במהלך השנים האחרונות. לבסוף, מספר העבודות המיוצרות במערכות החברה הינו הבסיס המרכזי למכירות החוזרות על כל מערכת אשר תותקן באתרי הלקוחות, והוא מהווה גורם עיקרי במכירות המוצרים המתכלים על פני שנים רבות של תקופת הפעלת המערכות.

קצב גידול בכמות העבודות:

המשך צמיחה בשוק האריזות



⁴ החברה אינה מוכרת שירותים או מתכלים למי שלא רכשו ממנה מערכות.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

6.2. במהלך שנת 2023 קטנו הכנסות החברה בסך של כ-50% לעומת אשתקד. קיטון זה נבע בעיקר מההאטה הכלכלית בשוקי היעד של החברה, אשר כתוצאה מכך, נרשמה ירידה במכירת מערכות בשיעור של כ-69%, לעומת עליה של כ-21% במכירות השירותים והמתכלים. יש לציין, כי כל המערכות אשר נמכרו בשנת 2023, נמנות עם שוק הקרטון הקשיח. מדובר בנתון חיובי, בעיקר לאור העובדה כי תערוכת דרופה, אשר כאמור, עתידה להתקיים במאי-יוני בשנת 2024, הינה תערוכה הממוקדת בשוק הקרטון הקשיח. כמו כן, בלטה באופן מיוחד מכירת מערכת שלישית ללקוח אסטרטגי וכן ללקוח חדש בעל מספר מפעלים ברחבי אירופה.

6.3. להלן פילוח נתונים כספיים בגין השנים 2021, 2022 ו-2023 על בסיס הדוחות הכספיים (באלפי דולר):

2021	2022	2023	
14,332	16,910	8,374	הכנסות ממכירות
12,895	14,568	13,333	עלות המכירות
1,437	2,342	(4,959)	רווח (הפסד) גולמי
12,827	14,903	10,640	הוצאות מחקר ופיתוח
11,451	10,774	7,694	הוצאות שיווק, מכירה, הנהלה וכלליות
22,841	23,335	23,293	הפסד מפעולות שוטפות
(1,369)	(1,590)	897	הכנסות (הוצאות) מימון, ואחרות נטו
24,210	24,925	24,190	הפסד כולל לתקופה
43,227	52,199	33,931	סך נכסים
21,896	35,940	37,333	סך התחייבויות
21,331	16,259	(3,402)	הון (גירעון בהון)

לפרטים נוספים אודות תוצאותיה הכספיות של החברה ואודות התפתחויות שחלו בנתונים לתקופות האמורות, ראו דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ודוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ("דוח הדירקטוריון") המצורפים לדוח זה.

6.4. מחיר השוק של המערכות המוצעות כיום נע מכ-900 אלף דולר ועד לכ-2.7 מיליון דולר, מותנה בסוג ותצורת המערכת.

החברה ביצעה במהלך שנת 2023 עדכון מחירים למערכות ולשירותים, על מנת לשקף את ההתייקרויות בעלות חומרי הגלם. כמו כן, בסוף שנת 2023, ערכה החברה התאמות לשווי המלאי, אשר נבעו בעיקר מהצמצום המשמעותי בכוח האדם המועמס כתקורה על עלות ייצור המערכות. הורדה זו תבוא לידי ביטוי במהלך שנת 2024. כמו כן, החברה צופה שעל אף הגידול הצפוי בכמות המערכות המיוצרות (הצפוי להוזיל את עלות הייצור ליחידה) תהיינה עלויות מחירים על ידי חלק מספקיה, כך שסך עלויות הייצור למכונה אינן צפויות להשתנות ביחס לשנת 2023. בנוסף לגורמים אלה, החברה פיתחה, במהלך



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

השנים 2022-2023, סידרה של שינויים ושיפורים במערכות אשר יאפשרו התייעלות משמעותית בהפעלת המערכות תוך הקטנת עלויות השירות למכונה בשנים הבאות. החברה התקינה את מרבית השינויים והשיפורים בכל מערכות ה-Beam של החברה במהלך 2023.

בנוסף, החל מתום תקופת האחריות הקיימת למוצרי החברה, מוכרת החברה חלפים ושירותים לתחזוקת המערכות, במסגרת הסכמי שירות המותאמים לסוג המערכת, היקף ורמת השירות המבוקשים (תשלום עבור חלפים בלבד או תשלום גם בגין שעות עבודה של טכנאים מטעם החברה). מחצית מלקוחות החברה התקשרו עם החברה בהסכמי שירות ו/או עדיין נמצאים תחת תקופה האחריות (בסעיף זה – **"לקוחות תחת הסכמי שירות ותקופת אחריות"**) והמחצית השנייה רוכשים שירותים על-פי צריכה. 78% מהלקוחות תחת הסכמי שירות ותקופת אחריות התקשרו עם החברה בחוזה שירות (בסעיף זה – **"לקוחות תחת הסכמי שירות"**) ו-22% מהלקוחות תחת הסכמי שירות ותקופת אחריות עדיין בתקופת האחריות.

החברה מעודדת את לקוחותיה להתקשר בחוזה שירות רב שנתיים. נכון למועד הדוח, כ-77% מהלקוחות תחת הסכמי שירות התקשרו עם החברה בהסכמי שירות לתקופה של 2-5 שנים.

הכנסות החברה ממוצרים מתכלים הינם פונקציה של כמות העבודות (Jobs) שיבוצעו בפועל על ידי מערכות החברה. על-פי נתוני החברה, יצרני אריזות (להם מוכרת החברה בעיקר את מערכות ה-Beam2 וה-Beam2C) מבצעים כמות גדולה יותר של עבודות מאשר שוק הדפוס המסחרי, לאור העובדה שהיקף ניצול המכונות בשווקים אלה מגיע במרבית המקרים ל-2 עד 3 משמרות ביום, לעיתים שבעה ימים בשבוע.

סך ההכנסות החוזרות ממוצרים מתכלים משתנה ממערכת למערכת בהתאם להיקף כמות העבודות ומגיעות נכון ליום הדו"ח לסכומים של עד 300,000 דולר לשנה למערכת ובגין שירותים לסכום של עד 125,000 דולר ממערכת. כל מערכת צפויה לעבוד באתר הלקוח במשך 7 עד 10 שנים, כמקובל בשוק המערכות הדיגיטליות.

6.5. נכון למועד הדוח, חלק מלקוחותיה המוקדמים של החברה, בעיקר משוק הדפוס המסחרי, שאינו נמנה עם שוקי היעד העיקריים של החברה, עדיין רוכשים ממנה מעת לעת מלאי מוצרים מתכלים, בהתאם לצרכיהם. כחלק מהאסטרטגיה של החברה, במהלך שנת 2021 עברה החברה למודל עסקי חדש של חיוב מחיר קבוע בגין המוצרים המתכלים לכל 'עבודה' הנמכרת ללקוח (כפי שמוגדר במערכת). נכון למועד הדוח, על אף שרק כ-44% מהמערכות המותקנות עובדות על-פי מודל החיוב החדש, כ-70% מההכנסות ממתכלים משקפים את מודל החיוב החדש, זאת לעומת כ-63% בשנת 2022. החברה מעריכה כי מרבית הלקוחות המוקדמים של החברה יישארו במודל העסקי המקורי שהינו רכישת מתכלים על-פי דרישה. ככלל, כל המכירות החדשות של מערכות החברה כוללות את מודל החיוב החדש לכל עבודה המיוצרת על המערכת. מתוך כלל הלקוחות הקיימים, שלפני המעבר למודל החיוב החדש, כשליש עברו למודל החדש והאחרים ממשיכים לקנות מוצרים מתכלים לפי הצורך. מאחר ולקוחות אלו שייכים



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

בעיקר לדור הלקוחות הראשון (לקוחות בעיקר משוק הדפוס המסחרי) אשר אינם צורכים מוצרים מתכלים באופן משמעותי, החליטה החברה כי אין כדאיות כלכלית להעבירם למודל החיוב החדש.

המידע הקיים בסעיף 6 זה, הן לגבי עלויות, הן לגבי ההכנסות ממוצרים מתכלים ושירותים, הן לגבי תקופת העבודה הצפויה של המערכות והן לגבי מודל החיוב הקבוע בגין המוצרים המתכלים, הנו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), בין היתר, בשל היותו מבוסס על הערכות ותחזיות של החברה על סמך הנתונים הנוכחיים הקיימים בידיה, וכן, ומבלי למעט, תלותה של החברה בגורמים שלישיים. לגורמים הרבים ולסיכונים אשר עלולים להשפיע על התממשות הערכות אלו, ראו סעיף 32 להלן.

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית של החברה, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה יש להם, או צפויה להיות להם, השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או על התפתחות החברה בתחום הפעילות שלה וההשלכות בגינם.

ייצור אריזות ומעמדי תצוגה הינו תעשייה צומחת המושפעת גם משינוי תרבות הצריכה הכוללת והמעבר ההולך וגדל לרכישות מקוונות, גידול בתוצר הגולמי במדינות השונות, הרצון לעבור לאריזות מחומרים הנחשבים חיוביים מבחינת קיימות, על פני פלסטיק ואחרים, כמו גם הצורך בקיצור זמנים תמידי לאור גידול בהיקף ההיצע והטעמים של הצרכנים. כתוצאה מכך, הביקוש למערכות הדיגיטליות שהחברה מפתחת ומוכרת מושפע ממספר גורמים כדלקמן:

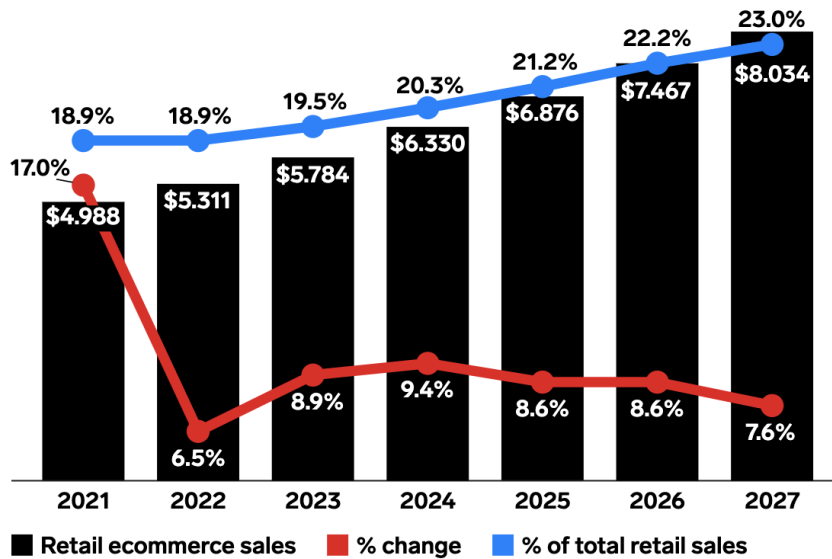
7.1. בשנתיים האחרונות, שוק ייצור אריזות קרטון נמצא בנסיגה מחזורית, זאת לאחר שחוה עלייה, עד כדי שיא, במהלך תקופת הקורונה (במהלך השנים 2020-2021).

חלה ירידה חדה בהזמנת אריזות קרטון כתוצאה מעודפי מלאי, לצד האטה במספר רב מהשווקים הצורכים אריזות קרטון. על אף הירידה האמורה בהיקפים, ועל אף עודפי קיבולת הייצור בתעשיית אריזות הקרטון (קשיח וגלי), יצרני אריזות בולטים הצליחו לשמור על רמת מחירים גבוהה, אשר אפשרה להם לשמר את שיעורי הרווחיות. נכון למועד הדוח, ישנם סימנים שנקודת השפל עברה ושבשנת 2024 תחל עליה בביקוש לאריזות קרטון.⁵

7.2. גידול משמעותי במכירות מקוונות (e-commerce) – בגרף להלן ניתן לראות את הנתונים האמורים וכן תחזיות לשנים הקרובות.

⁵ <https://www.packagingdive.com/news/international-paper-q4-2023-earnings/706320>

Retail Ecommerce Sales Worldwide, 2021-2027
trillions, % change, and % of total retail sales



Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes, or money transfers, restaurant sales, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales
Source: Insider Intelligence | eMarketer, June 2023

בשנת 2023, כ-21.5% מסך הרכישות הקמעונאיות נעשו באופן מקוון, דבר המשקף עלייה של כ-6% ביחס לשנת 2022. התנהגות צרכנית זו מגבירה את הביקוש לאריזות מכל הסוגים, אריזות קרטון קשיח בכלל ואריזות קרטון גלי המיועדות בעיקר לשינוע מוצרים כאריזה משנית (אריזה האוגרת בתוכה אריזה של מוצר צריכה) בפרט.

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

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

עלפי מחקר משנת 2018, כ-24% מנפח כל אריזה המשונעת בעולם הינו ריק⁶ כך שחוסר היעילות והזיהום משמעותיים, עובדה המפעילה לחצים גדולים על יצרני האריזות להתייעל בכיוון של חתירה לפתרונות בעלי תכונות התומכות בקיימות. בסוף שנת 2022,

ForbesInsights, in association with DS Smith, The Empty Space Economy, 2018 ⁶

פרסם האיחוד האירופי תקנות, לפיהן, הנפח הפנוי לא יעלה על 7.40%

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

א. No dies – ביטול הצורך בייצור תבניות עץ המשמשות כיום בייצור אריזות ובכך מניעת כריתת עצים שמגדלים במיוחד לתעשייה זו.

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

ג. Non-Crush – תהליך הטבעת קווי הקיפול בטכנולוגיית החברה גורם לזה שהקרטון הגלי אינו נמעך כפי שקורה בייצור אריזות במערכות אנלוגיות המבוססות על מכבש. תכונה זאת מאפשרת צמצום כמות הנייר באריזות מקרטון גלי בשיעור שעשוי להגיע לכ-30% וזאת ללא פגיעה בתכונות המכניות של האריזה. מחקר מאוניברסיטה בפולין הוכיח את התופעה הזו.⁸

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

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

ו. Dynamic Ganging – השימוש במערכות דיגיטליות מאפשר ביצוע מספר עבודות לקוח על אותה תבנית דיגיטלית ובכך לחסוך את מספר התבניות. תהליך זה הינו יקר עד בלתי אפשרי במכונות אנלוגיות.

ז. Mono Material – השימוש במערכות דיגיטליות מאפשר ביצוע של כל האריזה מקרטון, כולל החלקים הפנימיים שבהרבה מקרים משתמשים בפלסטיק או בספוג אשר אינם מאפשרים את מיחזור האריזה.

⁷ <https://packagingeurope.com/comment/ship-goods-not-air/9315.article>
⁸ <https://www.mdpi.com/1424-8220/22/13/4800>

התרשים להלן מציג את תרומת פתרונות החברה לקיימות:



7.4. תעשייה 4.0⁹ - יצרני האריזות ומעמדי התצוגה נמצאים בלחצים הולכים וגוברים המופעלים מחברות המותגים השונות, הנובעים בעיקר משינוי בהתנהגות הצרכנים. שינויים אלה והשפעותיהם, כוללים:

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

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

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

מזה שנים רבות, מוסכם על ידי מומחים, חוקרים ומותגים שהאריזה הינה כלי שיווקי מהמדרגה הראשונה. אריזות הן חלק אינטגרלי באסטרטגיית המיתוג של חברות. הן תורמות לזיהוי המותג על המדף ולהזדהות של הצרכן עם הערכים שלו. ב-P&G זה צוין כה-"First moment of truth".¹⁰ עלפי מחקר שפורסם בשנת 2023,¹⁰ נמצא, בין היתר, כי אריזה נכונה עוזרת לספק לתפוס מעמד ייחודי בשוק ובראש של הצרכן וכי אריזות יעילות יותר מפרסום. לפי אותו מחקר, האריזה מקדמת את החלטת הרכישה גם בעת הרכישה וגם בכל שימוש חוזר בה. חברות פועלות

⁹ מונח המייצג תפיסה ארגונית לניהול מפעלים ותהליכים תעשייתיים באופן חכם ומודרני תוך יכולות תקשורת וממשקים של מכונות ייצור בתעשייה.

¹⁰ <https://ijert.org/papers/IJCRT2303098.pdf>



לחידוש דרכים ואמצעים, המיועדים למשוך את תשומת לבו של הצרכן דרך האריזה. צורת האריזה הינה משמעותית ועשויה לסייע בבידול המותג. לאור האמור לעיל, החברות "דורשות" אריזות מתוחכמות יותר, ועל יצרני האריזות להצטייד בטכנולוגיות מתקדמות, כמו אלו של החברה, במטרה לאפשר למותגי החברות לממש את חזונם.

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

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

א. שלב קדם הדפוס – במסגרתו נקבע גם התוכן / גרפיקה / תמונה אשר תהיה על האריזה וגם המבנה, החומרים וכו'. תהליך זה כיום הינו כולו דיגיטלי;

ב. שלב הדפוס - במסגרתו יודפס התוכן על גבי הנייר. למיטב ידיעת החברה ועלפי נתונים שהתקבלו מחברות המוכרות ציוד דפוס דיגיטלי, חדירה של דפוס דיגיטלי היא מוקדמת אך מתקדמת בקצב גדול ומגמה זו מובילה לביקוש במוצרי החברה. גידול זה מושפע משמעותית ממאמצי המכירה של חברות בינלאומיות בתחום הדפוס הדיגיטלי כולל HP, EFI, Domino, DURST, KBA, Barberan, LDP ואחרים.

ג. שלב שלאחר הדפוס (post print) - יצירת האריזה (החיתוך וקווי הקיפול) - נעשה כיום ברובו בטכנולוגיות אנלוגיות העושות שימוש בתבניות עץ ("שטאנץ") הכוללות את קווי הסכין לחיתוך וקווי הברזל לקיפול. ה"שטאנצים" מיוצרים בעבודה ידנית עם פטיש ואזמל כפי שנעשה כבר למעלה מ-150 שנה על ידי בעלי מקצוע ההולכים ונהיים נדירים.

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

7.6. האטה כלכלית בשווקי החברה – במהלך שנת 2022, בין היתר בעקבות המלחמה באירופה, החלה מגמה של עליית מחירים ברחבי העולם, כולל בשווקי החברה באירופה ובארה"ב. במהלך שנת 2023, התמתנה העלייה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. לנתונים אודות שיעור עליית מדד המחירים לצרכן בישראל ובארה"ב, צפי שיעור הריבית המוניטרית של בנק ישראל, צפי שיעור האינפלציה וצפי הצמיחה בסחר העולמי, ראו סעיף 2 לפרק ב' בדוח התקופתי.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

בתקופת הדוח האינפלציה ועליית הריבית הביאו להתייקרות חומרי הגלם, דבר שהשפיע על עלות המכר של החברה. בנוסף, למועד הדוח, בהתאם לבחינת החברה, עליות הריבית המשקית בישראל אינן משפיעות באופן מהותי על הוצאות המימון של החברה. יצוין, כי המשך עלייה בשיעורי האינפלציה או בשיעורי הריבית המשקית בטריטוריות בהן פועלת החברה עשויה להשפיע על היכולת של לקוחות החברה ליטול מימון לרכישת ציוד הוני, ובהתאם להביא לקוחות אלו לביצוע התאמות וקיצוצים בתקציבי השקעה, כפי שחוותה החברה מצד לקוחותיה אשר הכריזו על הקפאת רכש או דחיית רכש של ציוד הוני.

שיעורי האינפלציה, העלייה בשיעורי הריבית ועליית המחירים ברחבי העולם, כולל בשווקי החברה באירופה ובארה"ב, הביאו לירידה ברכישת מוצרים, ולפיכך לירידה בביקושים לאריזות, הן מקרטון קשיח והן מקרטון גלי. מרבית החברות אליהן פונה החברה מדווחות על עליית מחירי האנרגיה וכן על ירידה בהיקף הביקושים לאריזות. עובדה זו לא השפיעה באופן גורף על רמת המכירות של חברות אלו משום שהירידה בביקושים פוצתה בחלקה בעליות מחירים. תהליכים אלו משפיעים על תהליכי המכירה וברוב המקרים גורמים להארכת תהליכים קיימים, לעיתים באופן משמעותי.

להסברים נוספים אודות השפעת מלחמת "חרבות ברזל", ראו סעיף 3 לדוח הדירקטוריון.

חלק מהנתונים המפורטים לעיל הם תחזיות והערכות לגבי התפתחות צפויה בסביבה הכללית ובשווקים בהם פועלת החברה, ואלו מהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס בין היתר, על הנתונים הנוכחיים הקיימים בידי החברה, נתונים ומחקרים של צדדים שלישיים שבחלקם מפורטים לעיל, וכן, ומבלי למעט, תלותה של החברה בגורמים שלישיים. לגורמים הרבים ולסיכונים אשר עלולים להשפיע על התממשות הערכות אלו ראו סעיף 32 להלן.

חלק שלישי - תיאור עסקי החברה

8. מידע כללי על תחום הפעילות של החברה

8.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

לקוחות החברה בשנים הראשונות להקמתה היו בעיקר חברות דפוס מסחרי, זאת מכיוון שהמערכות הראשונות של החברה לא נתנו פתרון הולם ליצרני האריזות, הן למהירות הייצור והן לאיכות האריזה. בשנים האחרונות, בזכות השלמת הפיתוח של מערכות הדגל של החברה (Beam2C, Beam2C Non-Stop ו-Beam2C), העבירה החברה את מאמצי המכירה שלה בעיקר ליצרני אריזות (קונברטורים) בתחום הקרטון הקשיח והקרטון הגלי. בהתאם להחלטה זו, ממשיכה החברה להשקיע בפיתוחים נוספים, על מנת לאפשר ללקוחותיה, הקיימים והחדשים, להרחיב את מעגד השימושים במערכותיה. בנוסף, במהלך השנים 2022-2023, השקיעה החברה משאבים רבים בפיתוח פלטפורמה דיגיטלית חדשה לשוק הקרטון הגלי. עקב קשיים פיננסיים, החליטה החברה, לקראת סוף שנת 2023, על הקפאה זמנית של פיתוח זה. בעקבות מהלך זה, צמצמה החברה את מצבת כוח האדם שלה בכ-43% מכ-150 עובדים לכ-85 עובדים.

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

לפרטים, ראו סעיף 29 להלן.

8.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

א. שוק היעד המרכזי של החברה הינו שוק אריזות הקרטון. תעשיית האריזות הינה מנוע צמיחה כלכלי משמעותי. עלפי דוח מחקר של Smithers Group, Inc., חברה בינלאומית גדולה המספקת שירותי ייעוץ טכנולוגי בנושא הקרטון הקשיח,¹¹ הביקוש לתעשיית האריזות העולמית לסוגיה יגיע לכ-1.22 טריליון דולר עד שנת 2026 - צמיחה עקבית בשיעור שנתי של כ-3.9%. מתוך סכום זה, אריזות ומעמדי תצוגה מקרטון לסוגיו מהווים כ-40%.

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

ג. שוק אריזות הקרטון: עלפי דוח מחקר של Smithers בנושא הקרטון הגלי, השוק צפוי להוות עד לשנת 2028 כ-170 עד 230 מיליארד דולר עם קצב צמיחה שנתי

¹¹ The Future of Global Packaging to 2026, Smithers Pira, November 2021 ("דוח המחקר של Smithers").

ממוצע של כ-4.4% לשנה.

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

ישנן מספר מגמות שוק עיקריות, המובילות לגידול בביקוש למערכות ייצור דיגיטליות – עימן נמנות מערכות החברה. התמונה הבאה מציגה את מגמות שוק אלו, אשר משפיעות על התנהגות החברות היצרניות בתחום:

מגמות שוק עיקריות
טכנולוגיות ייצור דיגיטליות הופכות להיות הכרח

			
<p>גמישות ייצורית Industry 4.0 Creative Designs</p>	<p>קיימות ייצור ללא שטנצים אנלוגיים הימנעות ממחיצת הקרטון בתהליך הייצור</p>	<p>"אפס" מלאי ייצור על פי דרישה ייצור ללא כמות מינימום</p>	<p>ריבוי סוגי אריזות הצורך בבידול ע"י המותגים גורם להגברת כמות סוגי האריזות ולפיכך גודל סדרות הייצור</p>

כתוצאה ממגמות שוק אלו:

א. אורכי הריצות הולך ומתקצר, כל זאת על מנת לצמצם מלאים ולהימנע ממלאים מתים;

ב. חברות שונות בעלות מותגים ממשיכות לחתור לשיפור מתמיד בעיצוב ותכנון האריזות, על מנת לבדל עצמן מול לקוחותיהן ועל מנת לענות על צרכי הלקוחות בבחינת קיימות;

שינויים אלה מהווים זרז הולך וגדל בקרב יצרני אריזות הקרטון לעבר הצטיידות במערכות ייצור דיגיטליות, הן בתחום הדפוס והן בתחום החיתוך והקיפול (עימן נמנות מערכות החברה). יצוין כי במהלך שנת 2023, המגמות האמורות נמשכות.

8.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

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



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

הגמורים, לא מאפשר גמישות יצירתית לייצור של עיצובי אריזות מורכבים ולא תמיד ניתן למחזר אותו או את חלקיו.

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

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

חברת SEI, שהינה חברה איטלקית, משתמשת בטכנולוגיה הדפסת תלת מימד Fused Deposition Modeling (FDM). זוהי טכנולוגיה שונה מזו של החברה, המאפשרת תוצאות דומות באפליקציות מסוימות. לפרטים אודות תביעה של החברה את חברת SEI בגין הפרת פטנט, ראו סעיף 19.4 להלן.

8.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

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

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

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

להערכת החברה, להלן גורמי ההצלחה בתחומי פעילותה:

- א. מערכת יציבה בעבודה רציפה בסביבת ייצור של שתיים ושלוש משמרות רצופות.
- ב. שמירה על הכדאיות הכלכלית ללקוח בשימוש במערכות החברה לעומת מכוונות אנלוגיות ודיגיטליות אחרות.
- ג. רמת איכות גבוהה של ביצוע שלב החיתוך והטבעת קווי הקיפול על האריזות השונות.
- ד. יכולת לתמוך במגוון רחב של סוגי נייר בעוביים שונים.

- ה. רמת שירות גבוהה לכל לקוח.
- ו. שירותים משלימים ללקוחות כחלק משימור הלקוח לאורך זמן.
- ז. המשך השקעה בפיתוח טכנולוגי ושימור היתרונות הטכנולוגיים.
- ח. שמירה וקידום מותג החברה.
- ט. השקעה של מערכות חדשות, שיפורים בדורות הקיימים, ועדכוני תוכנה רצופים.
- י. המשך מגמת הדיגיטציה בשוק.

8.7. מערך הייצור לתחום הפעילות

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

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

לחברה הסכם עם ספק מהותי האחראי על הרכבת דגמי המערכות של החברה, אינטגרציה למערכות והקמת מערך תפעול למערכות (ראו סעיף 20 להלן). נכון למועד הדוח, החברה מנהלת משא ומתן בקשר עם שינוי תנאי ההסכם, ביניהם עליה בעלות רכישת המערכות. הספק אינו אחראי על רכישת מרבית חלקי המכניקה במערכות (אשר נרכשים על ידי החברה עצמה). החברה מבצעת הרצה ובדיקות סופיות של חלק מהמערכות.

יחד עם זאת, הפולימר הייחודי שפיתחה החברה (ראו סעיף 19 להלן), אשר משמש להבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות - מיוצר על ידי החברה בלבד. עם המעבר, בתחילת שנת 2022, למשרדים החדשים הוקם מפעל ייצור חדש התואם את צרכי החברה לייצור מתכלים ולביצוע אינטגרציה למערכות לפני המשלוח ללקוחות.

8.8. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

במהלך שנת 2023, לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות.

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

להערכת החברה, חסם הכניסה העיקרי הינו חדשנות טכנולוגית והידע והניסיון הנדרשים לפיתוח וייצור מערכות דיגיטליות לייצור אריזות, והחומרים הנלווים (מתכלים). החדשנות הטכנולוגית מוצאת את ביטויה במערך פטנטים משמעותי המכסה את רכיבי המערכת והמוצרים המתכלים ומאפשר שכבת הגנה נוספת מפני מתחרים פוטנציאליים.

להערכת החברה, בין גורמי ההצלחה העיקריים ניתן למנות את הידע והניסיון הנצבר

בתחום התכנון וההקמה של מערכות אלה, היצע של פתרונות העונים על דרישות השוק ומגמותיו, אמינות פונקציונאלית של המרכיבים השונים, לרבות מערכות התוכנה והבקרה המוצעות, ורמות שירות ותמיכה גבוהים הבונים תדמית ונאמנות לקוחות.

להערכת החברה, חסמי היציאה הינם התחייבויות חוזיות להמשך הענקת שירותים וחומרים מתכלים ללקוחות השונים.

8.10. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

התחליף העיקרי למוצרי החברה הינו מכונות מסורתיות אנלוגיות. קיימות שתי חברות המייצרות מערכות דיגיטליות לחיתוך אריזות. האחת SEI, חברה איטלקית אשר התחילה לשווק מערכות מתחרות בשוק ייצור האריזות מהקרטון הקשיח. חברה שנייה אשר הכריזה על כוונתה להיכנס לתחום הינה חברה ספרדית בשם Macarbox. לפרטים נוספים ראו סעיף 14.2 להלן.

באופן כללי החברה מעודדת מההתפתחות של מתחרים חדשים בשוק. עובדה זו מעידה על צורך הולך וגובר של טכנולוגיות דיגיטליות וכן גורמת להגדלת המודעות בקרב לקוחות החברה.

8.11. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים נוספים, אודות התחרות בתחום, ראו סעיף 14 להלן.

9. מוצרים ושירותים

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

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

המוצרים של החברה נותנים פתרונות בכמה שווקים עיקריים – שוק הקרטון הגלי (corrugated), שוק הקרטון הקשיח (folding carton) ובתנאים מסוימים לשוק הדפוס המסחרי (commercial print). ככלל, כיום שוק הקרטון הגלי ושוק הקרטון הקשיח מהווים את שווקי היעד העיקריים של החברה, בין היתר מאחר ושווקים אלה נדרשים לשימוש במערכות ה-Beam היקרות יותר שמייצרות לחברה רווח גולמי גבוה יותר, וכן מאחר ושווקים אלה מתאפיינים בעבודה ארוכה של 2 עד 3 משמרות רצופות, באופן המאפשר לחברה להגדיל באופן משמעותי את הכנסותיה ממכירת חומרים מתכלים. המערכות הדיגיטליות של החברה נותנות פתרון לצרכים המשתנים של יצרני האריזות, כגון - סדרות ייצור קטנות בעלות ובתהליך אפקטיביים, זמני אספקה קצרים, הצורך באריזות מותאמות אישית, הצורך בתמיכה בקיימות (sustainability) ועוד.

להלן מובאת סקירה של קבוצות המוצרים העיקריים של החברה:

9.1. שוק הקרטון הגלי (corrugated)

א. Beam2C

- (1) מערכת בעלת מהירות גבוהה המתאימה הן לסדרות ייצור קצרות והן לסדרות ייצור בינוניות או ארוכות ויכולת להריץ גיליונות עד עובי 4 מ"מ.
- (2) החברה מציעה שתי תצורות מוצר -

2.1 הזנת גיליונות באמצעות Pallet – לטובת סדרות ייצור קצרות של אריזות ועבור שוק מעמדי התצוגה בתצורה זו המפעיל מזין חבילת גיליונות לתוך ה"מזין" של המערכת;

2.2 Beam2C Non-Stop – מערכת בעלת מהירות גבוהה שיכולה לעבוד ללא הפסקה, כלומר ללא עצירה לשם טעינת גיליונות נוספים. תצורה זו משמעותית לסדרות ייצור קצרות ובינוניות או ארוכות, בהן המערכת מוזנת ומוציאה את האריזות באופן רציף ואוטומטי ללא צורך בטעינה ידנית מחודשת לאורך ריצת המערכת, דבר שמגדיל את הספקי המערכת באופן משמעותי. מערכת זו מחוברת למערכות המסועים, הקיימת במפעלים מסוג זה (שוק האריזות) ומאפשרים את פעולתה הרציפה והיעילה של רצפת הייצור כולה.

ב. Euclid5C

מערכת מהדור הראשון, בעלת מהירות נמוכה יותר בהשוואה ל-Beam2C. מתאימה בעיקר לסדרות ייצור קצרות, לחברות אשר מתחילות את דרכן בעולם הדיגיטלי (Entry Level Machine) וכמו כן לשוק הגדל במהירות - שוק המכירות המקוונות – Web To Pack. מערכת זו תומכת בקרטון גלי עד 2 מ"מ.

9.2. שוק הקרטון הקשיח (folding carton)

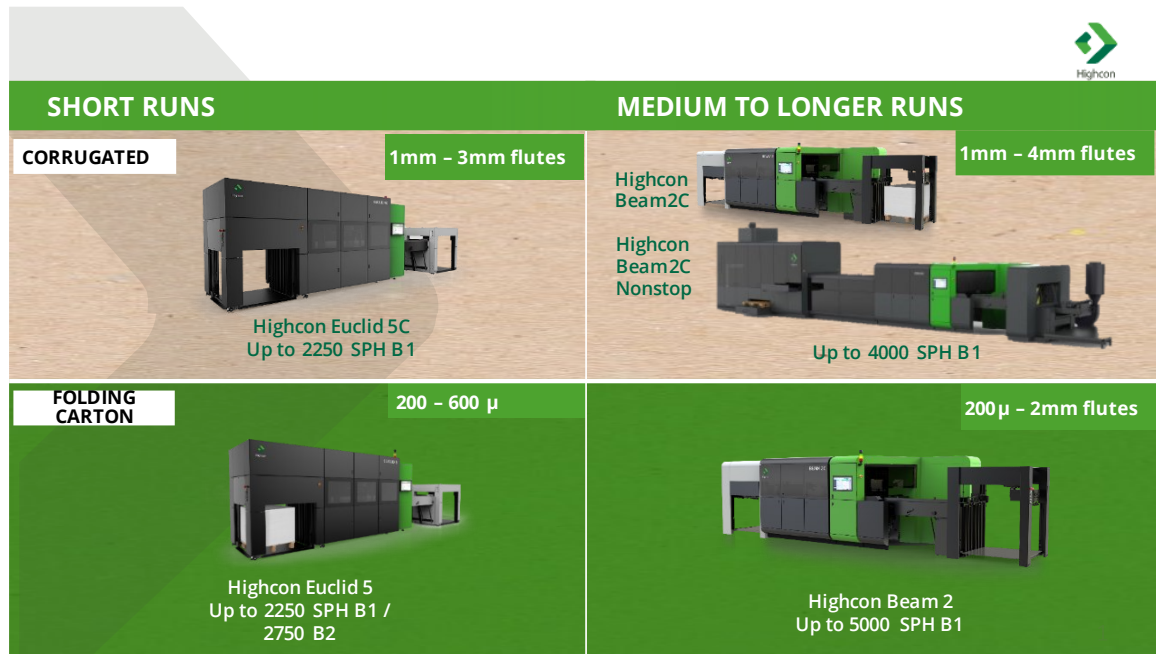
א. Beam2

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

ב. Euclid5

מערכת מהדור הראשון בעלת מהירות נמוכה יותר (בהשוואה ל-Beam2), בעלת מערכת חיתוך לייזר בעוצמה נמוכה יותר ממערכת ה-Beam. מתאימה בעיקר לריצות קצרות, חברות אשר מתחילות את דרכן בעולם הדיגיטלי (Entry Level Machine) וכמו כן לשוק ה-e-commerce הגדל. מערכת זו תומכת בקרטון עד 600 מיקרון.

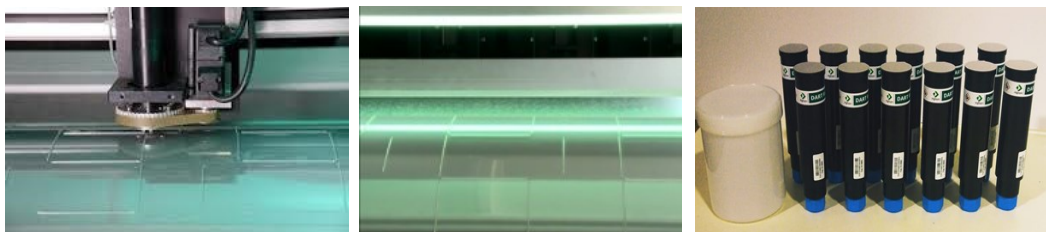
9.3. ניתן לראות את המוצרים השונים בתרשים הבא :



9.4. מתכלים (consumables)

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

- א. פולימר (resin) - בעזרת הפולימר, קווי הקיפול "נכתבים";
- ב. לוח (foil) - המצע שעליו קווי הקיפול "נכתבים";
- ג. "שמיכה" (counter) - המצע שעליו מבוצעת פעולת הלחיצה בין התופים, לאחריה יופיע קו קיפול על הגיליון.



לפרטים נוספים, ראו סעיף 19 להלן.

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

- א. הדרכות לקוח (מפעילים) על תהליכי המערכת;

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

10. פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

2021		2022		2023		
באחוזים	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	
78%	11,222	79%	13,401	49%	4,144	מערכות
22%	3,110	21%	3,509	51%	4,230	מתכלים ושירותים
100%	14,332	100%	16,910	100%	8,374	סה"כ

11. מוצרים חדשים

במועד הדוח, החברה עצרה באופן זמני את פיתוח המוצר החדש, שנועד להיות מערכת דיגיטלית לחיתוך וקיפול קרטון גלי (corrugated) בפורמט רחב.

מוצר זה, לכשיושלם פיתוחו, מתוכנן להיכנס לקווי ייצור אוטומטיים (integrated plants) במפעלי הייצור לאריזות ומעמדי תצוגה מקרטון גלי, ולהערכת החברה, התמיכה בפורמט רחב תאפשר לו להוות חלופה כלכלית אפשרית לייצור יעיל יותר של כ-50%-70% מסל העבודות בכל מפעל טיפוס ייצור אריזות ומעמדי תצוגה מקרטון גלי.

המוצר יעשה שימוש בפיתוחים שבוצעו למערכת ה-Beam2C בתצורת ה-Non stop, לאחר תכנון מחדש של חלק ניכר מיחידות המערכת הקיימת.

כיום פיתוח מוצר זה הוקפא, אך עם אב טיפוס קיים בשלבי יכולת הדגמה.

יצוין, כי נכון למועד הדוח, החברה קיבלה כבר מספר התחייבויות מותנות, עם תשלומי מקדמות, לרכישת המערכות העתידיות בשווי כולל של למעלה מ-12.5 מיליון דולר, וכן מספר לקוחות קיימים של החברה הביעו עניין רב במערכות אלו. הלקוחות האמורים הינם משמעותיים עם פוטנציאל למספר מערכות. החברה רואה בהזמנות מותנות אלו אישור השוק לכך שהחברה אכן עובדת על פיתוח המוצר הנכון ועל כך שאכן יש ביקוש משמעותי.

נכון למועד דוח זה אין כל וודאות כי החברה תוכל לחזור להמשיך ולהשלים את פיתוח המוצר.

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

12. שיווק, הפצה ותמיכה

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

א. כניסה לשווקים גיאוגרפיים חדשים – כיום פועלת החברה בעיקר בשוק האירופאי ובשוק הצפון אמריקאי, כולל קנדה ומקסיקו. בעתיד החברה תבחן את האפשרות לפרסם ולשווק בשווקים חדשים בטריטוריות נוספות, באופן סלקטיבי. נכון למועד הדוח, החברה, באמצעות חברה אוסטרלית, בוחנת כניסה לשוק באוסטרליה ובניו זילנד. במסגרת שיקולי הכניסה לטריטוריה חדשה נדרשים להתקיים מספר תנאים כדלקמן: (1) שוק גדול דיו למערכות החברה המצדיק את ההשקעה הנדרשת; (2) נציגות מקומית עתירת ניסיון וקשרים רלבנטיים המסוגלת לספק הן את שירותי מכירת המערכות והן את מתן השירות המקומי; (3) תקציב שיווק ראשוני על מנת לסייע בפתיחת שוק חדש כאמור.

ב. ניהול לידים

כלל הלקוחות הפוטנציאליים ("לידים") מנוהלים על ידי מערכת ה-Salesforce של החברה בה יש כיום כ-5,000 אנשים בחברות בעלות פוטנציאל להפוך ללקוחות במאגרי החברה.

ג. ובינארים (Webinars)

החברה מבצעת שיווק באופן מקוון, על ידי וובינארים בנושאים שונים, כולל וובינרים עם לקוחות קיימים החולקים עם השוק (לקוחות אחרים וכמו כן לקוחות פוטנציאליים) את יכולות ויתרונות המוצר.

ד. הדגמות באתרי לקוח ובאופן מקוון

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

ה. תערוכות וכנסים

החברה משתתפת בתערוכות וכנסים מרכזיים לפי הסגמנטים השונים. כאמור, בשנת 2024, תתקיים תערוכת דרופה – התערוכה הגלובלית החשובה בתחום הדפוס והאריזות, בה החברה תציג מערכת Beam פועלת. בתערוכת דרופה האחרונה, שהתקיימה בשנת 2016, התקשרה החברה בחוזה ובמכתבי כוונה בשווי של מעל ל-40 מיליון דולר.

ו. אתר האינטרנט של החברה

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

ז. שימוש ברשתות חברתיות

החברה משתמשת ברשתות חברתיות, כגון LinkedIn, על מנת לקדם מסרים ותכנים שונים (וובינרים, סרטונים) המקדמים את מוצרי החברה. המסרים כוללים הפצה נרחבת של פירסומים של לקוחותיה.

ח. דוגמאות של אריזות וברושורים

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

ט. ניוזלטרס/בלוג

החברה שולחת ניוזלטרס חודשיים למובילי דעה וללקוחות פוטנציאליים עם מידע בנושאים שונים, כולל יכולות חדשות של המוצרים השונים.

י. שיתוף פעולה עם חברות מובילות אחרות

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

כמו כן, מחפשת החברה שיתופי פעולה עם חברות אלו בתחום המוצר – פתרונות תוכנה משותפים שיאפשרו עבודה יעילה יותר בשיתוף בין המערכות באתר הלקוח, כמו שעושה החברה עם Esko ועם Hybrid Systems.

במהלך אוקטובר 2023, התקשרה החברה בהסכם שיתוף פעולה אסטרטגי עם חברת BHS Corrugated, ספקית המקרגלים המובילה בעולם לשוק הקרטון הגלי, לפיו, שיתוף הפעולה יכלול מכירות לשוק הקרטון הגלי וכן תמיכה במערך הלוגיסטיקה ועלויות הייצור של מערכות החברה. לפרטים נוספים ראו עדכון בדבר מצבה של החברה, כפי שפרסמה ביום 23 באוקטובר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-118050).

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

12.3. לחברה אין תלות באיזה מערוצי השיווק וההפצה.

12.4. החברה מספקת שירותי תמיכה בכל צרכי הלקוח מרגע רכישת המערכת, ובכלל זאת בכל הנוגע להתקנה, הדרכה, תמיכה שוטפת, טיפולים יזומים, שוטפים ולפי קריאה, שדרוגים ותמיכה הן מרחוק והן אצל הלקוח.

12.5. מערך השירות ותמיכת הלקוחות כולו נתמך על ידי תפעול שירות ומערכות (ERP),

CRM ו-BI).

13. צבר הזמנות

סך התקנות החברה למועד דוח זה, עומד על כ-80 מערכות. נכון למועד הדוח, התקבלו הזמנות של כ-7 מיליון דולר שבגינן התקבלו מקדמות וחלקן כבר סופקו ללקוחות ויוכרו כהכנסה במהלך הרבעון הראשון של שנת 2024. כמו כן קיימות מספר הצעות בשלבי מכירה מתקדמים שצפויות להיחתם במהלך הרבעון השני של שנת 2024. החברה מצויה במספר תהליכי מכירה מתקדמים עם מספר לקוחות אסטרטגיים לרכישת מערכות, כאשר להערכת החברה, הזמנות אלו ייסגרו במהלך הרבעון השני של שנת 2024. כמו כן, לחברה יש מלאי למספר מערכות המאפשר לה אספקה מיידיית במועד התקשרות עם לקוח וקבלת מקדמה בגין מערכת נרכשת. לפרטים נוספים אודות מדיניות ההכרה בהכנסה של החברה ראו ביאור 12' בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

הערכות החברה בדבר צבר ההזמנות והאפשרות לסגירת הזמנות נוספות במהלך שנת 2024, הינן בבחינת "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, המצב הביטחוני והכלכלי של השווקים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון של החברה המפורטים בסעיף 32 להלן.

14. תחרות

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

14.1. תחרות מול מכונות אנלוגיות

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

היצרנים המובילים בתחום המערכות האנלוגיות הינם Bobst, MK Masterwork & KBA.

בראייה לטווח ארוך מעריכה החברה מצב של דוקיום בין מערכות גימור אנלוגיות לבין



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

מערכות גימור דיגיטליות. במסגרת זו יתמקדו המערכות האנלוגיות בסדרות ייצור ארוכות (עשרות אלפי גליונות) כאשר האריזה הינה זהה והייצור הינו חזרתי בעלות שולית מינימלית. יחד עם זאת צופה החברה כי תמורות השוק והשינוי בהרגלי הצריכה, כמפורט בסעיף 7.1 לעיל, יגרמו לנתח הולך וגדל של ייצור האריזות לעבור לייצור בטכנולוגיות דיגיטליות.¹²

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

ישנם מספר פרמטרים אשר משפיעים על עלות הייצור:

א. עלות תבנית עץ אנלוגית ביחס למתכלים

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

ב. מהירות המערכת

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

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

ג. זמן הכנת עבודה חדשה (setup time)

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

¹² הערכת החברה הינה "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו עשויה שלא להתממש, כולה או חלקה, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר בשל היותה מבוססת על הערכות של החברה הנסמכות באופן מהותי על המידע הקיימת בידיה במועד דוח זה. לחברה אין שליטה על התממשות אותן תחזיות והערכות. שינויים שיחולו באלה, אם וככל שיחולו, עשויים להשפיע על הערכות החברה באופן מהותי.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

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

ד. יעילות ההליך הדיגיטלי ושיעור ההחזר הכלכלי הצפוי

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

14.2. תחרות מול מערכות דיגיטליות

מערכות דיגיטליות התפתחו כתוצאה מצרכי השוק. כיום פועלות בשוק מספר חברות אשר מציעות פתרונות דיגיטליים, ביניהן: Zund, Macarbox, Kongsberg ו-SEI Laser. בתחום המערכות הדיגיטליות ניתן להבחין בשתי קבוצות של חברות: (א) שולחנות חיתוך דיגיטליים, המאופיינים בטכנולוגיה בוגרת המתאימה לייצור של אבות טיפוס בלבד. מערכות אלו לרוב אינן ממוקמות ברצפת הייצור כי אם בדרך כלל במחלקת עיצוב המוצר או בבית המלאכה; (ב) קיימות שתי חברות המייצרות מערכות דיגיטליות לחיתוך אריזות. האחת SEI, חברה איטלקית אשר התחילה לשווק מערכות מתחרות בשוק ייצור האריזות מהקרטון הקשיח. חברה זו מוכרת מערכות מקבילות בביצועיהן למערכות Euclid5. למרות שמערכות אלו לא מתאימות לשוק הקרטון הגלי, עצם העובדה ש-SEI אכן מציעה מוצרים זולים יותר ממערכת ה-Beam2 של החברה הינה מהווה תחרות ראויה. למרות שמערכות אלו לא מתחרות ישירות במערכות לשוק הקרטון הגלי, הן עדיין עשויות להוות אלטרנטיבה מסוימת למערכות של החברה. לפרטים אודות תביעה שהחברה תבעה את SEI בגין הפרת פטנט, ראו סעיף 19.4 להלן. חברה שנייה אשר הכריזה על כוונתה להיכנס לתחום הינה חברה ספרדית בשם Macarbox. חברה זו מתמקדת בשוק הקרטון הגלי בלבד. ככל הידוע לחברה, המוצר המיועד הינו אכן בממדים הנדרשים לשוק הקרטון הגלי. יחד עם זאת, למיטב הבנת החברה, המוצר הינו איטי באופן משמעותי לעומת מערכות החברה וכמו כן תהליך ייצור



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

קווי הקיפול של האריזות נעשה באמצעות חיתוך לייזר ולא באמצעות הטבעת קווי קיפול (שהינו טכנולוגיה ייחודית של החברה). החברה מאמינה כי טכנולוגיה זו גורמת להאטת המהירות באופן משמעותי וכמו כן פוגעת בחוזק הקופסה. למיטב ידיעת החברה נכון למועד דוח זה, חברה זו טרם סיפקה מוצרים לשוק, אך הפיצה סרטון חדש לשוק והזמינה חברות לראות הדגמה.

באופן כללי החברה מעודדת מההתפתחות של מתחרים חדשים בשוק. עובדה זו מעידה על צורך הולך וגובר של טכנולוגיות דיגיטליות וכן גורמת להעלאת המודעות בקרב לקוחות החברה.

עלפי הערכת החברה, היא כיום בין המובילות בשוק המערכות הדיגיטליות התעשייתיות, הן ברמה הטכנולוגית והן בכמות ההתקנות, כאשר למועד הדוח החברה התקינה כ-80 מערכות (מתוכן כ-30 מערכות Beam לייצור אריזות קרטון גלי וקשיח). למרות שאין בידי הנהלת החברה מידע באשר לכמות המערכות הדיגיטליות המתחרות בייצור תעשייתי, המאפשרות הן יצירת קווי קיפול באופן מכני והן חיתוך בלייזר, להערכת החברה, למועד הדוח, מהוות מערכותיה את הרוב המכריע של המערכות הדיגיטליות לייצור אריזות קרטון תעשייתי המותקנות בשוק. כמו כן, כ-25% ממערכות החברה המותקנות אצל לקוחות משקפות מכירות חוזרות ללקוחות קיימים.

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

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

15. עונתיות

פעילות החברה אינה מושפעת מעונתיות. באופן מסורתי, מרבית מלקוחות החברה נשענים על תקציבים שנתיים, שניצולם מתבצע ברוב המקרים, במחצית השנייה לשנת הכספים. הרבעון הראשון לכל שנת כספים, מאופיין, בדרך כלל, בהיקף מכירות נמוך יותר מיתר הרבעונים.

16. לקוחות

16.1. בשוק ייצור האריזות, רכישה של מערכת ייצור דיגיטלית הינה החלטה משמעותית היות ואותה מערכת ייצור מתוכננת לעבוד למשך שנים רבות ב-2 עד 3 משמרות רצופות ביום. בנוסף, על מנת לעבוד עם המערכת, ככלל הלקוח בוחר לרכוש מוצרים מתכלים ושירות

מהחברה למשך כל תקופת עבודתה במפעלי הלקוח.

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

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

מרבית לקוחות החברה (כ-51%) התקשרו עימה בחוזה שירות או מצויים בתקופת האחריות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 6 לעיל.

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

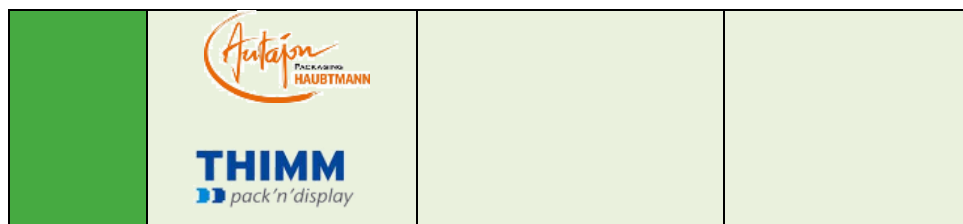
16.3. לקוחות החברה מתחלקים לשלושה סוגים כפי שמתואר בטבלה להלן. כאמור בסעיף 3 לעיל, החברה מתמקדת כיום בעיקר במכירות לשוק יצרני האריזות ולשוק יצרני האריזות בהזמנות מקוונות, שם למוצריה יש את הערך הכלכלי הרב ביותר. המכירה לשוק הדפוס המסחרי נעשית באופן אופורטוניסטי תוך מיקוד בעיקר בלקוחות המצויים בתהליך התרחבות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

חברות דפוס מסחרי	יצרני אריזות בהזמנות מקוונות – Web To Pack	יצרני אריזות בינוניים וגדולים מקרטון גלי וקרטון קשיח	מוטיבציה לרכישה
כניסה לשווקים חדשים להקטנת סיכונים	סדרות קצרות מאוד, זמן אספקה קצר	התייעלות לעומת ייצור אנלוגי	
יצרנים קטנים ובינוניים	יצרנים קטנים ובינוניים	חברות המותג הגדולות	לקוחות טיפוסיים
			דוגמאות ללקוחות קיימים



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023



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

16.5. התקשרות החברה עם לקוחותיה מוסדרת בדרך כלל בהסכמי אספקה בדרך של מכירה ישירה של מוצרי החברה. במקרים יוצאי דופן, בהתקיים נסיבות מיוחדות, החברה בתנה אפשרות של השכרת מערכות החברה עם מתן אופציה לרכישתם בסוף תקופת ההשכרה.

ההסכמים מול לקוחות החברה כוללים, בין היתר, את כמות המוצרים הנרכשים (או המושכרים, בנסיבות מיוחדות), מפרטים טכניים ותוספות (add-ons) לבחירת הלקוח, מחירים מוסכמים, אחריות מוצר ל-6 חודשים לכלל המערכות הנמכרות (warranty), תמיכה באתר הלקוח לתקופה של ארבעה שבועות (על פני ששת החודשים ראשונים), הוראות הנוגעות לשמירה על זכויות הקניין הרוחני של החברה במוצרים ובתוכנות המותקנות או הקשורות במוצרים, מנגנוני עדכון ונהלים תפעוליים הנוגעים, בין היתר, להכנת מתקני הלקוחות להתקנת המוצרים, נהלי התקנה ותחזוקה, וכן הוראות בדבר שירותי תמיכה וטיפול במוצרים וזמני ודרכי אספקתם.

ככלל, תנאי התשלום בהסכמי המכירה עם הלקוחות כוללים מקדמה בשיעור של בין 10% ל-30% ותשלומים לפי אבני דרך. לרוב, החברה זכאית לקבל בין 80% ל-90% ממחיר המערכת עם סיום הרכבתה במפעל וטרם משלוח המערכת ללקוח, והיתרה משולמת לאחר ביצוע בדיקות קבלה של המערכת. הסכמי המכירה של החברה לא כוללים אפשרות ביטול, ובהתאם תשלום המקדמה ואבני הדרך אינו בר השבה במקרה בו לקוח יבחר לבטל הזמנה.

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

16.7. להלן התפלגות ממכירת המערכות של החברה לשנים 2021, 2022 ו-2023, על-פי חלוקה

לאזורים גיאוגרפיים:

2021		2022		2023		אמריקה
באחוזים	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	באחוזים	באלפי דולר	
83%	9,343	48%	6,508	31%	1,278	



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

17%	1,879	52%	6,893	69%	2,866	אירופה
100%	11,222	100%	13,401	100%	4,144	סה"כ

מתוך לקוחותיה של החברה, נכון למועד הדוח, 8 לקוחות הינם לקוחות חוזרים אשר רכשו מהחברה יותר ממערכת אחת.

17. כושר ייצור

משך הזמן הנדרש לאספקת מערכת חדשה ללקוח מרגע קבלת המקדמה עבורה, מותנה ברמות המלאי הקיימות בחברה מעת לעת. ככלל, במקרים בהם לא קיים מלאי כלשהו ברשות החברה (תוצרת גמורה וחלקים), משך הזמן מרגע התחלת הזמנת החלקים ועד לסיום הרכבת המערכת הינו כ- 9-12 חודשים וזאת בעקבות עלייה בזמני האספקה של רכיבים בכל העולם.

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

למועד הדוח, כושר ייצור המוצרים המתכלים של החברה (כאמור, הפולימר הייחודי שפיתחה החברה, אשר משמש להבלטה הדיגיטלית לצורך ייצור אריזות מתקפלות – מיוצר על ידי החברה בלבד), עומד על כ-1,140 מכלים בחודש ומנוצל בכ-75%. החברה מצפה להגדיל את כושר הייצור, במהלך שנת 2024, לכ-1,600 מכלים בחודש, על בסיס אוטומציה של חלק ממערך הייצור.

הערכות החברה בדבר הגדלת כושר הייצור, הינן בבחינת "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על תוכניות העבודה של החברה למועד הדוח, בשים לב להערכות החברה בדבר היקפי הפעילות של לקוחותיה והתפתחויות בסביבה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, המצב הביטחוני והכלכלי של השווקים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון של החברה המפורטים בסעיף 32 להלן.

18. מחקר ופיתוח

18.1. החברה פועלת באופן שוטף ביישום טכנולוגיות ופתרונות חדשים לפיתוח ושיפור של מערכותיה. בתחילת שנת 2023, מנתה קבוצת הפיתוח בחברה כ-52 מהנדסים, טכנאים ומדענים (לרבות יועצים בשיעור של מעל 50% משרה) חלקם בעלי ניסיון קודם מחברות מובילות, בתחומים שונים: תוכנה, אלקטרוניקה, מכונות, אלקטרו-אופטיקה וחומרים. במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2023, השלימה החברה מהלך משמעותי של צמצום פעילותה והקפאת מספר פרויקטים משמעותיים. כתוצאה מכך, עומדת מצבת כ"א בקבוצת המחקר והפיתוח על כ-22 עובדים. הקבוצה מאורגנת במטריצה, וכוללת כיום את הדיסציפלינות המקצועיות ומעבדת בדיקות. במקביל אליהן יש את קבוצות ניהול המוצרים.



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

א. קו מוצרי B1 – מערכות ליצור אריזות בגודל גיליון מקסימלי של B1 (70 ס"מ על 100 ס"מ). קו מוצרים זה כולל מספר דגמים שונים שנבדלים זה מזה ביכולות ההזנה ובאיסוף, ובסוגי הנייר שבשימוש. בשנת 2022 חלק משמעותי ממאמצי הפיתוח הושקע במוצרים אלה.

ב. קו מוצרים חדש – בעל יכולת יצור של אריזות גדולות בצורה משמעותית (140 ס"מ עד 170 ס"מ) דבר חיוני לשוק הקרטון הגלי, שבו גיליון בגודל B1 איננו מספק. ב-2021 ביצעה החברה את הבדיקות הטכנולוגיות הדרושות כדי לוודא את העקרונות הפיזיקליים, הארכיטקטוניים וההנדסיים של המוצר. במהלך שנת 2022 ו-2023, בוצעה התקדמות משמעותית ונבנה אב טיפוס שיהווה את הוכחת ההיתכנות (POC) של המוצר. החלק המרכזי של פיתוח זה הוא מערכת חיתוך בלייזר בהספק גבוה במיוחד, ומערכת הובלת נייר שיפותחו על ידי חברה חיצונית (OEM) שמתמחה במערכות דומות. כמפורט לעיל, לקראת סוף שנת 2023, החליטה החברה על עצירה זמנית של פיתוח זה.

18.2. פעולות עיקריות של קבוצת הפיתוח בשנת 2023, קו מוצרי ה-Beam:

א. התקנת שתי מערכות Beam2C Non-Stop, בהצלחה, עבור קרטון גלי אצל שני לקוחות – מערכת זו מאפשרת הזנת קרטון רצופה ללא צורך בטעינה ופריקה של משטחי נייר (כפי שקיים במערכות עבור קרטון קשיח) – פעולה המשפרת באופן משמעותי את תפוקת המערכת בייצור סדרות ארוכות יחסית של אריזות מקרטון גלי.

ב. סיום פיתוח ובדיקות של מודול החזקת foil לשימוש רב פעמי של מערכת יצירת קווי קיפול (crease) - הותקנו שני מודולים אצל שני לקוחות, לטובת הרצת בטא, אשר הסתיימה בהצלחה. מודול זה מאפשר שימוש חוזר של אותה foil אשר מביא לחיסכון בכתיבה מחדש ובזמן הנדרש, כך שיכולת הייצור של המערכת משופרת (productivity). בנוסף, מודול זה מאפשר להכין את ה-foil בתחנת כתיבה עצמאית (Beam writer) וכן להעביר את ה-foil למכונה לצורך ייצור.

ג. בנייה, הרצה ובדיקה לראשונה, של מודול Beam writer - פיתוח מודול זה החל בשנת 2022, כאשר בנייה, הרצה ובדיקה של מודול ראשון בוצעו במהלך 2023. מודול החזקת foil לשימוש רב פעמי מותקן ב-Beam writer ובמערכת ה-Beam. ה-Beam writer מאפשר לחסוך את זמן הכתיבה של ה-foil, ובכך משפר את יכולת הייצור של המערכת (productivity).

ד. שיפור איכות פסי קיפול וחיתוך – בשנת 2023, פצחה קבוצת הפיתוח בפרויקט לשיפור איכות, על מנת לשפר את דיוק מיקום פסי קיפול וחיתוך. במסגרת הפרויקט, בוצעו שיפורי חומרה במערכת (החלפת גיר; הוספת רצועת זימון להובלת הנייר; הקשחת מודול הובלת הנייר; הוספת גלגלים להצמדת הנייר למשטחי הובלה; הקשחת מודול התופים ליצירת קווי קיפול), על מנת לשפר את הדירות מערכת



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

הובלת הנייר. בנוסף, פותח אלגוריתם ייחודי, המאפשר לקבוע ערכים שהינם חלק מהכנת ה-job, בצורה אוטומטית ובכך להביא לחיסכון בצורך במספר איטרציות בזמן ה-set-up. שילוב של שיפורי החומרה ויישום אלגוריתמי, משפרים את דיוק המיקום של פסי הקיפול והחיתוך, ומקצרים את זמן ה-set-up. האמור מאפשר להריץ אפליקציות הדורשות דרגת דיוק גבוהה וכן משפר את יכולת הייצור על ידי קיצור זמן ה-set-up. שיפור זה הינו משמעותי לשוק של קרטון קשיח (folding carton).

ה. פיתוח מודול בקרה חדש – במהלך שנת 2022, החלה קבוצת הפיתוח בפרויקט להחלפת מערך הבקרה וארונות האלקטרוניקה של המערכת, היות והבקרים הנוכחיים, דאז, הגיעו לסוף חייהם (end of life). בשנת 2023, בוצעו תהליכי בדיקה וולדיציה של מודול זה. בקרים אלה וארונות החשמל מתוכננים להיות מותקנים במערכות החברה במהלך שנת 2024 וצפויים לשפר את אמינותה תוך כדי הוזלת עלויות.

ו. פיתוח סורק מתקדם – במהלך שנת 2023, בוצעו בדיקות וולדיציה של סורק מתקדם וכן בוצעו שיפורי תכנון, על מנת לשפר את השרותיות והאמינות של המערכת באיזור הסורקים. בנוסף, מראות הסורקים הוחלפו, על מנת לנתק את התלות בייצרן המראות הקיים (המראות החדשות מבוססות Silicon Carbide, במקום Beryllium).

ז. שיפורי אמינות של הסורקים ושל מערכת הלייזרים – במהלך שנת 2023, בוצעה עבודה משותפת עם ספקי הסורקים ומערכת הלייזרים, על מנת לשפר את אמינות מערכות אלה. הוגדרו פרוצדורות לבדיקות קבלה (ATP), על מנת לבדוק מערכות אלה בצורה מקיפה יותר ועל מנת להבטיח רמת ביצועים ואמינות גבוהה. בנוסף, בוצעה עבודת פיתוח בשיתוף פעולה עם ספק הסורקים, במטרה לשפר את אמינות וביצועים הסורקים. פיתוח זה אפשר להגדיל את מהירות החיתוך של המערכת בכ-10%.

פיתוחים אלה יאפשרו לחברה במהלך שנת 2024 לשפר את איכות המוצרים המוגמרים שמוצרים על-ידי המערכת ובכך להרחיב את מגוון האפליקציות השונות שהלקוחות יוכלו להציע ללקוחות שלהם. בנוסף, ניתן יהיה לשפר את יכולת הייצור של המערכת על ידי קיצור זמן ה-set-up והגדלת מהירות החיתוך. שיפורים אלה יאפשרו לחברה להגדיל את ההכנסות מהמערכות והמוצרים המתכלים והשירותים. שיפור אמינות המודולים השונים יצמצמו את הוצאות השירות ובכך יתרמו להגדלת הריווחיות הגולמית של החברה.

המידע לגבי הגידול בהכנסות ממוצרים מתכלים, צמצום בעלויות השירות, סיום ההתקנה של כל השינויים והשיפורים והתחנה לכתיבת תבנית ה-Crease והתקנת הבקרים וארונות החשמל במערכות החברה, הינו "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר בשל היותו מבוסס על הערכות של החברה הנסמכות באופן מהותי על התפתחויות



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

בשוק ועל השפעת הפיתוחים כאמור על השוק. לחברה אין שליטה על התממשות אותן תחזיות והערכות. שינויים שיחולו באלה, אם וככל שיחולו, עשויים להשפיע על הערכות החברה באופן מהותי.

18.3. פעולות עיקריות של קבוצת הפיתוח בשנת 2023 בפיתוח טכנולוגיה חדשה למערכות בפורמט רחב לשוק הקרטון הגלי (בסעיף זה – "המערכת"):

א. במהלך שנת 2023, הסתיים התכנון והבנייה של אב הטיפוס של המערכת בפורמט רחב, לשוק הקרטון הגלי, לדפים בפורמט 170 x 140 ס"מ.

ב. במהלך שנת 2022, פיתחה קבוצת הפיתוח, ביחד עם חברת EMEP, מערכת הזנת דפים (feeder) ומערכת קיפול נייר (creaser). בתחילת שנת 2023, הגיעו היחידות לחברה ועברו בדיקות פונקציונליות ובדיקות וולידציה. מערכות אלה הותקנו באב הטיפוס והודגמו ללקוחות.

ג. בשנת 2023, פיתחה קבוצת הפיתוח, ביחד עם חברת EMEP, מערכת צמצום מרווחים בין דפים (gap reduction module), כאשר חברת EMEP ייצרה את היחידה וזו נשלחה לחברה לצורך בדיקות פונקציונליות ובדיקות וולידציה. מערכת זאת הותקנה באב הטיפוס והודגמה ללקוחות.

ד. בשנת 2022, החלה קבוצת הפיתוח בתכנון וייצור של מודול חיתוך, וסיימה זאת בשנת 2023. המודול כולל את מבנה השלד; מערך של 4 לייזרים (בעלי הספק של 4KW, כל אחד); מערכת קירור מים מווסתת; מערך של סורקים; תא חיתוך לצורך טיפול בעשן השירוי; מערכת הובלת נייר, הכוללת מערכת וואקום עם מסוע ייחודי, העונה לצרכי החיתוך של קרטון גלי עבה (עד 5 מ"מ), בעזרת קרן לייזר.

ה. במהלך שנת 2023, התבצע תכנון וייצור של מודול סילוק חלקיקים שיריים אחרי חיתוך (cleaner). המודול כולל מספר מנגנונים המסלקים את החלקיקים (פנימיים והקפיים) השיריים אחרי תהליך החיתוך בזמן התקדמות רציפה של הקרטון.

ו. במהלך שנת 2023, תוכנן, בשיתוף פעולה עם חברת EMEP, מודול איסוף קרטונים מוגמרים (stacker). התכנון הסתיים ומוכן להוצאה לייצור.

ז. במהלך שנת 2023, תוכנן מודול כתיבה (beam writer) אשר עונה לצרכים של כתיבת פסים על foil עבור קרטונים בפורמט 170x140 ס"מ. התכנון הסתיים ומוכן להוצאה לייצור.

ח. במהלך שנת 2023, המשיכה קבוצת הפיתוח בפיתוח וולידציה של רזין ייחודי, המאפשר כתיבת פסי קיפול על foil במהירות גבוהה. בדיקות וולידציה יימשכו במהלך שנת 2024.

ט. במהלך שנת 2023, בוצע פיתוח ומימוש של מערכת בקרה עבור המערכת.

י. בשנת 2022, החלה קבוצת הפיתוח, בפיתוח מערכת שליטה וממשק משתמש, כאשר פיתוח מערכת תוכנה נועדה לצורך שליטה, בקרה ותיזמון של התהליכים של

המערכת. הפיתוח המשיך בשנת 2023, כאשר ברבעון השלישי לשנת 2023, המערכת הופעלה על ידי מערכת התוכנה שפותחה.

יא. במהלך שנת 2023, בוצעה אינטגרציה ובדיקות פונקציונליות של ה- prototype (בוצעה אינטגרציה של המודולים השונים וכן שילוב הדרגתי שלהם במערכת).

בסוף הרבעון הראשון לשנת 2023, בוצע חיתוך משולב של 4 לייזרים וסורקים על קרטון ניח.

בסוף הרבעון השני לשנת 2023, בוצע חיתוך משולב של 4 לייזרים וסורקים על קרטון שמובל על ידי מערכת הובלת הנייר (חיתוך תוך כדי תנועה), כאשר הקרטונים מוזנים ממודול הזנת נייר (feeder).

בסוף הרבעון השלישי לשנת 2023, החברה הראתה יכולת ביצוע קווי קיפול וחיתוך משולבים.

תוכנית הפיתוח למערכת הדיגיטלית בפורמט הרחב לשוק הקרטון הגלי נמצאת בעיצומו של שלב הפיתוח. לאור התמורות שחלו בשנת 2023, החליטה הנהלת החברה להקפיא את המשך פעילות פיתוח המוצר עד למציאת מקורות מימון להמשך פיתוח המערכת. בהמשך, יתוכנן המוצר הסופי על בסיס מה שנלמד מהרצת אב הטיפוס הראשוני הקיים. לאחר מכן, ייווצרו מספר דגמים על מנת לבצע תהליכי בדיקת אימות ביצועים במסגרת שלב האלפא (הרצת המערכת במתקני החברה אחרי הקפאת תצורה). לאחר סיום האלפא, החברה צפויה לעבור לשלב בטא (הרצת מערכות מותקנות אצל לקוחות). בסוף שלב הבטא, המוצר יהיה מאושר לייצור והחברה תתחיל תהליך של מכירת המוצר לשוק הקרטון הגלי. ראוי לציין, כי למרות שהמוצר הינו בשלבי אב טיפוס, החברה כבר קיבלה מכתבי כוונות עם מקדמות לכ- 14-9 מערכות מחמישה לקוחות ראשונים, כולם לקוחות קיימים של מערכת ה-Beam2C.

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

הוצאות מחקר ופיתוח	שנה
88,483	2011 – 2022
10,640	2023
1,000	2024 (לתקופה של עד 12 חודשים ממועד הדוח) – תחזית ¹³

18.5. פעילות המחקר והפיתוח של החברה ממומנת באמצעות השקעות בעלי מניות, השקעה אסטרטגית של לקוח אמריקאי ותמורות מלקוחות בגין מכירת מוצרי החברה.

¹³ המידע לגבי צפי השקעות מחקר ופיתוח לשנת 2024 הינו "מידע צופה פני עתידי", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר בשל היותו מבוסס על הערכות של החברה הנסמכות באופן מהותי על צדדים שלישיים, כגון צרכי הלקוחות, התפתחויות בשוק ותקציבים שתקבל החברה מרשות החדשנות. לחברה אין שליטה על התממשות אותן תחזיות והערכות. שינויים שיחולו באלה, אם וככל שיחולו, עשויים להשפיע על הערכות החברה באופן מהותי.

18.6. מענק רשות החדשנות

א. בהתאם לתנאי מענק רשות החדשנות, החברה סיימה במהלך שנת 2021, את ההשקעות במסגרת התוכנית המאושרת. בנוסף, כפוף מענק רשות החדשנות להוראות החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984 והתקנות שהותקנו מכוחו כפי שיהיו מעת לעת ("חוק המו"פ"), לתנאי המסלול במסגרתו הוענק מענק רשות החדשנות, הכללים והנהלים שהותקנו מכוחם ותנאי אישור מענק רשות החדשנות כפי שנקבעו על ידי ועדת המחקר של רשות החדשנות.

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

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



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

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

ד. נכון למועד הדוח, קיבלה החברה סכום כולל של 7,985 אלפי דולר במסגרת מענקים מרשות החדשנות, מתוכם 1,906 אלפי דולר בגין מענק שאושר בשנת 2020, המהווים 100% מסך התזרים הצפוי מרשות החדשנות בתקופת התקציב המאושר. עד למועד הדוח, החברה שילמה לרשות החדשנות תמלוגים מצטברים בסכום כולל של 2,628 אלפי דולר מתוך ההכנסות ממכירת מערכות החברה, בהתאם לכללים המפורטים לעיל. בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023, עלפי כללי דיוח כספי בינלאומיים בנושא, החברה רשמה התחייבויות בסך כולל של 3,624 אלפי דולר (כולל ריבית) בגין כלל המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות.

19. נכסים לא מוחשיים

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

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

19.3. פטנטים

א. החברה הגישה ומגישה בקשות לפטנטים על המצאות שנעשו בחברה. נכון למועד הדוח בבעלות החברה 17 משפחות פטנטים בהן 63 פטנטים ובנוסף 17 בקשות פטנטים. במועד זה חלק מהפטנטים נמצאים בתהליך בחינה, כשלב באישור בקשות הפטנט.

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

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



Highcon

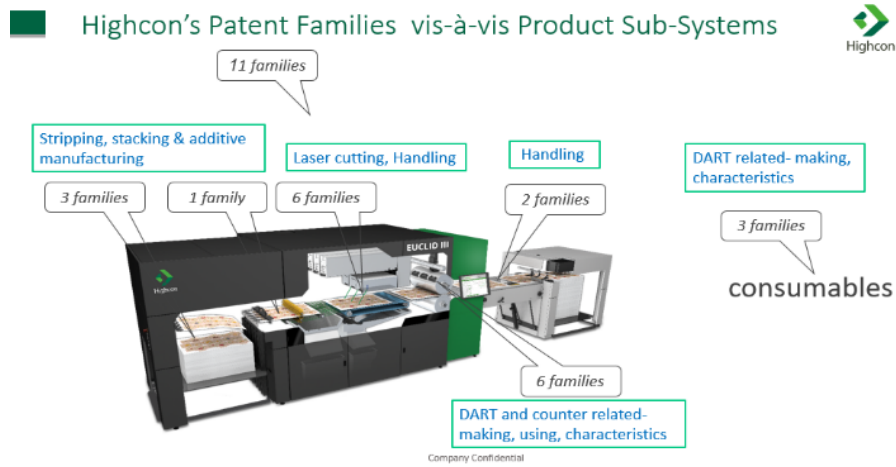
הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

הגשות בקשות הפטנט נעשות בהתאם לקו העסקי של החברה ומכוונות לאתרי יצור פוטנציאליים, שווקים וטריטוריות בהן קיימים מתחרים פוטנציאליים. בקשות הפטנט מוגשות בעיקרן באירופה, ארה"ב, ישראל וחלק ממדינות אסיה. הפטנטים ובקשות הפטנטים של החברה הינם להמצאות בתחום הטכנולוגיה הבסיסית של מוצרי החברה (DART), מבנה ומנגנונים מכניים במערכות מתוצרת החברה ומערכות עתידיות, פטנטים מתחום המתכלים המסופקים על ידי החברה, ושיטות עבודה בשימוש בתחום ה-post print processing (הן במערכות מתוצרת החברה והן במכונות מתחרות). להערכת החברה, היקף הזמן הדרוש לרישום פטנט בפועל עומד על בין 3 ל-5 שנים לערך. עם זאת, אין וודאות כי הבקשות שהוגשו על ידי החברה יוכרו במלואן או יירשמו בפרקי הזמן האמורים. בנוסף, אין כל וודאות שפטנטים אשר התקבלו – ניתן יהיה לאוכפם.

ב. החברה השקיעה לצורך רישום פטנטים במהלך השנים 2021, 2022 ו-2023, 160,000 דולר, 115,000 דולר ו-63,000 דולר, בהתאמה. החברה מעריכה כי תמשיך להשקיע בהיקפים שנתיים דומים ברישום והגנה על פטנטים.

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

19.4. להלן תרשים משפחות הפטנטים של החברה:



יצוין, כי במהלך שנת 2022, תבעה החברה את חברת SEI על הפרת חלק מהפטנטים שלה. בעקבות תביעה זו הגיעו הצדדים להסכם פשרה, על-פיו חברת SEI תשלם סכום קבוע לכל עבודה שתכלול קווי קיפול אשר תבוצע על מערכתיה על ידי לקוחותיה ברחבי העולם. גובה הסכום יותאם על פני זמן בהתאם לנוסחה שסוכמה במשא ומתן בין הצדדים. נכון



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

למועד הדוח, טרם התקבלו כל תשלומים. יצוין, כי נראה שבעקבות הצלחת התביעה, שינתה SEI את אופן התנהגותה כך שהפסיקה למכור מוצרים מתחרים והיא מתמקדת במכירת מוצריה לשווקים אחרים.

19.5. רישום סימני מסחר

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

20. חומרי גלם וספקים

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

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

20.3. למעט כאמור בסעיף 20.7. ב. להלן, לחברה אין עוד ספק כלשהו או קבלן משנה אשר הרכישות ממנו בשנת 2023 היוו 10% לפחות מתוך סך רכישות החברה באותה שנה בהתאם לדוחותיה הכספיים.

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

פריט	ספק	מיקום	תקופת אחריות	רכישות
לייזרים	קוהרנט	ארה"ב	1-2 שנים	3,767
סקאנרים	EL.EN	איטליה	1 שנים	1,902
חלקים מכניים ושירותי הרכבה	המשבב	ישראל	עד שנה אחת	9,705

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

20.6. לפרטים אודות ימי והיקף אשראי ספקים, ראו סעיף 25.3.א להלן.

20.7. הסכמים עם ספקי שירותים

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

ב. לחברה ספק שירותים מהותי, חברת המשבב עיבוד שבבי (1994) בע"מ, שהינה צד שלישי לא קשור (בסעיף זה: "ספק השירותים"), עימו התקשרה החברה ביום 15 במרץ 2017, בהסכם שירותים (בסעיף זה: "הסכם השירותים") לקבלת שירותי: (א) הרכבת כל דגמי המערכות של החברה, ובמקרה של מערכות ה-Euclid כולל אינטגרציה ומשלוח ללקוח; (ב) אינטגרציה למערכות של החברה המבוצעת באתר הרכבות ייעודי שיוקם או יושכר על ידי ספק השירותים, בין היתר לצורך מתן השירותים לחברה ("אתר ההרכבות"); ו-ג) הקמת מערך תפעול למערכות של החברה. נכון למועד הדוח, מנהלת החברה משא ומתן בקשר עם חידוש הסכם השירותים, כולל הזמנת ייצור לעוד כ-10 מערכות. המחירים והתנאים הסופיים טרם סוכמו, אך ככל שמסתמן – צפויה עליית מחירים.

בשנת 2023 סך הרכישות מספק זה היה כ-17% מסך הרכישות באותה שנה.

ג. התקשרות החברה עם ספקים מהותיים נוספים

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

לפרטים נוספים, ראו סעיף 32.3.ב להלן.

21. רכוש קבוע ומקרקעין

21.1. רכוש קבוע

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

21.2. מקרקעין

במהלך חודש יוני 2021, כחלק ממהלך אסטרטגי לריכוז פעילותה של החברה הפרוסה על פני מספר מבנים ("מבנים ישנים") לכדי מבנה אחד ("המבנה החדש"), חתמה החברה על הסכם שכירות חדש לתקופה של 5 שנים עם אופציה לתקופה של 5 שנים נוספות. המבנה החדש ממוקם בפארק הטכנולוגי יבנה, בשטח כולל של כ-3,880 מ"ר ומחולק לקומת פיתוח ואינטגרציה בשטח כולל של 2,280 מ"ר עבורה משלמת החברה 38 ש"ח למ"ר צמודים למדד ובתוספת 2.5 ש"ח למ"ר עבור דמי ניהול, וקומת מנהלה בשטח כולל של 1,600 מ"ר עבורה משלמת החברה 33.4 למ"ר צמודים למדד ובתוספת 2.5 ש"ח למ"ר עבור דמי ניהול. המעבר לאתר החברה החדש התרחש בינואר 2022.

22. הון אנושי

22.1. נכון למועד פרסום הדוח, כוח האדם המועסק בחברה (לרבות החברה הבת) כולל 80 עובדים ו-7 יועצים המעניקים שירותים לחברה כקבלנים עצמאיים, בהיקפי משרה חלקיים או מלאים. יחסי העבודה בחברה תקינים. לחברה אין תלות מהותית בעובד מסוים.

22.2. תרשים ארגוני



22.3. מבנה מחלקות

מספר עובדים ויועצים לשנת 2022	מספר עובדים ויועצים לשנת 2023	מחלקה
13	9	הנהלה, כספים ומשאבי אנוש
21	13	שיווק ומכירות

52	22	פיתוח
34	20	תפעול
25	23	שירות
145	87	סה"כ

22.4. הטבות וטיבם של הסכמי העסקת עובדי החברה

עובדי החברה מועסקים באמצעות הסכמים אישיים. תנאי העסקתם של עובדי החברה כוללים, בין היתר, שכר, הפרשות לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות. כמו כן, העובדים זכאים לימי מחלה, ימי חופשה וימי הבראה כמקובל בחברה ובהתאם לוותק.

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

מלוא ההתחייבויות השוטפות של החברה בגין סיום יחסי עובד - מעביד מכוסות על ידי הפקדות בביטוחי מנהלים וקרנות פנסיה. יתרת ההתחייבויות לעובדים מעבר להפקדות בביטוחי המנהלים וקרנות הפנסיה, מופרשות כהתחייבות בדוח על המצב הכספי. נכון לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, סכומם הינו 878 ו-1,541 אלפי דולר, בהתאמה.

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

22.5. נושאי המשרה ועובדי ההנהלה בחברה (למעט דירקטורים)

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

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

22.6. השקעות החברה באימונים והדרכה

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

22.7. תכניות תגמול לעובדים ונושאי משרה

ביום 3 באוקטובר 2019, אישר דירקטוריון החברה תוכנית אופציות להענקת אופציות

(שאינן רשומות למסחר), וכן, אימץ שתי תוכניות משנה, האחת להענקה לניצעים ישראלים וניצעים שאינם אמריקאים והשנייה לניצעים אמריקאים. לפרטים נוספים אודות תכנית האופציות, ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023.

22.8. שינויים מבניים בחברה ושינויים במצבת כוח האדם

החל מהרבעון השני של שנת 2023, החלה החברה לפעול לצמצום הוצאותיה התפעוליות, בין השאר, על ידי צמצום כוח אדם ועלויות שכר העבודה; הסכמת הדירקטורים לצמצום ודחיית תגמול; דחיית פעילויות פיתוח מסוימות והצטיידות. בחודש אוקטובר 2023, אישר דירקטוריון החברה, תכנית עסקית מעודכנת הכוללת הפסקת מספר פרויקטים משמעותיים מתוך מטרה להגיע לתזרים מזומנים חיובי במחצית השניה של שנת 2024. חלק אינטגרלי מהתכנית כלל הפחתת קצב שריפת המזומנים של החברה, בין היתר, באמצעות הפחתה של כ-6-7 מיליון דולר בעלויות שכר שנתיות – על ידי צמצום בכוח אדם, הכולל צמצום בהנהלת החברה, בשיעור כולל של כ-40%. במסגרת צמצום זה, הסתיימה העסקתה של סמנכ"לית הכספים היוצאת,¹⁴ ושל סמנכ"ל התפעול היוצא. ארגון התפעול פוצל בין ארגון תמיכת הלקוחות לבין ארגון המחקר והפיתוח, לפי העניין, וסמנכ"ל התפעול היוצא סיים את תפקידו לאחר העברת תפקיד מסודרת; סמנכ"לית הכספים היוצאת סיימה את תפקידה לאחר ביצוע חפיפה עם מר עמי פישמן, המכהן כסמנכ"ל הכספים הנוכחי.¹⁵

לפרטים נוספים, ראו עדכון בדבר מצבה של החברה ותכנית התייעלות שפרסמה החברה ביום 23 באוקטובר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-118050), וכן ביאור 1 לדוחות הכספיים.

תכניות החברה לגבי הגעה לתזרים מזומנים חיובי במחצית השניה של שנת 2024, הינן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. לחברה אין כל ודאות לגבי יכולתה להשיג את היעד האמור. יעדים הינם מטבעם עניינים שלחברה, באשר היא, אין שליטה עליהם. לפיכך, היעד האמור עשוי להשתנות על-פי צרכי החברה וסביבתה החיצונית וכן עשוי שלא להתממש, כולו או בחלקו, או להתממש באופן שונה (ואף שונה מהותית) מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.

23. מימון

23.1. כללי

נכון למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה בעיקר מתקבולי מכירות מוצרי החברה; מגיוסי הון, כמפורט בסעיפים 4.3, 4.4 ו-4.5 לעיל; מאשראי ממוסד בנקאי, לרבות הלוואה המירה ממשקיע אסטרטגי – חברת Sealed Air Corporation, כמפורט בסעיף 0

¹⁴ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 23 באוקטובר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-118053).
¹⁵ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 5 בדצמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-133002).

לעיל.

כפי שציינה החברה בדיווחים קודמים וכחלק מאסטרטגיית הצמיחה שלה, פועלת החברה באופן אקטיבי להרחבת מעגל השותפים האסטרטגיים שלה. בנוסף, בוחנת החברה חלופות נוספות להשגת מקורות מימון נוספים, הכוללים בין היתר גיוס הון פרטי או ציבורי וכמו כן מענקי פיתוח ממשלתיים, על מנת לתמוך בהמשך פעילות המחקר והפיתוח וזאת בד בבד תוך צמצום היקף הוצאותיה השוטפות.

עם זאת, אין ודאות לגבי יכולת החברה להשיג מימון כזה ונכון למועד חתימת הדוחות הכספיים, מקורות המימון העומדים לרשות החברה, ותכנית העבודה המעודכנת, הינם בהיקף המאפשר לחברה לממש את תוכניותיה העסקיות לשנה הקרובה, כמפורט בביאור 1ה לדוחות הכספיים.

23.2. מסגרות אשראי

א. עיקרי תנאי הלוואות מסגרת האשראי

(1) מסגרת האשראי לזמן קצר של החברה בסכום של 3 מיליון דולר למימון חשבוניות והזמנות, בתוקף עד ליום 21 באוקטובר 2024. הלוואות מתוך מסגרת האשראי יועמדו לפי שיעורים שנקבעו מתוך סכומי חשבוניות אשר החברה הוציאה ללקוחותיה או הזמנות חתומות.

(2) זמן הפירעון של כל הלוואה מתוך מסגרת האשראי לזמן קצר שהועמדה כנגד חשבוניות לקוחות לא יעלה על שלושה חודשים ממועד העמדתה, וזמן הפירעון של הלוואה מתוך מסגרת האשראי לזמן קצר שהועמדה כנגד הזמנות לא יעלה על מועד האספקה הנקוב בהזמנה. פירעון כל הלוואה מתוך מסגרת האשראי לזמן ארוך שהועמדו ללווה תפרע ב-30 תשלומים חודשיים רצופים החל מחודש ספטמבר 2023. בחודש דצמבר 2023, פרעה החברה שני תשלומי קרן מתוך 30 תשלומים, לעניין הלוואה שעמדה בסך של 5 מיליון דולר. הבנק הקפיד את יתר תשלומי הקרן, אשר יחודשו בחודש אוגוסט 2024. לחברה הועמדה הלוואה לזמן קצר במהלך חודש אוגוסט 2023, בסך של 1.5 מיליון דולר. לאחר תיקון הסכם הלוואה בין החברה לבין הבנק, מועד פירעון הלוואה נדחה לחודש אוגוסט 2024. באם תעמוד החברה בלפחות 85% מתוכניתה האופרטיבית, תוכל לדחות את הפירעון לחודש דצמבר 2024. תנאי הלוואה הינם זהים למסגרת הלוואות לזמן ארוך (ראו סעיף קטן 3 להלן).

(3) הריבית השנתית בגין הלוואות מתוך מסגרת האשראי לזמן קצר הינה: (א) הלוואות שקליות - ריבית שנתית משתנה בשיעור של פריים + 3.5%; (ב) הלוואות במטבע חוץ - ריבית שנתית משתנה בשיעור של Term SOFR חודשי + 4%. הריבית בגין הלוואות תיפרע מראש למשך כל תקופת הלוואה. הריבית השנתית בגין הלוואות מתוך מסגרת האשראי לזמן ארוך הינה: (א) הלוואות שקליות - פריים + 4.9%; (ב) הלוואות במטבע חוץ - Term SOFR חודשי + 6.75%. הריבית בגין הלוואות נפרעת על בסיס חודשי החל מתום

חודש ממועד העמדת כל הלוואה לזמן ארוך בחשבון.

(4) הבנק לא חייב להעמיד הלוואות מתוך מסגרת האשראי אלא אם אישר הבנק את לקוחות החברה לפי שיקול דעתו העסקי והענייני ובכפוף לכך שהחברה עומדת בכל התחייבויותיה כלפי הבנק.

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

שיעור הריבית הממוצעת (%)			שיעור הריבית האפקטיבית (%)				
לשנת 2021	לשנת 2022	לשנת 2023	לשנת 2021	לשנת 2022	לשנת 2023		
1.1468	5.603	9.325%	1.1467	6.035	9.96%	הלוואות לזמן קצר	מקורות אשראי בנקאיים
2.9	9.65	10.10%	2.9	10.09	10.10%	הלוואות לזמן ארוך	

23.4. להלן פירוט הלוואות שנטלה החברה מהבנק (באלפי דולר), שיעורי הריבית בגיין ותקופתן:

מועד נטילת הלוואה	מטרת הלוואה	סכום ההלוואה/המסגרת	יתרה ליום 31.12.2023 (שווי מוערך)	היתרה סמוך למועד פרסום הדוח (שווי מוערך)	תקופת הלוואה	ריבית שנתית	בטוחות
דצמבר 2022	מימון הזמנות מלקוחות	5,000	4,539	4,539	30 חודשים, נפרעו 2 תשלומים ב-2023, חידוש פירעון קרן החל מ-8/2024	פריים+4.9%	שעבוד שוטף
דצמבר 2023	מימון הזמנות מלקוחות	3,000	2,699	2,699	3 חודשים	TERM + SOFR 4%	החברה מבטחת אשראי לקוחות באמצעות חברת ביטוח מוכרת
אוגוסט 2023	מימון פערי תזרים והון חוזר	1,500	1,500	1,500	12 חודשים, 17 חודשים במידה והחברה תעמוד בלפחות 85% מתוכניתה שהוצגה לבנק	פריים+4.9%	שעבוד שוטף
מאי 2020	מימון פערי תזרים והון חוזר	1,600	587	497	60 חודשים	פריים + 1.5%	ראו סעיף 23.5 להלן; בנוסף, הלוואה זו מובטחת בערבות של מדינת ישראל במסגרת מאמצי הסיוע הממשלתי

מועד נטילת ההלוואה	מטרת ההלוואה	סכום ההלוואה/ המסגרת	יתרה ליום 31.12.2023 (שווי מוערך)	היתרה סמוך למועד פרסום הדוח (שווי מוערך)	תקופת ההלוואה	ריבית שנתית	בטוחות
							למגזר העסקי בתקופת הקורונה

כמפורט לעיל, חלק עיקרי מהלוואות החברה נושאות ריבית מבוססת ריבית TERM SOFR. בנוסף, התחייבה החברה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים בשיעור 3% מכל הכנסה הנובעת מהמוצר אשר יפותח על ידי החברה במסגרת התכנית או אשר ינבע ממנה, לרבות שירותים הנלווים למוצר או הכרוכים בו, עד לתשלום סך השווה למענק רשות החדשנות כשהוא צמוד לדולר ובתוספת ריבית ליבור. החל מסוף שנת 2021, הופסק השימוש בריבית הליבור בהלוואות שנטלה החברה והחל מסוף שנת 2023 יופסק השימוש בריבית הליבור בהתחייבות לרשות החדשות, ויחל שימוש בריביות חדשות. נכון למועד הדוח, רשות החדשנות עדיין משתמשת בריבית ליבור.

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

23.5. ביטחונות וערבויות

להבטחת התחייבויותיה לבנק, העמידה החברה את הביטחונות הבאים:

א. אגרת חוב לשעבוד צף ראשון בדרגה על מפעלה ועל כל יתרת הנכסים והזכויות מכל סוג שיש לחברה ושיהיו לה בעתיד; וכן שעבודים קבועים ראשוניים בדרגה על מוניטין החברה, רכוש הקבוע, קניינה הרוחני, כל שטרי המטען והתעודות, ניירות הערך, דוקומנטים, מסמכים ושטרות וכן על חשבון החברה בבנק.

ב. שעבוד קבוע ראשון בדרגה על זכויות החברה לקבלת כספים מלקוחותיה ומכל גורם אחר, עלפי רשימה המתעדכנת מדי שנה (שהחברה התחייבה כי אלו יופקדו רק בחשבון החברה בבנק), לרבות זכויות הביטוח כלפי ב.ס.ח. החברה הישראלית לביטוח אשראי בע"מ ("בסס"ח") ו/או כלל ביטוח אשראי בע"מ או כל חברת

ביטוח אחרת. יצוין, כי החברה המציאה לבנק פוליסת ביטוח עדכנית של בסס"ח בגין חשבוניות מבוטחות.

ג. שעבוד ראשון בדרגה על זכויותיה ועל הכספים המופקדים בחשבון בנק בחו"ל לטובת הבנק.

ד. כמו כן, לצורך הבטחת ההלוואה בערבות המדינה (ראו סעיף 23.4 לעיל), שעבדה החברה לטובת הבנק פיקדון בו יוחזק בכל עת סך של 280 אלפי ש"ח.

23.6. התחייבויות פיננסיות

החברה התחייבה באמות המידה הפיננסיות הבאות כלפי הבנק:

א. ביחס לחברה הבת: שעבוד שלילי, איסור לעסוק בכל פעילות למעט מכירות ושיווק מוצרי החברה ומגבלת מינוף.

ב. כל ההלוואות שהעמידו או יעמידו לחברה בעלי מניותיה או מלווים אחרים (למעט אשראי מספקים או חובות במהלך העסקים הרגיל) יהיו תמיד נחותות ונדחות אחרי חובות והתחייבויות החברה לבנק ולא יפרעו (לרבות בדרך של קיזוז), אלא לאחר קבלת אישור הבנק בכתב ומראש.

ג. בכל עת, סך הכספים המופקדים בחשבון החברה בבנק לא יפחת מסך של 1.5 מיליון דולר ארה"ב.

ד. החברה תחזיק בחשבונה בבנק, בכל עת, לפחות 80% מיתרות המזומנים שלה, במאוחד. נכון למועד הדוח החברה עומדת בכל התחייבויותיה הפיננסיות האמורות.

23.7. עילות העמדה לפירעון מיידי

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

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

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

24. מיסוי

24.1. לפירוט תמציתי של דיני המס הרלוונטיים החלים על החברה והייחודיים לפעילותה ועיקרי ההטבות עלפיהם, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

24.2. שומות מס

נכון למועד הדוח לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת 2018.

24.3. פירוט יתרת ההפסדים הצבורים לצרכי מס בדוחות הכספיים כ-180 מיליון דולר, נכון ליום 31 בדצמבר 2023.

לפרטים נוספים אודות המיסוי, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023.

25. הון חוזר

25.1. הרכב ההון החוזר של החברה (באלפי דולר)

נכון ליום 31.12.2022	נכון ליום 31.12.2023	
38,533	23,350	נכסים שוטפים
13,601	18,687	התחייבויות שוטפות
24,932	4,663	עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות

ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2023, הסתכם לסך 4,663 אלפי דולר.

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

25.2. מדיניות החזקת מלאי

א. מלאי חומרי גלם

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

ב. מלאי מוצרים מוגמרים

מדיניות החברה עד כה היתה ייצור מערכות למלאי על מנת לקצר את זמן האספקה ללקוחות. לתקופת הדוח, מלאי החברה כלל 6 מערכות (Euclid 3 ו-Beam 3) בשלב זה מעכבת החברה הוצאת הזמנות לייצור מערכות חדשות, עד למכירת מרבית המלאים, ומנהלת מדיניות זהירה של העדפת צבר הזמנות מאשר צבירת מלאים

והקטנת המזומנים שבקופתה.

ג. החזרת ציוד

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

ד. מתן אחריות למוצרים

החברה משווקת את המערכות עם תקופת אחריות ממוצעת של 12 חודשים. האחריות כוללת תיקון או החלפה של המוצר, כאשר מתגלה פגם בתוך תקופת האחריות. המערכות מיוצרות לפי סטנדרטים בינלאומיים, ונבדקות ומאושרות על ידי מכוני תקינה בהתאם ל-CE ו-UL. החברה מבצעת הפרשה שוטפת בדוחות הכספים בגין אחריות, התקנה והדרכה.

25.3. מדיניות אשראי

להלן מפורטים ימי והיקף אשראי ספקים ולקוחות:

א. ימי אשראי ספקים

שנת 2021	שנת 2022	שנת 2023	
69	50	116	ממוצע ימי אשראי
7,452	12,534	12,049	היקף אשראי (אלפי ש"ח)

ב. ימי אשראי לקוחות

שנת 2021	שנת 2022	שנת 2023	
38	56	75	ממוצע ימי אשראי
12,380	19,019	8,766	היקף אשראי (אלפי ש"ח)

26. סיכונים סביבתיים

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

27. הסכמים מהותיים

נכון למועד הדוח החברה לא התקשרה בהסכמים מהותיים כלשהם, למעט ההסכמים המפורטים בסעיף 4 לעיל, ההסכמים עם הבנק המפורטים בסעיף 23 לעיל, ההסכמים המפורטים בסעיף 20.7 לעיל וההסכמים המפורטים בסעיף 12.1.י לעיל.

28. הליכים משפטיים

למועד הדוח החברה אינה צד להליכים משפטיים מהותיים.

29. מגבלות ופיקוח על החברה

- 29.1. החברה מרכיבה את המערכות על-פי התקנים המקובלים בתעשייה, לרבות תקן CE (תקן בטיחות אירופאי לצידוד), המאפשר ייצוא לאירופה. המערכות מתוכננות לעמוד בתקן UL, המהווה תקן מקובל במדינות אמריקה הצפונית. לחברה יש אישור CE לכלל המוצרים והיא יכולה לספק אישור UL לפי דרישה למערכות ה-Euclid וה-Beam.
- 29.2. מוצרי החברה עושים שימוש בחומרים שונים. החברה מחזיקה בכלל האישורים וההיתרים לשימוש בחומרים אלה.
- 29.3. הפולימר המיוצר במפעלי החברה מסווג כחומר כימי שייצורו מצריך היתר רעלים מהמשרד להגנת הסביבה, הקובע בין היתר תנאים לגבי אופן האחסון ומינוי אחראי רעלים. עיסוק ברעלים ללא היתר כדן מהווה עבירה פלילית, ועשוי לגרום קנסות לפי חוק החומרים המסוכנים, התשנ"ג-1993. למועד הדוח, לחברה היתר רעלים בתוקף עד ליום 1 ביוני 2025.
- 29.4. חלק מהאריזות המיוצרות במערכות החברה מיועדות לתעשיית המזון, ולכן צריכות לעמוד בסטנדרטים ותקנים החלים במדינות היעד של לקוחות הקצה על אריזות מזון. החברה מבצעת בדיקות מעבדה מעת לעת לצורך בחינת עמידתה בסטנדרטים ותקנים אלו.
- 29.5. כמו כן, החברה מרכיבה מערכות במפעלים אשר עומדים בתקני ISO, כדי להבטיח רמה מסוימת של בטיחות המערכות הנמכרות באירופה. בהתאם, החברה עורכת מעת לעת סקרי סיכונים על-פי הדירקטיבה האירופית.
- 29.6. במערכות של החברה מורכבים לייזרים לצורך חיתוך האריזות, ולאור כך החברה כפופה להוראות תקנות הבטיחות בעבודה (גיהות תעסוקתית ובטיחות העוסקים בקרינת לייזר), התשס"ה-2005. לחברה יש ממונה על בטיחות בלייזר כדן, ותנאי העבודה בקשר עם הלייזרים שהחברה מתקינה במערכותיה (לצורך חיתוך האריזות) אושרו על ידי מעבדה מאושרת.
- 29.7. החברה כפופה להוראות חוק המו"פ, לתנאי המסלול במסגרתו הוענק לחברה מענק רשות החדשנות, לכללים והנהלים שהותקנו מכוחם ולתנאי אישור מענק רשות החדשנות כפי שנקבעו על ידי ועדת המחקר של רשות החדשנות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 18.6 לעיל.
- 29.8. פעילות החברה כפופה לדיני מדינת ישראל, ובין היתר להוראות חוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968. למועד זה לחברה קיים רישיון עסק בקשר עם כל אחד מהמתחמים בהם היא פועלת.

30. יעדים ואסטרטגיה עסקית

למועד הדוח החברה מתמקדת במספר יעדים אסטרטגיים כמפורט להלן:

- 30.1. התמקדות במכירה לשוק יצרני האריזות - כמפורט לעיל, החל משנת 2019, החברה מתמקדת במכירת מערכות ה-Beam2 לשוק הקרטון הקשיח וה-Beam2C ומערכות ה-



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

Euclid5C לשוק הקרטון הגלי תוך צמצום המאמצים עד כדי הפסקתם של מכירת מערכות ה-Euclid5 לשוק הדפוס המסחרי. החלטה זו מאפשרת התמקדות במכירת מערכות יקרות יותר שמייצרות רווח גולמי גבוה משמעותית ממערכות ה-Euclid5 ואף צורכות יותר מוצרים מתכלים ושירותים לאורך זמן.

30.2. מכירות - במהלך השנים החברה מרחיבה את מערך המפיצים ואנשי המכירות באירופה, ארה"ב ואמריקה הלטינית. בכוונת החברה להעמיק את חדירתה הן בשוק הקרטון הקשיח והן בשוק הקרטון הגלי. נכון למועד הדוח, מרחיבה החברה את פעילותה ע"י מינוי נציגים/סוכנים באיטליה, סקנדינביה, ספרד וארה"ב, וכל זאת לקראת תערוכת הדרופה, שעתידה להתקיים בחודש מאי 2024. החברה מכוונת לשני שווקי מטרה עיקריים:

א. לקוחות תעשייתיים – לקוחות בינוניים וגדולים, בדרך כלל עם מספר רב של מפעלים, עם פוטנציאל מכירה של מספר מערכות. ב-2023 מכרה החברה מערכות למספר לקוחות מסגמנט זה.

ב. לקוחות Web To Pack – חברות צעירות אשר הוקמו עם מיקוד מכירה מקוונת אשר בדרך כלל מבוססות על ציוד הדפסה דיגיטלי. שוק זה הינו צעיר אולם צומח במהירות ולחברה נתח שוק משמעותי ביותר בשוק זה.

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

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

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

(1) ניהול רצפת ייצור.

(2) פתרונות web to pack.

(3) תכנון מיקום האריזות על הנייר – imposition.

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

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

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

א. בהשלמת פיתוח מערכת דיגיטלית לייצור אריזות מקרטון גלי בפורמט רחב (מהלך אשר החברה צופה כי יאפשר יכולת להציע פתרון טכני וכלכלי לשיעור של כ-70%

ממגוון העבודות הקיימות אצל לקוח טיפוסי בתחום).

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

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

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

ה. העמקת תחום ה-IOT (אינטרנט של הדברים) במערכות החברה שיאפשר שיפור שירותיות המערכת באמצעות שילוב אלגוריתמים של בינה מלאכותית (AI).

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

30.5. עלות המכירות - החברה בוחנת פעולות לשיפור אפשרי בעלות המכירות, הן באמצעות תכנון הנדסי של תתי מערכות עיקריות, והן באמצעות אופטימיזציה של רכש ספקים והעברה לייצור עצמי של חלק מתתי המערכות. מהלך זה הינו הכרחי לנוכח התייקרות מחירים במרבית החלקים המרכיבים מכונה. בעקבות ההסכם האסטרטגי עם חברת BHS (ראו סעיף 12.1 י לעיל) נבחנות אפשרויות שונות להוזלת עלויות הייצור של תתי מערכות וכמו כן רכישה של מוצרי מדף.

30.6. מחקר ופיתוח - בשלב זה, לאור הקפאת הפיתוח של המערכת הדיגיטלית בפורמט הרחב, מתמקדת החברה בהשלמת הפיתוח של הדור הבא של מערכת ה-Beam.

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

31. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

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

32. דיון בגורמי סיכון

להלן גורמי הסיכון העיקריים לפעילות החברה:

32.1. סיכוני מקרו

א. שינויים בשערי חליפין: מרבית הכנסות החברה הינם בדולרים או באירו, מרבית



Highcon

הייקון מערכות בע"מ - דוח תיאור עסקי התאגיד לשנת 2023

חומרי הגלם נרכשים בדולר או באירו או בש"ח צמודי דולר ותשלומי השכר הינם בש"ח. תנודות בשערי מטבע זר, בעיקר בדולר, עשויות ליצור לחברה חשיפה מטבעית ולהשפיע על רווחיותה.

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

ג. האטה כלכלית, אינפלציה ועלייה בשיעורי הריבית ואי וודאות בשוק העולמי:
ההאטה כלכלית ולאיי ודאות כלכלית בשוק העולמי בכלל ובשווקים בהם פועלת החברה בפרט, לרבות שווקים פוטנציאליים לפעילות החברה בעתיד, בין השאר, בשל עליית שיעורי הריבית המשקית ברחבי העולם ועליית מחירי החשמל במערב אירופה, עשויה להיות השפעה לרעה על היקף וקצב מכירות החברה בשווקים הספציפיים, לאור האטה בקצב קבלת החלטות על רכישות הוניות משמעותיות, או קיצוצים בתקציבים אלו. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

ד. מצב ביטחוני ופוליטי בישראל ובעולם: הרעה במצב הביטחוני ו/או במצב הפוליטי של ישראל, כגון שינויים מדינתיים משמעותיים, עלולה להביא לשינוי בסנטימנט כלפי חברות ישראליות ולהביא גם לצמצום הביקוש והיקפי הצריכה של מוצרי החברה, בין היתר בשל חשש אפשרי של לקוחות בחו"ל מיכולתה של החברה לעמוד באספקות סדירות. כמו כן, משברים פוליטיים וביטחוניים באזורי הפעילות של החברה, עשויים להשפיע לרעה על יכולת החברה להמשיך את שיווק מוצריה בשווקים הרלוונטיים, לפעול על מנת לממש את יעדיה האסטרטגיים ולהעמיק את פעילותה בשווקים אלו. בנוסף לאמור לעיל, שינויים משמעותיים בסביבה הגיאופוליטית בעולם בכלל ובישראל בפרט עשויים להשפיע לרעה על יכולת גיוס המשאבים הכספיים הנדרשים להשלמת פיתוח המוצרים העתידיים.

ה. קשיי נזילות ומימון: יכולתה של החברה לקיים את פעילותה, ובפרט המשך המחקר והפיתוח, תלויה, בין היתר, ביכולתה למחזר חובות ולגייס מימון חדש. מגבלות על מוסדות פיננסיים בהעמדת אשראי, שינויים בריבית, שינויים במצב המשק ושינויים הנוגעים לתחומי פעילות החברה, עלולים להשפיע על יכולתה של החברה לגייס מימון לפעילותה, או על תנאי המימון, וכתוצאה מכך על רווחיות החברה.

32.2 סיכונים ענפיים

א. תחרות: החברה חשופה לתחרות, הן מצד גורמים הפועלים היום בשוק והן מצד חברות קיימות מבוססות בשוק בתחום האנלוגי העשויות בעתיד להתחרות בחברה ומוצריה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 14 לעיל.

ב. תקציבי השקעות הוניות: רכישת מערכות כגון אלו שהחברה מוכרת כרוכה בהשקעה הונית משמעותית של לקוחותיה. המשך עלייה בשיעורי הריבית



העולמית, המשליכים בצורה ישירה על עלויות המימון של לקוחות, עלולה להביא לקיצוץ או דחיית תקציבים אצל לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים של החברה.

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

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

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

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

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

כחלק ממדיניות ניהול סיכון הסייבר של החברה, בשנת 2022 במסגרת עבודתו של המבקר הפנימי, בוצע סקר סיכונים לסייבר. הסקר הני"ל הוצג ונדון בדירקטוריון החברה ולאחריו נקבעה תוכנית פעולה לשנת 2023. החברה קיימה סקר סיכונים ע"י יועץ חיצוני ויישמה את מרבית ההמלצות בשנת 2023.

32.3 סיכונים ייחודיים לחברה

א. שימור עובדים בתפקידים בכירים ואנשי מקצוע: אובדן של עובדים בתפקידים



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

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

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

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

ה. התפרצות אש מהמערכת: המערכות של החברה עושות שימוש בלייזרים רבי עוצמה בחיתוך הקרטונים השונים. תהליך החיתוך כרוך בחום רב המתנקז לאזור החיתוך,

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

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

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

ח. השקעות מהותיות במחקר ופיתוח: פעילות החברה מותנית בהמשך פיתוח מוצרים מתקדמים תוך ביצוע השקעות הוניות מהותיות במחקר ופיתוח, הן ביחס למוצרים חדשים והן ביחס של שיפורים המוצרים הקיימים. צרכי המימון של החברה עשויים להשתנות באופן מהותי וזאת בשל תוצאות המחקר והפיתוח, שינוי בתוכנית העסקית, תחרות ועלויות תשתית ורגולציה.

אין כל וודאות כי החברה תצליח לגייס את מקורות המימון הנדרשים להשלמת המחקר והפיתוח הנדרשים. אי הצלחת החברה בגיוסי מימון כאמור עשויה להשפיע על מידת האקרטיביות של החברה בעיני משקיעים ושותפים אסטרטגיים.

מידת השפעת גורם הסיכון על החברה			גורם הסיכון
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכונים מאקרו-כלכליים			
	X		שינויים בשערי חליפין
		X	שביתות בנמלי ישראל
		X	האטה כלכלית, אינפלציה ועלייה בשיעורי הריבית ואי וודאות בשוק העולמי

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

חלק ב'

דוח הדירקטוריון

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

דירקטוריון הייקון מערכות בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה, אשר אירעו בשנת 2023 ועד למועד פרסום דוח זה. דוח הדירקטוריון זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי תיאור עסקי החברה, כפי שנכלל בפרק א' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2023 ("הדוח התקופתי").

מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה והחברה הבת שלה הוא הדולר של ארה"ב ("הדולר").

ביום 29 בפברואר 2024, פרסמה החברה הערכות מקדמיות וראשוניות לא מבוקרות ולא סקורות לתקופת הדיווח (מספר אסמכתא: 2024-01-020850). הפער בין אותם נתונים שפורסמו לבין התוצאות הכספיות של החברה נוגע ברובו המוחלט להכנסת מימון חד פעמית בגין טיפול חשבונאי (לא תזרימי) בהלוואה המירה שמהווה נגזר משובץ שנכללה בתוצאות הכספיות בפועל, באופן שהביא לקיטון בהוצאות מימון, נטו ואחרות.

חלק ראשון - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח העוסקת בתחום פעילות אחד – פיתוח, ייצור, שיווק, מכירות ושירות ברחבי העולם של מערכות דיגיטליות מתקדמות ופורצות דרך לייצור אריזות מתקפלות ומעמדי תצוגה מגיליונות קרטון קשיח וקרטון גלי. בנוסף, מעניקה החברה שירותים שונים עבור השימוש במערכות אלו ומוכרת מוצרים מתכלים עבור מערכותיה (בעיקר מיכל מתכתי עם הפולימר הייחודי שפיתחה החברה וגיליונות כתיבת קווי הקיפול בטכנולוגית הדפסת תלת-ממד) המשמשים בתהליך ייצור האריזות.

החברה מתמקדת בפיתוח החדשנות של מערכותיה, ובעלותה 17 משפחות פטנטים בהן 63 פטנטים ובנוסף, 17 בקשות לרישום פטנטים ברחבי העולם.

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

מוצרי החברה הם מערכות דיגיטליות לייצור והטבעה של קווי קיפול וחיתוך של אריזות קרטון במהירות גבוהה. בבסיס הפתרון עומדת מערכת שמקבלת גיליונות קרטון (בין אם מודפסים ובין אם לא מודפסים), ונתוני תכנון קופסא דיגיטליים מתוכנות לעיצוב גרפי דרך רשת האינטרנט, ובתוך דקות ספורות ובקצב מהיר מייצרת גיליונות קופסאות קרטון חתוכות, עם

קווי קיפול והשבחות על-פי התכנון. טכנולוגיה זו מספקת מענה משופר לאחוז הולך וגדל מסוגי העבודות הקיימות בשוק אריזות הקרטון הקשיח והקרטון הגלי, והטכנולוגיה ממשיכה להתפתח ולספק מענה לכמות גדלה והולכת של סוגי עבודות.

המערכות נמכרות בעיקר ליצרני אריזות מהמובילים בעולם המייצרים אריזות ומעמדי תצוגה, בעיקר לחברות בינוניות וגדולות, ביניהן חברות רב לאומיות המוכרות מוצרי צריכה שונים בתחומים מגוונים כגון מזון, קוסמטיקה, משקאות, מכשירים אלקטרוניים, קונפקציה וכיו"ב. כמו כן, מוכרת החברה מערכות לייצור דיגיטלי של אריזות לחברות הנותנות מענה לשוק המסחר המקוון (e-commerce) – Web To Pack.

ייצור אריזות ומעמדי תצוגה הינו תעשייה צומחת המושפעת גם משינוי תרבות הצריכה הכוללת והמעבר ההולך וגדל לרכישות מקוונות, גידול בתוצר הגולמי במדינות השונות, הרצון לעבור לאריזות מחומרים הנחשבים חיוביים מבחינת קיימות על פני פלסטיק ואחרים, כמו גם הצורך בקיצור זמנים תמידי לאור גידול בהיקף ההיצע והטעמים של הצרכנים. כמו כן, שוק המכירות המקוונות מתאפיין בזמני אספקה קצרים ובסדרות ייצור קצרות, מאפיינים המייצרים ביקוש למערכות דיגיטליות, אותן מוכרת החברה, המאפשרות להחליף בין "עבודות שונות" במהירות גדולה, לעומת תהליך אשר לוקח שעות במכונות האנלוגיות, ומאפשרות לייצר תבניות דיגיטליות על פי דרישה (On Demand) בעוד שבמכונות האנלוגיות תהליך ייצור תבניות העץ לוקח ימים.

2. השפעות האינפלציה והריבית

בהמשך לאמור בסעיפים 7.6 ו-32 בפרק א' בדוח התקופתי לעניין השפעות האינפלציה ועליית הריבית על פעילות הקבוצה, בשנת 2023, התמתנה העלייה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. בתקופת הדוח, עלה מדד המחירים לצרכן בשיעור של כ-3%, בהשוואה לכ-5.3% בתקופה המקבילה אשתקד. מדד המחירים בארה"ב עלה בכ-4.1% בהשוואה לכ-8% בתקופה המקבילה אשתקד.

לפי תחזית בנק ישראל, בשים לב להשפעות מלחמת "חרבות ברזל" על המשק הישראלי, צפויה הריבית המוניתרית של בנק ישראל להגיע לשיעור של 3.75% עד 4.0% בתום שנת 2024, ושיעור האינפלציה בארבעת הרבעונים הקרובים, המסתיתיים ברבעון הרביעי של 2024, צפוי לעמוד על 2.4%. בנוסף, בהתאם להערכות בנק ישראל, הצמיחה בסחר העולמי בשנת 2024 תסתכם בכ-3.5%, על רקע השפעות מלחמת "חרבות ברזל" והלחימה בים האדום אשר מביאה לעיכובים בשרשראות ההספקה והעליה במחירי ההובלה. תחזיות האינפלציה במשקים המפותחים היא כי האינפלציה במשקים אלו תעמוד על 3.1% בשנת 2024, ושהריבית הממוצעת במשקים המפותחים תעלה ותעמוד על כ-3.9% בסוף שנת 2024.¹

בתקופת הדוח, האינפלציה ועליית הריבית הביאו להתייקרות חומרי הגלם, דבר שהשפיע על עלות המכר של החברה. בנוסף, למועד הדוח, בהתאם לבחינת החברה, עליות הריבית המשקית

¹ בהתאם לתחזית המקרו כלכלית של חטיבת המחקר של בנק ישראל מחדש ינואר 2024

בישראל אינן משפיעות באופן מהותי על הוצאות המימון של החברה. יצוין, כי המשך עלייה בשיעורי האינפלציה או בשיעורי הריבית המשקית בטריטוריות בהן פועלת החברה עשויה להשפיע על היכולת של לקוחות החברה ליטול מימון לרכישת ציוד הוני ובהתאם להביא לקוחות אלו לביצוע התאמות וקיצוצים בתקציבי השקעה. שיעורי האינפלציה, העלייה בשיעורי הריבית ועליית המחירים ברחבי העולם, כולל בשוקי החברה באירופה ובארה"ב, הביאו לירידה ברכישת מוצרים, ולפיכך לירידה בביקושים לאריזות, הן מקרטון קשיח והן מקרטון גלי. מרבית החברות אליהן פונה החברה מדווחות על עליית מחירי האנרגיה וכן על ירידה בהיקף הביקושים לאריזות. עובדה זו לא השפיעה באופן גורף על רמת המכירות של חברות אלו משום שהירידה בביקושים פוצתה בחלקה בעליות מחירים. תהליכים אלו משפיעים על תהליכי המכירה וברוב המקרים גורמים להארכת תהליכים קיימים, לעיתים באופן משמעותי.

יצוין, כי האמור בסעיף זה בדבר הערכות החברה הנ"ל בנוגע להשלכות ההתפתחויות המאקרו כלכליות האחרונות מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר מבוססות, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, נמסרות בתנאים חריגים של אי-ודאות, ואין כל וודאות כי האמור לעיל יתממש והתוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

מדיניות החברה באשר לניהול סיכונים המטבע מאושרת על ידי וועדת המאזן של דירקטוריון החברה.

3. השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על עסקי החברה

ביום 7 באוקטובר, 2023, החלה מתקפת טרור רצחנית מרצועת עזה על מדינת ישראל אשר כללה ירי טילים וחדירת אלפי מחבלים לשטח ישראל, שביצעו טבח בתושבים וחיילים בסיסי אזור מערב הנגב. בעקבות המתקפה האכזרית הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל". כמו כן, מאז פרצה המלחמה עם רצועת עזה, מתנהלת לחימה בעוצמות נמוכות יותר גם בגבול הצפון עם ארגון הטרור חיזבאללה.

המלחמה הובילה להאטה בפעילות העסקית במשק הישראלי, בין היתר, בעקבות גיוס נרחב של אנשי מילואים, שיבוש בפעילות הכלכלית ופגיעה בתשתיות. כמו כן, עשרות אלפי תושבים נאלצו לפנות את בתיהם ביישובי עוטף עזה ובגבול לבנון.

המלחמה הובילה לקשיים נוספים בגיוס כספים, דבר שהיה קשה עוד לפני כן עקב הרפורמה המשפטית.

חלק מהלקוחות הקיימים החלו להביע חשש מיכולתה של החברה לעמוד במחויבותיה השוטפות לתפעול ותחזוקת המכונות.

חלק מהלקוחות הפוטנציאליים הביעו את חששם לעשות עסקים עם חברות במדינת ישראל. עד כה לא ידוע לחברה על עסקאות שלא הושלמו לאור סיבה זו.

החל מהמועד בו פרצה ועד למועד דוח זה, המלחמה הביאה להמשך תנודות בשערי מטבע חוץ והשפיעה על התוצר, זמינות חומרים, זמינות כוח אדם, שירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים. בנוסף, למלחמה השפעה על דעת הקהל העולמית ביחס לישראל. למלחמה השלכות רוחביות על הכלכלה בישראל, אשר היקפן והשלכותיהן טרם ניתנות לאמידה במלואן.

ביום 24 באוקטובר 2023, חברת דירוג האשראי הבינלאומית S&P הודיעה על אישור מחדש של דירוג האשראי של ישראל על רמה של AA- לצד שינוי תחזית הדירוג מ"יציבה" ל-"שלילית" וזאת לאור ההרעה המשמעותית בסיכונים הגיאופוליטיים והביטחוניים איתם מתמודדת ישראל בעקבות פרוץ המלחמה. כמו כן, סוכנויות הדירוג Moody's ו-Fitch העבירו את ישראל לרשימת המעקב השלילי. ביום 9 לפברואר 2024 הודיעה סוכנות הדירוג Moody's על הורדת דירוג האשראי של ישראל ל-A2 עם אופק דירוג שלילי

מאז פרצה המלחמה, החברה ממשיכה בפעילות התפעולית כסדרה, ללא מגבלות משמעותיות על שרשרת האספקה, כושר הייצור ופעילות הפיתוח. מכירות החברה מחוץ לישראל נמשכו באופן סדיר. הפעילות הלוגיסטית והמשלוחים לחברת הבת וללקוחות השונים בחו"ל נמשכו באופן שוטף. עם זאת יש לציין שכ-10% לערך ממצבת החברה גויסה למילואים ללא תחליף, וכן מספר משלוחים שבמצב שגרה היו אמורים לעבור בים האדום הוטסו במחירים יקרים יותר בעקבות הסיכון ששרר בים סוף בעקבות חטיפת אונייה על ידי המורדים החותיים. בנוסף, החברה עוקבת אחר הכשירות של ספקיה שנמצאים קרוב לקו העימות.

נכון למועד אישור הדוח, לא ניכרת השפעה מהותית של המלחמה על פעילות החברה.

4. תנודות בשערי מטבע חליפין

מירב עלויות והתחייבויות החברה נקובות בש"ח ("השקל"). בתקופת הדוח חלה תנודתיות משמעותית בשערי המטבעות בהן פועלת החברה.

שינויים בשערי החליפין של הדולר בעיקר למול השקל בסוף כל תקופת דיווח משפיעים על הוצאות המימון החשבונאיות של החברה.

הכנסות המימון החשבונאיות, נטו של החברה בשנת 2023 הסתכמו לסך של כ-1,522 אלפי דולר לעומת הוצאה של כ-1,743 אלפי דולר בשנת 2022.

בשנת 2023, נוצרו לחברה הכנסות מימון מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ-660 אלפי דולר ביחס להוצאות מימון מהפרשי שער בסך של כ-730 אלפי דולר בשנת 2022.

להלן השינוי בשער החליפין של השקל מול הדולר והאירו, שני המטבעות המרכזיים המשפיעים על התוצאות העסקיות של החברה:

תאריך הדוחות הכספיים	דולר (ש"ח ל- 1 דולר)	אירו (ש"ח ל- 1 אירו)
3 בדצמבר 2023	3.627	4.012
31 בדצמבר 2022	3.519	3.753
31 בדצמבר 2021	3.110	3.520
שיעורי השינוי לתקופה של:	%	%
שנה שנתיימה ב-31 בדצמבר 2023	3.1	6.9
שנה שנתיימה ב-31 בדצמבר 2022	13.1	6.6

ההתפתחויות בשווקים העולמיים ובפרט ארה"ב, דרום אמריקה וגוש האירו, הכוללות שינויים במחירי חומרי הגלם ותנודתיות בשערי החליפין, משפיעות ותמשכנה להשפיע על התוצאות העסקיות של החברה, נזילותה, שווי הונה העצמי, שווי נכסיה ויכולת מימושם, מצב עסקיה, יכולתה לגייס מימון לפעילות ארוכת הטווח ולהקצאת המשאבים.

בשנת 2023, רשמה החברה הכנסות בסך כולל של כ-8.4 מיליון דולר לעומת כ-16.9 מיליון דולר בשנת 2022, קיטון של כ-50.3%.

החברה ממקדת את מאמצי השיווק והמכירות שלה בלקוחות גדולים, בינלאומיים עם מאות מפעלים ברחבי העולם. מיקוד זה, ביחד עם ההאטה הנראית בביקושים לאריזות, משפיע על הארכת תהליך המכירות מחד אולם מבטיח מאידך, במקרה של הצלחה, לטווח הבינוני והארוך נראות גדולה יותר של היקפי הצמיחה כתוצאה ממכירות חוזרות של מערכות, מתכלים ושירותים.

5. מידע נוסף

5.1 בחודש יולי, 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לציבור בסך של כ-5.8 מיליון ש"ח (כ-1.6 מיליון דולר), וזאת כנגד הנפקה של כ-131,741 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת ("מניות רגילות של החברה") וכן כ-131,741 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר, של החברה הניתנים למימוש לעד כ-131,741 מניות רגילות של החברה.² לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 12 ביולי 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-079428) ודוח בגין תוצאות הנפקה, על-פי דוח הצעת מדף, שפרסמה החברה ביום 16 ביולי 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-080505), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

5.2 בחודש נובמבר 2023, בחודש נובמבר 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לציבור

² מותאם.

בסך של כ-7.3 מיליון ש"ח (כ-1.96 מיליון דולר), וזאת כנגד הנפקה של 6,801,591 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת. לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 28 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-129153) ודוח בגין תוצאות הנפקה, על פי דוח הצעת מדף, שפרסמה החברה ביום 30 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-130512).

5.3 בחודש דצמבר 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לבעלי מניות הקיימים דאז,³ בחברה, בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח (כ-341 אלפי דולר נטו מהוצאות הנפקה), וזאת כנגד הנפקה של זכויות לרכישת כ-1,228,018 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת. לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף להנפקה בדרך של זכויות שפרסמה החברה ביום 30 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-131295) ודוח בגין תוצאות הנפקה בדרך של זכויות, על פי דוח הצעת מדף, שפרסמה החברה ביום 25 בדצמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-140742).

6. דוח על ההפסד הכולל ו-EBITDA מתואם (באלפי דולר)

מידע כספי זה, שאינו ערוך לפי תקני ה-IFRS, ניתן בנוסף למידע הכספי הערוך לפי תקני ה-IFRS ואינו מחליף אותו. החברה מציגה מידע זה בדוח תקופתי זה כיוון שהיא בדעה שמידע זה, שאינו ערוך על-פי תקני ה-IFRS, מאפשר להבין טוב יותר את תוצאות הפעילות של החברה על פני זמן, ולפיקד משמש את הנהלת החברה על מנת להעריך את ביצועי החברה. החברה בחרה לתת מידע זה לקוראי הדוח על מנת שיאפשר להם לבצע השוואה טובה יותר של תוצאות הפעילות בין התקופות המדווחות באותה דרך בה עושה זאת הנהלת החברה.

המדד	דרך החישוב / רכיבים	פירוט מטרות המדד	נתונים לשנת 2023 (באלפי דולר)
EBITDA מתואם	רווח / הפסד תפעולי בנטרול תשלום מבוסס מניות, ובנטרול פחת והפחתות	מטרת המדד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומיים והשפעות של אירועים חד פעמיים או חריגים במהלך עסקי החברה.	19,410

להלן נתונים על ההפסד התפעולי ו-EBITDA מתואם של החברה, שלא על בסיס תקני הדיווח ה-IFRS (באלפי דולר):

³ כל בעל מניות אשר החזיק ב-5 מניות רגילות של החברה ביום 7 בדצמבר 2023.

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	סעיף
16,910	8,374	הכנסות מכירות
14,657	10,789	עלות ההכנסות
2,253	(2,415)	רווח (הפסד) גולמי
13,816	10,064	הוצאות מחקר ופיתוח
5,009	4,105	הוצאות מכירה ושיווק
3,948	2,826	הוצאות הנהלה וכלליות
20,520	19,410	הפסד תפעולי (EBITDA מתואם)
23,335	23,293	הפסד תפעולי על בסיס IFRS

להלן טבלה המסבירה את ההפרשים בין ההפסד התפעולי על בסיס IFRS להפסד התפעולי
EBITDA מתואם (באלפי דולר):

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	סעיף
23,335	23,293	הפסד תפעולי על בסיס IFRS
		בניכוי סכומים שנכללו לפי תקני ה IFRS:
(765)	(737)	פחת והפחתות נכס זכות שימוש
808	978	הוצאות שכירות וליסינג
(2,054)	(541)	תשלום מבוסס מניות
(804)	(868)	פחת והפחתות רכוש קבוע
-	(2,715)	הוצאות חד-פעמיות
20,520	19,410	הפסד תפעולי (EBITDA מתואם)

להלן נתונים עיקריים מתוך הדוחות הכספיים של החברה על המצב הכספי של החברה ליום 31 בדצמבר
2022 ו-2023, לפי העניין, וכן על תוצאות הפעולות לשנים שהסתיימו באותם הימים (באלפי דולר):

7. מצב כספי (באלפי דולר)

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	סעיף
עיקר הקיטון במזומנים ושווי מזומנים נובע מהוצאות בגין פרוייקט פיתוחי עד עצירתו, הוצאות שוטפות ומקיטון במכירות.	17,977	8,638	מזומנים ושווי מזומנים
הקיטון נובע ממכירת מערכות, מהפרשה לירידת ערך מלאי ומהתאמת רמות המלאי לצבר ההזמנות תוך עצירת הצטיידות עד גמר המלאים הקיימים, זאת לאור ההאטה בשווקים.	14,582	11,696	מלאי
הקיטון בלקוחות נובע מכך שברבעון הרביעי לשנת 2023 התקבלו הזמנות ששולמו ברובן מראש, בעוד שבתקופה המקבילה אשתקד היו עסקאות משמעותיות למכירת מערכות ללקוחות אסטרטגיים שבוצעו במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2022, אך רוב התקבולים בגינן התקבלו בתחילת 2023.	4,763	2,261	לקוחות, נטו
הקיטון נובע מקיטון ממקדמות לספקים ומוסדות.	1,211	755	חייבים ויתרות חובה
הקיטון נובע בעיקרו מירידת ערך של רכוש קבוע ששימש את הפרוייקט הפיתוחי שנעצר לרבות פחת שנצבר במהלך העסקים הרגיל.	6,615	4,171	רכוש קבוע, נטו
הקיטון נובע בעיקרו מהפחתה שוטפת של נכסי זכות שימוש של משרדי החברה.	6,071	5,334	נכסי זכות שימוש
הקיטון נובע בעיקרו מתשלומים שבוצעו בשנת 2023, עצירת הפרוייקט הפיתוחי ודחיית הצטיידות למלאי עד לגמר מלאים קיימים.	4,337	2,307	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
הגידול נובע מהלוואה לזמן קצר בסך 1,500 אלפי דולר שנלקחה במחצית השניה של שנת 2023 וכן מגידול בהלוואות לזמן קצר למימון הזמנות מלקוחות למערכות.	6,903	9,351	הלוואות מתאגיד בנקאי

8. תוצאות הפעילות (באלפי דולר*)

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	סעיף
הקיטון נובע מקיטון של כ-69% במכירת מערכות בעקבות האטה בשווקים. עם זאת, יש לציין כי ההכנסות ממכירת שירותים ומתכלים גדלו ב-21% לעומת שנת 2022.	16,910	8,374	הכנסות ממכירות
סך הרווח הגולמי מושפע ממספר גורמים: (1) כמות המערכות הנמכרות (2) תמהיל סוגי המערכות הנמכרות (3) היקף מכירות המוצרים המתכלים והשירותים. בשנת 2023, רשמה החברה הפסד גולמי שנבע משלוש סיבות עיקריות (1) הפרשה לירידת ערך מלאי בסך של 2.7 מיליון דולר אשר נבעה בין היתר מעודף הוצאות שוטפות של כוח אדם שהחברה החזיקה מבלי שייצרה מערכות חדשות בכמויות המתוכננות (2) ירידה במספר המערכות שנמכרו כתוצאה מהסיבות שפורטו בדוח זה (3) הפסד המיוחס לגוף השירות אשר נבעה בעיקר מהתקנות שינויים ושיפורים במערכות החברה שמטרתם העלאת היקף שעות העבודה של המכונות. הפסדים אלו אוזנו במקצת על ידי הרווחיות העודפת ממכירת מוצרים מתכלים.	2,342	(4,959)	רווח (הפסד) גולמי
הקיטון נובע מהקפאת פרוייקט פיתוחי של מערכת בפורמט רחב, לרבות הפחתת אחוזי משרות ופיטורים של עובדים שעבדו על הפרוייקט. עיקר ההשפעה הינה ברבעון הרביעי של שנת 2023, בו קרו הפיטורים.	14,903	10,640	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
הקיטון נובע בעיקרו מהפחתת אחוזי משרה וכן מפיטורים ברבעון הרביעי של שנת 2023, כמו גם עמלות מכירה נמוכות יותר לאנשי המכירות והמפיצים בעקבות הירידה במכירת מערכות.	5,302	4,209	הוצאות מכירה ושיווק
הקיטון נובע בעיקרו מקיטון בהוצאות תשלום מבוסס מניות, לרבות ירידה באחוזי משרה והקטנת הוצאות כוח אדם.	5,472	3,485	הוצאות הנהלה וכלליות
ההפסד התפעולי זהה בקירוב והוא ירד מעיקר עקב הקיצוץ בהוצאות תפעוליות מחד. ירידה זו קוזה בחלקה כתוצאה מירידה במכירת מערכות.	23,335	23,293	הפסד תפעולי
הקיטון נובע בעיקרו מהכנסת מימון חד פעמית בגין טיפול	1,590	897	הוצאות

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	סעיף
חשבונאי בהלוואה המירה שמהווה נגזר משובץ. הטיפול למעשה מדמה פירעון ונטילה מחדש של הלוואה המירה בתנאי השוק הקיימים ובהתאם לשינויים בה. מנגד, רשמה החברה הוצאות אחרות חד פעמיות בגין ירידת ערך רכוש קבוע עקב הקפאת הפרוייקט הפיתוחי.			מימון, נטו ואחרות
הקיטון בהפסד נובע בעיקר מהכנסת מימון חד פעמית בגין טיפול חשבונאי בשינוי תנאי הלוואה המירה.	24,925	24,190	הפסד והפסד כולל
הקיטון בהפסד נובע בעיקר משום שכמות המניות גדלה בעקבות הנפקות מניות שבוצע במהלך שנת 2023, וכמו כן איחוד הון שבוצע ברבעון הרביעי בשנת 2023.	3.12	1.31	הפסד בסיסי ומדולל למניה – בדולר

*למעט נתוני ההפסד למניה שמוצגים בדולר.

9. נזילות (באלפי דולר)

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	הסעיף
הקיטון נובע בעיקר מחיסכון תזרימי של החברה שנבע מהקטנת כוח אדם והפחתת אחוזי המשרה של העובדים, הפחתת עלויות קבלני משנה והוצאה נמוכה יותר של פיתוח ושיווק, כמו גם דחיית הצטיידות למלאי, הגדלת הגבייה מלקוחות וכן גידול בהכנסות נדחות בעקבות שתי עסקאות אסטרטגיות למכירת מערכות בסוף השנה.	(28,278)	(14,615)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת
המזומנים ששימשו לפעילות השקעה נבעו מהשקעות בהרחבת יכולת הייצור של החברה וכן מהשקעות במכונות וציוד להשקעה באב טיפוס לצורך מחקר ופיתוח עד עצירת הפרוייקט במהלך 2023. מנגד, אשתקד הושקעו סכומים גבוהים יותר בציוד שקוזזו על ידי פירעון פיקדונות, כאשר בשנת 2023 לא היו פיקדונות שנפרעו בסכומים מהותיים.	(1,389)	(1,574)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה
הקיטון מול שנה קודמת נובע בעיקרו מהנפקת מניות בשנת 2022 במסגרתו התקבלו כ-18 מיליון דולר, הסכם	28,027	6,190	תזרים המזומנים שנבע מפעילות מימון

הסעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	הסברי הדירקטוריון
			הלוואה המירה עם משקיע אסטרטגי בשנת 2022 על סך 8 מיליון דולר ונטילת הלוואה של 5 מיליון דולר לזמן ארוך מתאגיד בנקאי. מאידך, בשנת 2023 ביצעה החברה גיוסי הון קטנים יותר, בעקבות המצב בשוק ההון. בשנת 2023, גויסו כ-3.8 מיליון דולר בהנפקת הון פרטית והנפקת זכויות וכ-0.5 מיליון דולר בהלוואה המירה. כמו כן, נטלה החברה הלוואה בסך של 1.5 מיליון דולר מתאגיד בנקאי.

10. מקורות מימון

נכון למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה ממקורות עצמיים (הכנסות החברה), גיוסי הון, אשראי מתאגיד בנקאי, והלוואה המירה ממשקיע אסטרטגי - Sealed Air Corporation.

ביום 1 ביוני 2022, התקשרה החברה בהסכם אשראי ("הסכם האשראי") עם תאגיד בנקאי ("הבנק"), המחליף הסכם קיים בין החברה לבין הבנק אשר נחתם ביום 26 באפריל 2021. במסגרת הסכם האשראי, הבנק אישר העמדת מסגרת אשראי לחברה לצורך מימון חשבונות והזמנות בסך של 5 מיליון דולר, שניתנה למימוש עד לא יאוחר מיום 31 במרץ 2023, וכן ומסגרת הלוואות לזמן ארוך בסך של 12 מיליון דולר, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם, מתוכם נוצלו במהלך חודש דצמבר 2022 כ-5 מיליון דולר.

ביום 16 באוגוסט 2023, נחתם תיקון להסכם האשראי, לפיו באפשרות החברה לקבל אשראי לזמן קצר כנגד חשבונות ו/או הזמנות בגובה של 3 מיליון דולר עד סוף חודש מרץ 2024, הבנק העמיד לחברה הלוואה לזמן קצר בסך של כ-1.5 מיליון דולר שתעמוד לפירעון בחודש פברואר 2024, בתנאים של הלוואה הקיימת לזמן ארוך והאמות הפיננסיות עודכנו כך שהחברה בכל רגע נתון תחזיק פיקדונות בסך של כ-1.5 מיליון דולר, וזאת עד ליום 31 בדצמבר 2023. החברה ניצלה 2.7 מיליון דולר ממסגרת האשראי נכון ליום הדוח.

לאחר תאריך הדוח, ביום 5 בינואר 2024, נחתם תיקון נוסף להסכם האשראי עם הבנק שעיקריו הם דחיית פירעון הלוואה לזמן קצר בסך של כ-1.5 מיליון דולר מפברואר 2024 לאוגוסט 2024, כאשר עמידה בשיעור שלא יפחת מ-85% בתוכנית התפעולית שהוצגה לבנק תאפשר דחייה של פירעון זה ליום 31 בדצמבר 2024. כמו כן, התיקון דוחה את המשך פירעון קרן הלוואה על סך 5 מיליון דולר לחודש אוגוסט 2024. כמו כן, הוארך תוקף מסגרת האשראי למימון חשבונות והזמנות בסך 3 מיליון דולר עד ליום 21 באוקטובר 2024, והוארך תוקף אמות המידה הפיננסיות, באופן שבו על החברה להחזיק פיקדונות בסך של כ-1.5 מיליון דולר, וזאת עד ליום 31 בדצמבר 2024.

לפרטים נוספים אודות הסכם האשראי ואודות הקצאת האופציות לבנק, ראו דוחות מיידיים שפרסמה החברה בימים 2 ביוני 2022 ו-16 בפברואר 2023 (מספרי אסמכתאות: 2022-01-056892 ו-2023-01-018360), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

לפרטים אודות התקשרות בהסכם הלוואה המירה, ועדכון להסכם זה, עם Sealed Air Corporation, ראו סעיף 4 (השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה) לפרק א' (תיאור עסקי התאגיד) בדוח שנתי זה.

כפי שציינה החברה בדיווחים קודמים וכחלק מאסטרטגיית הצמיחה שלה פועלת החברה באופן אקטיבי להרחבת מעגל השותפים האסטרטגיים שלה. בנוסף, בוחנת החברה חלופות נוספות להשגת מקורות מימון נוספים, הכוללים בין היתר גיוס הון פרטי או ציבורי וכמו כן מענקי פיתוח ממשלתיים, על מנת לתמוך בהמשך פעילות המחקר והפיתוח וזאת בד בבד תוך צמצום היקף הוצאותיה התפעוליות.

במהלך חודש אוקטובר 2023, החלה החברה ביישום תכנית התייעלות⁴ הכוללת צעדים שונים לצמצום הוצאותיה התפעוליות. צעדים אלה כוללים צמצום כוח אדם ועלויות שכר עבודה וכמו כן דחיית פעילויות פיתוח מסוימות והצטיידות, כל זאת תוך התחשבות ושאיפה לצמצם את היקף הפגיעה במחויבויות החברה לקהל לקוחותיה.

החברה מעריכה כי צמצום עלויות התפעול מחד ומקורות המימון הקיימים מאידך, מקנים לחברה מרחב פעילות אשר יאפשר לה את השלמת התהליכים המתוארים לעיל.

⁴ לפרטים נוספים ראו דוח מיידים שפרסמה החברה ביום 23 באוקטובר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-118050), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

חלק שני - היבטי ממשל תאגידי

11. תרומות

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

12. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ביום 12 בנובמבר 2020, קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בדירקטוריון החברה, לא יפחת מדירקטור אחד, בהתחשב בהיקף החברה, מהות פעילותה, מורכבותה וגודלה. מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית נקבע גם בהתחשב במיומנות החשבונאית, העסקית והפיננסית הגבוהה הקיימת בקשר נושאי משרה בכירה בחברה, ולאור מערך הייעוץ החיצוני המקצועי השוטף בו נעזרת החברה.

נכון למועד פרסום דוח זה, הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הינם: ה"ה אלון בר שני, אילן רון, יואב מרדכי צרויה, עדינה שור ומלכה רנד.

13. דירקטורים בלתי תלויים

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

14. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

14.1. זהות המבקר הפנימי

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

14.2. עמידת המבקר הפנימי בדרישות החוקיות

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

14.3. החזקה בניירות ערך של החברה או בגוף הקשור אליה

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

- 14.4. קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה
למיטב ידיעת החברה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.
- 14.5. תפקידים נוספים של המבקר הפנימי בחברה
רו"ח אורן גרופי אינו עובד של החברה. שירותי הביקורת הפנימית ניתנים על ידיו כנותן שירותים חיצוני לחברה וכמינוי אישי, באמצעות משרד KPMG סומך חייקין, המעסיק עובדים בעלי מיומנויות שונות, לרבות ביקורת פנימית.
- 14.6. תפקידים אחרים של המבקר הפנימי מחוץ לחברה
רו"ח אורן גרופי מכהן כשותף וראש מחלקת ביקורת פנימית וניהול סיכונים במשרד KPMG סומך חייקין ומשמש כמבקר פנימי בחברות נוספות.
- 14.7. דרך מינוי המבקר הפנימי
מינויו של רו"ח אורן גרופי כמבקר פנימי אושר על ידי הדירקטוריון ביום 17 בפברואר 2021, בהתאם להמלצת ועדת הביקורת של החברה שהתכנסה באותו יום. מינויו של המבקר הפנימי אושר לאחר בחינה של השכלתו וניסיונו רב השנים ולאחר ריאיון שנערך עמו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על ידי הנהלת החברה וחברי ועדת הביקורת של החברה. רו"ח אורן גרופי נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה של החברה.
- 14.8. זהות הממונה על המבקר הפנימי
הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הינו יו"ר הדירקטוריון של החברה.
- 14.9. תכנית העבודה
תכנית עבודת הביקורת בחברה תאושר על ידי ועדת הביקורת. לאחר אישור התכנית בוועדת הביקורת, ניתן דיווח בנושא לדירקטוריון; תכנית הביקורת השנתית תקבע תוך התמקדות בנושאים שלדעת המבקר הפנימי הינם חשובים ומהותיים בהתנהלותה של החברה, בין היתר, בהתאם להתייעצות עם הנהלת החברה והערכת סיכוני החברה. המבקר הפנימי ערך בשנת הדוח סקר סיכונים, אשר על בסיסו קבעה ועדת הביקורת תכנית ביקורת רב שנתית.
שיקול דעת המבקר הפנימי לסטות מתוכנית העבודה שנקבעה כאמור לעיל כפוף לאישורה של ועדת הביקורת.
- 14.10. תכנית הביקורת אינה מתייחסת לחברה הבת של החברה.
- 14.11. היקף העסקה
שעות העבודה משולמות בהתאם לתעריף שעת עבודה שסוכם בין הצדדים. היקף

העסקת המבקר הפנימי נקבע בהתאם לתכנית הביקורת ועל־פי צרכיה. היקף עבודתו של המבקר הפנימי בשנת 2023 עמד על כ-180 שעות שנתיות.

14.12. תקנים מקצועיים מנחים בביצוע הביקורת

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

14.13. גישה למידע

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

14.14. דין וחשבון המבקר הפנימי

14.15. דוחות המבקר הפנימי מוגשים בכתב ליו"ר דירקטוריון החברה וליו"ר ועדת הביקורת וחבריה. במהלך שנת 2023 נידון בוועדת הביקורת דוח ביקורת בנושא סייבר. כמו כן בוצעה ביקורת על גוף שירות הלקוחות שתידון במהלך 2024.

14.16. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

תכנית הביקורת הרב-שנתית, לרבות התכנית לשנת 2023, נקבעה במשותף על ידי המבקר הפנימי וועדת הביקורת, בהתחשב, בין היתר, במאפייני וצרכי החברה כאמור לעיל. לדעת הדירקטוריון היקף, אופי ורציפות הפעילות, בהתייחס להגבלות שהיו במהלך השנה בעקבות הערת עסק חי שהוצמדה לדוחות החברה במחצית הראשונה של 2023 וכן תכנית העבודה של המבקר הפנימי בשנת 2023, היו סבירים בנסיבות העניין, והיה בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, בהתחשב, בין היתר, במאפייניה.

14.17. תגמול המבקר הפנימי

התשלום למבקר הפנימי ייעשה על־פי שעות ובהתאם לתכנית העבודה שתאושר על ידי הדירקטוריון. לא ניתנו למבקר הפנימי ניירות ערך, כחלק מתנאי העסקתו. שכרו של המבקר הפנימי בשנת 2023 הסתכם בכ-44 אלפי ש"ח (בתוספת מע"מ). לדעת דירקטוריון החברה, תגמול המבקר הפנימי לא משפיע או פוגם בהפעלת שיקול דעתו המקצועית, וזאת, בין היתר, בשים לב להתרשמות הדירקטוריון מהאופן בו הוא מבצע את מלאכת ביקורת הפנים בחברה, ומידת הפירוט, הדיוק וההעמקה של דוחות הביקורת המוגשים על ידו.

15. גילוי בדבר שכרו של רואה חשבון מבקר

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

15.2. שכר רואה החשבון המבקר

להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת, שירותי מס ושירותים אחרים ביחס לשנים 2022 ו-2023 (באלפי ש"ח):

שירותים אחרים	שירותי מס	שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת	
46	30	280	2023
10	29	280	2022

15.3. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין רואה החשבון המבקר לבין הנהלת החברה, בהתאם לתעריף המוערך למתן השירותים, המתבסס על כמות השעות המושקעות על ידי רואה החשבון המבקר בהתבסס על היקף הפעילות המבוקרת ומורכבותה. שכר טרחת רואה החשבון המבקר אושר על ידי דירקטוריון החברה.

חלק שלישי - הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של החברה

16. אירועים מהותיים בפעילות החברה בתקופת הדוח ולאחרינו

לאירועים בתקופת הדוח - ראו האמור בפרק א' (תיאור עסקי התאגיד) לדוח תקופתי זה.
לאירועים לאחר תקופת הדוח - ראו ביאור 22 לדוחות הכספיים.

17. שימוש באומדנים משמעותיים קריטיים

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

האומדנים הקריטיים שחושבו בדוחות הכספיים המאוחדים על ידי החברה, ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות אלו שבבסיסן עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים המאוחדים בשנה העוקבת, מתוארים בביאור 3 לדוחות הכספיים.

18. גילוי אודות הערכות שווי מהותיות מאוד

זיהוי נושא ההערכה	שווי הוגן של רכיב החוב בהלוואה המירה
עיתוי ההערכה	13 בספטמבר 2023
שווי נושא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה	8,288 אלפי דולר.
שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם לערכה	5,176 אלפי דולר.
זיהוי המעריך	<p>שגיא בן שלוש מטעם חברת אי.אפ.אס ייעוץ והשקעות (2009) בע"מ</p> <ul style="list-style-type: none"> • בעל תואר ראשון BA בחשבונאות וכלכלה (מדרשת רופין), תואר שני M.B.A במנהל עסקים עם התמחות במימון, בנקאות ומערכות מידע (אוניברסיטה העברית) ותואר שני M.A בלימודי משפט (אוניברסיטת בר אילן). • בעל רישיון ראיית חשבון בישראל. • בעל ניסיון של מעל ל-20 שנים בתחום הערכות השווי והייעוץ הכלכלי והמימוני, הכולל ביצוע של מאות הערכות שווי ועבודות כלכליות במגוון תחומי לחברות פרטיות, ציבוריות ומשרדי ממשלה.

<ul style="list-style-type: none"> • לשעבר מנהל המחלקה הכלכלית בחברת חיסונים פיננסיים, מנהל כספים של מספר חברות ורו"ח בכיר במחלקה הכלכלית בפירמת BDO זיו האפט. <p>מעריך השווי זכאי לשיפוי בקשר עם הערכת השווי, אשר מותר בידיו חשיפה של עד פי שלושה (3) מגובה שכר טרחתו בגין נזק עתידי פוטנציאלי הקשור בהערכת השווי.</p>	
<p>אומדן שיעור הריבית על בסיס הלוואה בנקאית ומחיר ההון של החברה</p>	<p>מודל ההערכה</p>
<p>שיעור הריבית הנו 14.8%</p>	<p>ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה</p>

19. מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון

דוח בדבר מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון נכון ליום 31 בדצמבר 2023 מתפרסם בטופס דיווח נפרד במקביל לפרסום דוח זה, והמידע על-פיו נכלל בדוח זה על דרך של הפניה.

20. הנושאים שאליהם מפנים רואי החשבון של החברה את תשומת הלב במסקנתם על הדוחות הכספיים

לתוכניות ההנהלה בדבר המשך מימון הפעילות, ראו ביאור 1 לדוחות הכספיים.

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

תאריך: 21 במרץ 2024

חלק ג'

דוחות כספיים

הייקון מערכות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואה החשבון המבקר
3-4	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
5	דוחות מאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
6	דוחות מאוחדים על השינויים בהון (גרעון בהון)
7-8	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
9-42	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של הייקון מערכות בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של הייקון מערכות בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון (גרעון בהון) ותזרימי 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 ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שישומו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברה המאוחדת שלה לימים 31 בדצמבר, 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון (גרעון בהון) ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, אנו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור 1ה' לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2023, בדבר תזרים שלילי מפעילות שוטפת וההפסד השוטף שנוצרו השנה בסך של 14,615 אלפי דולר ו-24,190 אלפי דולר, בהתאמה, גורמים אלה, יחד עם גורמים נוספים המפורטים בביאור הנ"ל, מעוררים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה כעסק חי. תוכניות הנהלה בקשר לעניינים אלה מפורטות בביאור כאמור. בדוחות הכספיים לא נכללו כל התאמות לגבי ערכי הנכסים וההתחייבויות ובסיווגים שיתכן שתהיינה דרושות אם החברה לא תוכל להמשיך ולפעול כעסק חי.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת הם עניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. קבענו כי אין ענייני מפתח בביקורת לתקשר, פרט למתואר בפסקה בקשר לספקות משמעותיים בדבר יכולת הישות להמשיך להתקיים כעסק חי.

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2022	2023		
אלפי דולר			
			<u>נכסים שוטפים</u>
17,977	8,638	4	מזומנים ושווי מזומנים
4,763	2,261	5	לקוחות, נטו
1,211	755	6	חייבים ויתרות חובה
14,582	11,696	7	מלאי
<u>38,533</u>	<u>23,350</u>		
			<u>נכסים לא שוטפים</u>
874	897	'ג4	פיקדון משועבד
6,615	4,171	8	רכוש קבוע, נטו
6,071	5,334	'ד12	נכסי זכות שימוש
106	179		פיקדון לזמן ארוך
<u>13,666</u>	<u>10,581</u>		
<u><u>52,199</u></u>	<u><u>33,931</u></u>		

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2022	2023		
אלפי דולר			
			<u>התחייבויות שוטפות</u>
1,808	5,197	10א'-ב'	הלוואות לזמן קצר וחלויות שוטפות
4,337	2,307		ספקים ונותני שירותים
1,541	878		עובדים והתחייבויות בגין שכר
4,484	8,866	9	זכאים ויתרות זכות
524	581	11	התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
153	153	10א'	מענק נדחה
754	705	12	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
<u>13,601</u>	<u>18,687</u>		
			<u>התחייבויות לא שוטפות</u>
4,731	3,943	10א'-ב'	הלוואה מתאגיד בנקאי
2,966	3,043	11	התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
211	58	10א'	מענק נדחה לזמן ארוך
4,824	4,154	12	התחייבויות בגין חכירה
46	1	10ב'-ג'	התחייבות פיננסית בגין כתבי אופציה
7,844	5,709	10ג'	הלוואה המירה
1,717	1,738	13	התחייבויות לא שוטפות אחרות
<u>22,339</u>	<u>18,646</u>		
		14	<u>הון (גרעון בהון)</u>
2,679	5,206		הון מניות רגילות
244,145	249,906		פרמיה על מניות
-	179		רכיב המרה של הלוואה המירה
2,117	18		תקבולים על חשבון כתבי אופציה
9,696	7,857		קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
(242,378)	(266,568)		יתרת הפסד
<u>16,259</u>	<u>(3,402)</u>		סה"כ הון (גרעון בהון)
<u>52,199</u>	<u>33,931</u>		

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

עמי פישמן סמנכ"ל כספים	שלמה נמרודי מנכ"ל	אלון בר שני יו"ר דירקטוריון	21 במרץ, 2024 תאריך אישור הדוחות הכספיים
---------------------------	----------------------	--------------------------------	---

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023		
אלפי דולר (למעט נתוני הפסד בסיסי ומדולל למניה)		ביאור	
16,910	8,374		הכנסות ממכירות
14,568	10,618	'א18	עלות ההכנסות
2,342	(2,244)		רווח (הפסד) גולמי לפני ירידת ערך מלאי
-	2,715	(1)'א18	הוצאות בגין ירידת ערך מלאי
2,342	(4,959)		רווח (הפסד) גולמי
14,903	10,640	'ב18	הוצאות מחקר ופיתוח
5,302	4,209	'ג18	הוצאות מכירה ושיווק
5,472	3,485	'ד18	הוצאות הנהלה וכלליות
23,335	23,293		הפסד תפעולי
-	2,572	'ו18	הוצאות אחרות
(153)	(153)	'ה18	הכנסות אחרות
(145)	(3,719)	'ה18	הכנסות מימון
1,888	2,197	'ו18	הוצאות מימון
24,925	24,190		הפסד והפסד כולל
3.12 (*)	1.31		הפסד בסיסי ומדולל למניה - בדולר

(* הותאם למפרע לאור איחוד הון שבוצע בשנת 2023, ראה ביאור א'14).

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

סה"כ	יתרת הפסד	תקבולים על חשבון כתבי אופציה	רכיב המרה של הלוואה המירה אלפי דולר	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	פרמיה על מניות	הון מניות רגילות	
21,331	(217,453)	-	-	8,499	228,277	2,008	יתרה ליום 1 בינואר 2022
(24,925)	(24,925)	-	-	-	-	-	הפסד כולל
119	-	-	-	(152)	268	3	מימוש אופציות לעובדים
-	-	-	-	(705)	705	-	אופציות שפקעו
17,680	-	2,117	-	-	14,895	668	הנפקת מניות רגילות וכתבי אופציה (*)
2,054	-	-	-	2,054	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
16,259	(242,378)	2,117	-	9,696	244,145	2,679	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
(24,190)	(24,190)	-	-	-	-	-	הפסד כולל
15	-	-	-	15	-	-	תמחור מחדש של אופציות לעובדים ונושאי משרה (**)
-	-	-	-	(2,380)	2,380	-	אופציות שפקעו
15	-	15	-	-	-	-	שערוך כתבי אופציה
-	-	(2,114)	-	-	2,114	-	כתבי אופציה שפקעו (*)
3,794	-	-	-	-	1,267	2,527	הנפקת מניות רגילות (*)
179	-	-	179	-	-	-	רכיב המרה של הלוואה המירה (***)
526	-	-	-	526	-	-	עלות תשלום מבוסס מניות
(3,402)	(266,568)	18	179	7,857	249,906	5,206	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

(*) ראה ביאור ב'14.

(**) ראה ביאור ג'14.

(***) ראה ביאור ג'10.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2022	2023
אלפי דולר	

תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת

(24,925)	(24,190)
----------	----------

הפסד

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:התאמות לסעיפי רווח או הפסד:

2,054	541
729	-
297	(2,701)
920	1,346
-	2,572
765	737
4,765	2,495

עלות תשלום מבוסס מניות
שערוך התחייבות לרשות החדשנות
הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
פחת
ירידת ערך רכוש קבוע
הפחתת נכסי זכות שימוש

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

(3,452)	2,531
334	396
(8,653)	2,886
912	(2,064)
2,788	4,407
211	(579)
(7,860)	7,577
(282)	(668)
24	171
(28,278)	(14,615)

ירידה (עלייה) עלייה בלקוחות, נטו
ירידה בחייבים ויתרות חובה
ירידה (עלייה) במלאי
עלייה (ירידה) בספקים ונותני שירותים
עלייה בזכאים ויתרות זכות
עלייה (ירידה) בעובדים והתחייבויות בגין שכר

עלייה (ירידה) מסעיפי נכסים והתחייבויות

ריבית ששולמה
ריבית שהתקבלה

מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
(3,878)	(1,474)	רכישת רכוש קבוע, נטו
3,215	-	פירעון של פיקדון לזמן קצר
(726)	(100)	הפקדה של פיקדונות משועבדים ולזמן ארוך
(1,389)	(1,574)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
17,680	3,974	הנפקת הון מניות וכתבי אופציה, נטו
8,000	500	קבלת הלוואה המירה
(950)	1,644	קבלת (פירעון) של הלוואות לזמן קצר מתאגיד בנקאי, נטו
5,000	1,500	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגיד בנקאי
(448)	(605)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגיד בנקאי
119	-	מימוש אופציות וכתבי אופציה למניות
(517)	-	פירעון התחייבות בגין מענקים מרשות החדשנות
(857)	(823)	פירעון התחייבויות בגין חכירה
28,027	6,190	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
(730)	660	<u>הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</u>
(2,370)	(9,339)	<u>ירידה במזומנים ושווי מזומנים</u>
20,347	17,977	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
17,977	8,638	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>
		<u>פעילויות מימון והשקעה שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:</u>
52	-	הכרה בנכסי זכות שימוש כנגד התחייבויות בגין חכירה
225	-	העברת מלאי לרכוש קבוע

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 1: - כללי

א. הייקון מערכות בע"מ (להלן - החברה) התאגדה והחלה את פעילותה בישראל ביום 11 בנובמבר 2009. מניות החברה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן - הבורסה).

משרדה הרשום של החברה הינו נחל שניר 2, יבנה, ישראל.

במהלך חודש נובמבר 2020, ביצעה החברה הנפקה ראשונה לציבור.

ב. החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פתרונות טכנולוגיים בתחום הגימור הדיגיטלי לאריזות. לחברה חברה בת בבעלות מלאה בארה"ב, הייקון אינק, המשמשת כזרוע השיווקית של החברה עבור המכירות בארה"ב.

ג. השלכות מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר, 2023, החלה מתקפת טרור רצחנית מרצועת עזה על מדינת ישראל אשר כללה ירי טילים וחדירת אלפי מחבלים לשטח ישראל, שביצעו טבח בתושבים וחייילים בבסיסי אזור מערב הנגב. בעקבות המתקפה האכזרית הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל" (להלן - המלחמה). מאז פרוץ המלחמה, מתנהלת לחימה בעצימות נמוכה יותר גם בגבול הצפון עם ארגון הטרור חיזבאללה. נוסף על כך, ארגון החות"ם הממוקם בתימן הכריז כי לא יאפשר סחר ימי עם מדינת ישראל ויתקוף כל ספינה שתנסה להפר זאת.

המלחמה הובילה להאטה בפעילות העסקית במשק הישראלי, בין היתר, בעקבות גיוס נרחב של אנשי מילואים, שיבוש בפעילות הכלכלית ופגיעה בתשתיות. כמו כן, עשרות אלפי תושבים נאלצו להתפנות מבתיהם ביישובי עוטף עזה ובגבול לבנון.

החל מהמועד בו פרצה המלחמה ועד לתאריך הדוח, המלחמה הביאה להמשך תנודות בשערי מטבע חוץ והשפיעה על התוצר, זמינות חומרי הגלם, כוח האדם, שירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים. בנוסף, למלחמה השפעה על דעת הקהל העולמית ביחס לישראל. למלחמה השלכות רוחביות על הכלכלה בישראל, אשר היקפן והשלכותיהן טרם ניתנות לאמידה במלואן. מאז פרוץ המלחמה, החברה ממשיכה בפעילות התפעולית כסדרה, ללא מגבלות משמעותיות על שרשרת האספקה, כושר הייצור ופעילות הפיתוח. מכירות החברה מחוץ לישראל, והפעילות הלוגיסטית והמשלוחים למחסני החברה וללקוחות השונים בחו"ל נמשכים באופן שוטף. עם זאת, יש לציין שכ-10% ממצבת כוח האדם של החברה גויס למילואים ללא גיוס כוח אדם חלופי, כמות המשלוחים שבימי שלום היו נשלחים דרך הים האדום, הוטסו במחירים יקרים יותר בעקבות הסכנות בסחר הימי כאמור לעיל, עובדים רבים לא יכלו להגיע למשרדי ומפעלי החברה בשבועות הראשונים ללחימה עקב הירי המסיבי והעדר מסגרות חינוך סדירות. כמו כן, החברה עוקבת אחר הכשירות של ספקיה שנמצאים קרוב לקווי העימות.

ד. החברה לא צירפה לדוחותיה הכספיים מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970. הסיבה שבגינה לא כללה החברה מידע כספי נפרד הינה לאור חוסר ההשפעה שיש לדוחות הכספיים של החברה הבת על הדוחות הכספיים המאוחדים. בהתאם מעריכה החברה כי לא יהיה בדוחות כספיים נפרדים משום תוספת מידע מהותי למשקיע הסביר, שאינו נכלל כבר במסגרת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

ביאור 1: - כללי (המשך)

ה. מצבה הכספית של החברה

בשנת הדוח, החברה רשמה הפסד של כ-24.2 מיליון דולר ותזרים שלילי מפעילות שוטפת בסך של כ-14.6 מיליון דולר. אסטרטגיית החברה דורשת פיתוח פלטפורמה דיגיטלית בפורמט רחב לשוק הקרטון הגלי שהינו בעל ביקושים משמעותיים.

לתוכנית זו קיים סיכון כספי לגבי יכולת החברה לגייס כספים להמשך פיתוח זה, עד לייצור תזרים מזומנים חיובי בעתיד ונכון ליום הדו"ח החברה עצרה את החלק המשמעותי של הוצאת משאבים על התוכנית כאמור ומתמקדת בעיקר בפיתוח הרחבות ושיפורים של מוצריה הקיימים. בהמשך לאמור לעיל בוחנת החברה חלופות נוספות להשגת מקורות מימון, הכוללות בין היתר מציאת שותף או שותפים אסטרטגיים, גיוס הון פרטי או ציבורי וכמו כן מענקי פיתוח ממשלתיים. עם זאת, אין ודאות לגבי יכולת החברה להשיג מימון כאמור.

ביום 29 במרס, 2023, אישר דירקטוריון החברה תכנית התייעלות שיצאה לפועל במהלך חודש אפריל 2023, הכוללת סדרת צעדים לצמצום הוצאותיה התפעוליות. צעדים אלה כללו, בין השאר, צמצום כוח אדם ועלויות שכר העבודה, לרבות צמצום גמול לחברי דירקטוריון החברה וכמו כן, דחיית פעילויות פיתוח מסוימות והצטיידות, כל זאת ללא פגיעה מהותית במחויבויות החברה ללקוחותיה.

ביום 23 באוקטובר 2023, אישר דירקטוריון החברה תכנית התייעלות עסקית עדכנית שיושמה כבר בשנת 2023 ומיועדת ליישום גם בשנת 2024, וזאת במטרה להעביר את החברה לתזרים מזומנים חיובי לקראת רווחיות במהלך שנת 2024. חלק אינטגרלי מהתכנית כולל גם התייעלות משמעותית, הפחתת קצב שריפת המזומנים של החברה (בין היתר הפחתה צפויה של כ-6% - 7 מיליון דולר בעלויות שכר שנתיות על ידי צמצום בכוח אדם, הכולל צמצום בהנהלת החברה, בשיעור כולל של כ-40%) והקפאת השקעה בפרויקטים ארוכי טווח לתקופה של 12 החודשים ממועד יישום התכנית, תוך שמירה על יכולות לחדשם במועד המתאים בעתיד.

במהלך חודש יולי 2023, גייסה החברה סך של כ-1,532 אלפי דולר, נטו מהוצאות הנפקה, במסגרת דוח הצעת מדף (ראה ביאור ב'14).

ביום 9 באוקטובר 2023 חתמה החברה על הסכם שיתוף פעולה אסטרטגי עם חברת BHS Corrugated, ספקית המקרגלים המובילה בעולם לשוק הקרטון הגלי. שיתוף הפעולה יכלול מכירות לשוק הקרטון הגלי וכמו כן תמיכה במערך הלוגיסטיקה ועלויות הייצור של מערכות החברה.

במהלך חודש נובמבר 2023, גייסה החברה סך של כ-1,921 אלפי דולר, נטו מהוצאות הנפקה, במסגרת דוח הצעת מדף (ראה ביאור ב'14). כמו כן, קיבלה החברה הלוואה המירה בסך 500 אלפי דולר מאותו משקיע שהשקיע בהלוואה ההמירה הקיימת. ראה ביאור ג'10.

במהלך חודש דצמבר 2023, גייסה החברה סך של כ-341 אלפי דולר, נטו מהוצאות הנפקה, במסגרת הנפקת זכויות (ראה ביאור ב'14).

החברה נדרשת להשגת מקורות מימון לשם מימוש תוכניותיה. גורמים אלו, יחד עם גורמים נוספים המפורטים לעיל, מעוררים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה כ"עסק ח". תוכניות ההנהלה בקשר לעניינים אלה מפורטות לעיל. בדוחות הכספיים לא נכללו כל ההתאמות לגבי ערכי הנכסים וההתחייבויות וסיווגם שייכתן שתהיינה דרושות אם החברה לא תוכל להמשיך ולפעול כ"עסק ח".

ביאור 1: - כללי (המשך)

ו. הגדרות

בדוחות כספיים אלה:

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

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

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

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

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

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

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: תמלוגים לשלם לרשות החדשנות, התחייבויות בגין חכירות ועסקאות תשלום מבוסס מניות, כתבי אופציה התחייבותיים ורכיבי המרה התחייבותיים.

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

ב. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ**מטבע הפעילות ומטבע ההצגה**

מטבע הפעילות וההצגה של הדוחות הכספיים הינו הדולר.

ג. שווי מזומנים

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

החברה כוללת ביתרת המזומנים ושווי מזומנים פקדונות בנק למשיכה לפי דרישה לתקופה זמן קצרה, אשר נדרשים לצורך עמידה באמות המידה הפיננסיות כאמור בהסכם ההתקשרות מול התאגיד בנקאי, ראה ביאור 4.

ד. פיקדון משועבד

פיקדון משועבד מושקע בפיקדון בתאגיד בנקאי עד למועד פירעונו ומשמש כבטוחה לשכירות של משרדי החברה, הלוואה בערבות המדינה וערבות בנקאית. הפקדונות המשועבדים של החברה אינם למשיכה לפי דרישה.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. מלאי

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

חומרי גלם - לפי עלות רכישה על בסיס "נכנס ראשון - יוצא ראשון".

תוצרת בעיבוד - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות על בסיס תפוקה רגילה.

תוצרת גמורה - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות על בסיס תפוקה רגילה.

ו. הכרה בהכנסה

החברה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, הכנסות מחוזים עם לקוחות.

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות כאשר השליטה במוצרים או בשירות מועברת ללקוח (בדרך כלל במועד מסירת המוצר ללקוח). מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

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

הכנסות ממכירת מוצרים

הכנסות ממכירת מוצרים מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על המוצרים הנמכרים ללקוח.

הכנסות הכוללות שירותי אחריות

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

החברה נותנת ללקוחותיה 12 חודשי אחריות. החברה מבצעת אומדן לעלויות הצפויות בגין חודשי האחריות ומכירה בהוצאה הזו במועד בו היא מכירה בהכנסה. החברה מעדכנת אומדן זה מידי תקופה.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הכנסות מחוזי שירות

הכנסות ממתן שירותים, הכוללים תחזוקה ואחריות, 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.

ז. רכוש קבוע

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

נכס מופחת החל מהמועד בו הוא זמין לשימוש כלומר, כאשר הוא הגיע למיקום ולמצב הדרושים על מנת שיוכל לפעול באופן שאליו התכוונה ההנהלה.

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

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

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

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא.

ח. חכירות

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

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 התוספתי של החברה.

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

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

שנים	בעיקר	
10		משרדים
2-3	3	כלי רכב

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

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 למימוש ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאלה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

בעקבות ארגון מחדש של פעילות החברה, החברה ביצעה, ביום 31 בדצמבר 2023, ירידת ערך מלאי, בסכום כולל של כ-2,715 אלפי דולר, בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי מספר 2, מלאי. כמו כן, רשמה החברה, ביום 31 בדצמבר 2023, ירידת ערך בגין רכוש קבוע, בסכום כולל של כ-2,572 אלפי דולר, בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי מספר 36, ירידת ערך נכסים, שנכללה במסגרת הוצאות אחרות.

י. מכשירים פיננסיים

המדיניות החשבונאית שמיושמת בגין מכשירים פיננסיים הינה כדלקמן:

1. נכסים פיננסיים

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

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

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

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

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

3. 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.

4. 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.

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

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

ביום 11 בספטמבר 2023, במסגרת עדכון הסכם הלוואה המירה, ביצעה החברה גריעה של הלוואה ונטילתה מחדש, בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 9, *מכשירים פיננסיים*. ראה ביאור 10ג'.

5. מכשירים פיננסיים מורכבים

(א) אגרות חוב והלוואות הניתנות להמרה, הכוללות רכיב המרה הוני ורכיב של התחייבות, מפוצלות לשני רכיבים. הפיצול כאמור, מחושב על ידי קביעה תחילה של הרכיב ההתחייבתי בהתבסס על השווי ההוגן של התחייבות דומה ללא אופציית המרה, כאשר הערך של רכיב המרה ההוני נקבע כערך שייר. עלויות עסקה ישירות הוקצו בין רכיב ההון ורכיב ההתחייבות על בסיס יחס ההקצאה של התמורה לרכיבי ההון וההתחייבות.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

(ב) אגרות חוב והלוואות להמרה שהונפקו במטבע חוץ כוללות שני רכיבים: רכיב המרה ורכיב חוב. רכיב ההמרה ההתחייבותי מוכר לראשונה כנגזר פיננסי לפי השווי ההוגן. היתרה מיוחסת לרכיב החוב. עלויות עסקה ישירות מוקצות בין רכיב ההמרה ההתחייבותי לבין רכיב החוב ההתחייבותי, על בסיס יחס ההקצאה של התמורה לכל רכיב.

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 9, *מכשירים פיננסיים*, בסוף שנת 2022 הכירה החברה במכשיר פיננסי מורכב, הכולל נגזר משובץ, שנמדד לפי שווי הוגן. ראה ביאור 10.

6. סילוק התחייבויות פיננסיות באמצעות מכשירי הון

כאשר התנאים של התחייבות פיננסית נקבעו מחדש באופן שהחברה מנפיקה מכשירים הוניים למלווה כדי לסלק חלק מהתחייבות פיננסית או את כולה, מכשירי הון שהונפקו נמדדים בשווי ההוגן של מכשירי הון שהונפקו, אם ניתן לאמוד אותו באופן מהימן. אם לא ניתן לאמוד את השווי ההוגן של מכשירי הון שהונפקו באופן מהימן, נמדדים מכשירי הון בהתאם לשווי ההוגן של ההתחייבות הפיננסית שסולקה במועד סילוקה. ההפרש בין היתרה בדוחות הכספיים של ההתחייבות הפיננסית שמסולקת לבין השווי ההוגן של מכשירי הון שהונפקו מוכר ברווח או הפסד.

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 9, *מכשירים פיננסיים*, ביום 15 בדצמבר 2023, הכירה החברה במכשיר מורכב הכולל רכיב הוני והתחייבותי. ראה ביאור 10.

7. נגזרים משובצים

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 9, *מכשירים פיננסיים*, נגזרים המשובצים בנכסים פיננסיים, לא יופרדו מחוזה מארח. חוזים מעורבים אלה יימדדו בכללותם בעלות מופחתת או בשווי הוגן, בהתאם לקריטריונים של המודל העסקי ותזרימי המזומנים החוזיים.

כאשר חוזה מארח אינו מקיים את ההגדרה של נכס פיננסי, נגזר משובץ מופרד מהחוזה המארח ומטופל כנגזר כאשר המאפיינים והסיכונים הכלכליים של הנגזר המשובץ אינם קשורים באופן הדוק למאפיינים ולסיכונים הכלכליים של החוזה המארח, הנגזר המשובץ מקיים את ההגדרה של נגזר וכן המכשיר המעורב אינו נמדד בשווי הוגן כאשר השינויים נצפים לרווח או הפסד.

הערכה מחדש של הצורך בהפרדת נגזר משובץ נעשית רק כאשר יש שינוי בהתקשרות המשפיע באופן משמעותי על תזרימי המזומנים מההתקשרות.

יא. מדידת שווי הוגן

הקבוצה 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.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י.ב. הפרשות

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

להלן סוג הפרשה שנכללה בדוחות הכספיים:

אחריות

הקבוצה מכירה בהפרשה לאחריות כאשר המוצר נמכר ללקוח או כאשר השירות ניתן ללקוח. ההכרה לראשונה מבוססת על ניסיון העבר. אומדן הפרשה לאחריות נבחן מחדש מדי שנה.

שינוי מבני

הפרשה לשינוי מבני מוכרת רק כאשר החברה אישרה תוכנית פורמאלית ומפורטת לשינוי מבני בקשר לצמצום העסק או חלק מהעסק, למיקום ולמספר העובדים שיושפעו כתוצאה מהשינוי, וקיים אומדן מהימן מפורט של העלויות הקשורות ולוח זמנים מתוכנן. לאלה המושפעים מהשינוי המבני יש ציפייה תקפה שהשינוי אכן ייצא לפועל או שיישום השינוי כבר החל. הפרשה לשינוי מבני כוללת אך ורק את היציאות הישירות הנובעות מהשינוי המבני, והמקיימות את שני התנאים במצטבר: (א) כרוכות בהכרח בשינוי המבני; וכן (ב) אינן מיוחסות לפעילויות הממשיכות של הישות.

במהלך 2023 ביצעה החברה ארגון מחדש, ראה ביאור 1ה'.

י.ג. עלויות מחקר ופיתוח

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

עקב חוסר הוודאות של החברה ביכולתה להשלים את הפרויקטים הפיתוחיים, נכון ליום 31 בדצמבר 2023, החברה לא מהוות עלויות מחקר ופיתוח, ואלו נזקפות לדוח על הרווח הכולל עם התהוותן.

י.ד. עסקאות תשלום מבוסס מניות

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

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

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

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כאשר החברה מבצעת שינויים בתנאים של הענקה המסולקת במכשירים הוניים, מוכרת הוצאה נוספת מעבר להוצאה המקורית שחושבה בגין כל שינוי המגדיל את השווי ההוגן הכולל של התגמול המוענק או שמיטיב עם העובד/נותן השירות האחר לפי השווי ההוגן במועד השינוי.

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 2, עסקאות תשלום מבוסס מניות, החברה ביצעה תמחור מחדש של האופציות לעובדים. ראה ביאור 14ג'1(z).

טו. מענקים ממשלתיים

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

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

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

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

סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

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

תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1, הצגת דוחות כספיים

בחודש פברואר 2021, פרסם ה-IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1: הצגת דוחות כספיים (להלן – התיקון). בהתאם לתיקון, חברות נדרשות לספק גילוי למדיניות החשבונאית המהותית שלהן חלף הדרישה כיום לספק גילוי למדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. אחת מהסיבות העיקריות לתיקון זה נובעת מכך שלמונח "משמעותי" לא קיימת הגדרה ב-IFRS בעוד שלמונח "מהותי" קיימת הגדרה בתקנים שונים ובפרט בתקן חשבונאות בינלאומי 1.

התיקון יושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023. לתיקון לעיל הייתה השפעה על גילויי המדיניות החשבונאית של החברה, אך לא הייתה השפעה על המדידה, ההכרה או ההצגה של פריטים כלשהם בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

ביאור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומםתיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1, הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020, פרסם ה-IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן - התיקון המקורי). בחודש אוקטובר 2022 פרסם ה-IASB תיקון עוקב לתיקון האמור לעיל (להלן - התיקון העוקב).

התיקון העוקב קבע כי:

1. רק אמות מידה פיננסיות אשר ישות חייבת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפני כן, משפיעות על סיווגה של אותה ההתחייבות כהתחייבות שוטפת או התחייבות לא שוטפת.
2. עבור התחייבות אשר הבדיקה של עמידה באמות המידה הפיננסיות נבחנת בתוך 12 חודשים העוקבים של תאריך הדיווח יש לתת גילוי באופן שיאפשר למשתמשים בדוחות הכספיים להעריך את הסיכונים בגין אותה ההתחייבות. קרי, התיקון העוקב קובע כי יש לתת גילוי לערך בספרים של ההתחייבות, מידע על אמות המידה הפיננסיות וכן, עובדות ונסיבות לסוף תקופת הדיווח אשר עשויות להביא למסקנה כי לישות יהיה קושי בעמידה באמות המידה פיננסיות.

התיקון המקורי קבע כי זכות המרה של התחייבות תשפיע על סיווג ההתחייבות כולה כהתחייבות שוטפת או לא שוטפת, למעט במקרים בהם רכיב ההמרה הינו הוני. התיקון המקורי והתיקון העוקב ייושמו לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקונים ייושמו בדרך של יישום למפרע.

כתוצאה מהתיקון לעיל, החברה תסווג מחדש בשנת 2024 את ההתחייבות ליום 31 בדצמבר 2023 בסך של 5,709 אלפי דולר, מהתחייבויות לא שוטפות להתחייבויות שוטפות.

א. תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 7, דוח על תזרימי מזומנים, ולתקן דיווח כספי בינלאומי 7, מכשירים פיננסיים: גילויים

בחודש מאי 2023 פרסם ה-IASB תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 7, דוח על תזרימי מזומנים, ולתקן דיווח כספי בינלאומי 7, מכשירים פיננסיים: גילויים (להלן בסעיף זה - התיקונים), בכדי להבהיר את המאפיינים של הסדרי מימון ספקים ולדרוש גילוי נוסף להסדרים אלו.

דרישות הגילוי בתיקונים נועדו לסייע ולאפשר למשתמשים בדוחות הכספיים להעריך את ההשפעות של הסדרי מימון ספקים על התחייבויותיה של הישות וכן על תזרימי המזומנים והחשיפה של הישות לסיכון נזילות.

התיקונים ייושמו לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחר מכן. אימוץ מוקדם אפשרי בכפוף למתן גילוי.

החברה בוחנת את השלכות התיקונים לעיל על דוחותיה הכספיים.

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

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

א. השיקולים

קביעת השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות

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

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. בגיבוש האומדנים החשבונאיים הנהלת החברה מתבססת על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיצוניים והנחות סבירות, בהתאם לנסיבות. שינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה שינוי האומדן.

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

- מענקים מרשות החדשנות

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

- קביעת שווי הוגן של התחייבויות פיננסיות לא סחירות

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

- ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

שווי המימוש נטו נקבע בהתאם להערכת החברה, הכוללת תחזיות ואומדנים לגבי התקבולים הצפויים ממכירת המלאי ולגבי עלויות הנדרשות על מנת להביא את המלאי למצב של מכירה. ההשלכות האפשריות על הדוחות הכספיים הן הכרה בהפסד מירידת ערך, או בביטול הפסד מירידת ערך.

ביאור 4: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
5,291	7,137	מזומנים למשיכה מיידית
12,686	1,501	שווי מזומנים - פיקדונות לזמן קצר (א)
<u>17,977</u>	<u>8,638</u>	

א. פיקדונות בתאגידים בנקאיים - החברה הפקידה מזומנים בש"ח ובדולר לתקופות של עד 3 חודשים הנושאים טווח ריביות בשיעור של 1% - 6.1%, ומשמשים אותה לניהול התזרימי השוטף.

ב. בהתאם לאמות מידה פיננסיות, מחוייבת החברה לשמור על יתרת פיקדונות בסך של 1,500 אלפי דולר. למידע נוסף ראה ביאור 10ב'.

ג. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, לחברה פיקדונות משועבדים בסך כולל של 897 אלפי דולר ו-874 אלפי דולר, בהתאמה. מתוכם כ-82 אלפי דולר וכ-81 אלפי דולר, בהתאמה, מעל שנה בגין הלוואה בערבות המדינה (ראה ביאור 10א'), הנושאים ריבית של 4.5% ו-3%, בהתאמה, כ-224 אלפי דולר וכ-225 אלפי דולר, בהתאמה, הנושאים ריבית של 1% - 1.45%, להבטחת חוזה השכירות של החברה וכ-591 אלפי דולר ו-568 אלפי דולר, בהתאמה, הנושאים ריבית של 0.76% ו-1.4%, בגין ערבות בנקאית כנגד מקדמה מלקוח לזמן ארוך.

ביאור 5: - לקוחות, נטו

31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
4,778	2,356	חובות פתוחים
(15)	(95)	בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
<u>4,763</u>	<u>2,261</u>	לקוחות, נטו

ביאור 6: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
600	235	מוסדות
306	134	מקדמות לספקים
117	116	הוצאות מראש
188	270	אחר
<u>1,211</u>	<u>755</u>	

ביאור 7: - מלאי

31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
6,740	6,738	חומרי גלם
2,259	1,058	תוצרת בעיבוד
5,583	3,900	תוצרת גמורה
<u>14,582</u>	<u>11,696</u>	

ביום 31 בדצמבר 2023, ביצעה החברה הפרשה לירידת ערך מלאי בסכום של 2,715 אלפי דולר, ראה ביאור 18א'(1).

ביאור 8: - רכוש קבוע

הרכב ותנועה

2023

סה"כ	שיפורים במושכר	ציוד	מחשבים	
אלפי דולר				
9,122	1,574	6,526	1,022	יתרה ליום 1 בינואר 2023
(2,572)	-	(2,572)	-	ירידת ערך (1)
1,474	8	1,452	14	תוספות במשך השנה
<u>8,024</u>	<u>1,582</u>	<u>5,406</u>	<u>1,036</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
				<u>פחת שנצבר</u>
2,507	151	1,557	799	יתרה ליום 1 בינואר 2023
1,346	158	1,058	130	תוספות במשך השנה
<u>3,853</u>	<u>309</u>	<u>2,615</u>	<u>929</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
<u>4,171</u>	<u>1,273</u>	<u>2,791</u>	<u>107</u>	יתרה נטו ליום 31 בדצמבר 2023

(1) ראה ביאור 18ו'(1).

ביאור 8: - רכוש קבוע (המשך)

2022

סה"כ	שיפורים במושכר	ציוד	מחשבים
אלפי דולר			
5,019	422	3,713	884
225	-	225	-
3,878	1,152	2,588	138
9,122	1,574	6,526	1,022

העלות

יתרה ליום 1 בינואר 2022
העברה ממלאי לרכוש קבוע
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

פחת שנצבר

יתרה ליום 1 בינואר 2022
תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

יתרה נטו ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 9: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
736	366
1,047	4,533
2,224	1,464
77	2,280
400	223
4,484	8,866

הפרשה לאחריות
הכנסות נדחות
הוצאות לשלם
מקדמות מלקוחות (א)
מוסדות ואחרים

א. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, לחברה יש מקדמות מלקוחות בסך של כ-3,283 וכ-1,080 אלפי דולר בגין מוצרי החברה, מתוכם סך של כ-1,003 אלפי דולר סווגו לזמן ארוך והיתר לזמן קצר.

ביאור 10: - הלוואות והלוואה ניתנת להמרה במניות

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

הלוואה התקבלה במהלך חודש מאי 2020. החברה הכירה במענק נדחה בגין הריבית המוטבת של הלוואה ומפחיתה את המענק לאורך חיי הלוואה. בדוח על המצב הכספי המענק מוצג בניכוי מההלוואה בזמן קצר וזמן ארוך.

ב. במהלך חודש מאי 2022, חתמה החברה על הסכם אשראי חדש עם תאגיד בנקאי במסגרתו הועמדה לחברה מסגרת אשראי בסך של כ-5,000 אלפי דולר למימון חשבוניות והזמנות בשיעור ריבית TERM SOFR חודשי + 4% עבור אשראי בדולר במטבע חוץ ושיעור ריבית של פריים + 3.5% בגין אשראי שקלי. בנוסף הועמדה לחברה מסגרת הלוואות לזמן ארוך על סך עד 12,000 אלפי דולר, לניצול לא יאוחר מיום 31 במרץ 2023. קרן הלוואה נפרעת ב-30 תשלומים חודשיים רצופים החל מחודש ספטמבר 2023. הלוואה נושאת ריבית TERM SOFR חודשי + 6.75% עבור אשראי דולרי ושיעור ריבית של פריים + 4.9% בגין אשראי שקלי, בכפוף לתנאי ההסכם. ניצול מסגרת הלוואות לזמן ארוך בסכום העולה על 8,000 אלפי דולר מותנה בכך שהכנסות החברה, אשר הוכרו בשנת 2022, בצירוף סכום ההזמנות הפתוחות, תסתכמה לסך של 28,000 אלפי דולר. תותר סטייה של עד 10% לצורך חישוב עמידה ביעד זה.

במסגרת הסכם האשראי, אושרה הקצאת 153,669 אופציות לא רשומות למסחר של החברה (להלן – האופציות) לתאגיד הבנקאי, הניתנות למימוש ל-153,669 מניות רגילות בנות 1.0 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה (להלן - מניות רגילות). סך של 76,834 אופציות יהיו ניתנות למימוש על פני תקופה של 4 שנים ממועד הענקה. יתרת האופציות ניתנות למימוש כתלות בסכום האשראי שהחברה תמשוך בפועל מהתאגיד הבנקאי ובהתאם לתקופת המימוש. מחיר המימוש שישולם בגין האופציות המוצעות הוא 24.56 ש"ח למניית מימוש. לחילופין קיים מנגנון מימוש אופציות למניות על בסיס "מימוש נטו".

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, החברה ניצלה סך של 1,055 אלפי דולר במסגרת האשראי למימון חשבוניות והזמנות וכ-5,000 אלפי דולר במסגרת הלוואות לזמן ארוך.

ביום 8 בינואר 2023, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של עוד 9,604 אופציות לא רשומות למסחר של החברה לתאגיד הבנקאי הנ"ל הניתנות למימוש לעד 9,604 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג כל אחת, ללא תמורה, לתאגיד בנקאי עימו התקשרה החברה בהסכם אשראי. האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש מיום הקצאתן ועד ליום 25 במאי 2026 (להלן בסעיף זה – תקופת ההבשלה). מחיר המימוש שישולם בגין האופציות המוצעות הוא 26.03 ש"ח למניית מימוש. לחילופין קיים מנגנון מימוש אופציות למניות על בסיס "מימוש נטו". האופציות שלא ימומשו עד לתום תקופת ההבשלה, יפקעו ולא יקנו לתאגיד הבנקאי זכות כלשהי.

במהלך חודש אוגוסט 2023, במסגרת הסכם האשראי האמור, לוותה החברה מהתאגיד הבנקאי הלוואות בלון על סך של כ-1,500 אלפי דולר, שתעמוד לפירעון ביום 15 בפברואר 2024.

ביאור 10: - הלוואות והלוואה ניתנת להמרה במניות (המשך)

במהלך חודשים אוגוסט ודצמבר 2023, חתמה החברה על תיקונים להסכם האשראי מחודש במאי 2022, במסגרתם:

1. הופחתה מסגרת האשראי למימון חשבונות והזמנות לסך של כ-3,000 אלפי דולר, ותוקפה הוארך עד ליום 21 באוקטובר, 2024.
2. בוטלה יתרת מסגרת הלוואות לזמן ארוך הבלתי מנוצלת.
3. פירעונו קרן הלוואה לזמן ארוך על סך כ-5,000 אלפי דולר וקרן הלוואת הבלון על סך כ-1,500 אלפי דולר תדחה ליום 29 באוגוסט, 2024, וככל שהחברה תעמוד בכ-85% מהתחזיות שהציגה בפני התאגיד הבנקאי, הפירעונו יידחו לתקופה נוספת עד ליום 31 בדצמבר 2024.

במסגרת התיקונים, ביצעה החברה תמחור מחדש לכתבי האופציה שהוענקו לתאגיד הבנקאי בד בבד עם חתימת הסכם האשראי שנחתם בחודש מאי 2022, כך שמחיר המימוש יעמוד על 1.07 ש"ח בגין כל כתב אופציה.

הסכם המימון, על תיקונו, מחייב את החברה לעמוד באמות המידה הפיננסיות הבאות:

מיום 16 באוגוסט 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2024, סך הכספים המופקדים בפקדון בחשבון הלווה לא יפחת מסך של 1,500 אלפי דולר.

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, ניצלה החברה סך של 2,699 אלפי דולר במסגרת האשראי למימון חשבונות והזמנות וכ-6,500 אלפי דולר במסגרת הלוואות לזמן ארוך. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות.

ג. ביום 1 בדצמבר 2022, אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה עם חברת סילד אייר בהסכם רכישת תעודת ההתחייבות, בהסכם האופציות וביתר המסמכים הנלווים (להלן – **ההסכמים**), כמו גם אישר את הקצאת תעודת ההתחייבות, האופציות בגין הלוואה ומניות המימוש, בהנחה שתמומשנה. בהתאם להסכם תעודת ההתחייבות (להלן - **ההלוואה**), סילד אייר הלוותה לחברה סך של 8 מיליון דולר לתקופה של 5 שנים. ההלוואה נושאת ריבית שנתית בשיעור 8% שתיצבר ותפרע או תומר יחד עם קרן הלוואה. ההלוואה (קרן וריבית) תינתן להמרה בשלמותה למניות רגילות של החברה, במחיר מימוש ויחס המרה הקבועים בהסכם. בנוסף, בהתאם להסכם האופציות, החברה הקצתה לסילד אייר סך של 131,613 אופציות לא רשומות למסחר של החברה הניתנות למימוש לתקופה של 5 שנים ממועד הקצאתן, לעד 131,613 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש שישולם בגין האופציות המוצעות הוא 31 ש"ח למניית מימוש, לחילופין קיים מנגנון מימוש אופציות למניות על בסיס "מימוש נטו".

בד בבד, חתמה החברה על התחייבות להקצות לסילד אייר בעתיד (עד למועד שנקבע בין הצדדים) אופציות נוספות בשיעור מוסכם מהכנסות שיתקבלו בגין מכירת מערכות ושירותים של החברה לסילד אייר או חברות קשורות לה וואו מכירות לצדדים שלישיים כתוצאה ממאמצים משותפים של החברה ושל סילד אייר. יצוין כי סך המניות שימומשו מכוח הסכמים אלו לא יהיה שווה או יעלה על שיעור של 20% מהונה המונפק והנפרע של החברה למועד דוח מיידי לבורסה מיום 19 בדצמבר 2022. מחיר המימוש של האופציות שהונפקו עד תום השנה השנייה להסכם יהא 31 ש"ח. אופציות שיונפקו החלה מהשנה השלישית להסכם, מחיר המימוש יהיה הגבוה מבין 31 ש"ח וממוצע 30 ימי המסחר האחרונים בבורסה, טרום ההנפקה (ראו גם ביאור 14ד').

ביום 11 בספטמבר 2023, חתמו הצדדים על נספח המתקן את חבילת ההסכמים, במסגרתו צבירת הריבית בגין הלוואה תדחה למשך שנתיים מיום 1 ביולי 2023, פירעון קרן הלוואה

ביאור 10: - הלוואות והלוואה ניתנת להמרה במניות (המשך)

והריבית הצבורה יידחה בשנה נוספת, ומנגד מחיר המימוש עבור כתבי האופציות שהונפקו עד תום השנה השנייה להסכם יופחת ב-20% ל-24.8 ש"ח, ועבור אופציות שיונפקו החל מהשנה השלישית יעודכן מחיר המימוש לגבוה מבין 24.8 ש"ח וממוצע 30 ימי המסחר האחרונים בבורסה.

במסגרת עדכון הסכם הלוואה המירה, ביצעה החברה גריעה של הלוואה ונטילתה מחדש, בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 9, מכשירים פיננסיים, ולחברה נוצרו הכנסות מימון בסך של כ-3,062 אלפי דולר. ראה גם ביאור 18ה'.

ביום 15 בדצמבר 2023, חתמו הצדדים על תוספת לחבילת ההסכמים, במסגרתו סילד אייר העמידה לחברה הלוואה נוספת בסך של 500 אלפי דולר (להלן – הלוואה נוספת). הלוואה הנוספת תישא ריבית שנתית בשיעור 8% מיום 1 ביולי 2025, שתיצבר ותפרע או תומר יחד עם קרן הלוואה. הלוואה תינתן להמרה, בדומה לתנאים בהסכם המקורי מיום 1 בדצמבר 2022, אך יחס ההמרה שלה יהא קבוע לפי 1.07 ש"ח לפי שער חליפין קבוע של 3.74 ש"ח.

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 9, מכשירים פיננסיים, במועד נטילת הלוואה הנוספת, הכירה החברה במכשיר מורכב, הכולל רכיב התחייבותי בסך של כ-321 אלפי דולר ורכיב הוני בגין אופציית ההמרה בסך של כ-179 אלפי דולר.

ביאור 11: - התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים

הרכב

31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
3,036	3,490	יתרה ליום 1 בינואר
(517)	-	תמלוגים ששולמו במהלך השנה
971	134	סכומים שנזקפו לדוח על הרווח הכולל, נטו
<u>3,490</u>	<u>3,624</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

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

ביאור 12: - חכירות

גילויים עבור עסקאות חכירה בהן החברה מהווה חוכר

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

הסכם החכירה של המבנה הינו לתקופה של 5 שנים עם אופציה לתקופה של 5 שנים נוספות, בעוד שהסכמי החכירה של כלי רכב הם לתקופות של בין 2 ל-3 שנים.

חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול.

א. פירוטים בדבר עסקאות חכירה

לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
183	390	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
857	823	סך תזרים מזומנים שלילי עבור חכירות

ב. אופציות הארכה וביטול

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

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

ג. בדבר ניתוח מועדי פירעון של התחייבויות בגין חכירה של החברה (בסכומים לא מהוונים) ראה ביאור 16'.

ביאור 12: - חכירות (המשך)

ד. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

2023

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	קרקע ומבנים	
7,025	312	6,713	<u>העלות</u> יתרה ליום 1 בינואר 2023
7,025	312	6,713	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
954	254	680	<u>פחת שנצבר</u> יתרה ליום 1 בינואר 2023
737	57	680	תוספות במשך השנה: פחת והפחתות
1,691	311	1,360	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
<u>5,334</u>	<u>1</u>	<u>5,353</u>	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2023</u>

2022

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	קרקע ומבנים	
6,973	260	6,713	<u>העלות</u> יתרה ליום 1 בינואר 2022
52	52	-	תוספות במשך השנה: חכירות חדשות
7,025	312	6,713	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
189	169	-	<u>פחת שנצבר</u> יתרה ליום 1 בינואר 2022
765	85	680	תוספות במשך השנה: פחת והפחתות
954	254	680	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
<u>6,071</u>	<u>58</u>	<u>6,033</u>	<u>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022</u>

ביאור 13: - התחייבויות לא שוטפות אחרות

31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
1,003	1,003	מקדמות מלקוחות לזמן ארוך (1) הכנסות נדחות לזמן ארוך
714	735	
<u>1,717</u>	<u>1,738</u>	

(1) המקדמות לזמן ארוך הינם בגין מוצרים בפיתוח עתידי. למידע בדבר הקפאת המשך הפיתוח העתידי ראה ביאור 1'ה'.

ביאור 14: - הון (גרעון בהון)

הרכב הון המניות

מונפק ונפרע		רשום		
31 בדצמבר		31 בדצמבר		
2022	2023	2022	2023	
מספר המניות				
<u>9,095,554</u>	<u>18,442,574</u>	<u>20,000,000</u>	<u>40,000,000</u>	מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג.

א. מניות רגילות

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

ההון המונפק והנפרע:

ש"ח ע.ג.	מספר מניות (*)	
1	6,892,848	<u>יתרה ליום 1 בינואר 2022</u>
1	2,182,000	הנפקת מניות
1	20,706	מימוש אופציות לעובדים למניות
1	9,095,554	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</u>
1	9,347,020	הנפקת מניות
1	18,442,574	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר 2023</u>

(*) מספר המניות הינו לאחר איחוד ההון. ראה ביאור 14א2.

2. ביום 15 באוקטובר 2023, אישר דירקטוריון החברה אישר את איחוד הון המניות הרגילות ביחס של 1 ל-10 מניות רגילות של החברה, בנות 0.1 ש"ח ערך נקוב כל אחת והגדלת ההון הרשום ל-40,000,000 ש"ח, מחולקים ל-40,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת.

ביאור 14: - הון (גרעון בהון) (המשך)

ב. גיוסי הון

1. ביום 1 במרץ 2022, אישר דירקטוריון החברה הצעה פרטית של 218,200 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת וכן 109,100 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר, של החברה הניתנים למימוש לעד 109,100 מניות רגילות של החברה ל-11 משקיעים מסווגים. סך תמורת ההנפקה בגין המניות הסתכמה לסכום של כ-60 מיליון ש"ח (כ-18.5 מיליון דולר). המניות שהוצעו תהיינה שווה בזכויותיהן, לכל דבר ועניין, למניות הרגילות של החברה הקיימות בהון המונפק והנפרע של החברה. כתבי האופציה שהוצעו לניצעים ניתנים למימוש בכל יום מסחר החל ממועד הקצאתם ועד ליום 1 בספטמבר 2023 במחיר מימוש 31 ש"ח בגין כל כתב אופציה.

ביום 1 בספטמבר 2023, כלל כתבי האופציות פקעו.

2. במהלך חודש יולי 2023, ביצעה החברה הנפקה על פי דוח הצעת מדף, במסגרתו הנפיקה החברה 1,317,401 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת וכן 1,317,401 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר של החברה הניתנים למימוש לעד 1,317,401 מניות רגילות של החברה עד ליום 1 באוקטובר 2023. תמורת ההנפקה הסתכמה לסך של כ-1,532 אלפי דולר, נטו מהוצאות הנפקה.

ביום 1 באוקטובר 2023, כלל כתבי האופציות פקעו.

3. במהלך חודש נובמבר 2023, ביצעה החברה הנפקה על פי דוח הצעת מדף, במסגרתו הנפיקה החברה 6,801,591 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת. תמורת ההנפקה הסתכמה לסך של כ-1,921 אלפי דולר, נטו מהוצאות הנפקה.

4. במהלך חודש דצמבר 2023, ביצעה החברה הנפקת זכויות על פי דוח הצעת מדף, במסגרתו הנפיקה החברה 1,228,018 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת. תמורת ההנפקה הסתכמה לסך של כ-341 אלפי דולר, נטו מהוצאות הנפקה.

ג. תשלום מבוסס מניות

1. תוכנית אופציות למניות

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

(א) במהלך חודש ינואר 2022, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובדים ולנושאי משרה של 58,000 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 58,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תובשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 29.9 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

(ב) במהלך חודש פברואר 2022, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובדים ולנושאי משרה של 14,000 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 14,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תובשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 29.2 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

(ג) במהלך חודש יולי 2022, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובדים ולנושאי משרה של 45,500 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 45,500 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תובשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 19.3 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

(ד) במהלך חודש אוקטובר 2022, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובד ולנושא משרה של 35,000 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 35,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תובשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 9.15 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

(ה) במהלך חודש ינואר 2023, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובדים של 26,600 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 26,600 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תובשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 5.16 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

(ו) במהלך חודש אוגוסט 2023, אישר דירקטוריון החברה הקצאה לעובדים ולנושאי משרה של 153,600 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 153,600 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת, האופציות תובשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 3.656 ש"ח, האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

ביאור 14: - הון (גרעון בהון) (המשך)

ז) ביום 23 באוקטובר 2023, ביצעה החברה במסגרת "המסלול הירוק" עדכון למחיר המימוש של ההענקות האופציות למניות רגילות לעובדי החברה ולנושאי משרה בה, במסגרתה תומחרו מחדש אופציות לעובדים לפי תוספת מימוש של 3.656 ש"ח. לגבי העדכון למחיר המימוש למנכ"ל החברה, ראה ביאור 22א'.

סך ההוצאות בגין עדכון השווי ההוגן התוספתי מסתכם לכ-15 אלפי דולר, מתוכם 6 אלפי דולר נרשמו כהוצאה מיידית.

ד. כתבי אופציה (Warrants)

בהתאם להתקשרות החברה עם סילד אייר (ראה ביאור 10ג'), סילד אייר רכשה מכוונה מהחברה במהלך שנת 2022, ובמסגרת תמורת העסקה התחייבה החברה להנפיק לסילד אייר 47,446 כתבי אופציה (להלן – כתבי האופציה) לא רשומים למסחר הניתנים למימוש ל-47,446 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה (להלן – מניות רגילות).

נכון למועד הדוח, החברה טרם הנפיקה את האופציות לסילד אייר.

1. להלן סיכום הפעילות באופציות של החברה ומידע נוסף

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
\$ 0.58	1,143,189	יתרה לתחילת השנה
\$ 9.67	(158,259)	בוטלו
\$ -	-	מומשו
\$ 1.02	190,439	הוענקו
<u>\$ 0.58</u>	<u>1,175,369</u>	יתרה לסוף השנה
<u>\$ 7.17</u>	<u>811,507</u>	ניתנות למימוש לסוף השנה

2. מדידת השווי ההוגן של אופציות למניות המסולקות במכשירים הוניים

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
0%	0%	תשואת הדיבידנד (%)
36%	58%	תנודתיות צפויה במחירי המניה (%)
2.67%	4.04%	שיעור ריבית חסרת סיכון (%)
6.25	6.25	משך החיים החזוי של האופציות למניות (שנים)

ביאור 15: - מדידת שווי הוגן

לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, ערכם של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים בקירוב לשווים ההוגן.

ביאור 16: - מכשירים פיננסייםא. התחייבויות פיננסיות, הלוואות נושאות ריבית ואשראי

31 בדצמבר		מועד פירעון	שיעור הריבית האפקטיבית	הלוואת נושאות ריבית ואשראי שוטפים:
2022	2023			
אלפי דולר				
5,000	4,534	03/11/2026	פריים + 4.9%	הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי (1)
-	1,500	29/08/2024	פריים + 4.9%	הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי (2)
994	587	10/05/2025	פריים + 1.5%	הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי (3)
1,055	2,699	31/03/2024	4% + TERM SOFR	מסגרת אשראי למימון הון חוזר (4)

(1) הלוואה נלקחה בשקלים בסוף חודש דצמבר 2022, ראה ביאור 10ב'.

(2) הלוואה נלקחה בשקלים במהלך חודש אוגוסט 2023, ראה ביאור 10ב'.

(3) הלוואה בערבות המדינה שהתקבלה בשקלים במהלך שנת 2020 בעקבות משבר הקורונה, ראה ביאור 10א'.

(4) TERM SOFR חודשי, המסגרת מנוצלת בדולר.

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

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

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

ג. סיכוני שוק

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

ביאור 16: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיכון ריבית

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

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

31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	

מבחן רגישות לשינויים בשיעור ריבית הפריים

הפסד (רווח) לפני מס מהשינוי:

30	479	עליית ריבית של 2%
(30)	(479)	ירידת ריבית של 2%

מבחן רגישות לשינויים בשיעור ריבית ה-SOFR

הפסד (רווח) לפני מס מהשינוי:

8	10	עליית ריבית של 2%
(8)	(10)	ירידת ריבית של 2%

השפעות האינפלציה והריבית

בשנת 2023 התמתנה העלייה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. בשנת הדוח, עלה מדד המחירים לצרכן בשיעור של כ-3%, בהשוואה לכ-5.3% בתקופה המקבילה אשתקד. מדד המחירים לצרכן בארה"ב עלה בכ-4.1% בהשוואה לכ-8% בתקופה המקבילה אשתקד.

בשנת הדוח לא הייתה השפעה מהותית ישירה של האינפלציה על תוצאות החברה. בנוסף, למועד דוח זה, בהתאם לבחינת החברה, עליות הריבית המשקית בישראל אינן משפיעות באופן מהותי על הוצאות המימון של החברה. יצוין, כי המשך עלייה בשיעורי האינפלציה או בשיעורי הריבית המשקית בטריטוריות בהן פועלת החברה עשויה להשפיע על היכולת של לקוחות החברה ליטול מימון לרכישת ציוד הוני ובהתאם להביא לקוחות אלו לביצוע התאמות וקיצוצים בתקציבי השקעה.

ה. סיכון מטבע חוץ

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

ביאור 16: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ניתוח רגישות למטבע חוץ:

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

1. דולר

31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר

הפסד (רווח) לפני מס מהשינוי:

240	(667)
(240)	667

עליית שע"ח של 5%

ירידת שע"ח של 5%

2. אירו

31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	

מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של האירו

הפסד (רווח) לפני מס מהשינוי:

79	125
(79)	(125)

עליית שע"ח של 5%

ירידת שע"ח של 5%

שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, פיקדון לזמן קצר, לקוחות נטו, חייבים ויתרות חובה, פיקדון משועבד, פיקדון לזמן ארוך, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים, עובדים והתחייבויות בגין שכר, הלוואות לזמן קצר ולזמן ארוך מבנקים, זכאים ויתרות זכות, כתבי אופציה והלוואה המירה תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

1. סיכון נזילות

סיכון נזילות הוא סיכון שהחברה לא תוכל לעמוד בהתחייבויותה הפיננסיות בהגיע מועד פירעון. האחריות על ניהול סיכון הנזילות חלה על הנהלת החברה, אשר מנהלת את הסיכון על ידי ביצוע תחזיות כספיות שוטפות.

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

ביאור 16: - מכשירים פיננסיים (המשך)

<u>ליום 31 בדצמבר 2023</u>							
סה"כ	מעל 5 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
אלפי דולר							
7,775	-	-	-	2,031	2,397	3,347	הלוואות מתאגיד בנקאי
2,307	-	-	-	-	-	2,307	ספקים ונותני שירותים
11,200	-	11,200	-	-	-	-	הלוואה המירה
5,732	2,147	716	716	716	716	721	התחייבות בגין חכירה
2,699	-	-	-	-	-	2,699	קו אשראי מימון הון חוזר
5,869	2,308	724	851	766	639	581	בגין מענקים ממשלתיים
<u>35,582</u>	<u>4,455</u>	<u>12,640</u>	<u>1,567</u>	<u>3,513</u>	<u>3,752</u>	<u>9,655</u>	

<u>ליום 31 בדצמבר 2022</u>							
סה"כ	מעל 5 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
אלפי דולר							
7,016	-	-	376	2,441	2,701	1,498	הלוואות מתאגיד בנקאי
4,337	-	-	-	-	-	4,337	ספקים ונותני שירותים
11,200	-	11,200	-	-	-	-	הלוואה המירה
6,699	2,951	738	738	738	743	791	התחייבות בגין חכירה
1,055	-	-	-	-	-	1,055	קו אשראי מימון הון חוזר
5,729	3,134	585	525	473	488	524	בגין מענקים ממשלתיים
<u>36,036</u>	<u>6,085</u>	<u>12,523</u>	<u>1,639</u>	<u>3,652</u>	<u>3,932</u>	<u>8,205</u>	

ז. ניהול ההון בחברה

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

ביאור 17: - מסים על ההכנסה

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

ב. שיעורי המס החלים על החברה

שיעור מס החברות בישראל בשנים 2022 ו-2023 הינו 23%.

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

ג. מס חברות בארה"ב

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

ביאור 17: - מסים על ההכנסה (המשך)ד. הפסדים מועברים לצורכי מס

הפסדים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות מסתכמים ליום 31 בדצמבר 2023 לסך של כ-180 מיליון דולר.

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

ה. שומות מס

שומות המס של החברה לשנות המס עד וכולל שנת 2018 נחשבות כסופיות.

ביאור 18: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסדא. עלות ההכנסות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
19,494	6,612	חומרים וחלפים
2,100	1,474	משכורות ונלוות
747	1,148	הובלות
354	141	קבלני משנה
421	246	תקורה ונלוות
874	678	נסיעות
335	399	פחת והפחתת נכס זכות שימוש
279	210	אחר
(10,036)	2,425	שינויים במלאי במהלך השנה (1)
<u>14,568</u>	<u>13,333</u>	

(1) במהלך שנת 2023, ביצעה החברה הפרשה לירידת ערך מלאי בסכום של 2,715 אלפי דולר.

ב. הוצאות מחקר ופיתוח

7,988	5,856	משכורות ונלוות
639	170	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות
985	749	קבלני משנה ויועצים
2,366	338	חומרים
78	40	נסיעות
115	64	פטנט
825	1,173	פחת והפחתת נכס זכות שימוש
(*) 1,907	2,250	תקורות ונלוות
<u>14,903</u>	<u>10,640</u>	סה"כ הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

(*) סווג מחדש.

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023		
אלפי דולר			
3,288	2,745	<u>ג. הוצאות מכירה ושיווק</u>	
319	139	משכורות ונלוות כולל עמלות	
412	384	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות	
118	65	סוכני מכירות ויועצים	
236	92	תערוכות וכנסים	
305	212	שיווק ופרסום	
14	14	תקורה ונלוות	
610	558	פחת והפחתת נכס זכות שימוש	
		נסיעות	
<u>5,302</u>	<u>4,209</u>		
		<u>ד. הוצאות הנהלה וכלליות</u>	
1,933	1,435	משכורות ונלוות	
1,096	232	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות	
152	150	נותני שירותים ויועצים	
198	176	תקורה ונלוות	
505	438	פחת והפחתת נכס זכות שימוש	
44	84	נסיעות	
-	43	חובות מסופקים	
260	180	שכר דירקטורים	
567	354	הוצאות מקצועיות	
717	393	אחרות	
<u>5,472</u>	<u>3,485</u>		
		<u>ה. הכנסות מימון ואחרות</u>	
35	171	הכנסות ריבית מפיקדונות בתאגידים בנקאיים	
110	3,062	הכנסות שערך לשווי הוגן דרך רווח והפסד	
-	486	רווח משינוי בשערי חליפין, נטו	
153	153	הכנסות מהפחתת מענק נדחה	
<u>298</u>	<u>3,872</u>		

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

1. הוצאות מימון ואחרות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
132	87	עמלות בנקאיות והוצאות ריבית
556	-	הפסד משינוי בשערי חליפין, נטו
728	134	הוצאות מימון בגין התחייבות לרשות החדשנות
183	390	הוצאות מימון בגין חכירות
190	190	הוצאות מהפחתת ניכיון
-	213	הוצאות ריבית אפקטיבית משערוך הלוואה המירה
6	-	הוצאות שערוך לשווי הוגן דרך רווח והפסד
93	1,183	ריבית על הלוואות
-	2,572	הוצאות אחרות (1)
<u>1,888</u>	<u>4,769</u>	

(1) ביום 31 בדצמבר 2023, ביצעה החברה ירידת ערך במסגרתו רשמה החברה הוצאות אחרות בגובה של כ-2,572 אלפי דולר.

ביאור 19: - עסקאות גידור

במהלך המחצית השנייה של שנת 2022, ביצעה החברה סדרה של עסקאות גידור חודשיים לגידור הוצאות השכר השקליות של החברה באמצעות אופציית CALL ואופציית PUT ובאמצעות חוזה אקדמה. תוצאות הגידור לתקופה זו אינן מהותיות.

ביאור 20: - הפסד למניה

פרוט כמות המניות וההפסד ששימשו בחישוב ההפסד למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022		2023	
הפסד המיוחס לבעלי מניות החברה אלפי דולר	כמות מניות משוקללת	הפסד המיוחס לבעלי מניות החברה אלפי דולר	כמות מניות משוקללת
24,925	9,095,554	24,190	18,442,574
24,925	9,095,554	24,190	18,442,574

כמות המניות וההפסד לצורך חישוב הפסד מדולל

ביאור 21: - יתרות ועסקאות עם צדדים קשורים

א. יתרות עם צדדים קשורים

31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
103	71

הטבות עובד לזמן קצר

ב. עסקאות עם צדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
1,059	588

משכורות ונלוות והוצאות תשלום מבוסס מניות

ג. תגמול והטבות לבעלי עניין ואנשי מפתח ניהוליים

אנשי המפתח הניהוליים של החברה כוללים את חברי הדירקטוריון ואת מנכ"ל החברה.

31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
660	259
102	7
1	1
972	269
6	6

תגמול למנכ"ל החברה

תגמול לדירקטור ובעל מניות

מספר הדירקטורים אליהם מתייחסת ההטבה

תגמול לדירקטורים

מספר הדירקטורים אליהם מתייחסת ההטבה

ביאור 22: - אירועים לאחר תאריך הדוח

א. ביום 18 בינואר 2024, אישר דירקטוריון החברה הקצאה ל-6 דירקטורים של 90,000 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש לעד 90,000 מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג כל אחת, האופציות תבשלנה על פני 36 חודשים. האופציות לדירקטורים ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1.08 ש"ח. האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

בנוסף, אישר הדירקטוריון 1% עמלה למנכ"ל מכל מכירה שתעשה במסגרת תפקידו הנוסף כמנהל מכירות בטריטוריית אמריקה כל עוד ממלא הוא את תפקיד זה בנוסף לתפקידו כמנכ"ל. בהתאם לזאת, עבור הזמנות שהתקבלו בסוף שנת 2023 זכאי המנכ"ל לעמלה בסכום של כ-32 אלפי דולר.

עוד באותה ישיבה, אישר הדירקטוריון הקצאה למנכ"ל וליור"ר הדירקטוריון של 180,000 ו-60,000 אופציות בלתי סחירות, בהתאמה, הניתנות למימוש לעד 240,000 מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג כל אחת, האופציות תבשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן יובשלו 6.25% כל רבעון. האופציות למנכ"ל וליור"ר הדירקטוריון ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1.14 ש"ח המשקף פרמיה של 5% מעל המחיר הממוצע של 30 ימים לפני ההענקה. האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן, ההחלטות האמורות לעיל ייכנסו לתוקף על פי דין מיום אישורן באסיפת בעלי מניות. כמו כן במידה ותרחישים מסויימים בקשר עם תהליכי M&A יקרו יש להם מנגנון של האצה.

הקצאת האופציות לדירקטורים, למנכ"ל וליור"ר הדירקטוריון, העמלה למנכ"ל והתמחור מחדש למנכ"ל אושרו באסיפת בעלי מניות של החברה שהתקיימה ביום 26 בפברואר 2024. ראה גם ביאור 14'ג.

ב. ביום 28 בינואר 2024 פרסמה החברה מתאר להקצאת 85,742 אופציות בלתי סחירות הניתנות למימוש ל-85,742 מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג כל אחת, לעובדים, נותני שירותים ונושאי משרה זאת על פי אישור דירקטוריון החברה ביום 4 בינואר 2024. האופציות תבשלנה על פני 4 שנים, 25% בתום השנה הראשונה ולאחר מכן תבשלנה 6.25% כל רבעון. האופציות לעובדים ולנותן השירותים ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1.10 ש"ח. האופציות תפקענה בתום 6 שנים ממועד הקצאתן.

חלק ד' דוח פרטים נוספים על החברה

1. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח (הפסד) הכולל של התאגיד לכל אחד מהחציונים בשנת 2023 (באלפי דולר)

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2023	
8,374	5,022	3,352	הכנסות ממכירות
13,333	9,217	4,116	עלות המכירות
4,959	4,195	764	הפסד גולמי
10,640	4,382	6,258	הוצאות מחקר ופיתוח
7,694	3,416	4,278	הוצאות שיווק, מכירה, הנהלה וכלליות
23,293	11,993	11,300	הפסד תפעולי
897	678	219	הוצאות מימון נטו ואחרות
24,190	12,671	11,519	הפסד כולל לתקופה
ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 30 ביוני 2023		
33,931	39,062		סך נכסים
37,333	33,928		סך התחייבויות
(3,402)	5,134		סך ההון

2. תקנה 10ג - שימוש בתמורת ניירות ערך

2.1. ביום 24 בנובמבר 2020, פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה של החברה, נושא תאריך 25 בנובמבר 2020, (מס' אסמכתא: 126636-01-2020) ("התשקיף"), וביום 29 בנובמבר 2020, פרסמה החברה את תוצאות ההצעה לציבור על פי התשקיף ("ההנפקה"). במסגרת ההנפקה, גייסה החברה 45 מיליון דולר תמורת הנפקה של 2,103,230 מניות רגילות, בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת, של החברה ("תמורת ההנפקה") זאת מתוך ביקוש כולל שעמד על סך של כ-70 מיליון דולר. עלות ההנפקה הסתכמה בכ-2.6 מיליון דולר.

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

2.3. במהלך תקופת דוח זה תמורת ההנפקה נוצלה במלואה והחברה מתממנת מהכנסותיה, הלוואות וגיוסי הון פרטיים כמפורט בחלק ג'.

3. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות

שם החברה	סוג מניה	מניות וני"ע המיזם		מוחזק על ידי החברה (הון + הצבעה)	ערך בדוח הכספי (באלפי דולר)	שער המניות של חברות נסחרות ביום 31.12.2023
		מספר מניות	ע.נ. באלפי ש"ח			
הייקון אינק	רגילה	100	0.003	100%	-	-

4. תקנה 20 - מסחר בבורסה, ניירות ערך שנרשמו למסחר והפסקות מסחר

4.1. ביום 31 באוגוסט, 2023, המסחר בניירות הערך של החברה הופסק לכחצי שעה, בעקבות פרסום דוח חציוני לשנת 2023.

4.2. בחודש יולי, 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לציבור בסך של כ-8.5 מיליון ש"ח (כ-1.5 מיליון דולר), וזאת כנגד הנפקה של כ-1,317,410 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת ("מניות רגילות של החברה") וכן כ-1,317,410 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר, של החברה הניתנים למימוש לעד כ-1,317,410 מניות רגילות של החברה.¹ לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 12 ביולי, 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-079428) ודוח בגין תוצאות הנפקה, על פי דוח הצעת מדף, שפרסמה החברה ביום 16 ביולי 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-080505), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

4.3. בחודש נובמבר, 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לציבור בסך של כ-7.3 מיליון ש"ח (כ-1.9 מיליון דולר), וזאת כנגד הנפקה של 6,801,591 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת. לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף שפרסמה החברה ביום 28 בנובמבר, 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-129153) ודוח בגין תוצאות הנפקה, על פי דוח הצעת מדף, שפרסמה החברה ביום 30 בנובמבר, 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-130512).

4.4. בחודש דצמבר, 2023, ביצעה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה לבעלי מניות הקיימים דאז,² בחברה, בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח (כ-341 אלפי דולר נטו מהוצאות הנפקה), וזאת כנגד הנפקה של זכויות לרכישת כ-1,228,018 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת. לפרטים נוספים, ראו דוח הצעת מדף להנפקה בדרך של זכויות שפרסמה החברה ביום 30 בנובמבר, 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-131295) ודוח בגין תוצאות הנפקה בדרך של זכויות, על פי דוח הצעת מדף, שפרסמה החברה ביום 25 בדצמבר, 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-140742).

¹ מותאם.
² כל בעל מניות אשר החזיק ב-5 מניות רגילות של החברה ביום 7 בדצמבר 2023.

5. תקנה 21- תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2023, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2023 (באלפי ש"ח):

סה"כ	תגמולים אחרים				תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר**	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות**	מענק	שכר*	שיעור החזקה בהון התאגיד (%)	היקף משרה* (%)	תפקיד	שם
891	-	-	-	71	-	-	-	-	-	820	-	85	מנכ"ל	שלמה נימרודי
793	-	-	-	-	72	-	-	56	-	665	-	100	סמנכ"ל מכירות EMEA	Juergen Freier
755	-	-	-	51	-	-	-	102	-	602	-	87.5	סמנכ"ל שיווק	סיימון לואיס
667	-	-	-	-	-	-	-	60	-	607	-	87.5	סמנכ"ל פיתוח	מיכאל ריבסקי
654	-	-	-	-	-	-	-	59	-	595	-	87.5	סמנכ"ל כספים לשעבר	מיכל לוי שפינט***

* רכיב השכר הנקוב בטבלה לעיל מהווה את העלות הכוללת של השכר, לרבות משכורת, הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמקובל בחברה וזאת בהתאם להסכמי העבודה. הגמול של יורגן משולם באירו ומתורגם לש"ח על-פי שער חליפין ממוצע לשנת 2023 אירו-ש"ח. במהלך 2023 לאור מצב החברה הסכימו עובדי ומנהלי החברה לרדת בהיקף המשרה במרבית חודשי השנה.

** הוצאות בגין רכב ליסינג.

*** סיימה העסקתה בחברה ב 31/12/2023.

**** הסכומים מייצגים הוצאה חשבונאית בגין תשלום מבוסס מניות על פי תקני חשבונאות מקובלים, ההוצאה חושבה מראש במועד ההענקה על פי שווי ליום ההענקה ונפרסת לאורך חיי ההבשלה.

החברה לא שילמה למי מנושאי המשרה המפורטים בטבלה שלעיל תשלומים בגין שנת 2023 אשר לא פורטו בטבלה כאמור ואשר לא הוכרו בדוחות הכספיים לשנת הדיווח.

5.1. להלן פירוט בדבר התגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה

א. מנכ"ל החברה – מר שלמה נימרודי

מר נימרודי מכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 ביוני 2019. ביום 2 ביוני 2019, נחתם בין החברה לבין מר נימרודי הסכם העסקה. בהתאם להסכם העסקה, מר נימרודי מכהן כמנכ"ל החברה ומועסק במישרין על ידי החברה באותם תנאים שנקבעו בהסכם העסקה.

מר נימרודי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 75,000 ש"ח. השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.

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

מר נימרודי זכאי למענק שנתי של עד 500,000 ש"ח, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים. לא ניתן מענק בגין 2023.

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

גמול הוני: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר נימרודי 298,976 אופציות בשנת 2019 הניתנות למימוש ל-298,976 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים. כמו כן, בשנת 2020, לרבות בסמוך לפני ההנפקה, הוענקו למר נימרודי 2,080,283 אופציות, הניתנות למימוש ל-2,080,283 מניות רגילות של החברה. ליום 31 בדצמבר 2023, החזיק מר נימרודי 237,926 אופציות למניות החברה (בשים לב לאיחוד הון של 1:10 שביצעה החברה ביום 26 בנובמבר 2023. ראו דיווחים מיידיים מיום 16 באוקטובר 2023 ומיום 26 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-116154 ו- 2023-01-128112, בהתאמה) ("איחוד ההון"), מתוכם הבשילו 237,926 אופציות. בהתאם להחלטת האסיפה הכללית מיום 26 בפברואר 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-009369) ("אסיפת פברואר 2024"), כל האופציות האמורות לעיל ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 3.656 ש"ח. לפרטים אודות הקצאת אופציות למר נימרודי לאחר תאריך המאזן, ראו אסיפת פברואר 2024 ודיווח מיידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).

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

המשרה בה.

ב. סמנכ"ל שיווק – סיימון לואיס

מר לואיס מכהן כסמנכ"ל שיווק של החברה החל מיום 1 בינואר 2021.
מר לואיס זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח. השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.

כמו כן, מר לואיס זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, הוצאות רכב, טלפון סלולארי, הפרשות להסכם פנסיוני, ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, 22 ימי חופשה שנתית, דמי הבראה וימי מחלה לפי דין. מר לואיס זכאי להחזר הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו.

מר לואיס זכאי למענק שנתי של עד שתי משכורות חודשיות, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים. לא ניתן מענק בגין 2023.

תקופת העסקתו של מר לואיס הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום על ידי כל אחד מהצדדים בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 60 ימים. כמו כן, התחייב מר לואיס כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר לואיס בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הוני: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר לואיס 257,948 אופציות, הניתנות למימוש ל-257,948 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, מחזיק מר לואיס (בשים לב להתאמות לאיחוד ההון) 34,795 אופציות למניות, מתוכם הבשילו 17,734 אופציות. בהתאם להחלטות ועדת התגמול ודירקטוריון החברה מימים 7 באוגוסט 2023 ו- 29 באוגוסט 2023, בהתאמה (ראו דיווח מיידי מיום 29 באוגוסט 2023, מספר אסמכתא: 2023-01-100206) ("החלטת התמחור מחדש"), כל האופציות האמורות לעיל ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 3.656 ש"ח. לפרטים אודות הקצאת אופציות למר לואיס לאחר תאריך המאזן, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 בינואר 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-010644) ("מתאר ינואר 2024") ודיווח מיידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).

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

ג. סמנכ"לית כספים לשעבר - מיכל לוי שפינט

גב' מיכל לוי שפינט כיהנה כסמנכ"לית כספים של החברה החל מיום 1 ביוני 2021 ועד ליום 31 בדצמבר 2023.



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

גב' לוי הייתה זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח. השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.

כמו כן, גב' לוי הייתה זכאית לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, הוצאות רכב, טלפון סלולארי, הפרשות להסכם פנסיוני, ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, 22 ימי חופשה שנתית, דמי הבראה וימי מחלה לפי דין. גב' לוי הייתה זכאית להחזר הוצאות הנדרשות למילוי תפקידה.

גב' לוי הייתה זכאית למענק שנתי של עד שתי משכורות חודשיות, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים.

כמו כן, התחייבה גב' לוי כי לא תתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתה. כן, הצהירה גב' לוי בהסכם העסקתה כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הונג: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו לגב' לוי 440,000 אופציות הניתנות למימוש ל-440,000 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים. נכון למועד הדוח מחזיקה גב' לוי (בשים לב להתאמות לאיחוד ההון) 44,000 אופציות למניות החברה, מתוכם הבשילו 19,687 אופציות. בהתאם להחלטת התמחור מחדש, כל האופציות האמורות לעיל ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 3.656 ש"ח.

גב' לוי הייתה זכאית לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

ד. סמנכ"ל מכירות EMEA – יורגן פרייר

מר פרייר מכהן כסמנכ"ל מכירות EMEA של החברה החל מיום 1 באוקטובר 2021. מר פרייר זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 9,500 אירו. השכר הנ"ל אינו צמוד לבסיס הצמדה כלשהו.

כמו כן, מר פרייר זכאי לתנאים נלווים נוספים, ובין היתר, הוצאות רכב ו-24 ימי חופשה שנתית. מר פרייר זכאי להחזר הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו.

מר פרייר זכאי לעמלות בהיקף שנתי מצטבר של 80,000 אירו, בכפוף לתנאי תכנית העמלות של החברה.

תקופת העסקתו של מר פרייר הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום על ידי כל אחד מהצדדים בהודעה בכתב ומראש על בהתאם להוראות הדין. כמו כן, התחייב מר פרייר כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר פרייר בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הונג: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר פרייר



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

Highcon

250,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 250,000 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 (בשים לב להתאמות לאיחוד ההון), מחזיק מר פרייר 33,000 אופציות למניות, מתוכם הבשילו 12,500 אופציות. האופציות האמורות לעיל ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 3.656 ש"ח. לפרטים אודות הקצאת אופציות למר פרייר לאחר תאריך המאזן, ראו מתאר ינואר 2024 ודיווח מידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).

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

ה. סמנכ"ל פיתוח מיכאל ריבסקי

מר ריבסקי מכהן כסמנכ"ל פיתוח של החברה החל מיום 1 בספטמבר 2022. מר ריבסקי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח. השכר הנ"ל אינו צמוד למדד המחירים לצרכן.

כמו כן, מר ריבסקי זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, הוצאות רכב, טלפון סלולארי, הפרשות להסכם פנסיוני, ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, 22 ימי חופשה שנתית, דמי הבראה וימי מחלה לפי דין. מר ריבסקי זכאי להחזר הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו.

מר ריבסקי זכאי למענק שנתי של עד שתי משכורות חודשיות, בכפוף לעמידה ביעדים שנתיים מדידים שיאושרו על ידי דירקטוריון החברה מידי שנה, כגון: עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים. לא ניתן מענק בגין 2023.

תקופת העסקתו של מר ריבסקי הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום על ידי כל אחד מהצדדים בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 60 ימים. כמו כן, התחייב מר ריבסקי כי לא יתחרה בחברה לתקופה בת 6 חודשים ממועד סיום העסקתו. כן, הצהיר מר ריבסקי בהסכם העסקתו כי כל המידע הקנייני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

גמול הוני: מכוח תכנית האופציות לשנת 2019 של החברה, הוענקו למר ריבסקי 390,000 אופציות, הניתנות למימוש ל- 390,000 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני 4 שנים. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, מחזיק מר ריבסקי (בשים לב להתאמות לאיחוד ההון) 39,000 אופציות למניות, מתוכם הבשילו 9,375 אופציות. בהתאם להחלטות התמחור מחדש, האופציות האמורות לעיל ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 3.656 ש"ח. לפרטים אודות הקצאת אופציות למר ריבסקי לאחר תאריך המאזן, ראו מתאר ינואר 2024 ודיווח מידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).

מר ריבסקי זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי

המשרה בה.

5.2. גמול דירקטורים

א. בתקופת הדוח, הדירקטורים אשר אינם מקבלים שכר או דמי ניהול מהחברה, היו זכאים לגמול שנתי בסך 60,000 ש"ח וכן לגמול השתתפות והחזר הוצאות בהתאם לגמול משתנה הקבוע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"), בהתאם לדרגת החברה. החל ממועד אסיפת פברואר 2024, הדירקטורים אשר אינם מקבלים שכר או דמי ניהול מהחברה, כפי שיכחנו מעת לעת, יהיו זכאים לגמול שנתי ולגמול השתתפות והחזר הוצאות על-פי "הסכום הקבוע", כהגדרתו בתקנות הגמול, בהתאם לדרגת החברה כפי שתהיה מעת לעת.

יצוין, כי במהלך שנת 2021, הוענק לדירקטורים בחברה תגמול הוני בהיקף השווה לשלוש שנות כהונה, אשר יבשיל בשלושים ושש (36) מנות חודשיות שוות. לפרטים אודות דוח ההצעה הפרטית לדירקטורים, ראו דוח מיידי של החברה מיום 25 בפברואר 2021 ודוח מתקן מיום 30 במרץ 2021 (מס' אסמכתאות: 2021-01-023560 ו-050487-01-2021, בהתאמה). עוד יצוין, כי לאחר תאריך המאזן, במסגרת אסיפת פברואר 2024 הוחלט על הענקת תגמול הוני לדירקטורים.

כחלק מתכנית ההתייעלות בחברה, הדירקטורים, לרבות הדירקטורים החיצוניים והדירקטורית הבלתי תלויה, הודיעו לחברה על בקשתם, כי החל מיום 1 באפריל 2023 ולמשך תקופה של חצי שנה, הם ויתרו על חלק מהגמול לו הם היו זכאים.

לפרטים אודות הקצאת אופציות לכל אחד מהדירקטורים לאחר תאריך המאזן, ראו אסיפת פברואר 2024 ודיווח מיידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).

ב. יו"ר דירקטוריון החברה – מר אלון בר שני

ביום 1 באפריל 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהמשך לאישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, את התקשרות החברה בהסכם שירותים עם יו"ר דירקטוריון החברה, מר אלון בר שני, לפיו בתמורה לשירותיו כיו"ר דירקטוריון פעיל בהיקף משרה של 30%, מר בר שני יהיה זכאי, בין היתר, לדמי ניהול חודשיים בסך של 30,600 ש"ח (בתוספת מע"מ), כנגד חשבונית.

לפרטים נוספים אודות תנאי הסכם השירותים כאמור, ראו דוח זימון האסיפה מיום 25 בפברואר 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-023581) ודוח מתקן מיום 30 במרץ 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-050625), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה. לפרטים אודות הקצאת אופציות למר בר שני לאחר תאריך המאזן, ראו אסיפת פברואר 2024 ודיווח מיידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).

6. **תקנה 21א - השליטה בתאגיד**
6.1 נכון למועד הדוח, אין בעל שליטה בחברה.
7. **תקנה 22 – עסקאות עם בעל שליטה**
נכון למועד הדוח, אין בעל שליטה בחברה.
- 7.1 **ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**
ראו תקנה 29א להלן.
- 7.2 **פטור ושיפוי דירקטורים ונושאי משרה**
ראו תקנה 29א להלן.
8. **תקנה 24א) - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה**
לפירוט, למיטב ידיעת החברה והדירקטורים שלה, בדבר החזקות במניות ובניירות ערך אחרים של כל בעל עניין ונושא משרה בכירה בחברה, סמוך למועד פרסום הדוח ראה דוח מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה שדווח ביום 24 בינואר 2024, מספר אסמכתא: 2024-01-009909 ודיווח מיידי של החברה מיום 11 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-021262).
9. **תקנה 24א – הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים**
לפירוט בדבר ההון הרשום, ההון המונפק וניירות הערך ההמירים של החברה בסמוך למועד פרסום הדוח, ראו דוח מיידי מיום 5 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-022389).
10. **תקנה 24ב- מרשם בעלי המניות**
למרשם בעלי המניות של החברה בסמוך למועד פרסום הדוח, ראו דוח מיידי מיום 5 במרץ 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-022389).
11. **תקנה 25א – מען רשום ופרטיו של התאגיד**
כתובת: נחל שניר 2, יבנה.
טלפון: 08-9101705; פקס: 08-9101706
דואר אלקטרוני: ami.fishman@highcon.net
אתר אינטרנט: <https://www.highcon.net>

12. תקנה 26- הדירקטורים של התאגיד במועד הדוח

להלן פירוט לגבי הדירקטורים המכהנים בחברה נכון למועד פרסום הדוח:

אלון בר שני	בן ציון (בני) לנדא	אילן רון	יואב מרדכי צרויה	עדינה שור	מלכה רנד	סיגל קלמנסון קושניר	
54906409	314093550	059149831	028927119	056543283	022614531	025526740	מספר זהות
21.7.1957	2.6.1946	27.2.1965	1.12.1971	29.7.1960	10.10.1966	11.7.1973	תאריך לידה
פשוש 369, מכבים	איתמר בן אבי 35, נס ציונה	חיסין 11, תל-אביב	דרך חברון 24, ירושלים	ויתקין 3א, הרצליה	השיזף 8, אורנית	האילנות 112, צופית	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית	ישראלית וקנדית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	נתינות
יו"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטורית בלתי תלויה	דח"צית	דח"צית	תפקיד בחברה
לא	לא	לא	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים	ועדת ביקורת, ועדת תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים	ועדת ביקורת, ועדת תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים	חברות בוועדות דירקטוריון
לא	לא	לא	לא	כן	כן	כן	אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית/ דירקטור חיצוני מומחה
כן	לא	כן	כן	כן	כן	לא	האם החברה



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

אלון בר שני	בן ציון (בני) לנדא	אילן רון	יואב מרדכי צרויה	עדינה שור	מלכה רנד	סיגל קלמנסון קושניר	
							רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות.
לא	מחזיק ב- 100% ממניות חברת לנדא וונצ'רס בע"מ	לא	לא	לא	לא	לא	אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל עניין בחברה – התפקיד שממלא
11.1.2021	19.11.2020	20.3.2023	20.3.2023	13.12.2020	26.2.2024	16.2.2021	תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה
השכלה	תואר ראשון בכלכלה והיסטוריה מהאוניברסיטה העברית בירושלים. תואר שני במנהל עסקים (MBA) מהאוניברסיטה העברית בירושלים.	תואר ראשון במדעי המדינה, אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת ג'ורג' וושינגטון (Washington DC, US)	תואר ראשון במדעי המחשב ומתמטיקה, אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במדעי המחשב, אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב.	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים כללי מאוניברסיטת משיגן סטייט, ארה"ב. תואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת משיגן סטייט, ארה"ב	תואר ראשון (BA) בחשבונאות ניהולית ומערכות מידע, המכללה הטכנולוגית בירושלים. בעלת רישיון בראיית חשבון	תואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת תל אביב. תואר ראשון במדעי המחשב מהמרכז הבינתחומי הרצליה תואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת	



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

אלון בר שני	בן ציון (בני) לנדא	אילן רון	יואב מרדכי צרויה	עדינה שור	מלכה רנד	סיגל קלמנסון קושניר	
			אוניברסיטת נורת'וסטרן בשיתוף עם אוניברסיטת תל אביב.			תל אביב	
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל HP Indigo Ltd.	מנכ"ל ודירקטור בחברת Kenover Marketing Corp; דירקטור בשופרסל ושותף ב-JVP VC.	שותף כללי בקרן הון סיכון JVP.	מנכ"לית סקודיקס בע"מ בשנים 2020-2018. מנכ"לית ויו"ר לוסיד לוגיקס פתרונות תוכנה בע"מ בשנים 2013-2018. סמנכ"לית תפעול במיקור חוץ ב-ESH הבנק הדיגיטלי מ 2023 ועד היום.	דירקטוריות בספיר בע"מ; דירקטורית ביפתח החברה לפיתוח קריית גת בע"מ; שותפה מייסדת ברנד פיינס בע"מ; Purple Biotech (formerly Kitov Pharma) A NASDAQ and Tel-Aviv traded company PPBT-controller	שותפה מייסדת אינפיאפס בע"מ ופופאינטו בע"מ מנכ"לית ושותפה מייסדת סטארגט פארמה בע"מ	
תאגידים נוספים בהם משמש דירקטור	Redefine meat; Twine Solutions האוניברסיטה העברית בירושלים,	אינופוברו, קינוקו-טק, וונדר וג'יס, Kenover Marketing Corp ושופרסל.	D.I.Z. Soft ,LTD, Akeyless Security Biz- ,LTD Effective Chain ,LTD	סטראטסיס;	ספיר בע"מ; ביפתח החברה לפיתוח קריית גת בע"מ	סטארגט פארמה בע"מ ופופאינטו בע"מ	



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

סיגל קלמנסון קושניר	מלכה רנד	עדינה שור	יואב מרדכי צרויה	אילן רון	בן ציון (בני) לנדא	אלון בר שני	
			, Reaction Ltd Control Up , LTD. Coronet Cyber Security , LTD. Morphisec Information Security 2014 NSL , LTD. , Comm LTD. Pyramid Holdings , B. V. QualiSystems , LTD. , Rezilion Inc. Road2 Innovation , Ltd. Secret , LTD. Double Octopus Source , LTD. Defense Theta , LTD. , Ray LTD. Unispectral Aderz - ו LTD. Media LTD.		בע"מ, לנדא וונצ'רס בע"מ, לנדא קפיטל 2020 בע"מ, לומט טכנולוגיות בע"מ, לוסיקס בע"מ, לנדא ננומטאליקס בע"מ, גינסל בע"מ, ריפלו בע"מ לנדא דיסרופטיב אינבסטמנט בע"מ ננומטליקס בע"מ	צופן חברה לתועלת הציבור ; A-CAT	
לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה

13. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה

להלן פירוט לגבי נושאי המשרה הבכירה המכהנים בחברה נכון למועד הדוח:

13.1. שלמה נימרודי

מספר זהות	54271713
תאריך לידה	13.9.1957
מען להמצאת כתבי בידין	נחל שניר 2, יבנה
נתינות	ישראלית
תפקיד בחברה	מנכ"ל
השכלה	תואר ראשון בכלכלה - האוניברסיטה העברית ירושלים; תואר שני בכלכלה - האוניברסיטה העברית ירושלים; הכשרת מנהלים מתקדמת (AMP) - אוניברסיטת הרווארד, ארה"ב
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל החברה ומנכ"ל רמות שבאוניברסיטת תל אביב בשנים 2019-2012
האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה	לא
האם מורשה חתימה עצמאי בחברה	לא

13.2. עמי פישמן

מספר זהות	040064974
תאריך לידה	5.6.1980
מען להמצאת כתבי בידין	דרך הים 11, גני תקווה
נתינות	ישראלית
תפקיד בחברה	סמנכ"ל כספים
השכלה	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות - המסלול האקדמי של המכללה למינהל; תואר שני במנהל עסקים ומימון - המסלול האקדמי של המכללה למינהל.
תעסוקה בחמש השנים האחרונות	סמנכ"ל כספים באוקורה אוטומטד ביזנס; מנהל כספים וחשב בחברה.



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

Highcon

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

13.3. דן אברהם

025755976	מספר זהות
4.2.1974	תאריך לידה
גן שלמה, 7680200	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית	נתינות
סמנכ"ל תפעול	תפקיד בחברה
BSc בתעשייה וניהול - אוניברסיטת תל אביב; MBA במנהל עסקים - המכללה למנהל	השכלה
סמנכ"ל שרשרת אספקה בנו-אקס אימיגינג בע"מ; סמנכ"ל תפעול בנו דיימנשן; וסמנכ"ל תפעול וכספים בסטראטזיס אירופה.	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

13.4. Jurgen Freier

CH1HYZ776	מספר דרכון
29.2.1964	תאריך לידה
Fellererplatz 4, 81479 Munchen	מען להמצאת כתבי בידין
גרמנית	נתינות
סמנכ"ל מכירות ומנהל כללי EMEA ו-APAC	תפקיד בחברה
Master of Economics and informatics, Fachhochschule Leipzig, Germany	השכלה
מנהל מכירות ב-HP Inc; יועץ עצמאי ב-JF Projectconsult GmbH	תעסוקה בחמש השנים האחרונות



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

Highcon

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

13.5. סיימון לואיס

30633444	מספר זהות
20.3.1966	תאריך לידה
שמעון 60, בית שמש	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית ובריטית	נתינות
סמנכ"ל שיווק	תפקיד בחברה
BA במשפטים, Oxford ; University MBA – Manchester Business School	השכלה
SVP Marketing, Strategy & Business Development	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

13.6. מיכאל ריבסקי

011535374	מספר זהות
23.11.1967	תאריך לידה
הגדוד העברי 34, הרצליה	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית ובלגית	נתינות
סמנכ"ל פיתוח	תפקיד בחברה
M.Sc הנדסת מכונות, הטכניון – מכון טכנולוגי לישראל	השכלה
סמנכ"ל פיתוח בחברת Greenonyx	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

13.7. אורן גרופי

024120735	מספר זהות
7.4.1969	תאריך לידה
-	מען להמצאת כתבי בידין
ישראלית	נתינות
מבקר פנימי	תפקיד בחברה
תואר ראשון במנהל עסקים – המסלול האקדמי של המכללה למנהל; תואר שני במשפטים (LLM) – אוניברסיטת בר-אילן. רואה חשבון מוסמך בישראל.	השכלה
שותף וראש מחלקת ביקורת פנימית וניהול סיכונים במשרד KPMG (סומך חייקין).	תעסוקה בחמש השנים האחרונות
לא	האם בן משפחה של בעל ענין אחר בחברה
לא	האם מורשה חתימה עצמאי בחברה

14. תקנה 26ב – מורשה חתימה עצמאי

אין לחברה מורשה חתימה עצמאי.

15. תקנה 27- רואה החשבון של התאגיד

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

16. תקנה 28 – שינוי בתקנון החברה

בחודש נובמבר, 2023, ביצעה החברה שינוי בתקנון החברה, לאור איחוד ההון ועדכון ההון הרשום. לפרטים נוספים, ראו דוח מידי מיום 20 בנובמבר 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-125916), המובא בדוח זה בהכללה על דרך ההפניה.

17. תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים; החלטות אסיפה כללית מיוחדת של החברה

17.1. החלטות הדירקטוריון שאינן טעונות אישור של האסיפה הכללית

במהלך שנת הדיווח לא התקבלו החלטות דירקטוריון בעניינים המפורטים בתקנה 29(א), שאינן טעונות אישור של האסיפה הכללית.

17.2. החלטות אסיפה כללית מיוחדת

במהלך שנת הדיווח לא התקבלו החלטות באסיפה הכללית של החברה שלא בהתאם להמלצות הדירקטוריון בעניינים המפורטים בתקנה 29(א).
כמו כן, במהלך שנת הדיווח לא התקבלו החלטות של אסיפה כללית מיוחדת של בעלי המניות בחברה.

18. תקנה 29א - החלטות החברה בדבר פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה שבתוקף

בתאריך הדוח

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

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

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

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

18.3. ביטוח – ביום 21 במרץ 2024, אישרה ועדת התגמול של החברה, בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התשי"ס-2000, תקנון ההתאגדות ומדיניות התגמול של החברה, התקשרות בפוליסה לביטוח אחריות לנושאי משרה



הייקון מערכות בע"מ - דוח פרטים נוספים על החברה לשנת 2023

Highcon

בחברה, לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בחברה בכובעם כדירקטורים. תקופת הפוליסה היא עד ליום 7 במרץ 2025 (כולל); סך הכיסוי לכל תביעה בודדת ובסך הכל הינו עד גובה של 40 מיליון ש"ח; הפרמיה לתשלום עבור הפוליסה, לכל תקופת הכיסוי, הינה בגובה של 97.5 אלפי ש"ח; וסכום ההשתתפות העצמית – לנושא משרה – ללא השתתפות עצמית. לחברה – ללא השתתפות עצמית (למעט בארה"ב ובקנדה – בהן העלות היא 40 אלפי ש"ח למקרה) ו-100 אלפי ש"ח למקרה של תביעת ניירות ערך (בישראל בלבד).

תאריך: 21 במרץ 2024

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

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9ב(ד)(1)

לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970

אני, שלמה נימרודי, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של הייקון מערכות בע"מ ("התאגיד") לשנת 2023 ("הדוחות");
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

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

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ד)(2)
לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970

אני, עמי פישמן, מצהיר בזה כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של הייקון מערכות בע"מ ("התאגיד") לשנת 2023 ("הדוחות");
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

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