

# קונטיניואל בע"מ

## דוח תקופתי לשנת 2021

ביום 1 בדצמבר 2021 פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה לציבור של מניותיה הנושא תאריך 2 בדצמבר 2021 וביום 2 בדצמבר 2021 פרסמה החברה הודעה משלימה במסגרת התשקיף (להלן ביחד: "התשקיף"). החל מיום 7 בדצמבר 2021 החברה הינה תאגיד מדווח, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, והחל ממועד זה מניותיה רשומות למסחר בבורסה בתל אביב.

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות המונח בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"). ביום 28 ביוני 2021 אישר דירקטוריון החברה כי מתקיימים לגביה התנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" כאמור, כאשר במסגרת אישורו האמור, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המפורטות בתקנה 5 לתקנות ובכלל זה: ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; פטור מיישום הוראות התוספת השנייה לתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם ("דוח גלאי")) ודיווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתית. ביום 7 בדצמבר 2021 דיווחה החברה כי החל מתקופת הדיווח המתחילה ביום 1 בינואר 2021 היא תדווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתית בהתאם להוראות תקנה 5(5) לתקנות. נכון ליום 1 בינואר 2022 החברה עומדת בתנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" בהתאם לתקנה 5 לתקנות. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 7 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-177402).

דוח זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. מידע זה כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים המתייחסים לאירועים או לעניינים עתידיים, ובכללם התייחסות לגורמי סיכון והתפתחויות שונות המתוארות בדוח, אשר התממשותם אינם ודאית ומושפעת מגורמים שונים, אשר אינם בשליטת החברה.

מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והינו מבוסס, בין היתר, על הערכות החברה, אשר מתבססות על נתונים וגורמים מגוונים ושונים, אשר נכונותם או אמיתותם לא נבדקה על ידי החברה.

מובהר בזאת, כי התוצאות העתידיות כפי שתתרחשנה בפועל עלולות להיות שונות מהמתואר בדוח זה. מידע צופה פני עתיד בדוח זה מתייחס אך ורק למועד בו הוא נכתב, והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל מידע, הנוגע למידע צופה פני עתיד כפי שמופיע בדוח, ככל שמידע נוסף בקשר למידע האמור יגיע לידיעתה.

# קונטיניואל בע"מ

## דוח תקופתי לשנת 2021

### מבנה הדוח התקופתי

פרק א' - תיאור עסקי התאגיד

פרק ב' - דוח הדירקטוריון

פרק ג' - דוחות כספיים לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

פרק ד' - פרטים נוספים

פרק ה' - הצהרות מנהלים

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוח תקופתי לשנת 2021**

**- פרק א' -**

**תיאור עסקי התאגיד**

# קונטיניואל בע"מ

## דוח תקופתי לשנת 2021

### פרק א' – תוכן עניינים

	<b>חלק ראשון   תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד</b>	
עמ' 1-א	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	
9-א	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	
10-א	חלוקת דיבידנדים	
	<b>חלק שני   מידע כספי ומידע אחר</b>	
11-א	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה	
11-א	סביבה כלכלית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	
	<b>חלק שלישי   תיאור תחומי הפעילות</b>	
14-א	כללי	
18-א	מידע כללי על תחום הפעילות	
28-א	מוצרים ושירותים	
36-א	מוצרים חדשים בפיתוח	
37-א	לקוחות	
44-א	שיווק והפצה	
46-א	תחרות	
49-א	עונתיות וכושר ייצור	
49-א	מחקר ופיתוח	
	<b>חלק רביעי   פרטים נוספים על עסקי התאגיד</b>	
62-א	כללי	
63-א	נכסים לא מוחשיים	
63-א	הון אנושי	
65-א	הון חוזר	
65-א	השקעות	
65-א	מימון	
66-א	מיסוי	
66-א	סיכונים סביבתיים	
66-א	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד	
67-א	הסכמים מהותיים	
68-א	הסכמי שיתוף פעולה	
68-א	הליכים משפטיים	
68-א	יעדים ואסטרטגיה עסקית	
70-א	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	
71-א	דיון בגורמי סיכון	

## פרק א' – תיאור עסקי התאגיד

בפרק זה מובא תיאור עסקי קונטיניואל בע"מ ("החברה") והתפתחות עסקיה במהלך שנת 2021 ("תקופת הדוח") ועד למועד פרסומו של דוח זה. למעט אם נאמר מפורשות אחרת, הנתונים הכספיים המופיעים בדוח תקופתי זה נכונים ליום 31 בדצמבר 2021 ("מועד הדוח התקופתי" או "מועד הדוח").

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

#### 1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

- 1.1. החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית ביום 22 ביולי 2013 תחת השם סלמינינג בע"מ וביום 26 במרץ 2018 שינתה את שמה לשמה הנוכחי.
- 1.2. ביום 5 בדצמבר 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור של מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") על פי תשקיף להשלמה נושא תאריך 2 בדצמבר 2021 והודעה משלימה מיום 2 בדצמבר 2021 (להלן ביחד: "התשקיף").<sup>1</sup> ביום 8 בדצמבר 2021 החלו המניות וכתבי האופציה (סדרה 1) של החברה להיסחר בבורסה.
- 1.3. ממועד היווסדה ולמועד הדוח, החברה פועלת בתחום פעילות אחד – מחקר ופיתוח ומתן שירותים מבוססי תוכנה למטרת ניתוח, ניטור וטיוב (analytics, monitoring and optimization) של תקשורת לתחבורה מתקדמת ובפרט, של תקשורת למכשירים הנמצאים בתנועה ומחוברים לרשתות סלולריות.
- 1.4. שירותי התוכנה שמפתחת החברה מיועדים לבצע ניתוח מדוייק ובזמן אמת וכן חיזוי של ביצועי הרשת הסלולרית הפרושה במרחב הגיאוגרפי ובפרט של ביצועי הרשת בפריסה על נתיבי תנועה באמצעות מידע המתקבל ממכשירי קצה המחוברים לרשת וצורכים באמצעותה שירותים על ידי שידור וקליטה. בנוסף, מאפשרים שירותי התוכנה שבפיתוח לאסוף נתונים על פרופיל השימוש ואיכות השירות של יחידת הקצה (רכב מקוון, מכשיר נייד, רכבות, רחפנים וכד') וכן לנתח תבניות תנועה.
- 1.5. הטכנולוגיה שמפתחת החברה מאפשרת לנטר כל מכשיר קצה הנמצא בתנועה ומחובר לרשת הסלולרית. האסטרטגיה של החברה היא להתמקד בשנים הקרובות בתקשורת עבור תחבורה חכמה ובמכשירים כגון, כלי רכב פרטיים וציבוריים המחוברים לרשת (מכונות מחוברות, מכונות חשמליות ובעתיד רכב אוטונומי), ציוד לוגיסטי (מלגוזות, רחפנים ורובוטים ממונעים), בקרים מקוונים (Internet of Things - IoT) וכיוצ"ב.
- 1.6. ייחודה העיקרי של הטכנולוגיה פרי פיתוחה של החברה הוא ביכולתה לנתח מסלולי נסיעה וכן את איכות התקשורת המסופקת לכל המכשירים המחוברים לרשת ונמצאים בתנועה באופן יעיל מתוך מאגרי מידע (Big Data) עצומים, המצויים בידי מפעילי הרשת הסלולרית, וממידע הנאסף באופן רציף ממכשירי קצה מרובים, הנעים בו זמנית על פני כל צירי התנועה השונים במדינה (כגון, רחובות עירוניים, כבישים מהירים ומסילות רכבת). בנוסף, המערכת מציעה יתרון יחודי ביכולת חיזוי איכות התקשורת בתנועה וביכולות אופטימיזציה ותיקון אוטומטי של איכות התקשורת.

<sup>1</sup> מס' האסמכתא של תשקיף להשלמה נושא תאריך 2 בדצמבר 2021 הינו 2021-01-175158; מס' האסמכתא של ההודעה המשלימה מיום 2 בדצמבר 2021 הינו 2021-01-175881. התשקיף, כהגדרתו לעיל, מובא בזאת על דרך ההפניה.

1.7. התקנת מוצרי החברה במרכזי השליטה והבקרה של המפעילים הסלולריים מאפשרת למפעילים לעבד ולנתח באופן סטטיסטי וברמת דיוק גבוהה את המידע המשתנה המגיע אליהם באופן רציף ממכשירי הקצה, כגון, מיקום המכשיר, מהירות תנועתו, איכות הקליטה והשידור שלו בכל נקודת זמן וקצב מעבר הנתונים על גבי הרשת (גלישה סלולרית). בנוסף לנתונים הנאספים מהרשת הסלולרית, מאפשרת המערכת לנתח נתונים הנאספים מיחידות הקצה (המכשיר הנייד או המכוננית). איסוף וניתוח המידע מתבצע באמצעות מוצרי החברה המותקנים באתר המפעיל הסלולרי (לרבות סביבת ענן בבעלות המפעיל), באופן המאפשר לחברה לספק את השירות בעוד שהמידע והנתונים נשארים בחזקתו המפעיל הסלולרי. בנוסף, המידע והנתונים באמצעותם ניתן השירות הינם מוצפנים כך שהחברה מספקת את השירות למפעיל באופן שפרטיו של המשתמש ברשת הסלולרית (צרכן הקצה) אינם נחשפים בפניה. לאור האמור, החברה אינה נחשפת ישירות לפרטיהם האישיים של המשתמשים ברשת הסלולרית כך שהאחריות לשמירה על פרטיות המשתמשים ברשת הינה של המפעיל הסלולרי בהתאם לרגולציה החלה עליו.

1.8. רכבים מקוונים ורכבים חשמליים זקוקים לחיבור פעיל לרשת הסלולרית על מנת לספק את שירותי המידע החיוניים לנסיעה, להעביר מידע לענן ובעתיד על מנת לאפשר תמיכה ביכולות נהיגה אוטונומיות ושליטה מרחוק. הטכנולוגיה של החברה מאפשרת למפעילי הרשת להפיק מידע חיוני ואיכותי בנוגע לאיכות שרתי התקשורת המסופקים למכשירים בתנועה על גבי הרשת ועל ידי כך - לשפר את ביצועיה לטובת משתמשי הקצה ולאפשר שירותי קישוריות לתחבורה מתקדמת.

1.9. מייסדי החברה הם ג'ורג' סניפר, עומר גבע, חוסה קואנקה ושמואל מורד, שהינם בעלי ניסיון בתחום תוכנה, Big Data ורשתות סלולריות. למועד הדוח, מר סניפר מכהן כמנכ"ל ודירקטור בחברה ומר גבע הינו מנהל פיתוח עסקי ויו"ר הדירקטוריון. ה"ה קואנקה ומורד הינם עובדי החברה בתחום המחקר ובתחום אופטימיזציה ורשת, בהתאמה.

#### שוק ניטור הרשת הסלולרית וחיבוריות לרכבים

1.10. כללי - שוק ניטור ואופטימיזציה של קישוריות הרשת הסלולרית בו פועלת החברה כולל ציוד, מערכות תוכנה ושירותי מדידה ושיפור הביצועים של רשתות סלולר. היקף שוק האופטימיזציה של הרשת הסלולרית בשנת 2022 נאמד בכ-9.08 מיליארד דולר ארה"ב,<sup>2</sup> כאשר הטמעת רשתות סלולר בטכנולוגיית דור 5 (5G) בהווה ובשנים הקרובות צפויה להגדיל אף יותר את הצורך במערכות ניטור ובקרת רשת.

1.11. מערכות ניטור רשת סלולרית - למועד הדוח, החברות העיקריות הפועלות בשוק זה מוכרות מערכות ניטור הקוראות פלטים מציוד הרדיו של הרשת הסלולרית (Radio Access Network - RAN). פלטים אלה כוללים נתונים גולמיים, אשר נאספים מהאתרים השונים הפרוסים ברחבי המדינה בה פועל מפעיל הרשת. מערכות אלו סוכמות את הנתונים, ממפות אותם לאתרים ומציגות תמונה גיאוגרפית מלאה של תקינות הרשת באזורים שונים. מהנדסי רדיו עושים שימוש במערכות הניטור הקיימות בעיקר על מנת

---

<sup>2</sup> Markets and Markets - Network Optimization Services Market, 2016. Link: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/network-optimization-services-market-207312466.html>

לאחר בעיות נקודתיות ברשת לצורך תיקון.

- 1.12 מערכות לניתוח הרשת – מערכות אלו משולבות בדרך כלל עם מערכת הניטור ו/או האופטימיזציה, ומספקות תובנות נוספות ודוחות על דפוסי שימוש ברשת, עומסים אזוריים או שעתיים קבועים וכיוצ"ב. פרקטיקות נוספות בשימוש בידי מפעילים לניטור איכות השירות על נתיבי תעבורה הינן רכבי מעבדה, אשר אוספים נתוני רשת תוך כדי נסיעה (Drive Tests) ורכישת מידע מגופים חיצוניים שאוספים נתונים מאפליקציות שמותקנות על מכשירים ניידים.
- 1.13 מערכות לטיוב הרשת (אופטימיזציה) – מערכות אלו מבצעות את התיקונים ברשת על סמך קריאת הפלטים המוזכרים לעיל. אלה אינם בהכרח תיקונים של תקלות, אלא שינויים בהגדרות שנועדו למקסם את משאבי הרשת המוגבלים לטובת כלל המנויים ברשת. כאשר התיקונים כאמור מתבצעים באופן אוטומטי, מערכת הטיוב נקראת SON (Self-Organizing Networks) והיא מייצרת באופן אוטונומי את הפקודות לתיקונים ברשת. מערכות טיוב רבות נסמכות על תיקונים ידניים (לא אוטומטיים).
- 1.14 מערכות לניתוח חווית המשתמש ופרופיל השימוש – אלו משולבות בדרך כלל עם נתוני לקוח או קבוצה עסקית על מנת לאתר לקוחות בסכנת נטישה, לפלח את מאגר הלקוחות על מנת להציע את המוצרים המתאימים ביותר, וכיוצ"ב.
- 1.15 תחבורה מתקדמת – שוקים מתפתחים

- שוק מערכות לתקשורת עבור תחבורה מתקדמת (V2X) - התפתחות שוק התחבורה המתקדמת (רכבים מקוונים, רכבים חשמליים ויכולות אוטונומיות), צפוי להגדיל משמעותית את ההשקעות במערכות תקשורת ייחודיות לתחבורה ביחידות הקצה (רכבים) וברשת הסלולרית אליה הם מתחברים על מנת לאפשר העברת מידע בצורה אמינה ובקצבים גבוהים שוק ה-V2X מתאר את כל המערכות התומכות בתקשורת לרכב ובתקשורת בין רכבים. השוק צפוי להתפתח ולהגיע לממדים של 10 מיליארד דולר ב-2027. בכוונת החברה להשתמש בטכנולוגיה הייעודית שפותחה על מנת להציע שירותים בשוק זה.
- שוק מסחר ושרותים במידע מהמכונית המקוונת - בשנת 2021 העריכה חברת המחקר מקינזי כי שוק המסחר ושרותים במידע מהמכונית המקוונת יגיע להיקף של כ-250-400 מיליארד דולר ארה"ב עד שנת 2030. החברה מתעתדת להשתמש בטכנולוגיה הייחודית לניתוח מסלולי תנועה ופרופיל משתמשים בתנועה על מנת לפנות לשווקים משניים חדשים כגון - יצרני מכוניות מקוונות (מכונית בעלות תקשורת סלולרית מובנית), שוק תכנון תחבורה ושוק שירותי מידע מבוססי מיקום. בכפוף להשלמת המחקר והפיתוח בהצלחה, כניסה לתחום המכוניות המקוונות עשוי להגדיל משמעותית את השוק הפוטנציאלי של החברה ולהרחיבו לשימושים ויישומים המתבססים על המידע אשר מכונית מקוונת מייצרת ומשדרת (Connected Car Data).

1.16 פעילות החברה בין השנים 2013-2018

בשנים הראשונות שלאחר היווסדה, הציגה החברה את החידוש המשמעותי הראשון בתחום ניטור הרשת שהינו שיטה אלטרנטיבית לניטור של ביצועי רשת הסלולר המבוצע על בסיס נתונים אשר מופקים מצידוד הרדיו. השיטה הייחודית שפותחה התבססה על ניתוח חווית המשתמש מכל יחידות הקצה (באמצעות שימוש בנתונים מצידוד המיתוג ברשת הסלולר). נתונים אלה נאגרים אצל המפעיל

בצורת רשומות ונקראים (Call Detail Records) CDRs. מערכת ניטור זו התבססה על CDRs ושילבה טכניקת ניתוח שונה מאלו שסיפקו המערכות שהיו מקובלות בשוק. למרות השוני לעומת נתוני הקלט המסורתיים, הצליחה המערכת לנטר את ביצועי רשת ה-RAN ולהפיק המלצות לשיפור ביצועים. המערכת היוותה פריצת דרך בשוק ניטור הרשת, הניתוח והטיוב, משום שהסקת המסקנות נעשתה לפי חוויית הלקוח (משתמש הקצה ברשת) ולא לפי מדדים טכניים של אתרים סולאריים ופרוטוקולים. התובנות לגבי חוויית המנויים מוצבו בתחום ניתוח הרשת וההמלצות לתיקונים ולשינויים של פרמטרים בשכבת הרדיו, בהתאם לנתונים שהתקבלו מהמנויים, סיווגו את החברה כיצרנית של טכנולוגיה ייחודית בתחום מערכות אופטימיזציה (SON) וניתוח רשת.

#### 1.17 פעילות החברה משנת 2018 ועד היום

כחלק מפיתוח של יכולות לניתוח הרשת שהתבססו על חוויית מכשיר קצה, זיהתה החברה פוטנציאל רב בניטור ביצועי הרשת על גבי צירי תנועה, שכן האלגוריתמים שפיתחה איפשרו למערכת להבין מתי והיכן צריכת שירותים מהרשת הסלולרית נעשית תוך כדי תנועה. על מנת להשלים את המיקוד בחוויית משתמש בתנועה, פיתחה החברה אלגוריתמים נוספים תוך שימוש בבינה מלאכותית - AI (Artificial Intelligence) ובלמוד מכונה - ML (Machine Learning) במטרה לזהות במדויק את ציר התנועה עליו בוצע השימוש ברשת הסלולר.

מיצובה של החברה כייחודית בתחום ניתוח חוויית הלקוח על גבי ציר תנועה (Connected Mobility) הצריך שינויים באסטרטגיית השיווק, סיום יזום של תהליכי מכירה של מערכות אופטימיזציה ובניית תהליכי מכירה חדשים.

למועד הדוח, פלח השוק העיקרי של החברה נותר מפעילי תקשורת סולאריים. טכנולוגיית ניתוח צירי התנועה מאפשרת לחברה לפנות לשווקים משניים חדשים כגון - יצרני מכוניות מקוונות (מכונית בעלות תקשורת סלולרית מובנית). בכפוף להשלמת המחקר והפיתוח בהצלחה, כניסה לתחום המכוניות המקוונות עשוי להגדיל משמעותית את השוק הפוטנציאלי של החברה ולהרחיבו לשימושים ויישומים המתבססים על המידע אשר מכונית מקוונת מייצרת ומשדרת (Connected CarData). בשנת 2021 העריכה חברת המחקר מקינזי כי השוק של מסחר ושרותים במידע מהמכונית המקוונת יגיע להיקף של כ-250 מיליארד דולר ארה"ב עד שנת 2030.<sup>3</sup>

למועד הדוח, לרשתות סלולריות קיים אתגר טכנולוגי אינהרנטי לספק איכות תקשורת גבוהה ועקבית עבור מנויים הנמצאים בתנועה הצורכים את שירותי הרשת. איכות גלישת נתונים או שיחה קולית בדרך כלל יהיו נחותות בתנועה לעומת מצבים נייחים. כמו כן, חרף שכחותן של בעיות בהן נתקל המנוי בזמן תנועה, למיטב ידיעת החברה, ברוב המקרים לא מתבצע ניטור של אותן בעיות או תקלות. הסיבה לכך נעוצה בקלטים של מערכות הניטור המסורתיות הקיימות כיום השוק, שאינם מאפשרים למפעילים הסלולרים לחבר מסלולי נסיעה ועל כן לא ניתן להסיק באמצעותם מהי איכות השירות

<sup>3</sup> Unlocking the full life-cycle value from connected-car data, McKinsey, 2021 (<https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/unlocking-the-full-life-cycle-value-from-connected-car-data>)

שסופקה למשתמש הקצה, וממילא אף לא לשפרה.

איכות רשת ירודה על גבי צירי תנועה משליכה, בין היתר, על סוגי הצרכנים הבאים:

(1) מכוניות מקוונות: שירותי הרשת הניתנים דרך מממשק החיבוריות המובנה ברכב מאפשרים שימושי וידאו ואודיו וכן עדכוני תוכנה למערכות הרכב השונות. טכנולוגיות חדשות ברכב נסמכות על שידור וקליטת נתונים בקצבים גבוהים של מצלמות ובקרים המשמשים לבטיחות הנהיגה.

(2) רכבים אוטונומיים: במספר מדינות נעשה כיום שימוש מבוקר בנהיגה אוטונומית, המלווה בשליטה והתערבות מרחוק בעת זיהוי עצמי של תקלה. שליטה זו מתבצעת אך ורק באמצעות רשת סלולרית המאפשרת קצבי שידור גבוהים. לפי הערכות של חברת המחקר מורגן-סטנלי משנת 2018, מכונית מקוונת תשדר תוך כדי נהיגה אוטונומית בין 500-50 גיגהבייט בחודש, בהשוואה לכ-1 גיגהבייט בממוצע למכשיר סלולרי מסוג אייפון.<sup>4</sup>

(3) ציוד לוגיסטיקה ואספקה בעל יכולת ניידות אוטונומית: רחפנים, מלגוזות, רובוטים ממונעים – כולם מחייבים תקשורת סלולרית בקצבי שידור גבוהים.

(4) מנוי בנסיעה: כאשר המנוי עושה שימוש במכשיר נייד רגיל או בטאבלט המחובר לרשת, בין אם הנסיעה היא ברכב פרטי ובין אם בתחבורה ציבורית (לרבות רכבות), מהירות התנועה תציף את בעיות התקשורת על גבי ציר התנועה.

(5) בקרים מקוונים (Internet of Things): בתחום ציי הרכב – משאיות, מוניות, אוטובוסים וכיוצ"ב. החברות המתפעלות את הרכבים מקבלות מידע בזמן אמת הקשור למיקום אך גם דיווחים תפעוליים (לדוגמה – קריאת טמפרטורה במשאית קירור).

להערכת החברה, יישום הטכנולוגיה פרי פיתוחה מקנה למפעילי הרשתות הסלולריות תועלות שונות, לרבות ביחס לחלופות הקיימות כיום בשוק, כדלקמן:

(1) שיפור איכות הרשת הסלולרית וחויית הלקוח: לקוחות וצרכנים מבלים זמן יקר וארוך בנסיעה ברכבים ובתחבורה ציבורית. חלק ניכר מזמן זה מנוצל לשימוש בשירותים שונים מעולם התקשורת. איכות תקשורת טובה מובילה לחווית שירות טובה יותר בקרב המנויים, לשביעות רצון ומניעת נטישה ומעבר למפעילים אחרים. הטכנולוגיה של החברה מאפשרת לנטר ולשפר את האיכות של שירותי תקשורת בתנועה באופן ייחודי לעומת מערכות הניטור הקיימות, מהן לא ניתן להסיק מסקנות על חווית מנויים הנמצאים בתנועה.

(2) חדירה לשווקים חדשים: בעיקר שווקים בהם תפקוד הרשת על גבי כבישים הינו פרמטר חשוב בבחירת ספק התקשורת. שיפור איכות תפקודה של הרשת באמצעות הטכנולוגיה של החברה מקנה למפעיל יתרונות שונים בשוק כגון, חוזים ארוכי טווח עם לקוחות קצה, לרבות יצרני רכב העושים שימוש ברשת לצרכי תקשורת למכוניות מקוונות.

(3) ביסוס מעמדו של המפעיל במגזר העסקי, חידוש חוזים קיימים והשגת חוזים חדשים: כפי שיפורט להלן, החברה פועלת להרחבת סל הפתרונות המבוססים על טכנולוגיית ניטור הכבישים ומציעה

---

<sup>4</sup> Autonomous Cars & Telcos: We're gonna need a bigger (5G) Pipe, (Morgan Stanley, 2018)  
א-5

למפעיל פתרונות יעודיים לעסקים וחברות.

(4) צמצום עלויות Drive Test: למיטב ידיעתה של החברה למועד הדוח, מפעילים סלולרים רבים מבצעים נסיעות מבחן שמטרתן לבחון היבטים שונים של תפקוד הרשת על כבישים. ההוצאה הכספית הישירה בהקשר זה הינה על מיקור החוץ של השירות ו/או תקצוב שנתי פנימי לצוותי הנדסה, מכוניות וציוד מעבדה. שימוש במערכת פרי פיתוחה של החברה יאפשר צמצום של עלויות מסוג זה. בנוסף, שרותי Drive Test המבוססים על רכבים הסורקים את הכבישים באמצעות ציוד בדיקה ודוגמים את ביצועי הרשת הסלולרית, מכסים מיעוט זניח של כבישים עירוניים ובין עירוניים ואינם מכסים כלל את צירי מסילות הרכבת. כמו כן, הדגימות המתקבלות מתייחסות לפרק זמן מוגבל ביותר במהלכו מבוצעת הסריקה. שימוש במערכת פרי פיתוחה של החברה צפוי לאפשר כיסוי נרחב מבחינה גיאוגרפית של תנועת כל המכשירים המחוברים לרשת הסלולרית בו זמנית, על גבי כל הסוגים של צירי התנועה וזאת באופן רציף וללא מגבלת זמן (24/7).

(5) מקסום תועלת, מיקוד ותעדוף אתרים לפריסת רשת דור 5: מפעילים סלולרים נמצאים בעיצומה של פריסת רשתות סלולריות מדור 5 (5G). לפי דוח של חברת אריקסון מיוני 2021 (Ericsson mobility report), כ-160 רשתות דור חמישי כבר פעילות ברחבי העולם ועד סוף שנת 2021 כ-580 מיליון מנויים יהיו בעלי גישה לרשת מדור חמישי.<sup>5</sup> למיטב ידיעת החברה, תקציבי עתק מוקצים לטובת כלים דוגמת המערכת פרי פיתוחה של החברה, שביכולתם לשפר את יעילות הפריסה ולסייע להעברת מספר רב ככל האפשר של מנויים לשימוש בדור 5.

(6) בידול תחרותי והגדלת מספר המנויים: גושפנקה רשמית להובלה טכנולוגית בתחום הרשת הסלולרית ניתנת למפעילים אשר עוברים בהצלחה מבדקים ארציים המבוצעים על ידי גופים אובייקטיביים. המערכת פרי פיתוחה של החברה מאפשרת למפעיל להיערך למבדקים אלה בצורה מיטבית.

(7) הכנסה כספית למפעיל ממכירת מידע אנונימי על התניידות האוכלוסייה לעסקים, רשויות עירוניות ומשרדים ממשלתיים: המערכת פרי פיתוחה של החברה מחשבת תנועה על גבי מסלולים עבור מיליוני מנויים ברשת ומאפשרת בכך להסיק מסקנות סטטיסטיות (ללא חשיפת פרטים אישיים של המנויים) על האוכלוסייה הכללית ברמת עיר או מדינה. מידע זה יכול לשמש לתכנון תשתיות תעבורה, שיפור תחבורה ציבורית, תכנון אירועי תיירות וכיוצא ב.

1.18. למועד הדוח, החברה פועלת להרחבת הפתרונות הייחודיים שמציעה המערכת פרי פיתוחה. בין היתר, החברה פועלת לשיפור הערך שביכולתה של המערכת לספק למחלקת הנדסת הרשת של המפעיל הסלולרי, וזאת על ידי מתן המידע הנדרש לשם ניתוח ביצועי הרשת על גבי צירי התנועה ושיפורם. כן מפתחת החברה יכולות נוספות של המערכת, כדלקמן:

(1) פיתוח יכולת התחברות לפלטפורמות יעודיות של מפעילים התומכות ב- Connected Car: יכולת זו תאפשר לחברה לפנות לפלח השוק של יצרני המכוניות המקוונות.

<sup>5</sup> Ericsson Mobility Report, June 2021 (<https://www.ericsson.com/49e50d/assets/local/mobility-report/documents/2021/june-2021-ericsson-mobility-report.pdf>)

- (2) הרחבת פתרון הבסיס (Journey Analytics) עבור מחלקות ההנדסה של המפעילים הסלולאריים באמצעות התחברות למערכת טיוב קיימת והזנת מסקנות אוטומטית או אוטומטית למחצה.
- (3) פיתוח מערכת לניטור איכות השירות ללקוחות המגזר העסקי: פיתוח זה מיועד לצוותי המכירות והניהול של לקוחות עסקיים. בכפוף להשלמת הפיתוח בהצלחה, המערכת צפויה להתחבר למערכות פנימיות אחרות המופעלות על ידי הלקוח.
- (4) פיתוח יכולת הפקת דוחות על דפוסי שימוש בתנועה של המנוי הבודד: פיתוח זה מיועד לשמש את ערוצי השיווק, התמיכה והמכירות של הלקוח ולהוסיף נתונים לפרופיל הלקוח הקיים ממילא אצל המפעיל.
- (5) פיתוח יכולת להפיק דיווחים וחיזויים בנוגע לעומסים, התקהלות ותנועת אנשים: יכולת זו מיועדת לסייע למפעיל הרשת למסחר את המידע אשר ברשותו. ניתוח המידע המוצע על ידי המערכת פרי פיתוחה של החברה לצרכים אלה לא צפוי לכלול נתוני איכות רשת ו/או נתוני זיהוי לקוח (תוך שמירה על פרטיות) באופן שיאפשר את מכירת המידע לגופי תכנון בעסקים ובגופים ממשלתיים.

1.19 בנוסף, במערכת שמפתחת החברה שולבה יכולת לימוד מכונה (ML -Machine Learning) עם פיתוחים אלגוריתמיים מתקדמים לפתרון אתגרים טכניים איתם מתמודדים מפעילי רשתות. אחד מאותם אתגרים הינו ההתמודדות עם עומסים לא צפויים ברשת, אשר מביאים להתדרדרות מהירה בביצועים עד כדי אי מתן שירות זמני ללקוחות. חיזוי העומסים על ידי המערכת פרי פיתוחה של החברה נוסה במודל שכלל נתוני רשת אמיתיים, וביכולת המערכת לאתר עומס ברשת בשלביו הראשוניים ביותר. משזוהה עומס על הרשת, החיזוי מאפיין את הפעולות שיש לנקוט בכדי להתמודד עם התפתחות העומס והשפעתו על אתרי הרשת הסמוכים. המשמעות היא מתן יכולת לרשת ללמוד כיצד לנהל את הביצועים במצב של עומס ובכך לשמור על איכות שירות גבוהה. יכולת חיזוי זו, המבוססת לימוד מכונה, יכולה להתאים גם למודל המורכב מתנועת מנויים כללית ותנועת מכוניות על כבישים, ועל ידי כך לנבא התקהלות ועומסי תנועה. בכוונת החברה לשלב טכנולוגיית חיזוי ייחודית זו במערכות אופטימיזציית רשת וכן במערכות המייצרות מידע על דיווחי עומסים בכבישים וניידות האוכלוסיה.

1.20 למועד הדוח, לחברה התקנות בפריסה ארצית מלאה בשווקים מתקדמים כארה"ב וגרמניה. כמו כן לחברה קשרים מסחריים עם שותפים עסקיים בעלי פריסה גלובלית בשוק התקשורת (אמדוקס, NTT). החברה רואה בלקוח האמריקאי ובקבוצת Vodafone העולמית (להלן גם: "וודאפון") לקוחות אסטרטגיים ובהתאם הטמיעה מערכות פרי פיתוחה בשווקי מפתח בהם פועלים לקוחות אלה.<sup>6</sup> כמו כן, חזון החברה בשנים הקרובות הינו מתן שירותים באופן ישיר ליצרני רכבים וקריאת נתוני קישוריות וחיבוריות הנאגרים ביחידות שונות ברכב עצמו; השקת מוצרים ופתרונות המבוססים על ניתוח דפוסי שימוש בתקשורת ברכבים (פילוח השימוש בשירותי הרשת והאיכות, מיפוי לצירי תנועה וכיוצ"ב) והשקת מוצרים ופתרונות המבוססים על ניתוח דפוסי תנועה ברכבים לשימושים מתקדמים.

<sup>6</sup> לפרטים נוספים אודות לקוחות מהותיים של החברה ראו סעיף 7.5 בפרק זה להלן.  
א-7

## תשקיף הנפקה ראשונה לציבור

1.21. ביום 5 בדצמבר 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בבורסה וביום 8 בדצמבר 2021 נרשמו מניותיה וכתבי אופציה (סדרה 1) למסחר בבורסה. במסגרת ההנפקה גייסה החברה סכום של כ-20 מיליוני ש"ח (ברוטו) ממשקיעים מוסדיים. הצעת ניירות הערך של החברה במסגרת ההנפקה נעשתה באמצעות התשקיף, כהגדרתו לעיל, הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

### יעדי החברה

1.22. למועד הדוח, היעד האסטרטגי של החברה הוא להמשיך ולעסוק בפעילות מחקר ופיתוח, כמפורט לעיל, של מערכת ניטור ושיפור איכות התקשורת בתנועה, במטרה לענות על צרכי השוק שזיהתה החברה בתחום תקשורת לרכבים מקוונים, רכבים חשמליים ובעתיד רכבים אוטונומיים. בכפוף להשלמת שלב המו"פ בהצלחה, יעד נוסף של החברה הינו המשך מיסחור הטכנולוגיה פרי פיתוחה. לפרטים נוספים אודות היעדים והאסטרטגיה העסקית של החברה ראו סעיף 7.25 בפרק זה להלן.

כל ההערכות, התחזיות והאומדנים המפורטים לעיל בנוגע להשלמת המחקר והפיתוח, השגתו בהצלחה של איזה מהיעדים המפורטים לעיל, התועלות הגלומות בטכנולוגיה של החברה והגשמת חזון החברה, הינם הערכות, תחזיות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך"), המבוססים על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות ו/או תחזיות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או אי עמידה ביעדי השיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 לדוח זה להלן.

### 2. מבנה ההחזקות למועד הדוח

למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בחברות בנות או חברות קשורות.

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח ומצויה בתחילת דרכה. נכון למועד הדוח אין ודאות כי החברה תצליח להשלים את פיתוח המערכת או כי תצליח להשלים את הפיתוח של מוצרים עתידיים ו/או משלימים אחרים, ו/או את מסחורם. לאור האמור, השקעות החברה במחקר ופיתוח עלולות לרדת לטימיון. כמו כן, ככל שהחברה לא תצליח לעמוד ביעדיה בטווח הקצר היא עשויה להידרש לגיוסי הון נוספים.

מבלי לגרוע מהאמור לעיל, כל ההערכות, התחזיות והאומדנים המפורטים לעיל ולהלן בדוח זה הינן הערכות, תחזיות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות ו/או תחזיות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או אי עמידה ביעדי השיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 לדוח זה.

המידע בפרק זה להלן המתייחס לצדדים שלישיים ובכלל זה, חברות מסחריות בינלאומיות, מובא על סמך נתונים פומביים שפורסמו כמפורט בהפניות הרלוונטיות, חלקם על ידי הצדדים השלישיים לגביהם מובא המידע, ולא נבדקו על ידי החברה.

### 3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

ההשקעות בהון החברה ועסקאות בעלי עניין במניותיה ב-3 השנים האחרונות הינן כמפורט להלן:

להשקעות בהון החברה ועסקאות בעלי עניין במניותיה עד ליום 2 בדצמבר 2021 (תאריך התשקיף) ראו סעיף 3.2.2 לתשקיף.

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה/זכויות (כמות)	התמורה שנתקבלה	מחיר המניה הנגזר מההשקעה
5.12.2021	הנפקת מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) לציבור לפי תשקיף	1,811,595 מניות רגילות	1,811,595 (כתבי אופציה סדרה 1)	20 מיליון ש"ח	10.13 ש"ח (מחיר אפקטיבי למניה)
15.12.2021	הקצאת מניות מכח הלוואות המירות להון	40,336	(40,336) זכויות למניות	356 אלפי ש"ח (המרת הלוואה להון)	שער המרה של 8.832 ש"ח למניה
23.12.2021	הקצאת מניות מכח הלוואות המירות להון <sup>7</sup>	40,846	(40,846) זכויות למניות	360 אלפי ש"ח (המרת הלוואה להון)	שער המרה של 8.832 ש"ח למניה
27.12.2021	הקצאת מניות מכח הלוואות המירות להון	67,935	(67,935) זכויות למניות	600 אלפי ש"ח (המרת הלוואה להון)	שער המרה של 8.832 ש"ח למניה
27.12.2021	מימוש כתבי אופציה (סדרה 1) <sup>8</sup>	899	(899) כתבי אופציה (סדרה 1)	כ-14.9 אלפי ש"ח	תוספת מימוש של 16.56 ש"ח לכתב אופציה
29.12.2021	הקצאת מניות מכח הלוואות המירות להון	73,597	(73,597) זכויות למניות	650 אלפי ש"ח (המרת הלוואה להון)	שער המרה של 8.832 ש"ח למניה
29.12.2021	מימוש כתבי אופציה (סדרה 1)	428	(428) כתבי אופציה (סדרה 1)	7 אלפי ש"ח	תוספת מימוש של 16.56 ש"ח לכתב אופציה
4.1.2022	מימוש כתבי אופציה עובדים	1,133	(1,133) כתבי אופציה עובדים (סה"כ)	תוספת מימוש בסך 11 ש"ח	תוספת מימוש של 0.01 ש"ח לכתב אופציה
18.1.2022	רכישת מניות בבורסה – עומר גבע, יו"ר הדירקטוריון	808	-	-	14.75 ש"ח למניה
8.2.2022	רכישת מניות בבורסה – עומר גבע, יו"ר הדירקטוריון	463	-	-	14.52 ש"ח למניה
9.2.2022	רכישת מניות בבורסה – עומר גבע, יו"ר הדירקטוריון	805	-	-	14.62 ש"ח למניה
2.3.2022	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים <sup>9</sup>	-	27,000	-	-
22.03.2022	הקצאה ו-פקיעת מניות מכח מימוש זכויות למניות (הלוואות המירות להון) <sup>10</sup>	7,926	(53,216)	70,000	8.83 ש"ח למניה

<sup>7</sup> לפרטים אודות ההלוואות המירות להון ראו סעיף 3.5.3 לתשקיף.

<sup>8</sup> לתנאי כתבי האופציה (סדרה 1) ראו פרק 2 לתשקיף.

<sup>9</sup> לפרטים אודות ההקצאה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-001906).

**חלוקת דיבידנדים**

ממועד הקמתה, החברה לא חילקה דיבידנדים ולא הכריזה על חלוקת דיבידנדים.

מדיניות חלוקת דיבידנדים: בהתאם לתקנון ההתאגדות של החברה, החלטת החברה על חלוקת דיבידנד או מניות הטבה ותנאיה תתקבל על ידי דירקטוריון החברה. למועד הדוח, החברה לא קיבלה החלטה בדבר אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנדים.

מגבלות על חלוקת דיבידנד: למועד הדוח, מלבד המגבלות הקבועות בדין, לא מתקיימות מגבלות על חלוקת דיבידנד.

רווחים הניתנים לחלוקה לתאריך הדוח על המצב הכספי: למועד הדוח, לחברה אין יתרת רווחים הניתנים לחלוקה, כהגדרתם בסעיף 302 לחוק החברות.

## חלק שני - מידע אחר

5.

### מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

להלן יובא מידע כספי על תחום הפעילות של החברה מתוך דוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2019, 31 בדצמבר 2020 ו-31 בדצמבר 2021, באלפי דולר ארה"ב:

לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2019	לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2020	לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2021	
839	1,732	2,521	הכנסות
401	455	523	עלות המכר
438	1,277	1,998	רווח גולמי
1,982	2,336	2,808	הוצאות פיתוח
397	1,012	1,084	הוצאות מכירה ושיווק
1,097	977	1,861	הוצאות הנהלה וכלליות
(3,038)	(3,048)	(3,755)	<b>הפסד) מפעולות</b>
353	280	5,575	הוצאות מימון, נטו
(3,391)	(3,328)	(9,330)	<b>הפסד) כולל לתקופה</b>
1,371	1,027	6,992	<b>סך נכסים</b>
5,675	7,623	9,579	<b>סך התחייבויות</b>
(4,304)	(6,596)	(2,587)	<b>סך הון (גרעון בהון)</b>

6.

### סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעולות התאגיד

השוק הראשוני בו פועלת החברה הינו שוק ניטור הרשת הסלולרית עבור מפעילי הרשתות הסלולריות, שהינו חלק משוק התקשורת. השוק בו פועלים מפעילי הרשתות הסלולריות, שמהווה את השוק המשני של החברה, כולל גופים עסקיים הצורכים שירותי רשת כחלק מהתפעול העסקי שלהם, כגון יצרני רכב. המערכת פרי פיתוחה של החברה ויכולותיה, בכפוף להשלמת שלב המחקר והפיתוח בהצלחה, משפיעה על יכולתם של מפעילי הרשתות הסלולריות לספק שירותים שונים לשוק המשני, העונים על צרכי הלקוחות בשוק זה. פעילות החברה עשויה להיות מושפעת ממגמות ו/או אירועים ו/או התפתחויות שונות בסביבה בה היא פועלת, ואלה עשויים להשפיע, חלקם באופן מהותי, על התפתחויותיה ותוצאותיה העסקיות, כמפורט להלן.

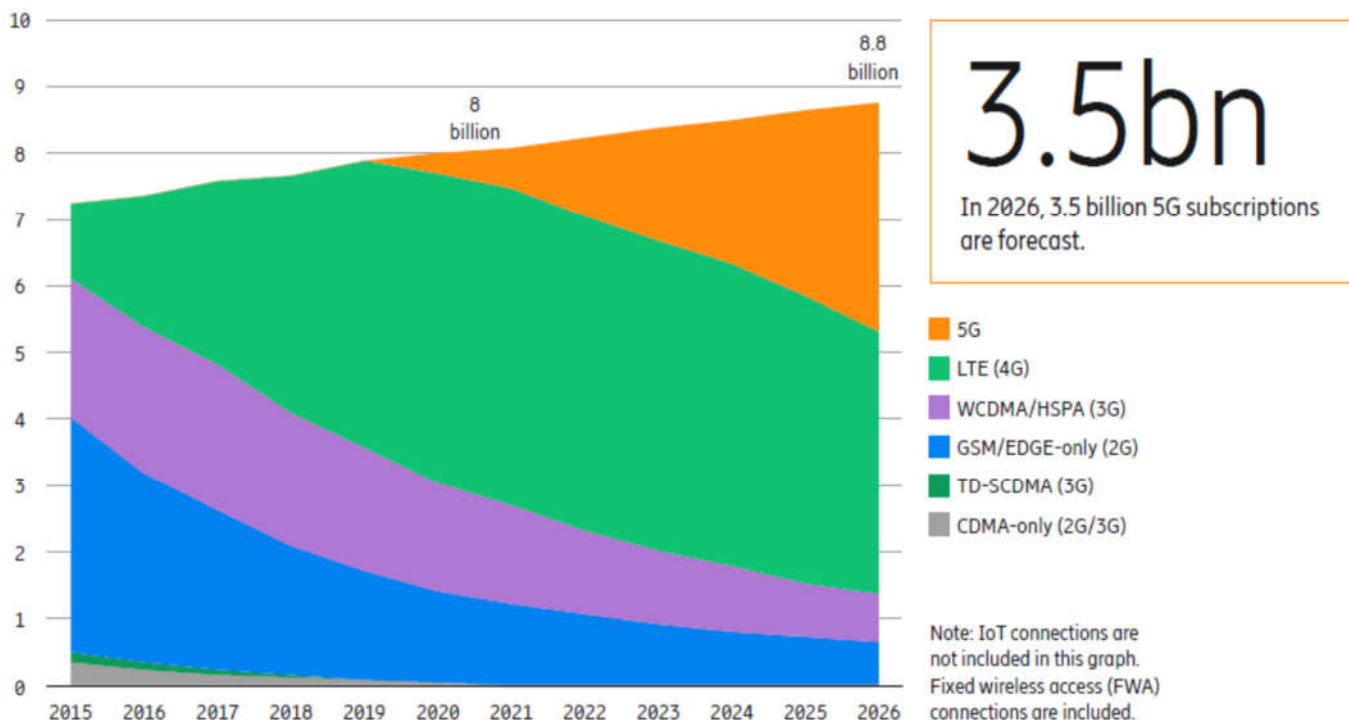
#### דור חמישי (5G) של הרשת הסלולרית

6.1.1. שוק ניטור הרשת הסלולרית מושפע ממספר מגמות להן השלכה אפשרית על פעילות החברה. בין היתר, הטמעה מואצת של טכנולוגיית סלולר מדור חמישי (5G) מניעה את המפעילים הסלולריים לבצע השקעות בשדרוג הרשת הסלולרית ולהוסיף שירותים חדשים אותם מאפשרת טכנולוגיית הדור החמישי.

6.1.2. למועד הדוח, הדור החמישי של הרשת הסלולרית הוא הגורם המשמעותי ביותר בשוק התקשורת העולמית - במדינות היעד בהם החברה פועלת, המפעילים השיקו זה מכבר רשת בדור החדש (5G) בערים מרכזיות, וכעת פועלים להרחבת הפריסה לאזורים גיאוגרפים נוספים. לפי דוח של חברת

אריקסון, כ- 160 רשתות דור חמישי כבר פעילות ברחבי העולם, ועד סוף שנת 2021 כ- 580 מיליון מנויים יהיו בעלי גישה לרשת מדור חמישי.<sup>11</sup> להלן גרף הכולל תחזית של מספר המנויים בעולם שיהיו בעלי גישה לרשת מדור חמישי בשנת 2026 (3.5 מיליארד מנויים):<sup>12</sup>

Figure 1: Mobile subscriptions by technology (billion)



6.1.3. דור 5 מביא עימו קצבים גבוהים, רמות השהיה נמוכות מאד (latency) וקיבולת גבוהה (capacity), המאפשרת יכולת של כל אתר לשרת במקביל מספר רב יותר של מכשירי קצה.

#### יצרני רכב כצרכנים של שירותי רשת מדור חמישי

6.1.4. אחד השירותים במסגרת טכנולוגיית הדור החמישי של הרשתות הסלולריות הנו תקשורת לרכבים, בו מתמקדת החברה. מפעילי הרשת הסלולרית מסמנים את יצרני הרכב כפלא אטרקטיבי, בשל כמות ההתקנים המקוונים (IoT) הצפויים לצרוך שירותי רשת. על פי ניתוח של חברת המחקר Analysys Mason, פלח שוק זה צפוי להניב את נתח ההכנסות הגבוה ביותר למפעילים, כפי שמוצג בטבלה שלהלן מתוך דוח של ETNO – ארגון מפעילי תקשורת סלולרית באירופה.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Ericsson Mobility Report, June 2021 (<https://www.ericsson.com/49e50d/assets/local/mobility-report/documents/2021/june-2021-ericsson-mobility-report.pdf>)

<sup>12</sup> Ericsson Mobility Report, June 2021 (<https://www.ericsson.com/49e50d/assets/local/mobility-report/documents/2021/june-2021-ericsson-mobility-report.pdf>)

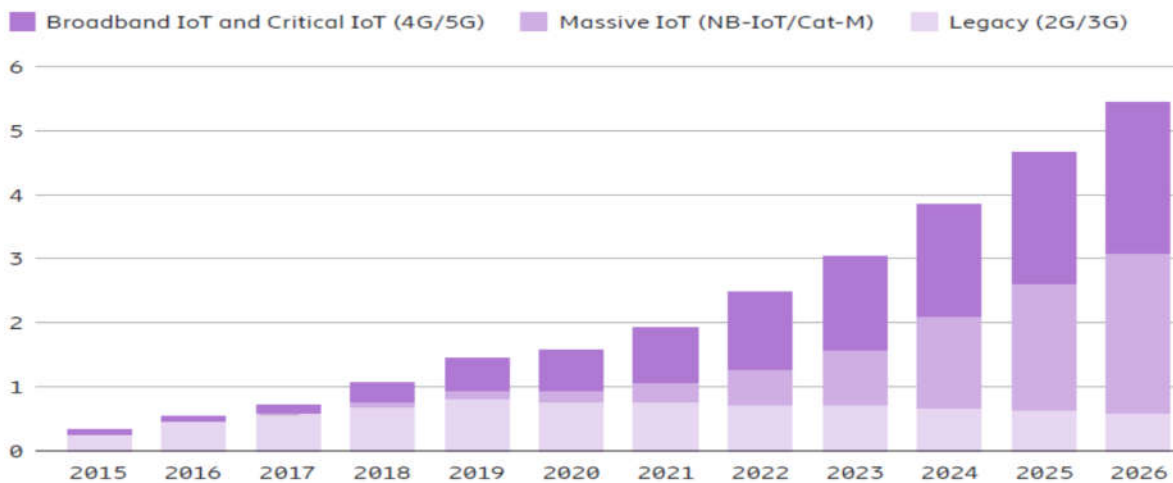
<sup>13</sup> ETNO Annual Economic Report - The State of Digital Communications, 2020 (<https://etno.eu/library/reports/90-state-of-digi-2020.html>)

**Figure 2.15: Number of active IoT connections by vertical industry sector, Europe**



6.1.5. בטבלה שהלן מוצג הקשר בין הגידול הצפוי במכירות של התקני תקשורת (IoT) לבין ההתקדמות הטכנולוגית (דורות 4 ו-5) של הרשת הסלולרית.<sup>14</sup>

**Figure 10: Cellular IoT connections by segment and technology (billion)**



6.1.6. על מנת להגדיר טוב יותר את הדרכים בהן יצרכו רכבים שרותים מרשת סלולרית, מתקיים שיתוף פעולה ביו יצרני מכלול הטכנולוגיות המאפשרות זאת תחת השם (Cellular Vehicle to) CV2X

<sup>14</sup> Ericsson Mobility Report, June 2021 (<https://www.ericsson.com/49e50d/assets/local/mobility-report/documents/2021/june-2021-ericsson-mobility-report.pdf>)

(Everything)

6.1.7. הטכנולוגיות הרלוונטיות הן רשת ורכיבי תקשורת ברכב. תחום ה-CV2X מכסה הגדרות לתקשורת בין רכב אחד לאחר (Vehicle to Vehicle), בין רכב לתשתיות מקוונות, כגון רמזורים ותמרורים (Vehicle to Infrastructure), ובין הרכב לתשתיות התקשורת הכלליות (Vehicle to Network). ברחבי העולם מתקיימים כנסי CV2X העוסקים בפיתוחים טכנולוגיים והתקדמות עסקית. החברה משתפת בכנסים אלה ומנסה באמצעותם למצב את יכולותיה לנטר את התקשורת לטובת רכבים כמרכיב חשוב במכלול ה-CV2X.

6.1.8. להלן דוגמאות לשיתופי פעולה בין חברות מכל שלושת המגזרים המייצרים טכנולוגיית CV2X (מפעילים, יצרני ציוד תקשורת ויצרני רכב):<sup>15</sup>

Overview of key global players working on vehicle connectivity

Trial	Key Participants	Description
C-V2X (Feb-2018)	PSA GROUPE, QUALCOMM	Advancements in C-V2X testing, live progress to be shown at In&Out Digital Mobility conf.
C-V2X (Jan-2018)	vodafone, BOSCH, HUAWEI	Trial integrating C-V2X with adaptive cruise control system
C-V2X (Oct-2017)	Ford, at&t, QUALCOMM, NOKIA	Technology trials in San Diego
C-V2X, IEE 802.11P (Oct-2017)	LG Electronics, QUALCOMM	Announcement of Joint Research on connected vehicles chips
C-V2X (Jun-2017)	HUAWEI, SAIC MOTOR, China Mobile	Demonstration of 5G-based remote driving using C-V2X technology
C-V2X, IEE 802.11P (Feb-2017)	vodafone, JAGUAR, LAND-ROVER	Launched to provide a real-world testing environment for C-V2X and IEE 802.11P
C-V2X (Jul-2016)	T-Mobile, HUAWEI, Audi	C-V2X trial on digital A9 motorway test
V2N2V, Mobile -Edge (Nov-2015)	T-Mobile, NOKIA, @ntinental	Demonstrated real-time V2N2V on DT's LTE network and Mobile Edge Computing

Source: Morgan Stanley Research

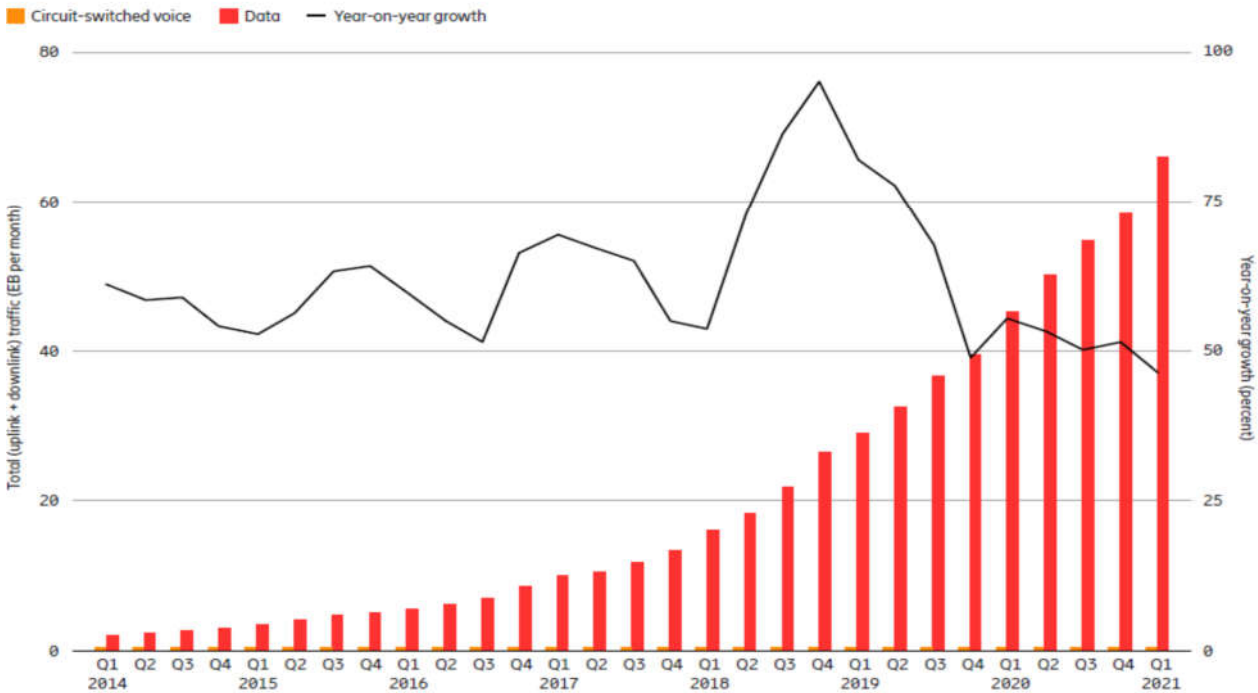
### גידול בצריכת שירותי מידע סלולרי

6.1.9. לאור ההתקדמות בדורות הרשת הסלולרית, ההשקעה מצד המפעילים בפריסת הטכנולוגיה מוסיפה

<sup>15</sup> Autonomous Cars & Telcos: We're gonna need a bigger (5G) Pipe, (Morgan Stanley, 2018)

להוות נתח משמעותי בהוצאותיהם. המפעילים מצפים להחזר השקעה לאור גידול מתמיד בצריכת שירותי הרשת (mobile network data traffic), צריכה המואצת הודות לקצבים גבוהים של תעבורה, אפליקציות ושירותים שמפותחים במיוחד ומנצלים מיטבית טכנולוגיות אלו. להלן גרף המתאר את הגידול בתעבורת המידע ברשת בין השנים 2014-2021:<sup>16</sup>

Figure 12: Global mobile network data traffic and year-on-year growth (EB per month)



### מעבר לתשתיות ענן

6.1.10. בדומה לגופים רבים בעולם, המפעילים הסלולרים מעבירים בהדרגה את תשתיות מערכות המידע שלהם לסביבות ענן ולמודלים עסקיים אחרים במטרה להפחית את הוצאות ה-IT (Information Technology). למיטב ידיעת החברה, אצל רוב המפעילים מושקות תכניות תחת קטגוריית Digital Transformation שמטרתן להיפטר ממשאבי אחסון וחישוב מקומיים, ובכך לחסוך תקציבי רכש, תחזוקה ושדרוג.

6.1.11. בהתאם למגמה זו, חברת גוגל (Google) וקבוצת התקשורת וודאפון הכריזו על פרויקט משותף בתחום תשתיות ענן.<sup>17</sup><sub>18</sub>

6.1.12. החברה פועלת להתאמת המערכת פרי פיתוחה לעבודה עם כל שלוש פלטפורמות הענן המרכזיות

<sup>16</sup> Ericsson Mobility Report, June 2021 (<https://www.ericsson.com/49e50d/assets/local/mobility-report/documents/2021/june-2021-ericsson-mobility-report.pdf>)

<sup>17</sup> <https://cloud.google.com/press-releases/2021/0503/vodafone-google-cloud>

<sup>18</sup> <https://cloud.google.com/customers/vodafone>

הקיימות כיום בשוק (גוגל, אמזון ומיקרוסופט) הנמצאות בשימוש לקוחותיה. למועד הדוח, המערכת פועלת בסביבת הענן של גוגל ובמהלך רבעון 4 לשנת 2021 הושלמה התאמתה לסביבת הענן של אמזון. התאמת המערכת לסביבת הענן של מיקרוסופט צפויה להסתיים במהלך רבעון 4 לשנת 2022. לאחרונה נבחרה המערכת של החברה על ידי קבוצת תקשורת גדולה באירופה וזאת, בין היתר, על סמך ההתאמה הטכנולוגית לעבודה בסביבת הענן של גוגל. כמו כן, בעקבות הכרתה על ידי גוגל קלאוד (Google Cloud) כשותף פיתוח (Google Cloud Build Partner), חתמה החברה ביום 7 בינואר 2022 על הסכם שיתוף פעולה עם גוגל קלאוד באמצעות חברת WideOps. במסגרת ההסכם, תרחיב החברה את היקף רכישת תשתיות הענן מגוגל ואת השילוביות (אינטגרציה) בין פתרונותיה לבין רכיבי פלטפורמת הענן של גוגל. זאת, על מנת לאפשר לחברה להציע למפעילים סלולריים אשר משתמשים בשירותי הענן של גוגל פתרונות מתקדמים לתחבורה חכמה, ביניהם שיפור ביצועי הרשת על גבי כל צירי התנועה.<sup>19</sup>

6.1.13. בנוסף, המעבר של שוק הסלולר לאחסנה ועיבוד נתונים בפלטפורמות ענן מביא עמו מגמה של מעבר לפתרונות תוכנה המותאמים לסביבת ענן ולעיבוד מידע בהיקף מאסיבי.

#### **הרחבת השירותים מבוססי רשת ללקוחות עסקיים**

6.1.14. מגמה נוספת בשוק מפעילי רשתות הסלולר הינה הקמת שירותים חדשים ללקוחות עסקיים כגון, חברות גדולות הצורכות שירותי רשת כחלק מהתפעול העסקי, לרבות יצרני רכב. בין היתר, מציעים מפעילי רשתות הסלולר ללקוחות אלה שירותי רשת טובים יותר וכן דוחות ותובנות לגבי שימוש בשירותי הרשת על ידי ציבור המנויים של הרשת.

#### **השפעות מגפת הקורונה**

6.1.15. למגיפת הקורונה השפעות מרחיקות לכת על כלכלות העולם ובפרט על הסחר העולמי. המגפה גרמה למרבית לקוחות החברה להסב נהלי עבודה ורכש מול ספקים לעבודה מרוחקת מהבית. נהלי עבודה אלה גובשו בעיקר בתקופות הסגר במדינות השונות בהן בשוקי היעד של החברה. הסגרים במדינות השונות, חלקם עדיין בתוקף, גורמים לעיכוב בדיונים פנימיים וקבלת החלטות, ובכך להאטה בקצב סגירת עסקאות. גם לאחר היציאה מהסגר קיים קושי להסתגל לנהלי העבודה החדשים, שלעיתים אינם יעילים ומאלצים את החברה להיערך לתהליכי קבלת החלטות ארוכים יותר. למרות שההתאוששות מהמגיפה בישראל הקדימה את ההתאוששות בשוקי היעד (בעיקר באירופה), מגבלות הטיסה מנעו מתהליכי המכירה להתנהל ביעילות המתאפיינת ע"י פגישות פנים אל פנים ומצגות קריטיות באתר הלקוח. גם לאחר הסרת מגבלות הטיסה מישראל כמעט לחלוטין, הצוותים של הלקוחות מנועים מלארץ ביקורים. חרף הקשיים, החברה מצליחה לקדם את תהליכי המכירות אותם התחילה, ואף לפתוח תהליכים חדשים דרך מפגשים מקוונים. לצורך שיפור יכולות החברה לעבוד מרחוק עם לקוחותיה גם בתהליכי המכירה וגם בשלבי ההתקנה, ההטמעה וההתרחבות, נעזרה החברה בטכנולוגיות לגישה מאובטחת לאתרים בהם מותקנת המערכת. בכוונת החברה להמשיך במידת האפשר לעבוד בתהליכים וטכנולוגיות אלה, ולהראות התייעלות משמעותיות בעלויות

---

<sup>19</sup> ראו דיווח מיידי של החברה מיום 09 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-004513).  
א-16

ההתקנה והתחזוקה שישפיעו לחיוב על המעבר לרווחיות בעתיד.  
להערכת החברה, למגיפת הקורונה השפעה חיובית מסויימת על החברה וזאת לאור העובדה שלצד המגבלות במדינות השונות על טיסות בינלאומיות וטיסות פנים, נרשמת התאוששות בתדירות השימוש באמצעי תחבורה יבשתיים עד כדי חזרה לרמות שהיו טרם פרוץ המגיפה ואף מעבר לכך. לעניין זה, חברת המחקר מקינזי פרסמה בחודש אוגוסט 2021 מחקר המעיד על מגמת התאוששות בתחום נסיעות ומכירות רכב.<sup>20</sup> המחקר מתבסס על סקרים שנערכו בקרב צרכנים בארה"ב, אנגליה, גרמניה, צרפת, איטליה, יפן וסין, העוסקים בתכניות צרכנים לנסוע וכן לרכוש רכב לאחר המגפה. מגמה זו נמצאת בהלימה לנסיעה כאופן ההגעה הדומיננטי ליעדי נופש (חופשות) בארה"ב לאחר הסגרים, כמשתקף בסקר שערכה אוניברסיטת אילינוי בשיקגו.<sup>21</sup> רכיב הנסיעה בכבישים צפוי איפוא לגדול, ולשרת היטב את הביקוש לחוויית נסיעה מקוונת משופרת מצד הצרכנים. לפרטים נוספים אודות משבר נגיף הקורונה והשפעותיו על פעילות החברה ראו דוח הדירקטוריון ליום 31.12.2021 וביאור ג'1 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2021.

**האמור לעיל, בדבר הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים המשפיעים ו/או העשויים להשפיע על אופי ופעילות החברה הקיימת ו/או העתידית, מתבסס בעיקרו על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, כפי שהם ידועים לה למועד הדוח. מבלי לגרוע מהאמור, כל ההנחות ו/או האומדנים ו/או הנתונים המפורטים לעיל הינם בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים בחלקם על פרסומים פומביים שונים ובחלקם על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם שינויים בסביבה העסקית והתממשותם של איזה מגורמי הסיכון המשפיעים על החברה, ובכלל זה תחרות, שינויי תקינה, ו/או אי עמידה בלוחות זמנים ו/או אי השגת המימון הדרוש לצורך פיתוח המוצרים שבכוונתה של החברה לייצר ו/או לצורך שיווק המוצרים ו/או גורמים נוספים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 להלן.**

---

<sup>20</sup> <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/how-consumers-behavior-in-car-buying-and-mobility-changes-amid-covid-19>

<sup>21</sup> <https://translab.lab.uic.edu/covid-19>

## חלק שלישי – תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

### 7. תחומי הפעילות של החברה

למועד הדוח, עוסקת החברה בתחום פעילות אחד – מחקר ופיתוח ומתן שירותים מבוססי תוכנה למטרת ניתוח, ניטור וטיוב (analytics, monitoring and optimization) של תקשורת לתחבורה מתקדמת ובפרט, של תקשורת למכשירים הנמצאים בתנועה ומחוברים לרשתות סלולריות. להלן יובא תיאור של עסקי התאגיד בתחום פעילות זה.

#### 7.1. מידע כללי על תחום הפעילות

תחום ניטור ותיקון רשתות סלולריות נמצא במגמת גידול, בעיקר עם כניסת דור 5 (5G) ומעבר לטכנולוגיית ענן. שוק המכונניות החכמות (מכונניות מקוונות, מכונניות חשמליות ובעתיד מכונניות עם יכולות אוטונומיות), נמצא במגמת צמיחה גבוהה ומייצר דרישה הולכת וגוברת לחיבוריות לרשת וכן לתקשורת רציפה ובאיכות גבוהה. להלן יתוארו מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית של החברה, שיש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה, או בתחום הפעילות שלה, ותפורטנה ההשלכות הצפויות בגינם על החברה.

#### 7.1.1 מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

##### כללי

שוק ניטור הרשת הסלולרית כולל ציוד, מערכות תוכנה ושירותי מדידה ושיפור הביצועים של רשתות סלולר. להערכת החברה, הטמעת רשתות סלולר בטכנולוגיית דור 5 (5G) בהווה ובשנים הקרובות, צפויה להגדיל את הצורך במערכות ניטור ובקרת הרשת.

התפתחות שוק התחבורה המתקדמת (רכבים מקוונים, רכבים חשמליים ויכולות תחבורה אוטונומיות), צפוי להגדיל משמעותית את ההשקעות במערכות תקשורת ייחודיות לתחבורה ביחידות הקצה (רכבים) וברשת הסלולרית אליה הם מתחברים על מנת לאפשר העברת מידע בצורה אמינה ובקצבים גבוהים.

חברת המחקר מורגן סטנלי העריכה את גודל ההזדמנות בשוק זה עבור המפעילים הסלולרים (addressable market) בין 217 מיליארד דולר ארה"ב ל-1.2 טריליון דולר ארה"ב בשנת 2050.<sup>22</sup> למיטב ידיעת החברה, בשנים האחרונות, שוק המפעילים הסלולרים עובר שינוי נוסף משמעותי של העברת מאגרי מידע וניתוח נתונים לענן ומעבר לטכנולוגיות עיבוד נתונים שתומכות בתשתית ענן וביכולות עיבוד בקצב גבוה ובהיקפים עצומים.

**תחזיות, הערכות, אומדנים והנחות החברה לעיל בקשר עם מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו ובכלל זה, הגידול הצפוי במערכות ניטור ובקרת רשת ותהליך של מעבר מאגרי מידע וניתוח נתונים לענן, הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 לדוח זה.**

<sup>22</sup> Autonomous Cars & Telcos: We're gonna need a bigger (5G) Pipe, (Morgan Stanley, 2018)

## 7.1.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

7.1.2.1. על פעילות החברה חלות הוראות הדין הכללי ובכלל זה, דינים המתייחסים להגנת הפרטיות, זכויות יוצרים וקניין רוחני. למועד הדוח, כפופה החברה לדיני מדינת ישראל ולדיני מדינות אחרות בהן היא פועלת, כמפורט להלן.

7.1.2.2. פעילות החברה כפופה, בין השאר, לדינים הכלליים המתייחסים להגנת הפרטיות, ואבטחת מידע. בשנים האחרונות ניכרת מגמה של הרחבת הרגולציה החלה על תחומי הפרטיות וזאת, בין היתר, בפסיקה ובחקיקה בנוגע לשמירה על פרטיות גולשים ברשת, שימוש באמצעי מעקב ואחסנה של קבצים על מחשבים של משתמשי הקצה.

7.1.2.3. לאור פעילותה של החברה בישראל, אירופה, אנגליה וארצות הברית, חשופה החברה לרגולציות הבאות בהקשר של שמירה על הגנת הפרטיות:

- (1) רגולציה אירופית העוסקת בהגנת פרטיותם של נושאי מידע באיחוד האירופי - (General Data Protection Regulation) GDPR. הרגולציה מתייחסת לסוגיות של איסוף, עיבוד, שמירה והעברה של מידע אישי, רגיש ורפואי של נושאי מידע, אליו החברה עשויה להיות חשופה במסגרת מתן השירות ללקוחותיה.
- (2) Data Protection Act 2018 - חוק הגנת הפרטיות הבריטי המטמיע את דרישות ה-GDPR בחקיקה האנגלית, ואף מוסיף עליהן במקרים מסוימים. החוק תוקן לקראת שנת 2019 (מועד יציאתה המתוכנן של אנגליה מהאיחוד האירופי), כך שהוא מקבע את דרישות ה-GDPR בחקיקה המדינתית ומחיל אותן גם לאחר יציאתה של אנגליה מהאיחוד האירופי.

כמפורט להלן, לקוחותיה של החברה במדינות השונות בודקים טרם התקשרותם עם החברה את עמידתה ברגולציה המקומית לעניין דיני הגנת הפרטיות הרלוונטיים.

- (3) חוק הגנת הפרטיות, תשמ"א-1981, והתקנות מכוחו, העוסק, בין היתר, בהגנת פרטיותם של אזרחים ותושבים, חובות אבטחת המידע, העברת מידע מחוץ לישראל וחובת רישום מאגרי מידע. למועד הדוח, החברה אינה מעניקה שירותים ללקוחות בישראל. יצויין, כי על פי המודל העסקי העיקרי של החברה, במסגרתו מערכת החברה מותקנת בענן או בשרת הנמצאים בשליטת הלקוח (מפעיל הרשות הסלולרית) ומעבדת נתונים מוצפנים וחלקיים בלבד המתקבלים ממנו ושאינם נשמרים במערכת עם סיום עיבוד הנתונים על ידה, סבורה החברה כי היא אינה בעלים ואו מחזיק של מאגר מידע, כהגדרת מונחים אלו בחוק הגנת הפרטיות.

לעניין ההגנה על פרטיות המידע של המשתמשים ברשת הסלולרית, איסוף וניתוח המידע הדרוש לחברה לצורך מתן השירות למפעילים הסלולרים מתבצע באמצעות מוצרי החברה המותקנים באתר המפעיל הסלולרי (לרבות סביבת ענן בשליטת המפעיל) ובאמצעות מידע ונתונים מוצפנים, באופן המאפשר לחברה לספק את השירות בעוד שהמידע והנתונים נשארים בחזקתו של המפעיל הסלולרי ומבלי שהחברה נחשפת לפרטיהם האישיים של המשתמשים ברשת. לעניין זה, עובדי החברה להם ניתנת גישה למערכות המותקנות באתר המפעיל הסלולרי, פועלים באמצעות מערכות גישה מאובטחות המסופקות על-ידי המפעיל.

הגישה מותרת לאזורים שאינם מבצעיים בלבד, כלומר לאזורים בתוך סביבת העבודה שבשליטת המפעיל בהם מבוצעים נסיונות ותיקונים בלבד ולא לאזורים בו פועלת הרשת הסלולרית באופן מבצעי אליהם קיימת גישה למפעיל בלבד. כמו כן, החברה דורשת מלקוחותיה להעביר מידע מוצפן לאזור העיבוד בו פועלת המערכת בתוך סביבת העבודה שבשליטת המפעיל. במקרים מסויימים ההצפנה נעשית כאשר המידע מגיע לאזור העבודה של המערכת ובמקרים אחרים הוא מוצפן עוד קודם לכן. לאחר שמערכת החברה מבצעת עיבוד ראשוני של המידע המוצפן לצורך מתן השירותים, המידע נמחק לצמיתות ואינו נגיש עוד מתוך המערכת של החברה. בהתייחס לסוג המידע של משתמשי הקצה ברשת הסלולרית אליו יש לחברה גישה יצוין, כי המידע המגיע למערכות החברה ונגיש לה לצורך עיבודו, מכיל נתונים כלליים בלבד, הנוגעים למאפייני הגלישה (כגון, נפח, מהירות, רציפות וכיוצ"ב) ולשיחות הטלפון (משך ורציפות השיחה) ושאינם כוללים מידע ו/או נתונים אישיים (כגון, כתובת אתר האינטרנט), מלבד מספר הטלפון של המשתמש שכאמור עובר הצפנה ואינו גלוי למערכת לצורך פעולתה. בנוסף, המידע שמגיע למערכת החברה אינו כולל נתונים מדוייקים לגבי מיקום המכשיר הספציפי וזאת מכיוון שאין למערכת גישה ל-GPS של המכשיר ו/או לכל אפליקציה אחרת המותקנת על המכשיר.

מכיוון שהמידע המוצפן באמצעותו מספקת החברה את השירותים ללקוחותיה נאסף באתר של המפעיל הסלולרי ומנותח על ידי מערכת החברה המותקנת אף היא באתר של המפעיל (לרבות בסביבת הענן בשליטה בלעדית של המפעיל) מבלי שלחברה יש גישה ישירה לפרטי המשתמשים ברשת, האחריות לשמירה על פרטיות המשתמשים ברשת הינה של המפעיל הסלולרי בהתאם לרגולציה החלה עליו.

החברה פועלת באופן רציף לבחינת הרגולציה החלה עליה בטריטוריות השונות בהן היא פועלת על מנת להימנע מחשיפה שמקורה בחוקי הגנת הפרטיות. בין היתר, במסגרת ההסכמים עם המפעילים הסלולריים, החברה עוברת תהליך מקדמי של גילוי ובדיקה בנושאים של שמירה והגנה על פרטיות בהתאם לדרישות הרגולציה המקומית וכנדרש על ידי המפעיל הסלולרי. התהליך נועד להבטיח עמידה במדיניות המפעיל וברגולציה הרלוונטית בנוגע לטיפול במידע על ידי מערכת החברה.

כמו כן, החברה מחזיקה פוליסת ביטוח אחריות מקצועית, הכוללת כיסוי חלקי לחבויות שעשויות לנבוע מהפרת חובת השמירה על הפרטיות. לפרטים נוספים אודות פוליסת הביטוח ראו סעיף 7.5.3 בפרק זה להלן.

השינויים ברגולציה בנושא הפרטיות שהתרחשו בשנים האחרונות לא השפיעו על עסקי החברה מכיוון שכאמור פתרונות החברה מבוססים על נתונים אנונימיים ללא צורך באחסונים או בשמירתם. באופן דומה יותאמו ויפעלו מוצרי החברה, בכפוף להשלמת שלב המחקר והפיתוח בהצלחה, גם על מידע שייאסף מרכבים ועבור מוצרים שיפנו לשוק מערכות תקשורת לרכבים. עוד יצוין, שמכיוון שהטכנולוגיה של החברה יכולה לפעול גם על בסיס איסוף נתונים חלקי, להערכת החברה היא תוכל לספק את השירותים באמצעות

המערכת פרי פיתוחה גם במצב בו תידרש הסכמה מהלקוח הסופי (בעל הרכב) לשיתוף המערכת במידע המוגן על פי דיני הגנת הפרטיות (כגון, מיקום, נתיב נסיעה מתוכנן וכיוצ"ב), וכתוצאה מכך לא תנתח המערכת מידע מכל המכשירים המחוברים בקטע הדרך או באיזור הרלוונטי.

יצוין, כי בכל מדינה בה פועלת החברה קיימים דיני הגנת פרטיות שונים, בהתאם לדין המקומי. עמידת החברה ברגולציה בתחום דיני ההגנה על הפרטיות במדינה הספציפית נבדקת כאמור על ידי המפעיל הסלולרי כחלק מהסכם ההתקשרות של החברה עם המפעיל וטרם תחילת מתן השירותים על ידי החברה. יובהר, כי ככל שצד שלישי יעלה טענות נגד מי מהמפעילים הסלולריים להם מספקת ו/או תספק החברה שירותים, שעניינן הפרה לכאורה של דיני הגנת הפרטיות החלים על אותו מפעיל במדינה הרלוונטית, עשויות לעלות טענות מסוג זה גם נגד החברה וזאת לאור העובדה כי היא מספקת שירותים למפעיל ויש לה גישה לחלק מוגדר בענן של המפעיל. יחד עם זאת, לאור האמור לעיל לעניין אופן עיבוד המידע על ידי החברה בתוך הענן של המפעיל, להערכת החברה החשיפה למועד הדוח בהקשר של דיני הגנת הפרטיות הינה מועטה.

למועד הדוח, לא ידוע לחברה על תביעות ו/או טענות כלשהן כלפיה שעילתן קשורה לדיני ההגנה על הפרטיות. כמו כן, להערכת החברה ולמיטב ידיעתה למועד הדוח, החברה עומדת בחוקי הגנת הפרטיות החלים עליה באיזורים השונים בהם היא פועלת.

7.1.2.4. החברה כפופה להוראות חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 ולתקנות שהותקנו מכוחו, לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי רשות החדשנות ולכללי התוכניות, לתנאים שנקבעו באישורי רשות החדשנות, בכתבי ההתחייבות של החברה ובהסכמים שהחברה התקשרה בהם מכוח תוכניות אלה, בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות. לפרטים נוספים אודות מגבלות החלות על החברה בנושא זה, ראו סעיף 7.10.3 בפרק זה להלן.

7.1.2.5. כן כפופה החברה להוראות ותנאי תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה, בשל מימון שקיבלה במסגרת התוכנית. לפרטים נוספים אודות התוכנית, ראו סעיף 7.18.2 בפרק זה להלן.

7.1.2.6. בנוסף, תחום הפעילות של החברה כפוף לרגולציה בנוגע לכיסוי רשת התקשורת ואיכות השירות בכלל, ובנוגע לאיכות התקשורת בנתיבי תנועה, בפרט. לשם ההמחשה, במכרז תדרי דור חמישי (5G) של משרד התקשורת בגרמניה משנת 2019, הוגדר סף איכות שירות מינימלי לתקשורת על נתיבי תנועה.<sup>23\_24</sup>

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

---

<sup>23</sup> <https://specure.com/germany-closes-applications-for-5g-auction/>

<sup>24</sup> [https://www.bundesnetzagentur.de/SharedDocs/Downloads/DE/Sachgebiete/Telekommunikation/Unternehmen\\_Institutionen/Frequenzen/OffentlicheNetze/Mobilfunk/DrahtloserNetzzugang/Mobilfunk2020/20181126\\_Entscheidungen\\_III\\_I\\_V.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=2](https://www.bundesnetzagentur.de/SharedDocs/Downloads/DE/Sachgebiete/Telekommunikation/Unternehmen_Institutionen/Frequenzen/OffentlicheNetze/Mobilfunk/DrahtloserNetzzugang/Mobilfunk2020/20181126_Entscheidungen_III_I_V.pdf?__blob=publicationFile&v=2)

לתחום פעילותה.

7.1.2.8. יצוין, כי לקוחות החברה מנהלים מאגרי מידע מסוגים שונים. לקוחות אלה משתמשים בשירותי מערכת התוכנה של החברה ובדוחות המופקים באמצעותה לשם הפקת מידע ושימוש בו לצרכיהם הייחודיים השונים. כמפורט לעיל, בפעילות זו אין לחברה כל ממשק פיזי או חזקה במאגרי המידע כאמור, ומלוא האחריות לעמידה בהוראות החוק והתקנות הרלוונטיות בקשר עם הגנת הפרטיות חלה בהקשר זה על הלקוח בלבד.

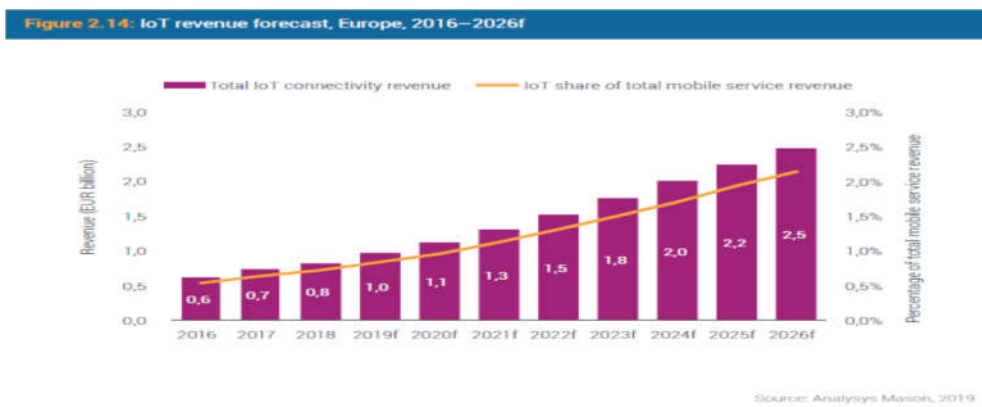
7.1.2.9. עוד יצוין, כי למועד הדוח, החברה אינה מנהלת ולא מחזיקה מידע אישי שאינו אנונימי על לקוחות ואינה מציעה כל מוצרים או שירותים המבוססים על מידע אישי.

### 7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות, בתחום הפעילות וברווחיותו

7.1.3.1. כיום רווחת הדעה הינה שרשתות דור 4 (4G) היוו התקדמות משמעותית בהשפעה על חיינו. ההשקעה של מפעילי סלולר בדור זה שהחלה לפני יותר מעשור, לא שינתה פרדיגמות ומודלים עסקיים אך אפשרה לספק שירותים חדשים מבוססי תקשורת. לאחר מספר שנים מאתגרות בהן נפרסו אותן רשתות, שוק התקשורת העולמי בכללותו מתייצב ופועל ברווחיות ברוב השווקים המתקדמים.

7.1.3.2. כניסת המכשירים המקוונים (Internet of Things-IoT) למגוון תחומי פעילות עסקיים, כגון, מכוניות מקוונות, תעשייה וייצור, תעבורה, שילוח, חקלאות ועוד, מאפשרת למפעילים הסלולריים לפתח שירותים חדשים ולהגדיל משמעותית את מספר החיבורים הפעילים בתשלום. חיבורי ה-IoT צומחים במהירות באירופה, כאשר נכון לשנת 2018 היו מעל 140 מיליון חיבורים ואלה אמורים להמשיך ולצמוח במהירות עם ההתקדמות בפיתוח יישומים תעשייתיים ומקומיים המשתמשים ב-IoT.<sup>25</sup>

7.1.3.3. בתרשים שלהלן מתוארת תחזית הצמיחה של היקף ההכנסות מחיבורי IoT באירופה עד לשנת 2026 ושל חלקו של תחום זה בשוק השירותים הסלולריים:<sup>26</sup>



<sup>25</sup> ETNO Annual Economic Report - The State of Digital Communications, 2020 (<https://etno.eu/library/reports/90-state-of-digi-2020.html>)

<sup>26</sup> ר' הערת שוליים 18 לעיל.

תחזיות והנחות החברה לעיל, ובכלל זה, לעניין שינויים בהיקף הפעילות, בתחום הפעילות וברווחיותו הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 לדוח זה להלן.

#### 7.1.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

7.1.4.1. התחרות הקיימת בשוק בין המפעילים הסלולריים השונים, מניעה את המפעילים לחפש ערוצי הכנסה נוספים בשווקים חדשים כגון, שוק התחבורה, שמציב דרישה לחיבוריות רשת באיכות גבוהה - תכונה אשר צפויה להפוך לחיונית ביותר בעתיד הקרוב. בנוסף, מחפשים המפעילים אפשרות למכור את המידע או את תוצאות הניתוח של המידע המצוי ברשותן בצורה אנונימית לשווקים נוספים.

7.1.4.2. בשוק הרכבים החכמים, הכולל רכבים מקוונים וכן רכבים המאפשרים נהיגה אוטונומית, החיבוריות לרשת הסלולרית היא מרכיב חשוב. למועד הדוח, היישום המרכזי לחיבוריות הינו מערכת הבידור ברכב (Infotainment), המאפשרת שידורי ווידאו ואודיו כחלק מחוויית הנסיעה. במקביל, שוק ה-Automotive aftermarket העולמי אשר על פי הערכות שוויו המצרפי צפוי להגיע עד שנת 2030 לכ-1200 מיליארד אירו,<sup>27</sup> מייחס חשיבות לנתוני המידע המשודרים מהמכוניות. שוק זה מספק לבעל הרכב שירותים התלויים במידע ובחיבוריות המובנית ברכב, המאפשרת את שליחתו - לדוגמה, חיזוי צרכי טיפולים ותחזוקה שוטפת, דיאגנוסטיקה ופתרון של תקלות הניתנים מרחוק ושירותי חילוץ. סוגיית הבעלות על המידע המשודר מהמכונית המקוונת ומניע את השוק טרם נפתרה אך מומחים סבורים כי בסופו של דבר המידע יהיה בבעלות יצרני הרכב.<sup>28</sup> בהקשר זה יצוין, כי גם אם תידרש בעתיד הסכמה של בעל הרכב לשימוש בנתונים וההיענות של בעלי הרכבים תהיה חלקית בלבד, הרי שעל מנת לספק נתונים ברמת מובהקות גבוהה באמצעות המערכת של החברה, די באיסוף מידע מחלק קטן יחסית מהרכבים בקטע הדרך הרלוונטי. לשם ההמחשה, מוצר בסיס של החברה לניטור איכות התקשורת על כבישים משתמש בכ-5% מהמכשירים המחוברים על מנת לייצר את התובנות והתוצרים הנדרשים.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה המפורטות לעיל בדבר התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ובכלל זה, חיוניות הצורך בחיבוריות רשת באיכות גבוהה והערכות בדבר הבעלות על המידע המשודר ממכוניות מקוונות, הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס**

<sup>27</sup> The-automotive-aftermarket-in-2030 (McKinsey, 2018)

<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Automotive%20and%20Assembly/Our%20Insights/Ready%20for%20inspection%20The%20automotive%20aftermarket%20in%202030/Ready-for-inspection-The-automotive-aftermarket-in-2030-vF.ashx>

<sup>28</sup> ר' הערת שוליים 21 לעיל

בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 לדוח זה להלן.

#### 7.1.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

למועד הדוח, השינויים הטכנולוגיים העיקריים בשוק ניטור הרשת הסלולרית הינם, כדלקמן:

1. כניסתם בהדרגה לשוק הרכב של רכבים מקוונים, רכבים חשמליים, ובהמשך של רכבים בעלי יכולות אוטונומיות הדורשות שליטה ובקרה מרחוק. שינוי הדרגתי זה גורם להצטיידות במערכות וטכנולוגיות ייעודיות וטמון בו פוטנציאל עסקי לחברה כמפתחת טכנולוגיות ייעודיות לניטור תקשורת לרכבים.
2. כניסת הדור החמישי (5G) של הרשת הסלולרית וטכנולוגיות רשת מתקדמות, המאפשרות לייצר תשתית תקשורת מתקדמת בהספק גבוה לתחבורה. כניסת הדור החמישי מייצרת תחרות בין המפעילים הסלולריים הפועלים לפריסה מהירה ולכיסוי נרחב של הרשת. כתוצאה מכך, נוצר היקף השקעות עצום בתשתיות, ציוד בדיקה, ניטור ואופטימיזציה.
3. מעבר של המפעילים הסלולריים לשימוש בפלטפורמות ענן לאיסוף וניתוח נתונים. מעבר זה, בנוסף לכמויות המידע העצומות שנאספות בענן, מייצר צורך בהחלפת מערכות ניתוח מידע קיימות בכאלו שמותאמות לטכנולוגיית הענן ולעבודה מול מאגרי עבודה עצומים. מערכות החברה מותאמות לעבודה בטכנולוגיה שבשימוש בפלטפורמות ענן ובעלות יכולת עיבוד של מידע בכמויות גדולות.

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל בנוגע לשינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 לדוח זה להלן.

#### 7.1.6 גורמי הצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

גורמי הצלחה קריטיים בתחום ניטור הרשת הסלולרית עבור מתן שירותי תקשורת לתחבורה מתקדמת הינם, כדלקמן:

1. רשתות סלולריות בנויות מרכיבי חומרה שונים, המסופקים על ידי יצרנים שונים והמבוססים על טכנולוגיות שונות. לפיכך, גורם הצלחה קריטי בפעילות של ניטור הרשת הינו היכולת לנטר את איכות התקשורת ברשתות סלולריות "היברידיות", הכוללות שילוב רכיבי חומרה של יצרנים שונים בטכנולוגיות שונות כאמור.
2. יכולת להתאים את מערכות עיבוד הנתונים לניתוח של מאגרי מידע עצומים ולעבודה בטכנולוגיה

מבוססת ענן.

3. יכולת הפרדה וניטור של תקשורת בתנועה.
4. יכולת איכון מדויק של תנועה בנתיבים ללא שימוש בהתקנה ו-GPS. תחום האפליקציות ורגולציית השמירה על פרטיות משפיעים על היכולת לאסוף מידע ולאכן מסלולי נסיעה.
5. פריסת דור חמישי, וירטואליזציה ויכולות מתקדמות לתיקון רשתות סולריות – המעבר לטכנולוגיות רשת מורכבות מניע את המפעילים להכניס לשימוש מערכות אופטימיזציה עם יכולות חיזוי מתקדמות.

בנוסף לאמור לעיל, להערכת החברה קיימים מספר גורמי הצלחה קריטיים נוספים בתחום פעילותה, כדלקמן:

1. יצירת מסגרות ושיתופי פעולה על ידי כניסה להסכמי שיווק והפצה משותפים עם שחקנים מובילים בתחום הפעילות.
2. מחקר ופיתוח טכנולוגיות חדשניות בתחום דור 5 (5G).
3. השתתפות בהדגמות וניסויי ביצועים השוואתיים וכן פרסום ופעולות שיווק אחרות להעלאת המודעות לטכנולוגיה פרי פיתוחה של החברה וליכולותיה.
4. תחום הפעילות הינו תחום הדורש ידע ייחודי ומומחיות בתחום 5G, מערכות לומדות וציוד תקשורת ברכבים מתקדמים. נדרשות השקעות שוטפות במחקר ופיתוח לשם יצירת מוצרים חדשים ושדרוג המוצרים הקיימים.
5. מקורות פיננסיים (פנימיים וחיצוניים) הדרושים למימון צרכי הון חוזר לביצוע הפרויקטים ופעילות המחקר והפיתוח וכן לצורך פיתוח אפליקציות נוספות.
6. בניית מוניטין בנוגע לאיכות, אמינות וטיב תוצרי המחקר והפיתוח.
7. בניית מותג חזק אל מול המתחרים ומול צרכני הקצה.
8. ניהול אסטרטגי נכון של נכסי הקניין הרוחני.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה בסעיף 7.1.6 לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 לפרק זה להלן.**

#### 7.1.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

- 7.1.7.1. למועד הדוח, השינוי הרלוונטי העיקרי הינו מעבר של לקוחות היעד בתחום בו פועלת החברה (מפעילי הרשתות הסולריות) לעבודה עם ספקי תשתית ענן, כמפורט לעיל. לעניין זה, החברה נערכת לבצע את ההתאמות הנדרשות על מנת לאפשר את התקנת המערכת בכל שלוש סביבות הענן הדומיננטיות כיום בשוק.
- 7.1.7.2. למועד הדוח, הושלמה התאמת המערכת לסביבת הענן של גוגל ואמזון. החברה צופה כי תהליך

ההתאמה לסביבת הענן של מיקרוסופט יושלם במהלך רבעון 4 לשנת 2022.

#### 7.1.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

מחסומי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות של החברה הינם, כדלקמן:

- (1) הגעה ליכולת טכנולוגית המסוגלת לנטר רשתות סלולריות שונות ללא התקנת תוכנה על יחידות הקצה (טלפונים ניידים, מודמים והתקני IoT) וללא התקנת חומרה ייעודית בתוך הרשת.
- (2) יכולת איכון המכשיר המחובר לרשת הסלולרית ללא GPS. כל טכנולוגיות המיקום (geolocation) נסמכות על נתוני GPS או על טכניקת איכון המבוססת על עוצמת הסיגנל מהאתרים הסמוכים, ותלות זו גוררת נפחים עצומים של מידע ועלות גבוהה של אחסון ועיבוד. החברה פיתחה מודלים מבוססי לימוד מכונה, המשחזרים במדויק את המסלול עליו נע המכשיר.
- (3) יכולת טכנולוגית לעבד כמות אדירה של נתונים. הדיוק בחישוב המסלולים נגזר מטכניקת קביעת סגמנטים 'מועמדים' (road candidates) ומספר רב יותר של מועמדים נגזר מנפח המידע אותו ביכולתה של המערכת לעבד.

מחסומי הכניסה לשוק הראשוני של החברה (קרי מכירת תוכנת ניטור לתקשורת בתנועה עבור מפעילי רשתות סלולריות) הינם, כדלקמן:

(1) ידע ומומחיות (כללי): מחסום כניסה עיקרי, הנובע מהצורך בפיתוח מוצר תוכנה, ידע ותשתיות טכנולוגיות בתחום הפעילות.

(2) מימון: לפעילות מחקר ופיתוח בתחום הפעילות נדרש מימון ראשוני גבוה ולאחר מכן מימון שוטף.

(3) השגת פריצות דרך טכנולוגיות בנושאים הבאים: שימוש במערכות לומדות לאיכון וניטור מסלולי תנועה מדויקים ואיכות תקשורת; יכולת עיבוד מתקדמות של מכשירי קצה רבים בהיקף פריסה ארצי; יכולת טכנולוגיות לחיזוי תקלות תקשורת על נתיבי תנועה; יכולת להפעלת המערכת בכל רשת סלולרית ללא תלות ביצרן מערך הרדיו או שכבות הטכנולוגיה בשימוש (2G,3G,4G,5G).

(4) בניית מערך תמיכה: מתן מענה לבעיות שירות אצל מפעילי הרשתות, תיקונים, הדרכות וכיוצא ב. למועד הדוח, לחברה מערך של מהנדסים התומכים בלקוחות. בנוסף, מעבירה החברה הדרכות למפיצים העובדים עימה (ובחלק מהפרוייקטים אף ללקוחות הקצה עצמם) בנושאים של נהלי תחזוקה ובדיקת תקינות המערכת.

בנוסף לאמור לעיל, להערכת החברה קיימים מספר מחסומי כניסה ייחודיים הצפויים להקשות על צדדים שלישיים לפתח טכנולוגיה זהה או דומה לזו שמפתחת החברה:

ידע ומומחיות: לחברה ידע ומומחיות במספר תחומים המשולבים במערכת ובשירותים שהיא מעניקה ללקוחותיה ובכלל זה, הנדסת רדיו, Big Data, בינה מלאכותית ולימוד מכונה, פיתוח תוכנה והתאמתה לסביבות משולבות של שרת וענן.

כוח אדם איכותי: תחום המחקר והפיתוח בתחום התוכנה מצריך כוח אדם בעל ידע מקצועי עדכני ומומחיות בין-תחומית, וכן יכולת לשלב בין תחומי הידע השונים.

שיווק והפצה: זמן החדירה לשוק מושפע מהצורך בקבלת אישורים וביצוע בחינות עם מפעילי רשתות מובילים להוכחת יכולת הביצוע של המערכת וכן הוכחת היתרונות של החברה ותוצרי המו"פ שלה על פני מתחריה. לפרטים נוספים אודות אסטרטגיית השיווק, ההפצה והחדירה לשוק של החברה ראו

סעיף 7.6 להלן.

### מחסומי יציאה

להערכת הנהלת החברה, למועד הדוח אין מחסומי יציאה מהותיים מפעילותה בתחום המחקר והפיתוח. בתחום השיווק והמכירות של מערכות תוכנה לניטור הרשת הסלולרית, התחייבות החברה ללקוחות הקצה (בין אם ישירות ובין באמצעות הסכמים עם מפיצים) לתקופת אחריות של 12 חודשים ממועד ההתקנה (על תקלות תוכנה) ולמתן שירותי תמיכה ועדכוני תוכנה מעת לעת בתקופת הרישיון, עשויה להוות חסם יציאה עד לתום תקופת ההתחייבות החוזית. כמו כן, במסגרת הסכם הפצה בין החברה לבין המפיץ העיקרי שלה למועד הדוח, שמתקשר ישירות עם לקוחות הקצה נקבע, כי במקרה של סיומו או ביטולו של ההסכם על ידי מי מהצדדים, לא יהיה בכך כדי לפגוע בהתחייבויות קיימות של החברה והמפיץ כלפי לקוחות שחתמו ישירות על הסכם רישיון עם החברה ובכלל זה, החברה תמשיך לספק שירותים ותמיכה ללקוחות אלה עד לתום ההתחייבויות כלפיהם.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.**

### 7.1.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

7.1.9.1. למועד הדוח, התחליף הישיר ליכולות ניטור הרשת הסלולרית של המערכת פרי פיתוחה של החברה הינו מעבדות ניידות לניטור איכות תקשורת על נתיבי תנועה. מערכות אלו מכסות שטח קטן מאוד בצורה לא רציפה (מספר שעות מוגבל ביום) ועלות השירות שהן מספקות הינה גבוהה. למיטב ידיעת החברה, קיימת בשוק מגמה לצמצם את ההוצאה הקשורה באמצעי זה ולהחליפו בהדרגה בפתרונות וירטואליים, דוגמת הפיתרון שמציעה החברה, המכסים את כל רשת התחבורה באופן רציף ובעלות נמוכה יחסית לתועלת.

7.1.9.2. מערכות אופטימיזציה לרשת הסלולרית מציעות פיתרון, גם אם חלקי, לבעיות הביצועים של רשתות התקשורת. עם זאת, מערכות אלו חסרות יכולת לבצע ניטור ואופטימיזציה בעיות תקשורת תוך אבחנה בין מכשירים בתנועה לבין מכשירים נייחים. כתוצאה מכך, לא ניתן לאבחן בצורה מובהקת את חווית התקשורת למכשירים הנמצאים בתנועה ואף לא ניתן לתקן את איכות התקשורת בזמן נסיעה בצורה יעילה. הבעיה גוברת כשמדובר בתנועה במרחב עירוני (בו קיים עומס רב וצורך במשאבי תקשורת רבים וכן ניתן למצוא מכשירים רבים במצב נייד ובמצב נייד). ללא יכולת הפרדה, אין יכולת לבצע אופטימיזציה אפקטיבית. בנוסף, מערכות האופטימיזציה הקיימות בשוק לא מאפשרות לנטר את חוויית המשתמש של המכשירים הבודדים ולכן קשה לנתח באמצעותן האם שינויי אופטימיזציה שבוצעו אכן גרמו לחוויה משופרת. יחד עם זאת, קיים פוטנציאל עסקי בחיבור מערכת ניתוח הנתונים וההמלצות של החברה ליצרני מערכות אלו כמוצר משולב על מנת לאפשר למערכות לבצע שינויים ברשת, במיקוד על תקשורת למכשירים בתנועה, וכן לשימושים נוספים ללא צורך בהחלפתן (תהליך

ארוך ויקר). כתוצאה מכך ייתכנו שיתופי פעולה עתידיים בין החברה לבין שחקנים אסטרטגיים בשוק מערכות האופטימיזציה לרשת הסלולרית.

7.1.9.3. מערכות האוספות מידע על יחידת הקצה (המחוברת לרשת הסלולרית) מאפשרות לנתח על-פי דרישה את איכות השירות של מכשירי קצה. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח מערכות אלו חסרות יכולת לנתח את נתיב הנסיעה המדוייק של המכשיר וכן אין ביכולתן לספק המלצות לתיקון ביצועי הרשת. כמו כן, מערכות אלו לא מחוברות למערכות האופטימיזציה של הרשת (להבדיל ממערכות החברה). חסרון נוסף של מערכות אלו נמצא בעלות הנדרשת לאיסוף נתונים באמצעותן על כל מאגר הלקוחות של חברת התקשורת. כתוצאה מכך, במרבית המקרים נאספים על ידי מערכות אלו נתונים חלקיים בלבד. השינוי המרכזי בתחום זה הוא תהליך של איסוף מידע רב יותר על כל יחידת קצה כך שיהיה זמין למערכות ניתוח נתונים, דוגמת זו שמפתחת החברה. שינוי זה מאפשר לחברה לייצר ניתוחי עומק משמעותיים יותר על פרופיל השרות והשימוש של כל מכשיר בתנועה.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.**

#### **7.1.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו**

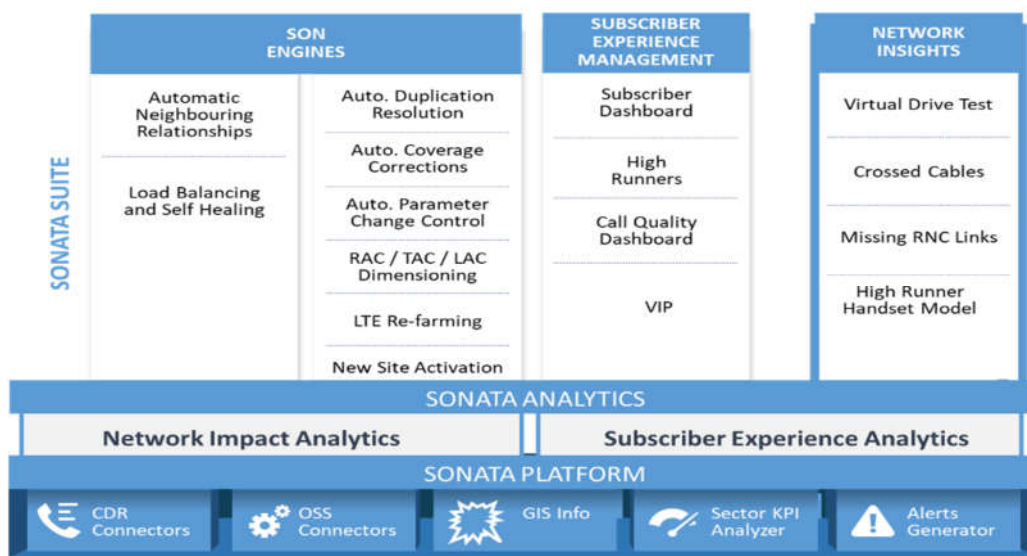
לפרטים נוספים אודות התחרות בתחום הפעילות של החברה ראו סעיף 7.8 להלן.

#### **7.2. מוצרים ושירותים**

7.2.1. החברה פיתחה מיום הקמתה, ועודנה מפתחת למועד הדוח, מספר מוצרי תוכנה המיועדים להתקנה אצל מפעילי רשתות סלולריות.

7.2.2. בשנים 2014-2017 פיתחה החברה את מוצר ה-SON (Self-Organizing Network). החברה מיתגה את המוצר מלכתחילה כ-Behavior-based SON, לאור יכולתו להתחקות אחר חווית מנויים ולהסיק מסקנות רלוונטיות לתיקונים הנדרשים ברשת, וזאת בשונה משאר יצרני ה-SON.

להלן תיאור סכמטי של המוצר (Sonata Suit):



המוצר כולל פלטפורמת קלט מרכזית, דרכה מתבצע חיבור לתשתיות של המפעיל הסלולרי, וחלקים לוגיים בהם מתבצע ניתוח המידע המגיע מהרשת. המוצר שנמכר ללקוח כולל מודולים שונים, המקנים לו יכולות ספציפיות, בהתאם לדרישות הלקוח, כמפורט להלן: (1) מודולים מסוג SON Engines המבצעים באופן אוטומטי פעולות של תיקון הרשת הסלולרית; (2) מודול מסוג Subscriber Experience Management המאפשר למפעיל הרשת לחקור חוויית לקוח ולהפיק דוחות; (3) מודולים המאפשרים תיקוני רשת ידניים שאינם אוטומטים ושאינם ניתנים לתיקון על ידי מודול ה-SON.

7.2.3. למועד הדוח, מוצרי ה-SON של החברה מותקנים אצל מספר מפעילים סלולריים ברחבי העולם לפי מודל של רישיון חד פעמי (לא מוגבל בזמן) ושירותי תמיכה על בסיס חוזה מתחדש לתקופה קצובה או לפי מודל של רישיון מתחדש לתקופה קצובה הכולל שירותי תמיכה. לפרטים נוספים אודות אופן ההתקשרות של החברה עם לקוחותיה וספקיה ראו סעיף 7.5 בפרק זה להלן.

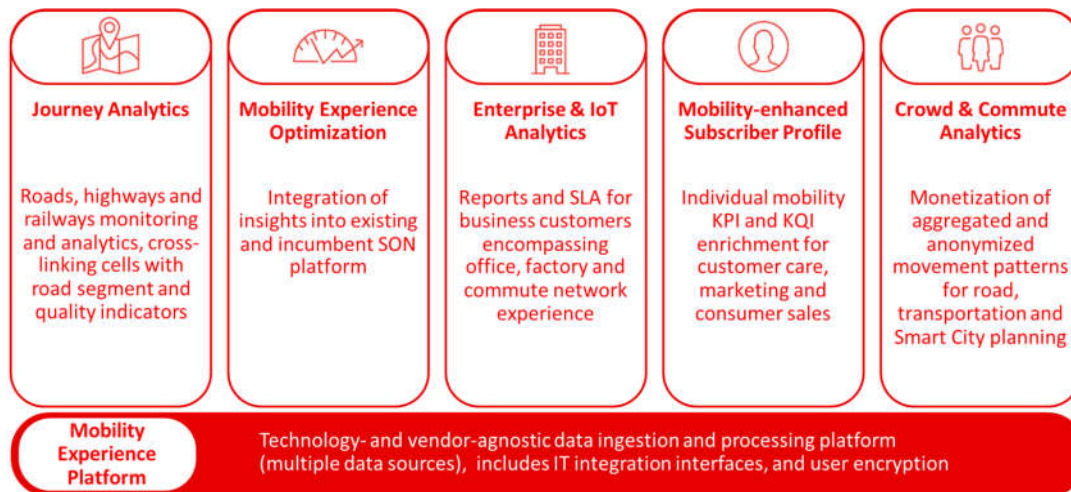
7.2.4. בשנת 2018 הפסיקה החברה באופן יזום לשווק את מוצרי ה-SON וה-Subscriber Network Hub (שירותי תמיכה טכנית ממשיכים להינתן בהתאם להסכמים הקיימים), כתוצאה מזיהוי הזדמנות ייחודית בשוק המתפתח של תחבורה מתקדמת המבוססת על חיבוריות לרשת סלולרית בהספק גבוה ובאיכות מיטבית. החל ממועד זה, החברה שמה דגש על פיתוח טכנולוגיה ייחודית ומוצרים בתחום ניטור וטיוב תקשורת למכשירים בתנועה. המוצרים החדשים שפונים לשוק התקשורת לתחבורה פותחו בשיתוף פעולה עם מפעילים סלולריים מובילים מעולם התקשורת שבהמשך הפכו ללקוחות הראשונים שמשתמשים כיום במערכות החברה בפריסה ארצית.

7.2.5. הטכנולוגיה שבפיתוחה מתמקדת החברה למועד הדוח נועדה לעבד באופן ייחודי מידע העוסק בתנועה עבור כל המכשירים המחוברים לרשת ומרבית מאמצי הפיתוח קשורים לכך. יחד עם זאת, ישנם מספר מקרים בהם ניתן להשתמש במידע הני"ל גם לגבי מצבים נייחים ובעתיד ייתכן וייווצרו שימושים נוספים העוסקים בחויית המשתמש גם בעת הנהיגה ברכב וגם מחוצה לו. שימושים אלה אינם נכללים בפתרון המרכזי שמציעה החברה ללקוחותיה למועד הדוח (Journey Analytics – ראו להלן) אך מהווים יתרון תחרותי.

הלערכת החברה, יצרני ציוד תקשורת נוספים יהיו מעוניינים לספק יכולות דומות בתחום ניטור וטיוב

תקשורת למכשירים בתנועה אם באמצעות שילוב הטכנולוגיה של החברה במוצריהם ואם על ידי פיתוח עצמי. עם זאת, להערכת החברה, למועד הדוח היתרונות הטכנולוגיים של החברה בתחום זה הינם משמעותיים באופן שיסייע לה לשמור על יתרון תחרותי לאורך זמן. מאותה סיבה, בטווח הבינוני-קצר לא צפויה הצפה של פתרונות דומים ביכולת ובאיכות לאלה שמציעה החברה.

להלן תיאור סכמטי של המוצרים והשירותים בתחום התקשורת לתחבורה מתקדמת אותם מציעה החברה:



בתחום מערכות שיפור תקשורת לתחבורה מתקדמת, מחוייבים הלקוחות לרכוש את חבילת הבסיס, הכוללת ניתוחי איכות התקשורת בנסיעה (Journey Analytics) וכן את הפלטפורמה (Mobility Experience Platform). המחיר נקבע לפי גודלו של הלקוח (מספר תאי הסלולר הנמצאים ברשת או מספר הלקוחות המחוברים לרשת). המודל העסקי המועדף הוא מודל רישיון מתחדש קצוב בזמן (שנה) או מודל רישיון קבוע אך עם התחייבות לרכישות נוספות של רישיונות ושירותים למשך מספר שנים ודמי תחזוקה בהמשך. בנוסף, רשאי הלקוח להוסיף ולקנות מוצרים נוספים בשיטת תמחור דומה. למועד הדוח, משתמשים לקוחות החברה בחבילת הבסיס וכן במוצר נוסף – Mobility Experience Optimization.

#### 7.2.6. להלן פירוט של רכיבי המוצרים והשירותים של החברה בתחום תקשורת לתחבורה מתקדמת:

פלטפורמת חווית התקשורת בתנועה (Mobility Experience Platform) – החל משנת 2018, זו הפלטפורמה המרכזית של מוצרי החברה, שהתקנתה אצל מפעיל הרשת הינה תנאי מקדים להתקנת אחד או יותר מהפתרונות הנוספים. הפלטפורמה הינה רכיב התשתית של המערכת הקולטת את הנתונים ומבצע את העיבוד והחישוב הכללי של מדדי איכות הרשת. ניתוחי איכות התקשורת בנסיעה (Journey Analytics) – זהו הפתרון המרכזי המאפשר לחשב ולשחזר את מסלולי הנסיעה של כל אחד מהמנויים אשר היה בתנועה, מאגד מסלולים זהים לכדי ניקוד ודירוג מצרפיים. הפתרון מייצר מדדי איכות תקשורת (שיחות טלפון, העברת נתונים ואיכות וידאו) ועומס תנועה בכל מקטע כביש או מסילת רכבת על פני כל רשת התחבורה הארצית ומציג את הנתונים ואת הכבישים בהם איכות התקשורת אינה מספקת הן בצורת לוח מחוונים (Dashboard) והן באמצעות

מפות חום אינטראקטיביות.

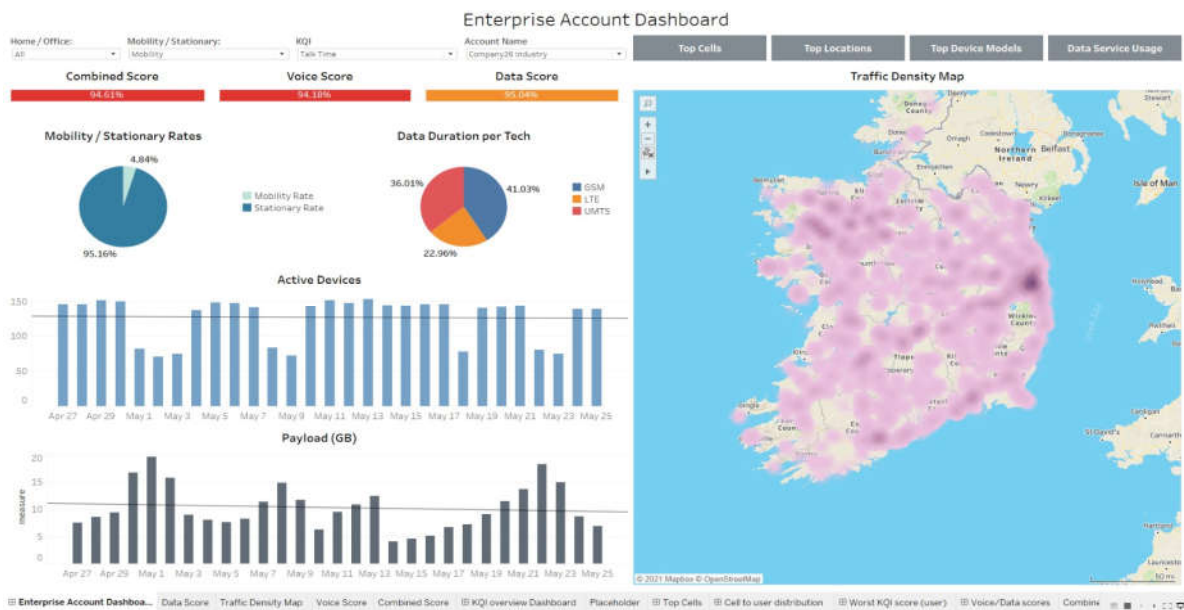
להלן צילום מסך לדוגמא של לוח בקרה של המודול בשימוש הלקוח:



טיוב חווית הרשת בתנועה (Mobility Experience Optimization) – פתרון תוכנה המאפשר לשנות את הפרמטרים ברשת הרדיו באמצעות חיבור למערכות השליטה ברשת בצורה אוטומטית כך שיפחתו בעיות התקשורת בתנועה. בנוסף לחברה טכנולוגיה ייחודית לחיזוי עומסי תעבורה ועומסי תקשורת בנתיבי תנועה שיאפשר לטייב את איכות התקשורת בזמן אמת.

ניתוחי חברות, לקוחות עסקיים, והתקנים מקוונים (Enterprise & IoT Analytics) – החברה פיתחה פתרון ייעודי עבור מפעילי הסלולר הממוקד בלקוחות עסקיים. הפתרון מאפשר לבודד את מנויי הלקוח העסקי (של המפעיל הסלולרי) מכלל האוכלוסייה, ומאפשר ניתוח של חווית השירות הכלל ארגונית של הלקוח. מודול זה מבצע ניתוח של כלל מכשירי התקשורת המחוברים לרשת – מכשירים ניידים, מודמים והתקנים מקוונים ומאפשר למפעיל להציע שרות טוב יותר ללקוחותיו העסקיים, שחלקם הינם חברות וארגונים גדולים המונים עשרות אלפי מנויים. הפתרון מאפשר למפעיל הרשת לקבל מידע והתראות על בעיות ברשת המשפיעות ישירות על הלקוח העסקי, ניתוחים של דפוסי שימוש, ובחינה מדוקדקת של איכות השירות של המפעיל לגורמים ספיציפיים בארגון (אח"מים).

להלן צילום מסך לדוגמא של לוח הבקרה שמתאר את מדדי השירות ללקוח עסקי:



פרופיל השירות של מנוי בנסיעה (Mobility-enhanced Subscriber Profiles) – פיתרון זה מאפשר למחלקות שיווק ומכירות של המפעיל הסלולרי להתחקות אחר מנוי בודד ולבנות עבורו פרופיל ניידות הכולל: חווית שירות במהלך תנועה, דפוסי שימוש ברשת במהלך נסיעת המנוי על גבי צירי תנועה ודפוסי התניידות כלליים כגון, זמן בתנועה בימי שבוע לעומת סופי שבוע. מחלקות השיווק יודעות כיצד לצרף נתונים אלה אל שאר הנתונים הידועים להם על המנוי, בכדי לדייק את הצעות המוצרים עבורו, ולהגדיל את ההסתברות שהוא ירכוש את המוצר. גם מחלקות התמיכה עושות שימוש בנתונים בכדי לייעל את השירות ולפתור בעיות טכניות במטרה להפחית תלונות בקרב לקוחות. יצוין, כי חוקי הגנת הצרכן והגנת הפרטיות מגבילים את המפעיל בנוגע לאיסוף מידע על מנויים, אולם למפעיל קיימות דרכים להשיג את הסכמתו של המנוי לאיסוף מידע כאמור.

ניתוחי תנועה והתקהלות (Crowd & Commute Analytics) – פיתרון זה מאפשר להפיק נתונים ייחודיים בנושא התקהלות ותנועות אנשים בקווי תחבורה, הניתנים למכירה לצדדים שלישיים כגון, גופים עירוניים וממשלתיים, להם קיים צורך בתכנון מבוסס מידע. השירות מתבסס על כך שמנויי הלקוח מייצגים נתח מסויים מהאוכלוסיה הכללית ועל כן, תנועת המנויים מייצגת באופן סטטיסטי את תנועת כלל האוכלוסיה, נתון בו מעוניינים גופי התכנון השונים. לדוגמה, הגוף המופקד על תכנון תחבורה ציבורית עירונית יוכל לקבל דוחות מדוייקים על כמות הנסיעות בצירים מסויימים, לפי חתך שעתי או יומי, ולפי הגדרות גמישות של נקודות מוצא ונקודות יעד. יצוין, כי לצורך ניתוח זה נעשה שימוש בנתונים אנונימיים על מנת לאפשר את מכירת המידע ללקוחות תוך שמירה על פרטיות המנויים. להלן אופן חלוקת הכנסות החברה בין רכיבי המוצרים והשירותים בתחום תקשורת לתחבורה מתקדמת המוצגים המפורטים לעיל, ליום 31 בדצמבר 2020 וליום 31 בדצמבר 2021:

הכנסות ליום 31 בדצמבר 2020		הכנסות ליום 31 בדצמבר 2021		
%	אלפי דולר	%	אלפי דולר	
				תקשורת לתחבורה מתקדמת
94%	1,397	78%	1,825	מכירת רישיונות ושירותי התקנה
6%	95	22%	511	מתן שירותים
<b>100%</b>	<b>1,492</b>	<b>100%</b>	<b>2,336</b>	סה"כ
				מוצרי ה-SON וה-Subscriber Network Hub
0%	-	0%	-	מכירת רישיונות ושירותי התקנה
100%	240	100%	185	מתן שירותים
<b>100%</b>	<b>240</b>	<b>100%</b>	<b>185</b>	סה"כ

National Mobility Dashboard : בחודש מרץ 2022 השיקה החברה מוצר חדש - National Mobility Dashboard, המאפשר לה להציע שירותים ופתרונות נוספים מבוססי ענן ללקוחותיה וצפוי להרחיב את ההזדמנות העסקית להגדלת היקף הפעילות הנוכחית של החברה מול מפעילי הסלולאר הגדולים בעולם. החברה צופה הכנסות ממוצר זה ופריסה בסביבה מבצעית במהלך המחצית הראשונה של שנת 2022. תהליך פיתוח המוצר ובחינתו נעשו בהתאם לדרישות המפעיל הסלולארי השני בגודלו בארה"ב וכן מפעילים מקבוצת וודאפון העולמית (vodafone) וכלל פיילוטים בהיקף מלא בארה"ב ואירופה בתקופה דצמבר 2021 - פברואר 2022 בהם נבדקו יכולת עיבוד הנתונים בהיקף גבוה וכן איכות המסקנות והתובנות שמספקת המערכת. המוצר החדש מיועד למנהלים במפעילים הסלולאריים שתחום אחריותם כולל את פריסת הדור החמישי, איכות השירות וכן קשרים מסחריים עם חברות הרכב. המוצר מאפשר לבחון את השיפורים באיכות שירותי החיבוריות על הכבישים לאורך זמן ולזהות אזורים בהם נדרשת השקעה משמעותית בפריסת דור חמישי של הרשת הסלולרית. בכך, מסייע המוצר לשפר את איכות הרשת לטובת כלל הנוסעים. כמו כן, מאפשר המוצר הצגת נתונים השוואתיים ביחס למפעילי תקשורת מתחרים לגבי איכות התקשורת על צירי תנועה, מידע שיכול לסייע למפעיל בתחרות על אספקת שירותי תקשורת למכוניות מחוברות. יכולת נוספת ייחודית אותה מציג המוצר, הנה יכולת עיבוד מידע בהיקף גבוה יותר, המתאימה למדינות בעלות שטח גדול ומערכת כבישים מפותחת. המוצר מותאם לשימוש על פלטפורמת ענן ומיועד להתקנה על גבי הפלטפורמות המובילות (גוגל, אמזון ומייקרוסופט).<sup>29</sup>

#### 7.2.7. שירותים ישירים ליצרני רכב

##### 7.2.7.1. יצרני הרכב הינם פלח שוק יחודי מתוך הלקוחות העסקיים של מפעילי רשתות סלולריות.

הרכבים המקוונים עוברים כיום מהפכה המבוססת על חיבור לרשת הסלולרית, כאשר אספקת שירותי רשת באיכות טובה, קצבים גבוהים וכיסוי מלא על גבי צירי התנועה הופכת להיות מובנת מאליה בקרב צרכני הרכב, ובין היתר: הצרכן (נהג ו/או נוסע) עושה שימוש תדיר באפשרויות המוצעות במערכות הבידור והמידע (Infotainment) שברכב, המבוססות על תקשורת סלולרית רציפה ובאיכות טובה; מערכות פנימיות של הרכב כגון - מצלמות מובנות, בקרים וחיישנים, משדרות וקולטות מידע בקצבים גבוהים; מערכות

<sup>29</sup> ראו גם דיווח מיידי של החברה מיום 06 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 026413-01-2022).

תוכנה שונות ברכב מבצעות עדכוני גרסה מעת לעת וטוענות לשם כך קבצים בנפח גדול (Software Update Over-The-Air); לצורך נהיגה אוטונומית (או אוטונומית למחצה) נדרשת יכולת שליטה והתערבות ממרכזי בקרה מרוחקים, כאשר בין הרכב האוטונומי לבין מרכז הבקרה חייבת להיות תקשורת רציפה ובקצבים גבוהים המבוססת על רשת סלולרית.

7.2.7.2 היכולות המקוונות של מערכות הרכב, כמפורט לעיל, באות לידי ביטוי בנהיגה על ציר תנועה. לכן, רשת מנוטרת עם ביצועים מיטביים הינה חיונית עבור יצרני הרכב. מכאן נובע הערך המוסף המוצע ליצרני הרכב במישרין על ידי מפעיל רשת העושה שימוש במערכת ניטור איכות התקשורת של החברה.

7.2.7.3 החברה רואה בשוק יצרני הרכב בפרט והרכב המתקדם בכלל, כשוק פוטנציאלי חשוב. בכוונת החברה לפנות בעתיד ליצרני הרכב לצורך ביצוע שיתוף פעולה עסקי בשני אופנים: שימוש במידע שנאגר ברכב בעת נסיעה למטרת העשרת יכולות הניתוח והתובנות שמפיקות מערכות החברה וכן מכירת הפתרונות הקיימים כיום (ניטור איכות התקשורת ותיקון תקלות) לשוק הרכב ישירות. יצויין, שהיכולת לבצע תיקון של תקלות תקשורת בצד הרכב (להבדיל מהרשת הסלולרית) הינה מוגבלת ביחס לפתרון אותו מציעה החברה כיום לחברות התקשורת, וזאת מכיוון שרוב תקלות התקשורת מופיעות ברשת הסלולרית ולא ברכב עצמו. עם זאת, המידע המבוסס על חיזוי אפשרות לבעיות תקשורת ברשת הסלולרית במסלול נסיעה נתון יהיה, להערכת החברה, בעל ערך גבוה למשתמשים ברכב לצורך תכנון הנסיעה. בנוסף, ייתכן שמערכות הרכב יצויידו באפשרות לפעול מול מספר מפעילי תקשורת סלולרית ולהחליף מפעיל בזמן אמת עבור מסלול נסיעה ספציפי. להערכת החברה, במצב כזה, יכולת החברה לספק מידע על חברת התקשורת עם הביצועים הטובים ביותר לכל מסלול נסיעה יהיה בעל ערך רב ליצרני הרכב.

7.2.7.4 בכפוף להשלמת המחקר והפיתוח, בכוונת החברה לפנות בעתיד ישירות ליצרני הרכב, וזאת לאור העובדה שמידע על שימוש ברשת נרשם על ידי יחידת הקצה ברכב ונאגר במערכות הרכב. בין היתר, ובכפוף להשלמת המחקר והפיתוח בהצלחה, בכוונת החברה להרחיב את הפתרון הטכנולוגי הנוכחי המוצע על ידה ללקוחותיה בשוק המפעילים הסלולריים, באופן שיאפשר קריאת נתונים הנאגרים ברכב. בין היתר, בכוונת החברה לפתח ממשק לתשאול המערכת על איכות תקשורת בקטע כביש נתון, שיאפשר להציג לנהג ולמערכות הרכב שירותים מתקדמים כגון, בחירת מסלול במערכת הניווט ברכב, התראות ובחירת נתיב חדש בגין שינוי באיכות התקשורת, וכיוצ"ב. בנוסף, הטכנולוגיה של החברה, לאחר התאמתה לשוק יצרני הרכב (בכפוף להשלמת שלב הפיתוח), תוכל לספק ליצרן הרכב דוחות ופרופילים המצליבים שירותי רשת בהם משתמשים הנוסעים, עם זמנים, נתיבים ודפוסי התניידות כלליים (כל זאת בכפוף לעמידה בהוראות וחוקים מתחום הגנת הפרטיות). כערך מוסף, על סמך הניתוחים שמבוצעים במערכת, החברה תוכל לספק ליצרני הרכב המלצות על תיקוני תצורה ברמת המודם הניתנים לביצוע מרחוק, בכדי לקבל רמת תאימות טובה יותר של המודם עם הרשת הסלולרית. להערכת החברה, התאמת הטכנולוגיה הנוכחית של החברה לצורך מתן שירותים ליצרני הרכב אינה כרוכה

בהשקעות משמעותיות.

7.2.7.5. שיתוף פעולה ישיר זה עם יצרני הרכב, שיביא לידי ביטוי את גמישות המערכת של החברה (המתבטאת בסוג הקלטים ומקורות המידע שהיא קוראת), יאפשר לחברה, אם וככל שיגיע לשלב המסחרי, להרחיב בעתיד את מכירות המערכת והשירותים לשוק יצרני הרכב. בהקשר זה, במהלך שנת 2019 שיתפה החברה פעולה עם מחלקת המחקר והפיתוח של קבוצת רכב עולמית מובילה לצורך אפיון ראשוני של סוגי הדוחות והמידע הרלוונטיים שיצרן הרכב עשוי להפיק באמצעות המערכת של החברה.<sup>30</sup> נציגי החברה נפגשים מעת לעת עם נציגים של יצרניות רכב, הן באופן ישיר והן בכנסים. במסגרת הפגישות נדונים הצרכים של יצרניות הרכב ולמועד הדוח מגעים אלה טרם הבשילו לכדי הסכמים מסחריים. כמו כן, למועד הדוח, לא ידוע לחברה על שיתופי פעולה מסחריים בין חברות המתחרות בחברה לבין יצרני רכב. החברה צופה שתיכנס לפרוייקט מחקר ופיתוח משותף ראשוני עם יצרנית רכב במהלך השנים 2022-2023. בתכנית ארוכת הטווח שעד 5 שנים ממועד הדוח, החברה מתעתדת להציג מוצרים לשוק הרכב על בסיס הפיתוח.

7.2.7.6. החל מחודש פברואר 2022 ולמועד הדוח, החברה הינה חברה מן המניין באיגוד ה-5GAA (5G Automotive Association), שהינו ארגון גלובלי חוצה תעשיות הכולל חברות מתעשיות הרכב, התקשורת והטכנולוגיה. האיגוד כולל 8 חברות מייסדות: Audi AG, Qualcomm Incorporated, BMW Group, Daimler AG, Ericsson, Huawei, Intel, Nokia ו- Qualcomm Incorporated, הפועלות יחד לפיתוח פתרונות מקצה לקצה עבור שירותי ניידות ותחבורה עתידיים. כחברה באיגוד, החברה הינה חלק מ-4 קבוצות עבודה העוסקות בהיבטים טכניים, מסחריים ורגולטורים של תחום התקשורת לרכבים. למועד הדוח, הנהלת החברה סבורה כי קיימת התאמה מירבית בין מטרות האיגוד לבין מוצרי החברה. קבלת החברה כחברה מן המניין באיגוד ה-5GAA תאפשר לה לחשוף את הטכנולוגיה המתקדמת פרי פיתוחה לשחקני מפתח בתעשיית הרכב העולמית, ליצור הזדמנויות לשיתופי פעולה עמם ולהיות חלק מעיצוב עולם שירותי התקשורת לרכבים.

#### מכירת מידע על גבי פלטפורמות מסחר (Marketplace)

7.2.7.7. חזון החברה כולל הצעה של מידע העוסק בניידות, תנועה ואיכות תקשורת גם על גבי פלטפורמות מסחר מקוונות מסוג Marketplace. המידע על ניידות רלוונטי, למשל, לגופי תכנון תנועה עירוניים וממשלתיים. גם חברות פרטיות צורכות מידע מסוג זה כדי לתכנן טוב יותר את תפעול העסק על סמך ביקושים וקהלים. יצרני הרכב הנזכרים לעיל, עשויים אף הם להפיק תועלת ממידע כזה (למשל – לצורך תכנון תשתיות לטעינת רכבים חשמליים).

7.2.7.8. למועד הדוח, החברה בוחנת מודלים עסקיים במסגרתם תוכל להציע את המידע למכירה בפלטפורמת המסחר. במסגרת מודלים אלה, מכירת המידע תיעשה בשיתוף פעולה מלא

---

<sup>30</sup> למועד הדוח, שיתוף הפעולה הסתיים.

עם הגופים להם שייך המידע כגון, מפעילים סלולריים ויצרני רכב. הגישה הרווחת למכירה משותפת היא מודל חלוקת רווחים (revenue share) בין החברה לבין הגוף שאוסף את המידע. דרך פעולה אפשרית נוספת הינה רכישת מידע גולמי מצדדים שלישיים על איכות הרשת הסלולרית בכבישים. מידע מסוג זה נאסף בד"כ באמצעות ישומונים (אפליקציות) המותקנים על ידי המשתמש ובאישורו. ברוב המקרים, הספק מציע ישומון עם שירות כלשהו (לדוגמא: משחק) וכחלק מתנאי ההתקנה המשתמש מאשר לאפליקציה לבצע דגימות אקראיות של איכות הרשת, לרבות מיקום הדגימה. מיליוני דגימות של איכות הרשת נאספות כך אצל ספק היישומון, דבר המאפשר לו להציע אותן למכירה כמידע גולמי. באמצעות המערכת פרי פיתוחה, ביכולת החברה להוסיף ערך מוסף למידע הגולמי, כגון ניתוח תנועות וביצועים על גבי צירי התנועה במדינה, ובכך להצדיק את רכישתו על גבי הפלטפורמה.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל, בנוגע להשלמת הפיתוח של מוצריה ושירותיה ו/או הגעה לשלב המסחור ו/או עמידה ביעדי הפיתוח, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן. לעניין זה, אין ודאות כי שלב המחקר והפיתוח של מוצרי החברה ושירותיה יושלם בהצלחה, אם בכלל.**

### 7.3. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן התפלגות הכנסות החברה בשנים 2019-2021 לפי הרכיבים הבאים:

2019	2020	2021	
אלפי דולר			
592	1,397	1,825	הכנסות ממכירת רישיונות והתקנות
247	335	696	הכנסות ממתן שירותי אחזקה
<b>839</b>	<b>1,732</b>	<b>2,521</b>	סה"כ

### 7.4. מוצרים חדשים בפיתוח

7.4.1. למועד הדוח, החברה מפתחת מערכת לניתוח איכות שירותי התקשורת הניתנים ללקוחות עסקיים של המפעיל הסלולרי.

7.4.2. כמו כן, בתקופת הדוח הגישה החברה בקשה לרשות החדשנות (שלא אושרה) לתמיכה בהשגת מספר יעדים בתכנית פיתוח. התכנית כוללת פיתוח יכולות אנליטיות מתקדמות, מבוססות חווית משתמש, כגון: ייעול והאצת פריסת 5G, חיזוי עומסים, הפקת מידע עסקי מהתקנים מקוונים בתנועה (IoT) וכו'.

**תחזיות והנחות החברה בנוגע למוצרים חדשים בפיתוח ובכלל זה, השלמת הפיתוח ו/או הגעה לשלב**

המסחר ו/או עמידה ביעדי הפיתוח, הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 להלן.

## 7.5. לקוחות

### 7.5.1. מאפייני הלקוחות

למועד הדוח, לחברה לקוחות קיימים למערכות ניטור הרשת שפותחו על ידה. לקוחות הקצה הינם מפעילי רשתות סלולריות, אשר מעמידים שירותי חיבוריות בערוצים הדיגיטליים למנויים במגוון נושאים.

כמו כן, למועד הדוח, החברה מתמקדת בשווקים בהם קיימים ביקושים ומודעות גבוהים לחווית לקוח, למכונות מקוונות ומכונות חשמליות וכן שווקים בהם קיימות השקעות בתשתיות ופרייקטים לתחבורה מתקדמת. כן מתמקדת החברה בשיווק מוצריה לקבוצות תקשורת בינלאומיות, להן מפעילי תקשורת במדינות שונות כגון, קבוצת וודאפון, קבוצת טי מובייל, אורנג', טלפוניקה וכיוצ"ב.

עד לשנת 2020 פעלה החברה על פי מודל של מכירת רישיון קבוע של המערכת ללקוחות ומתן שירותי תחזוקה על בסיס שנתי. למועד הדוח, רוב לקוחותיה הקיימים של החברה רכשו את המערכת לפי מודל זה ומשלמים לחברה מעת לעת עבור שירותי תחזוקה.

החל משנת 2020 ולמועד הדוח, החברה מציעה את מוצריה ושירותיה על פי מודל עסקי המבוסס על מכירת רישיון שימוש במערכת לתקופה קצובה, הניתן לחידוש מעת לעת והכולל שירותי תמיכה ותחזוקה. המערכת ניתנת ליישום על גבי פלטפורמה המותקנת על ענן שהגישה אליו היא בשליטת החברה (בהתאם להסכם בין החברה לבין חברת הענן) ומתוחזקת ע"י החברה וכן על גבי פלטפורמה המותקנת על ענן שהגישה אליו היא בשליטת הלקוח (בהתאם להסכם בין הלקוח לבין חברת הענן) באזור פרטי על גבי הענן שמשרת את הלקוח. עבור חברות השייכות לקבוצת וודאפון מתקינה החברה את המערכת באזור הפרטי של הקבוצה על גבי ענן שהגישה אליו היא בשליטת הקבוצה. הלקוחות רשאים להשתמש בתוכנה ובשירותים של החברה בהתאם למודל רישיון קבוע עם התחייבות חוזית רב שנתית לרכישת שירותים ומוצרים בעלות מסויימת (בהתאם לגודל החברה) או במודל רישיון קצוב בזמן הניתן לחידוש במחיר מלא לתקופה נוספת, כאשר מנגנון התשלום המקובל הוא תשלום שנתי מתחדש. למועד הדוח, במקרה של אי חידוש הרישיון החברה אינה מפעילה מנגנון אקטיבי המונע מהלקוח להמשיך ולהשתמש במערכת המותקנת בענן או בשרת של הלקוח לאחר סיום תקופת הרישיון. יחד עם זאת, לאור סוג הלקוחות של החברה (מפעילים סלולריים בינלאומיים), והתמיכה הנדרשת להפעלת המערכת, החברה אינה רואה בכך סיכון עודף לעומת מצב בו המערכת מותקנת בענן או בשרת של החברה. יצוין, כי קיימים פתרונות טכנולוגיים שונים המאפשרים למנוע המשך שימוש במערכת החברה במקרה של אי חידוש הרישיון, אולם למועד הדוח החברה לא רואה צורך להפעילם.

להלן היקף ההכנסות של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 וליום 31 בדצמבר 2021 תוך חלוקה בין המודלים העסקיים:

הכנסות ליום 31/12/2020		הכנסות ליום 31/12/2021		
%	אלפי דולר	%	אלפי דולר	
95%	1,647	92%	2,323	מודל רישיון קבוע ותחזוקה שנתית
5%	85	8%	198	מודל הרישיון המתחדש
<b>100%</b>	<b>1,732</b>	<b>100%</b>	<b>2,521</b>	סה"כ

בכוונת החברה להרחיב באופן ניכר את ההתקשרות עם לקוחות חדשים לפי מודל הרישיון המתחדש ומאידך לצמצם את ההתקשרות לפי מודל הרישיון הקבוע. יצוין, שגם תחת מודל הרישיון הקבוע קיים מרכיב תשלום חוזר שנתי בהיקף של כ-10%-20% ובנוסף, קיימת התחייבות חוזית למסגרת רכישות שנתית למשך מספר שנים (ראו להלן בנוגע לפרטי ההתקשרות עם וודאפון גרמניה).

עלות חבילת הבסיס של מוצרי החברה לפי מודל הרישיון המתחדש ללקוח קטן (שלו עד 3 מיליון מנויים) עומד על בין 150 ל-300 אלפי דולר בשנה ויכול להגיע לכ-1 מיליון דולר בשנה במקרה של רכישת כל מגוון המוצרים הקיים של החברה.

עלות חבילת הבסיס ללקוח בינוני (שלו בין 5 ל-10 מיליון מנויים) לפי מודל הרישיון המתחדש עומד על בין 0.5 ל-1 מיליון דולר בשנה עבור חבילת הבסיס ויכול להגיע ל-2 עד 3 מיליון דולר בשנה במקרה של רכישת כל מגוון המוצרים הקיים של החברה.

בכוונת החברה למנף את הגישה למידע תחבורתי המופק במערכותיה ולפנות, בשיתוף פעולה מלא עם המפעיל, ללקוחות פוטנציאליים מתחומים נוספים כגון, גופים מוניציפליים וגופי תכנון ובקרה, לצורך מכירת המידע לגופים אלה. בנוסף, בכוונת החברה למנף את נתוני חווית השירות הייחודיים המופקים במערכותיה ולפתח מוצרים ושירותים ייעודיים לשוק הרכב המתקדם ולשוק הפרסום.

#### 7.5.2. פריסה גיאוגרפית

בשנים 2019, 2020 ו-2021, התמקדה החברה בחדירה לשווקים בהם קיימות השקעות משמעותיות בתחבורה מתקדמת, ובפרט בצפון אמריקה ובאירופה (אירלנד וגרמניה). בכוונת החברה להתרחב לשווקים נוספים בצפון אמריקה (קנדה), לשווקים נוספים באירופה ולשווקים באסיה.

להלן חלוקת ההכנסות של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 וליום 31 בדצמבר 2021 לפי איזורים גיאוגרפיים:

הכנסות ליום 31/12/2020		הכנסות ליום 31/12/2021		
%	אלפי דולר	%	אלפי דולר	
97%	1,688	56%	1,397	אירופה
3%	44	1%	35	דרום אמריקה
-	-	40%	1,008	ארה"ב
-	-	3%	81	אחר
<b>100%</b>	<b>1,732</b>	<b>100%</b>	<b>2,521</b>	סה"כ

### 7.5.3. אופן התקשרות החברה עם לקוחותיה

למועד הדוח, מתקשרת החברה עם לקוחות חדשים לפי מודל הרישיון המתחדש, במסגרתו מספקת החברה ללקוחותיה רישיון שימוש במוצריה המתחדש מידי תקופה. בהתאם, הסכמי ההתקשרות של החברה למועד הדוח כוללים מודל של מנוי חד-שנתי או רב-שנתי מחייב (בהתאם להתקשרות מול הלקוח הספציפי), כאשר על פי רוב, תנאי התשלום עבור המנוי הינו תשלום מראש לתקופות מוגדרות, בד"כ תקופה של שנה. במסגרת המנוי הלקוח זכאי גם לתמיכה טכנית מאת החברה (בעצמה או באמצעות צד שלישי מטעמה), וכן ניתנת ללקוחות החברה האפשרות לרכוש, בנוסף, שירותים וליווי מקצועיים שיסייעו להם להפיק את מירב הערך מהמוצר. בהתקשרות על פי מודל הרישיון המתחדש, זכות הבעלות על מוצרי החברה נשארת בידי החברה.

למועד הדוח, לצורך שיווק מוצריה ללקוחות, החברה נעזרת לרוב בשותף אסטרטגי, שותף טכנולוגי או שותף המספק שירותי ייעוץ והטמעה. ביתר המקרים, מתקשרת החברה ישירות עם הלקוח (מפעיל הרשת הסלולרית). יצויין, כי החברה אינה מעניקה בלעדיות ללקוחותיה והיא רשאית למכור את מוצריה ללא הגבלה גם ללקוחות (מפעילי רשתות), המתחרים ביניהם באותו פלח שוק.

ככלל, במסגרת ההתקשרות עם לקוחותיה לא ניתן לחברה שיפוי מצד הלקוחות במקרה של טענות ו/או תביעות שעניינן פגיעה בפרטיות המשתמשים ברשת הסלולרית. למועד הדוח, החברה מבוטחת בפוליסת ביטוח אחריות מקצועית, הכוללת, בין היתר, כיסוי חלקי עד גבול האחריות שנקבע בפוליסה, לנזקים הקשורים לזליגה ו/או לחשיפה של מידע פרטי של לקוחות, ובלבד שהנזק נגרם לצדדים שלישיים כתוצאה מרשלנות של החברה בעת מתן השירותים. למועד הדוח, גבול האחריות למקרה ולתקופה במסגרת הפוליסה הינו 6 מיליון דולר ארה"ב.

### 7.5.4. לקוחות מהותיים

למועד הדוח, לחברה שלושה לקוחות מהותיים, להם היא מספקת שירותים כקבלן משנה של אמדוקס, חברה גלובאלית בתחום התקשורת המשמשת כמפיץ (להלן: "**המפיץ**" או "**המפיץ העיקרי**").<sup>31</sup> החברה נעזרת במפיץ לצורך חדירה לשווקים חדשים ומתן שירותים לחברות תקשורת מובילות המצויות בקשרים עסקיים עם המפיץ. שני לקוחות מרכזיים של החברה בארה"ב ובגרמניה חידשו את הרשיון במהלך הרבעון הראשון לשנת 2022. לקוח נוסף של החברה בברזיל חידש את הרשיון לשימוש בחודש דצמבר 2021 והמערכת הופעלה שם בהיקף ארצי במהלך חודש מרץ 2022.<sup>32</sup>

#### הסכמים בין החברה לבין המפיץ

(1) בהסכם מסגרת מחודש דצמבר 2017 בין החברה לבין המפיץ (להלן: "**הסכם 2017**"), העניקה החברה למפיץ זכויות לשיווק, הפצה ומכירה חוזרת של מוצרי החברה ושל שירותים נלווים (תחזוקה, תמיכה, שירותים מקצועיים והדרכות), ללקוחות קצה של המפיץ. על פי ההסכם, החברה תתקשר ישירות עם לקוח הקצה בהסכם למתן רישיון לשימוש במוצריה (End User License Agreement) תוך שמירה על זכויות הקניין הרוחני שלה. בהסכם נקבע, כי תקופת

<sup>31</sup> המפיץ העיקרי פועל בעצמו או באמצעות חברות מקבוצת אמדוקס.

<sup>32</sup> לפרטים נוספים ראו בפרק זה להלן (לקוח ה') וכן דיווח מיידי של החברה מיום 14 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-179700).

ההסכם הראשונה תהיה 24 חודשים ולאחר מכן יתחדש ההסכם מעת לעת אוטומטית לתקופה של 12 חודשים בכל פעם (אלא אם אחד הצדדים יבקש שלא לחדש את ההסכם 30 יום לפני תום התקופה), כאשר כל צד רשאי להודיע למשנהו על ביטול ההסכם מכל סיבה בהתראה של 90 יום מראש. עוד נקבע בהסכם, כי במקרה של סיומו או ביטולו על ידי מי מהצדדים ("המועד הקובע"), לא יהיה בכך כדי לפגוע בהתחייבויות קיימות של החברה והמפיץ כלפי לקוחות קצה שחתמו על הסכם רישיון עם החברה עובר למועד הקובע ובכלל זה, החברה תמשיך לספק שירותים ותמיכה ללקוחות הקצה. בהתאם להסכם, לקוח הקצה ישלם ישירות למפיץ את מלוא התמורה עבור רישיון השימוש במערכת של החברה, עבור שירותי התמיכה והתחזוקה השוטפים במסגרת הרישיון ועבור שירותים מקצועיים שתספק לו החברה, והמפיץ יעביר לחברה את חלקה מתוך התמורה בשיעורים שנקבעו בהסכם. על פי ההסכם, המפיץ יעביר לחברה מעת לעת רשימה של לקוחות פוטנציאליים שבכפוף לאישורה על ידי החברה, תקנה למפיץ בלעדיות למשך 6 חודשים במהלכם מתן שירותים ללקוח הקצה יתבצע באמצעות המפיץ (וככל שהחברה תבחר להתקשר ישירות עם לקוח הקצה במהלך תקופה זו, יהיה עליה לשלם למפיץ אחוזים בשיעור שנקבע מתוך הכספים שתקבל מלקוח הקצה). החברה והמפיץ חילקו ביניהם במסגרת ההסכם את האחריות למתן שירותי התמיכה והתחזוקה ללקוח הקצה, כאשר החברה מתחייבת להעניק ללקוח הקצה תמיכה ותחזוקה בהתאם להסכם בינו לבין המפיץ.

(2) בהמשך להסכם 2017, בחודש מאי 2020 נחתם הסכם מסגרת נוסף בין החברה לבין המפיץ, המחיל את הוראות הסכם 2017 לגבי המכירה של מוצרי ושירותי החברה ללקוח הקצה, וקובע כי ההתקשרות הישירה למכירת מוצריה ושירותיה של החברה תתבצע בין לקוח הקצה לבין המפיץ, כאשר החברה משמשת כקבלן משנה של המפיץ ומתחייבת (כלפי המפיץ) לספק על חשבונה את המערכת ואת שירותי התמיכה ללקוח הקצה, לרבות מענה לתלונות לקוחות (למעט תלונות ראשוניות שמטופלות על ידי המפיץ) ובכפוף לתשלום דמי תחזוקה שנתיים על ידי הלקוחות. כן נקבע, בהתאם להסכם 2017, כי זכויות השימוש במוצרי החברה תוסדרנה ישירות בהסכם רישיון בין החברה לבין לקוח הקצה (להלן: "**הסכם 2020**"). על פי הוראות הסכם 2020, למפיץ עומדת הזכות לבטל בהתראה של 180 יום, אולם כל ההזמנות מלקוחות קצה שתהיינה בתוקף במועד הביטול לא תושפענה מהביטול והחברה והמפיץ ימשיכו לקיימן בהתאם להוראות ההסכם. כן נקבע, כי למעט במקרים של הפרה חד צדדית של ההסכם על ידי החברה, הזמנות המתקבלות מלקוחות הקצה אינן ניתנות לביטול על ידי הצדדים, אלא בהסכמת החברה והמפיץ ובכפוף לתשלום דמי ביטול בסכום שיוסכם ביניהם או במקרה של ביטול ההזמנה על ידי הלקוח. כן נקבע, כי במקרה כאמור (ביטול על ידי לקוח הקצה), יהיה המפיץ רשאי לבטל את ההסכם ו/או את ההזמנה שבוטלה בכפוף לתשלום דמי ביטול לחברה. בנוסף, ההסכם ניתן לביטול על ידי צד לו במקרה של הפרה שלא תוקנה על ידי הצד השני (המפר) תוך 15 ימי עבודה מיום קבלת הודעה בכתב על הפרה כאמור; וכן באופן מיידי על ידי מי מהצדדים במקרה שהצד האחר יהפוך לחדל פירעון ו/או לא יעמוד בהתחייבויותיו השוטפות לצדדים שלישיים ו/או ינקטו נגדו הליכים משפטיים מתחום חדלות הפירעון (פירוק, כינוס נכסים או הסדר נושים) שלא יבטלו תוך 60 יום מהגשתם. הסכם 2020 הינו בתוקף למועד הדוח ונקבע בו כי ימשיך לחייב את הצדדים עד לביטולו בהתאם ובכפוף להוראות שפורטו לעיל.

**(1) לקוח א' - קבוצת וודאפון (Vodafone) העולמית**

הלקוח הינו קבוצת תקשורת בינלאומית, הכוללת עשרות חברות שפועלות במדינות שונות בפריסה עולמית (להלן: "קבוצת וודאפון" או "הקבוצה"). הקבוצה כוללת כ-26 מפעילים סלולריים ברחבי העולם ויש לה הסכמי רכש ושיתוף פעולה עם כ-40 מפעילים נוספים שאינם שייכים לקבוצה. החברה רואה פוטנציאל עסקי משמעותי בהתקשרות עתידית עם מפעילים אלה. בחודש אפריל 2020 התקשרה החברה עם קבוצת וודאפון בהסכם מסגרת לרכישת מוצרי החברה וקבלת שירותים נלווים. על פי ההסכם, קבוצת וודאפון והחברה יתקשרו מעת לעת בהסכמים לרכישת מוצרים ושירותים עבור חברות השייכות לקבוצה והפועלות במדינות שונות ברחבי העולם. בהתאם להסכם המסגרת, חתמה החברה על הסכמים נפרדים למכירת שירותים לשתי חברות בקבוצה, המאוגדות ופועלות בגרמניה ובאירלנד. מימון השירותים מבוצע ישירות מתקציבי חברות הקבוצה, אשר אינם תלויים זה בזה, כך שבמקרה של הפסקת איזו מההתקשרויות של החברה עם מי מחברות הקבוצה, לא צפויה להיות לכך השפעה על ההתקשרויות עם יתר חברות הקבוצה.

ההתקשרות המסחרית למתן השירותים בפועל לקבוצת וודאפון ולחברות הקבוצה נעשית באמצעות המפיץ העיקרי, כמפורט לעיל, ובמסגרתה החברה מתחייבת מול המפיץ בהתאם להתחייבויות המפיץ כלפי לקוח הקצה. כמו כן, במסגרת ההסכם עם המפיץ, נחתם הסכם רישיון ישיר בין החברה לבין קבוצת וודאפון, המקנה לקבוצה את זכות השימוש במוצרי החברה לתקופת הרישיון והמטיל על קבוצת וודאפון את האחריות כלפי החברה לעמוד בתנאי הרישיון. במסגרת ההסכמים בין המפיץ לבין החברה, זכאי המפיץ לעמלה הנעה בין 17% ל-30% מההיקף הכספי של ההסכמים הנחתמים מכח הסכם המסגרת עם קבוצת וודאפון והחברה זכאית ליתרת התמורה. למועד הדוח, היקף ההתקשרות עם קבוצת וודאפון למכירת מוצריה של החברה (באופן ישיר ודרך מפיצים) הינו כ-1.5 מיליון דולר בשנה, מתוכם 80% מכח ההתקשרות עם לקוח ב', הנמנה על חברות הקבוצה, כמפורט להלן.

**(2) לקוח ב' - וודאפון גרמניה**

הלקוח הינו חברת תקשורת השייכת לקבוצה ופועלת בגרמניה. ההתקשרות עם לקוח זה מבוצעת באמצעות מפיצים, כולל המפיץ העיקרי. בשנת 2020, חתמה החברה על הסכם מסגרת עם הלקוח הכולל התחייבות לרכישת רישיונות ושירותים למשך 4 שנים (לפי מודל הרישיון הקבוע) בהיקף כולל של כ-3 מיליון דולר. הזמנות ראשונות מהלקוח עבור שימוש במערכת של החברה בהיקף של כ-1 מיליון דולר התקבלו בשנת 2020 והזמנות נוספות בהיקף של כ-1 מיליון דולר התקבלו בשנת 2021. הזמנות נוספות בהיקף של כ-700 אלף דולר התקבלו במהלך חודש מרץ 2022.

**(3) לקוח ג' - וודאפון אירלנד**

חברת תקשורת השייכת לקבוצה ופועלת באירלנד. ההתקשרות עם לקוח זה מבוצעת באמצעות מפיצים, כולל המפיץ העיקרי. בחודש אוקטובר 2018, התקבלה הזמנה ראשונה מהלקוח עבור רישיון שימוש במערכת של החברה לתקופה של שנה בהיקף של 134 אלף דולר ארה"ב ובשנת 2020 התקבלו הזמנות נוספות בהיקף של 270 אלפי דולר (חלקה של החברה). בנוסף, לקוח זה

עבר למודל שימוש בתוכנה במתכונת רישיון מתחדש קצוב בזמן ובחודש מאי 2021 חידש את הרשיון לתקופה נוספת של שנה.

#### (4) לקוח ד'

חברת תקשורת מובילה בסרביה, שהתקשרות החברה עמה מתבצעת אף היא באמצעות מפיץ (שאינו המפיץ העיקרי). בחודש יוני 2018 התקשרה החברה עם הלקוח (באמצעות המפיץ) בהסכם מסגרת לרכישת מוצרי החברה וקבלת שירותים נלווים, לפיו הלקוח והחברה יתקשרו מעת לעת בהסכמים לרכישת מוצרים ושירותים של החברה. היקף המוצרים והשירותים אותם הזמין הלקוח דרך המפיץ בשנת 2018 נאמד בכ-700 אלפי דולר ארה"ב (חלקה של החברה) ומשנת 2019 ולמועד הדוח ממשיך הלקוח לשלם דמי תחזוקה שנתיים.

#### (5) לקוח ה'

חברת תקשורת מובילה בברזיל, שהינה ממפעילי הרשת הסלולרית הגדולים בברזיל ולה עשרות מיליוני מנויים. התקשרות החברה עם הלקוח מתבצעת באמצעות מפיץ (שאינו המפיץ העיקרי). בחודש דצמבר 2016 התקשרה החברה עם הלקוח (באמצעות המפיץ) בהסכם מסגרת לרכישת מוצרי החברה וקבלת שירותים נלווים, לפיו הלקוח והחברה יתקשרו מעת לעת בהסכמים לרכישת מוצרים ושירותים של החברה כאמור. היקף המוצרים והשירותים אותם הזמין הלקוח דרך המפיץ בשנת 2018 נאמד בכ-830 אלפי דולר ארה"ב כאשר חלק מההכנסות הוכרו בשנת 2019. בחודש דצמבר 2021 השלימה החברה את בדיקות ההיתכנות המקדימות הנדרשות לצורך אישור וביצוע הזמנה בסך כולל של כ-1.1 מיליון ש"ח (להלן: "ההזמנה") שעניינה חידוש חוזה תחזוקה של מערכת החברה המותקנת אצל הלקוח (להלן: "המערכת"). במסגרת ההתקשרות בין הצדדים, הלקוח חידש את הרשיון למוצר שיפור ביצועי הרשת וכחלק מהמערכת יופעלו יכולות ניטור ואופטימיזציה של ביצועי הרשת על גבי צירי תנועה. במהלך השנים האחרונות, הותאמה המערכת מעת לעת לשיפורים שביצע הלקוח בטכנולוגיות הרשת הסלולרית המופעלת על ידו ולמועד הדוח החברה והלקוח בוחנים במשותף מתן שירותים נוספים של החברה על גבי הרשת הסלולרית כגון, תמיכה בפריסת דור חמישי, פתרונות לטיפול בלקוחות עסקיים ועוד. העסקה צפויה לתרום להכנסות החברה בחציון הראשון של 2022. הלקוח שילם כ-80% מהזמנה בחודש מרץ 2022 על פי תנאי ההזמנה והיתרה תשולם עם ובכפוף להשלמת מתן שירותי התחזוקה אשר צפויה לקראת סוף הרבעון השני של שנת 2022.

#### (6) לקוח ו' - טי-מובייל (T-Mobile)

הלקוח הינו חברת תקשורת מובילה בארה"ב, שהתקשרות החברה עמה מתבצעת באמצעות המפיץ העיקרי (כהגדרתו לעיל). הלקוח שייך לקבוצת מפעילים סלולריים בעלת נכחות נרחבת בשווקים רבים מחוץ לארצות הברית ולפיכך, החברה רואה פוטנציאל עסקי משמעותי בהתקשרות עתידית עם מפעילים אלה. בחודש פברואר 2020, התקשרה החברה עם הלקוח (באמצעות המפיץ העיקרי כאמור) בהסכם מסגרת לרכישת מוצרי החברה וקבלת שירותים נלווים, על פיו הלקוח והחברה יתקשרו מעת לעת בהסכמים לרכישת מוצרים ושירותים של החברה כאמור. היקף המוצרים והשירותים אותם הזמין הלקוח דרך המפיץ ואשר יסופקו ללקוח לאחר תאריך המאזן נאמד בכ-1 מיליון דולר ארה"ב (חלקה של החברה). בהתאם להסכם בין החברה לבין המפיץ העיקרי, החברה זכאית לכ-90% מהתמורה שמשלם הלקוח למפיץ. להערכת

החברה, לקוח זה עשוי להפוך ללקוח אסטרטגי בעתיד וזאת לאור היותו חברת תקשורת מובילה בשוק מפותח. הלקוח חידש את הסכם התחזוקה במהלך חודש מרץ 2022.

למועד הדוח, להערכת החברה אין לה תלות במפיץ מסויים, לרבות המפיץ העיקרי, לאור יכולתה להתקשר ישירות עם לקוחות קצה חדשים, בין היתר, לאור היכרותם את החברה ואת מוצריה. למועד הדוח, לחברה קשרים ישירים עם כל לקוחות הקצה הכוללים ביקורת תקופתית על התוצאות והערך שמייצרים מוצרי החברה, הצגת מוצרים עתידיים, הצגה בכנסים ותערוכות וכיוצ"ב. לאור האמור, החברה מעריכה שלמועד הדוח לא קיים סיכון להמשך עסקיה של החברה עם לקוחות הקצה במקרה של סיום יחסי העבודה עם מי מהמפיצים. למועד הדוח, לחברה קיימת תלות בלקוח א', שכן הפסקה של מתן שירותים ללקוח זה עלולה להשפיע על רכישת מוצרים ושירותים נוספים מלקוח ב' ולקוח ג' שהינם חברים בקבוצה. יצוין, שהמודל העסקי שנחתם עם לקוח א' (כחברה האם בקבוצה) לא מחייב את לקוח ב' ולקוח ג' לרכוש את המערכת אלא מאשר שימוש במוצרי החברה, כאשר התקציב הדרוש לרכישת שירותים מהחברה הוא של לקוחות ב' ו-ג' והם חופשיים לעשות בו שימוש לרכוש מוצרים שונים שאושרו ע"י לקוח א'. יצוין, כי ללא תמיכה של לקוח א' תיתכן השפעה מהותית על פעילות החברה והתוצאות העסקיות שלה בטווח הקצר-בינוני בשל הקושי לייצר הכנסות נוספות מתוכננות מהקבוצה.

7.5.5. להלן יובאו פרטים אודות הכנסות מלקוחות המהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה בשנים

2019, 2020 ו-2021 (על פי דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021):<sup>33</sup>

הכנסות מלקוחות עיקריים מסך הכנסות החברה						
שנת 2019		שנת 2020		שנת 2021		
שיעור מסך הכנסות החברה	באלפי דולר ארה"ב	שיעור מסך הכנסות החברה	באלפי דולר ארה"ב	שיעור מסך הכנסות החברה	באלפי דולר ארה"ב	
-	-	12%	202	-	-	לקוח א'
-	-	62%	1,061	48%	1,202	לקוח ב' (המפיץ העיקרי) <sup>34</sup>
25%	212	11%	197	-	-	לקוח ג' (מפיץ)

<sup>33</sup> הלקוחות המוצגים בטבלה הינם בהתאם לסיווג לקוחות עיקריים שבביאור 14 בדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2021. לקוחות א'-ו' המפורטים בסעיף 7.5.4 לעיל, הינם, כאמור, לקוחות קצה שעם רובם (למעט לקוח א') מתקשרת החברה באמצעות מפיצים.

<sup>34</sup> המפיץ העיקרי באמצעות Amdocs Software Systems Ltd. שהתקשרה ישירות עם וודאפון גרמניה ו-וודאפון אירלנד. בשנת הדוח, ההכנסות מוודאפון גרמניה שהועברו לחברה באמצעות מפיץ זה היוו 84% מסך ההכנסות שהועברו באמצעות המפיץ.

הכנסות מלקוחות עיקריים מסך הכנסות החברה					
שנת 2019		שנת 2020		שנת 2021	
שיעור מסך הכנסות החברה	באלפי דולר ארה"ב	שיעור מסך הכנסות החברה	באלפי דולר ארה"ב	שיעור מסך הכנסות החברה	באלפי דולר ארה"ב
74%	621	-	-	-	-
-	-	-	-	40%	1,008

7.5.6. להלן פרטים על חלוקת ההכנסות של החברה דרך מפיצים לעומת הכנסות ישירות ליום 31 בדצמבר 2020 וליום 31 בדצמבר 2021:

הכנסות ליום 31/12/2020		הכנסות ליום 30/12/2021	
%	אלפי דולר	%	אלפי דולר
88%	1,530	99%	2,505
12%	202	1%	16
100%	1,732	100%	2,521

תחזיות והנחות החברה בנוגע ללקוחותיה ולהשלכות האפשריות של סיום ההסכמים המסחריים בין החברה לבין מי מלקוחותיה ו/או בינה לבין מי מהמפיצים וכן הערכות החברה לעניין תלות החברה בלקוח א', הינן מיזע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.

#### 7.6. שיווק והפצה

7.6.1. כללי: החברה משווקת ומוכרת את מוצריה ללקוחות פוטנציאליים במדינות שונות בעולם, אולם עיקר פעילותה השיווקית והעסקית מתרכזת בשוק של צפון אמריקה ואירופה. בכוונת החברה להרחיב את מערך השיווק וההפצה במדינות נוספות ובייחוד ביבשת אמריקה, אירופה, אסיה ואוסטרליה. כפי שיפורט להלן, הקבוצה פועלת במספר ערוצי שיווק והפצה מקבילים. לכן, החברה מעריכה כי אין לה תלות בערוצי שיווק שאובדנם ישפיע מהותית לרעה על פעילותה או שיגרום לה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם. מערך השיווק של החברה עוקב באופן קבוע אחר השינויים החלים

<sup>35</sup> המפיץ העיקרי, באמצעות Amdocs Development Ltd., שהתקשרה ישירות עם טי-מובייל. א-44

בעולם בתחום הפעילות של החברה ואחר הטכנולוגיות והפלטפורמות השונות לשיווק מוצריה, על מנת לתת מענה לכל תרחיש של שינוי.

7.6.2. שיווק באמצעות מפיצים ושותפים: חלק עיקרי מאסטרטגיית השיווק של החברה מבוסס על שיווק באמצעות מפיצים אסטרטגיים גלובליים ושותפי הפצה מקומיים אשר עוסקים בשיווק, הטמעה ושירותים של מוצרים לשוק התקשורת ושוק ה-IT. ההתקשרות עם הגופים הינה לתקופה מוגבלת עם אפשרות חידוש והתשלום בדרך כלל הינו על בסיס אחוז מהמחיר ללקוח בעסקה. לקבוצה אין הסכמי בלעדיות עם מי מהגופים כאמור, למעט לתקופה מוגבלת של מספר חודשים עבור לקוחות ספציפיים. הסכמי ההפצה כוללים על פי רוב גם סעיפי שירות בהם נותן השותף תמיכה מקומית במוצרי החברה.

7.6.3. מגפת הקורונה: במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 התפרצה מגפת הקורונה ברחבי העולם. בין היתר, הוטלו הגבלות על טיסות, בוטלו כנסים מרובי משתתפים וחל צמצום משמעותי של מפגשי פנים מול פנים עם לקוחות. בעקבות זאת, מערך השיווק וההפצה של החברה עבר שינוי משמעותי, שכלל העברת משאבים לתחום השיווק הדיגיטלי, הרחבת הפעילות של וובינרים (webinars) והרצאות וירטואליות והשתתפות בכנסים וירטואליים. בנוסף, החברה פעלה להעביר את החומר השיווקי לפורמט דיגיטלי.

7.6.4. שיווק ישיר: חלק ניכר ממאמצי השיווק נעשה באמצעות פנייה ישירה של החברה ללקוחות פוטנציאליים, באמצעות איתור ממוקד של בעלי התפקידים הרלוונטיים בקרב הלקוחות וקיום פגישות אישיות עמם. הנהלת החברה וצוות השיווק והמכירות מקיימים סדרה של פגישות עם כל לקוח פוטנציאלי, להבנת האתגרים והמטרות שלו, במטרה לגבש עבורו את ההצעה מתאימה והמדויקת ביותר. כל הפגישות מגובות בחומר שיווקי ברמות שונות של עומק טכני וחלק מתהליך המכירה מלווה באיש טכני.

7.6.5. כנסים בתחום התעשייה והטכנולוגיה: החברה לוקחת חלק בכנסים המרכזיים בתחום פעילותה וכן במספר כנסים קטנים וממוקדים בהתאם לאסטרטגייה העסקית והשיווקית שמתווה הנהלת החברה. השתתפות החברה בכנסים הינה חלק מתוכנית השיווק השנתית והיא כוללת תמהיל של פעילויות שונות, כגון: הרצאות של מומחי החברה, השתתפות בסדנאות מקצועיות ובהרצאות של לקוחות במסגרת הכנס ואירועים חברתיים ללקוחות. בראיית החברה, הכנסים הינם הזדמנות למפגש פנים מול פנים עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים ומהווים פלטפורמה ליצירת הזדמנויות מכירה חדשות ולקידום עסקאות קיימות. בנוסף, נוכחות החברה בכנסים מתחזקת את הקשר האישי עם התעשייה והלקוחות, וכפועל יוצא, את מותג החברה.

7.6.6. שיווק דיגיטלי: כאמור לעיל, עקב התפרצות נגיף הקורונה, החברה שמה דגש רב על השיווק הדיגיטלי. פעילות השיווק של החברה בערוץ זה כוללת אתר בית המתעדכן באופן שוטף, אליו מעלה החברה תוכן איכותי ושיווקי, הכולל: פירוט על מוצרי החברה המלווה בסרטונים הסברתיים, פרסומים בתחום הטכנולוגיה, הודעות לעיתונות, חדשות, וובינרים ועוד. אתר האינטרנט מאפשר ללקוחות קיימים ופוטנציאליים ליצור קשר באופן יזום עם צוות החברה, באמצעות טפסים מקוונים. בנוסף, אתר האינטרנט מהווה פלטפורמה לפרסום אירועים שונים שהחברה מקיימת ולהתקשרות

ראשונית עם לקוחות פוטנציאליים. מעת לעת, מקיימת החברה וובינרים - הרצאות וירטואליות, שהפכו בשנים האחרונות לכלי שיווקי יעיל. מטרת הוובינרים היא להסביר לקהל הלקוחות הפוטנציאליים של החברה את הטכנולוגיה של מוצריה, להציג את היתרונות והפתרונות של מוצרי החברה, פרויקטים שונים בהם מעורבת החברה וכיוצ"ב. הוובינרים מועברים על-ידי עובדי החברה המומחים בתחום ההרצאה, או על-ידי מרצים מוזמנים מבין הלקוחות והשותפים של החברה. הוובינרים מאפשרים לקהל הצופים לשאול שאלות ולפתח שיח עם המרצה. החברה מקליטה חלק מההרצאות והוובינרים ומשתמשת בהם כחומר שיווקי והסברתי. מעת לעת, משתמשת החברה בפלטפורמות של מגזינים ופורטלים דיגיטליים מובילים בתעשייה לצורך פרסום מוצריה, הפצת תוכן איכותי ושיווקי, חיזוק מותג החברה וההיכרות עמו ועוד.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה בנוגע לפעילות השיווק וההפצה העתידיות שלה ולאסטרטגיות החזירה לשווקי היעד השונים בתחום הפעילות, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם שינויים בשווקי היעד של תחום הפעילות, לרבות שינויים מיקרו ומאקרו כלכליים, ו/או אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.**

#### 7.7. צבר הזמנות

להלן פרטים אודות צבר ההזמנות המחייבות של החברה, אשר טרם הוכרו כהכנסות בדו"חות הכספיים של החברה ("צבר הזמנות") ליום 31.12.2021 וסמוך למועד הדוח בחתך רבעוני עד ליום 31.12.2022 ולאחר מכן בחתך של שנים באלפי דולר ארה"ב:

תאריך	צבר הזמנות	מימוש צבר ההזמנות			
		רבעון 1 2022	רבעון 2 2022	רבעון 3 2022	רבעון 4 2022
31.12.2021	1,282	150	903	87	85
סמוך למועד הדוח	1,200	-	923	108	105
2023 ואילך					57
					64

תמהיל הצבר ליום 31.12.2021 כולל מכירת רשיונות ועבודות התקנה (59%), ושירותי אחזקה (41%). יצוין, שמרבית ההזמנות שמייצרת החברה מתקבלות ברבעון הראשון (לאחר אישור תקציבים שנתיים) וברבעון הרביעי של השנה (לקראת סוף שנת התקציב).

#### 7.8. תחרות

##### 7.8.1. כללי

החברה מציעה פיתרון ייעודי לשיוק מתפתח והאתגר המרכזי בשנים הקרובות הינו התמודדות עם חברות המציעות מוצרים כלליים לאופטימיזציית רשתות תקשורת, הנותנים פתרון חלקי לבעיית איכות התקשורת בתנועה (מכוניות, רכבות, רחפנים). להערכת החברה, הצורך בפתרונות ייעודיים יגדל משמעותית עם גידול השימוש במכוניות חשמליות ומקוונות ויהפוך לצורך קריטי עם הגעתן

לשוק של המכוניות האוטונומיות. בשלב זה, יהפוך היתרון הטכנולוגי שמציעה החברה לגורם משמעותי בשוק שיאפשר התפשטות מהירה ואף עליה במחירי המוצרים מהסוג שמפתחת החברה. אחד השינויים המשמעותיים בתחום הפעילות, העשוי להשפיע על מבנה התחרות בו, הנו כניסה של שחקנים טכנולוגיים אסטרטגיים כגון גוגל, מיקרוסופט ואמזון לתחום תשתיות הרשת ובהמשך לתחום עיבוד המידע על גבי הרשת. כניסת שחקנים אלה הופכת את פלטפורמות הענן לברירת המחדל עבור אחסון המידע הדיגיטלי שנובע מהרשת.

## 7.8.2. פירוט תנאי התחרות בתחום הפעילות – הערכת מספר המתחרים; מתחרים עיקריים; השיטות

### העיקריות של החברה להתמודד עם התחרות

החברה מציעה פתרונות לניטור איכות תקשורת בתנועה, אופטימיזציה של ביצועי רשת התקשורת למכוניות וכן פתרונות למוניטוריזציה של מידע ואנליטיקה בנושאי תחבורה ותנועת אוכלוסיה. בתחום ניטור איכות התקשורת על נתיבי תנועה, התחרות העיקרית מגיעה מחברות המספקות שירות בדיקה וניטור באמצעות מעבדת תקשורת ניידת (Drive Test) וכן מחברות המנטרות את איכות השירות באמצעות אפליקציה המותקנת על המכשיר הנייד. להלן רשימת מתחרים בתחום הפעילות של החברה:

<u>טכנולוגיה</u>	<u>גוף מתחרה (קישור לאתר)</u>
Call Trace	[Netscout (www.netscout.com)]
Drive test	שירותי Drive Test ניתנים על ידי חברות אינטגרציה ושרותים דוגמת TechMahindra (www.techmahindra.com)
אפליקציה + Drive test	חברת Umlaut אשר נרכשה לאחרונה על ידי Accenture - אחת מחברות האינטגרציה הגדולות בעולם <sup>36</sup>
Network Optimization	נוקיה- אריקסון




החברה מציגה יתרונות משמעותיים על פני מתחרים אלה, שכן יישום הטכנולוגיה של החברה אינו מצריך התקנה על המכשיר הנייד וניתן לנטר באמצעותה את כל מאגר המכשירים המחוברים לרשת באופן רציף. כתוצאה מכך מאפשרת המערכת של החברה לנטר את איכות התקשורת על כל נתיבי התנועה באופן רצוף לעומת כיסוי בשיעור של כ-10% מהנתיבים המושג באמצעות הפתרונות החלופיים.

בתחום האופטימיזציה של ביצועי רשת התקשורת למכוניות, החברה מציגה יתרונות משמעותיים ביכולת זיהוי בעיות תקשורת ייחודיות לתנועה ותיקונן. בנוסף, לחברה טכנולוגיה ייחודית לחיזוי עומסי תחבורה ועומסים ברשתות תקשורת – יכולת המהווה יתרון משמעותי בעת מתן פתרונות אופטימיזציה. החברה פיתחה יכולת חיבוריות למערכות אופטימיזציה רשת מובילות בשוק (מתוצרת נוקיה, אריקסון ועוד). תכונה זו מאפשרת למערכת להתחבר במהירות כמעט לכל רשת

<sup>36</sup> <https://newsroom.accenture.com/industries/systems-integration-technology/accenture-to-acquire-umlaut.htm>

סלולרית ואף מציגה פוטנציאל לשיתוף פעולה אסטרטגי עם יצרני ציוד הרשת המובילים. בתחום מוניטיזציה של מידע ואנליטיקה בנושאי תחבורה ותנועת אוכלוסיה, החברה מציגה יתרונות על פני המתחרים ביכולת הניטור של אוכלוסיות גדולות, בגישה למידע בזמן אמת ובאפשרות לנטר תנועה בכל נקודה בשוק היעד.

7.8.3. למיטב ידיעת החברה למועד הדוח, להלן השוואה בינה לבין מתחרים עיקריים ידועים בתחום הפעילות:

	Direct competition?	Connectivity in mobility	Commuter and in-car experience analytics	Population and traffic analytics
<b>continual</b> <small>Driving the connected experience</small>		✓	✓	✓
Drive test companies 	Yes	✓	✗	✗
Network Equipment Providers 	No	~	~	✗
Network Monitoring Providers 	No	~	✗	✗

7.8.4. למועד הדוח, החברה אינה מודעת לקיומם של פתרונות טכנולוגיים מסחריים זמינים המהווים תחרות ישירה לטכנולוגיה פרי פיתוחה בתחום ניטור איכות התקשורת על נתיבי תנועה (ובכלל זה, מתחרים בעלי טכנולוגיה זהה או דומה לזו לשל החברה). למועד הדוח, התחרות הינה מצד גורמים המחזיקים במוצרים תחליפיים כמפורט לעיל (מפעילות של מעבדת תקשורת ניידת (Drive Test) וחברות המנטרות את איכות השירות באמצעות אפליקציות על המכשיר הנייד). כמו כן, למועד הדוח, ידוע לחברה כי יצרן ציוד תקשורת בינלאומי מנסה לפתח טכנולוגיה דומה לזו של החברה בתחום ניטור תקשורת על נתיבי תנועה, אולם למיטב ידיעת החברה, הטכנולוגיה של אותו גורם נמצאת בשלבי פיתוח ראשוניים בלבד.

7.8.5. גורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה

להערכת החברה למועד הדוח, הגורמים החיוביים שמשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם, כדלקמן:

- (1) טכנולוגיה לאיכון מדוייק של מסלולי נסיעה העושה שימוש גם בנתונים ללא מידע GPS – לחברה טכנולוגיה ייחודית המאפשרת לה לאכן מליוני מסלולי נסיעה ביום בסביבת מפעיל תקשורת באופן מדוייק ויעיל ממקורות מידע בהם לא קיים מידע עזר כגון GPS.
- (2) טכנולוגיה לניטור איכות התקשורת בנסיעה וניתוח פרמטרים ואלמנטים ברשת התקשורת המשפיעים על איכות השירות. היכולת הייחודית של החברה להפריד בין חווית משתמשים

בתנועה לבין משתמשים שאינם בתנועה, מאפשרת לה להציג יכולות ייחודיות גם בתחום איתור הגורמים לבעיות תקשורת ולתקן בעיות מסוג זה באופן יעיל.

(3) טכנולוגיה שאינה דורשת התקנה על יחידת הקצה ומאפשרת גישה לכל המכשירים המחוברים

לרשת – בכך מתאפשר כיסוי רחב יותר של מערכת נתיבי התנועה בהשוואה לפתרונות מתחרים. בנוסף, תכונה זו של הטכנולוגיה פרי פיתוחה של החברה מקנה לה יתרון השוואתי משמעותי מבחינת חסינות לשינויים במערכת ההפעלה או הגדרות הגישה של מכשירי הקצה.

(4) טכנולוגיה אדישה ליצרן ציוד הרשת וכן לטכנולוגיית הרשת (2G,3G,4G,5G) - מקנה יתרון

משמעותי ביכולת לפעול בכל רשת סלולרית בכל השווקים ובמיוחד כפתרון מערכתי לקבוצות תקשורת הכוללות מספר מפעילים שלהם רשתות תקשורת מיצרנים שונים ובטכנולוגיות שונות.

(5) טכנולוגיה ייחודית לחיזוי עומסי תנועה ועומסי נתונים ברשת – מקנה יתרון משמעותי בביצועים

במסגרת פתרון בעיות בסביבה דינמית (נתיבי תנועה).

(6) טכנולוגיה שאינה דורשת התקנת חומרה ייעודית ואינה דורשת הגדרות מוקדמות (קונפיגורציה)

מצד הלקוח - מוצרי החברה עושים שימוש במקורות מידע קיימים ועל כן מאפשרים ללקוח לייצר דוחות רבים ומגוונים ללא כל צורך בהגדרות מוקדמות (קרי, לייצר דוח גם ביחס לאירועי עבר, כאשר הגדרת החתך מתרחשת לאחר האירוע הרלבנטי). בדרך זו ניתן להתאים את פעילות התוכנה לצרכי הלקוח בזמן אמת ובאופן מהיר.

להערכת החברה למועד הדוח, הגורמים השליליים העלולים להשפיע על מעמדה התחרותי של החברה הינם, כדלקמן:

(1) עיכוב בכניסת החברה לפעילות במדינות נוספות - עיכוב בכניסה למדינות נוספות עשוי לגרום

לכך שמתחרים יבססו את פעילותם במדינות בהן החברה טרם פועלת, באופן שיקשה על החברה לחזור לשוק המקומי. החברה פועלת על מנת ליצור שיתופי פעולה עם משווקים מקומיים במדינות שונות בעולם על מנת ליצור לה דריסת רגל בשווקים המקומיים.

(2) מחסור במשאבי שיווק ומכירות או היעדר השקעה בהם - מחסור במשאבי שיווק ומכירות עלול

לפגוע בפרסום החברה ובמעמדה בשוק התחרותי, באופן בו על אף שמוצריה מבחינה טכנולוגית עולים על מוצרים מתחרים להם, שמה של החברה לא יהיה ידוע בשוק.

**תחזיות והנחות החברה בדבר אופן ודרכי התמודדותה עם תחרות בתחום הפעילות הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה שלהחברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.**

#### 7.9. עונתיות וכושר ייצור

למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח, לעונתיות אין ולא צפויה להיות השפעה מהותית על הביקוש למוצרי החברה ועל תוצאות הפעילות. כמו כן, למועד הדוח, החברה הינה חברת תוכנה ואינה מייצרת מוצרים.

#### 7.10. מחקר ופיתוח

## 7.10.1. סקירה של פעילות המחקר והפיתוח של החברה

### 7.10.1.1. כללי

הגרסה הראשונית של המערכת לניטור ואופטימיזציית הרשת פותחה על ידי שניים ממייסדי החברה בעת שהיו עובדים של חברת תקשורת מקומית. בחודש אוגוסט 2014 נחתם הסכם בין החברה לבין חברת התקשורת המקנה לחברה באופן בלעדי את כל הזכויות במערכת (לרבות זכויות הקניין הרוחני מכל סוג) והמותיר לחברת התקשורת את הזכות לעשות שימוש במערכת לצרכיה הפנימיים בלבד.<sup>37</sup> החברה המשיכה את פיתוחה של המערכת באמצעות צוות המחקר והפיתוח שלה, תוך הוספת הרחבות ויכולות מתקדמות. מרבית הפיתוח נעשה על בסיס צרכי השוק כפי שהם משתקפים בדיונים עם הלקוחות המשתמשים במערכת, או לקוחות המבצעים מבדקים לקראת רכישת המערכת ומתנים את הרכישה בפיתוחים נוספים, וכן בדוחות ומחקרי שוק המתפרסמים על ידי אנליסטים.

7.10.1.2. פעילות המחקר והפיתוח של החברה התמקדה ו/או מתמקדת למועד הדוח בתתי הנושאים הבאים, כדלקמן:

(א) בין השנים 2013-2018: המחקר והפיתוח התמקדו ביכולות אופטימיזציה כללית לרשתות תקשורת ו-SON (אופטימיזציה אוטומטית). הפיתוח התמקד בממשקים למערכות הניהול של הרשת המבצעות את התיקונים לפי המלצת המערכת.

(ב) משנת 2013 ועד מועד הדוח: מחקר ופיתוח בתחום ניטור הרשת הסלולרית, שנועד להתאים את המערכת לעבודה בסביבה מבצעית של מפעילי רשת ובכלל זה, יכולת לקלוט ולעבד נתונים המופקים מהרשת, מיתוג מגוון, התמודדות עם עומסים והפקת תובנות ברמת תא, מנוי, וקבוצת מנויים. בנוסף, נדרשה החברה לפתח למערכת יכולת להבין ולנתח את השפעת איכות הרשת על חווית הלקוח לפי מודלים שונים.

(ג) משנת 2018 ועד מועד הדוח: מחקר ופיתוח הנדרש לאיכון תנועה, ניתוח איכות תקשורת בתנועה, אופטימיזציה של שרתי תקשורת למכשירים בתנועה וכן חיזוי של עומסי תנועה ועומסי תקשורת על צירי תנועה.

להלן יובא פירוט של פעילות המחקר והפיתוח בכל אחד מתתי הנושאים שפורטו לעיל.

### 7.10.1.3. פעילות מחקר ופיתוח הנדרש למערכות אופטימיזציה ו-SON (בין השנים 2013-2018)

(1) ממשקי העברת פקודות למערכת הניהול של הרשת (OSS- Operational Support System):

הטכנולוגיה פרי פיתוחה של החברה מסוגלת לייצר תובנות ייחודיות לאיתור בעיות שירות ברשת הסלולרית. בתחילת דרכה, פיתחה החברה מערכת לאופטימיזציה כללית של איכות הרשת על בסיס תובנות אלו (מערכת SON). החברה נדרשה לפתח התאמות שתאפשרנה למערכת להתממשק עם מערכות הניהול של הרשת. החברות שמוכרות

<sup>37</sup> בתמורה להעברת כל הזכויות במערכת לידי החברה, הקצתה החברה לחברת התקשורת כתבי אופציה של החברה, שלמועד הדוח פקעו מבלי שמומשו.

למפעיל הרשת את מערכות הניהול (OSS), בדרך כלל מוכרות לו גם את ציוד הקצה, האנטנות וכדומה (RAN). מערכות ה-OSS הנפוצות ביותר בשוק הן מתוצרת נוקיה, אריקסון והוואווי. בשנים הראשונות לפעילותה ועד לשנת 2018, החברה פיתחה את ההתאמות הנדרשות ושילבה אותן במערכת ה-SON אותה מכרה למפעילים.

(2) בקרה על תיקונים שבוצעו/נכשלו ברשת: מערכת ה-SON המוטמעת אצל מפעיל סולרי מתממשת אל ה-OSS ומעבירה עד עשרות אלפי הוראות יומיות לתיקונים של הרשת. מסיבות שונות, חלק מביצוע התיקונים נכשל, ונדרש היזון חוזר למערכת ה-SON על מנת שהמידע שברשותה יהיה בהלימה ובתאימות מלאה עם נתוני ההגדרות האמיתיים בכל אתר ברשת הסלולרית. בשנים הראשונות לפעילותה ועד לשנת 2018, החברה פיתחה ממשק היזונים חוזרים ויכולת של המערכת לחזור למצב התחלתי (rollback) במקרים בהם התיקונים אינם צלחים.

#### 7.10.1.4. פירוט של פעילות מחקר ופיתוח הרלוונטי לפעילות החברה בתחום ניטור הרשת הסלולרית (משנת 2013 ועד מועד הדוח)

(1) פלטפורמת קליטה ועיבוד נתוני CDR (נתונים) (רשומות) המופקים מציוד המיתוג של הרשת הסלולרית: למועד הדוח, החברות המובילות בתחום של יצור ואספקת ציוד מיתוג למפעילים סולריים (ציוד אשר מפיץ את ה-CDR אשר המערכת של החברה קוראת כקלט) הן נוקיה, אריקסון והוואווי. מבנה ה-CDR אינו סטנדרטי והינו ייחודי לכל יצרן. כמו כן, גם כאשר ציוד המיתוג הינו של אותו יצרן, מבנה ה-CDR משתנה בהתאם לסוגי השירותים השונים - שיחות קוליות, גלישת נתונים, הודעות טקסט ועוד. מגוון טכנולוגיות הרשת (2G, 3G, 4G, 5G) מוסיף עוד מימד לפרמוטציות האפשריות במבנה ה-CDR. המערכת של החברה נדרשת לקלוט ולעבד את כל מגוון סוגי ה-CDR כפונקציה של היצרן, השירותים וטכנולוגיות הרשת אצל הלקוח.

(2) חישוב מדדי איכות שירות מתוך CDR: כבידול טכנולוגי בהשוואה לטכנולוגיה המקובלת בשוק, פיתחה החברה אלגוריתמים למדידה של חווית מנוי על סמך הנתונים הנמצאים ב-CDR. החברה פיתחה מגוון רחב של מדדים יחודיים, המעידים על חווית השירות. החברה מפיקה מה-CDR מדדים נוספים, שנפוצים יותר בשימוש ע"י מהנדסי הרשת.

(3) פיתוח יכולות לקליטה ועיבוד נתוני לקוחות TI: אחד האתגרים הטכנולוגיים של מערכת ניטור הנמצאת בשימוש מבצעי של מפעילי רשתות סלולריות, הינו עיבוד כמות גדולה מאד של רשומות (CDR). לעיתים, הכמות הדורשת עיבוד הינה גדולה באופן זמני ולעיתים קבועה לאורך זמן ומאפיינת לקוחות עם בסיס מנויים גדול (בהיקף של עשרות מיליונים). תפקודה של מערכת ניטור רשת מבצעת נבחן על פי יעילות השימוש שלה במשאבי החומרה שהלקוח (מפעיל הרשת) מעמיד לרשותה. במערכת של החברה הוטמעו אלגוריתמים לשיפור היעילות ובוצעו התאמות לעבודה עם פלטפורמות ומסדי נתונים יעודיים לאחסון ולעיבוד כמויות מידע גדולות (BigData). כלים אלה נפוצים בשוק, ובדרך כלל מוטמעים במערכות המידע של לקוחות החברה. הלקוח מצפה

שהמערכת תתאים את עצמה לעבודה בסביבת מערכות המידע שלו ושהשימוש במשאבי החישוב יהיה יעיל.

**(4) בניית פרופיל שימוש ואיכות עבור כל תא ברשת הסלולרית לשם הבנת חלקו באיכות**

השירות ותיקון ביצועיו: מערכת לניטור רשת נדרשת להציג מדדים שונים עבור כל תא ברשת הסלולרית שהיה מעורב במתן השירות למנויים של הרשת. פיתוח החברה מאפשר למדוד את איכות השירות הניתנת למינויים של הרשת הסלולרית בצורה ייחודית, על בסיס ניתוח חוויית השירות של המנויים ואיתור התאים הסלולריים המשפיעים ביותר על בעיות באיכות השירות, לצורך חישוב תיקונים מומלצים ואופטימיזציה.

**(5) יצירת פרופיל שימוש בתקשורת ואיכותה עבור מנוי בודד**: במסגרת הפיתוח, החברה

השתמשה במערכת ניטור הרשת שפיתחה, המתבססת על קריאת CDR כקלט ראשי, לצורך בניית פרופיל חוויית לקוח על סמך הנתונים. היכולת לבנות פרופיל חוויית לקוח הינו ייחודי לחברה בתחומי ה- Network Analytics, ומאפשר לה לפנות גם לקהלי יעד חדשים בקרב הלקוחות. למועד הדוח, החברה פועלת להעשרת פרופיל השימוש במדדים הקשורים לנסיעה על גבי צירי תנועה.

**(6) יצירת פרופיל שימוש בתקשורת ואיכותה עבור לקוח עסקי**: מינוף של היכולת עבור

מנוי בודד, כמפורט בס"ק (5) לעיל, מאפשר להגדיר כל קבוצת מנויים כקבוצת יעד לשם בניית פרופיל חווייה מצרפי. המערכת של החברה מאפשרת להגדיר את כל מנויי הלקוח העסקי (לרבות מכשירי סמארטפון, מודמים, התקנים מקוונים וכיוצ"ב) כקבוצה ולהציג לגביה נתונים הקשורים לשימושים ולחווייה המצרפיים, ואף לתשאל את המערכת לגבי החווייה של המנהלים הבכירים בחברה (אח"מים – VIP). למועד הדוח, החברה פועלת להעשרת פרופיל השימוש במדדים הקשורים לנסיעה על גבי צירי תנועה. המידע המתקבל באמצעות המערכת מפרופיל שימוש זה מאפשר למפעיל לפנות לחברות תחבורה, ציי רכבים, שינוע ושיגור, ואף לייצרני מכוניות מקוונות, עם הצעות לשירותים ומוצרים חדשניים ובעלי ערך מוסף.

**(7) חיזוי מדדי שביעות רצון, סיכוי נטישה ונאמנות למותג (NPS)**: אחת הפרקטיקות

המקובלות בשוק להבנת שביעות רצון ממותג הינה סקר מדגמי, המתמצה בשאלה 'האם הנסקר היה ממליץ על המותג לחבריו, לקרובי משפחתו ולסובבים אותו'. על פי פרקטיקה זו, מחושב מדד מספרי המתרגם את כלל תשובות הסקר למדד ממליצים הנקרא "Net Promoter Score" (NPS). החברה פיתחה יכולת לבנות פרופיל חוויית תקשורת אמיתית של המנוי הבודד באמצעות המערכת והשקיעה במחקר ופיתוח של מודל מבוסס לימוד מכונה, המנבא NPS (קרי, מנבא את שביעות רצון הלקוחות והאם היו ממליצים לחבריהם להשתמש בשירות) עבור כל אחד ממנויי החברה. המודל המדויק מהווה כלי בידי אנשי השיווק של המפעיל לחזות נטישה של לקוחות ולשפר את רמת השירותים.

7.10.1.5. מחקר ופיתוח הנדרש לביסוס מובילות השוק בתחום צירי תנועה (משנת 2018 ועד מועד

## הדוח

- (1) חישוב מסלולים של מנויים: מאמץ הפיתוח המשמעותי ביותר של החברה נועד להוות תשתית למוצרים פורצי הדרך של החברה בתחום ניטור ותיקון איכות תקשורת למכשירים בתנועה. החברה פיתחה יכולות מיוחדות לאיכון מכשירים בתנועה ומסלולי נסיעתם באופן מדויק ללא שימוש ב-GPS או בכל מידע על מיקום הנמצא בשימוש מערכות אחרות. יכולת ייחודית זו מאפשרת לחברה לאכן מאות מיליונים של מכשירים בתנועה ומליארדי מסלולים באמצעות המידע הסלולרי בלבד וללא התקנת אפליקציה על המכשיר הנייד. טכנולוגיה זו הינה המוקד של הבידול התחרותי, והיא ממצבת את החברה כיחודית בתחום ניטור וניתוח ביצועי רשת על גבי צירי תנועה. לצורך זה, יושמו מודלים של לימוד מכונה הקושרים בין אתרי סלולר ברשת לבין נתוני מנוי המשתקפים בנתוני הרשת ובסוגי הקלטים הנוספים שהמערכת קוראת ומעבדת. תוצאת מאמץ הפיתוח הינו אפשרות למפות את איכות הרשת על כל נתיבי התנועה במדינה בכל שעות היממה וימות השבוע (24/7) וכן יכולת לחקור ולתקן ביצועים. כחלק מהמאמץ, החברה משקיעה גם בפיתוח אלגוריתמיקה לשיפור הדיוק וייעול החישוב – יכולת קריטית בקרב המפעילים הגדולים להם עשרות ומאות מיליוני מכשירים המחוברים לרשת.
- (2) הרחבת סוגי הקלטים שביכולת המערכת לעבד: במטרה להגדיל את יכולת הניתוח של המערכת, שולבה בה יכולת לקלוט נתונים המגיעים ממקורות מידע נוספים שנאגרים אצל מפעילי הרשת הסלולרית (בנוסף ל-CDR), כמפורט להלן:
- Call tracing : נתונים אלה נוצרים בצידוד הרדיו של המפעיל הסלולרי (RAN) ומתארים אירועים והודעות פרוטוקול שהוחלפו בין חלקי הרשת, כחלק מקליטה ושידור נתונים תוך כדי השירות שניתן למכשירי הקצה. שימוש בנתונים אלו מאפשר ניתוח עומק של הפרמטרים הביצועיים של הרשת.
- User plane traffic : נתונים אלה הם דיווחים המגיעים ממערכות יעודיות על אירועים ברמת ה-IP, ומאפשרים ללמוד פרטים נוספים על שירותים, אתרי אינטרנט ואפליקציות שהיו בשימוש בעת גלישת נתונים שביצע המנוי.
- Crowd sourcing : דיווחים מהמכשיר הנייד (עליו הותקנה אפליקציה בהסכמת המנוי) שמאפשרים לבצע דגימות עיתיות לאיכות הרשת.
- (3) ממשקים להעברת מידע למערכות SON: כחלק מהשינויים בפעילות המחקר והפיתוח שביצעה החברה בשנת 2018, הפסיקה החברה לייצר מערכות אופטימיזציה כלליות (SON) ובמקום להתחרות עם היצרנים המובילים בתחום זה, בחרה לפתח ממשק התחברות למערכות אלו ולספק להן מידע חיוני וייחודי על איכות התקשורת בתנועה והמלצות לתיקונים. מהלך זה, מאפשר להפוך מתחרים לשותפים פוטנציאליים ולמנף שיתופי פעולה על מנת להוסיף למערכות של יצרנים אלה יכולות חדשות באמצעות המידע הייחודי שמייצרת המערכת של החברה. למועד הדוח, מערכות ה-SON הנפוצות בשוק מיוצרות על ידי החברות סיסקו (CISCO), נוקיה (NOKIA) ואריקסון (Ericsson).
- (4) התממשקות עם תשתיות ענן: למועד הדוח, קיימת מגמה בתחום מערכות המידע של

מעבר לעיבוד נתונים ואחסונם על גבי פלטפורמת ענן, אשר חוסכת לארגון משאבי חישוב בבעלות עצמית, ואת עלות התחזוקה. פלטפורמות ענן מסוג זה מוצעות כיום על ידי גוגל, אמזון ומיקרוסופט, ומפעילי הרשתות הסלולריות בעולם נערכים להתאים את המערכות התפעוליות שלהם לעבודה בענן. למועד הדוח, החברה התאימה את המערכת שלה לצורך עבודה על פלטפורמת הענן של גוגל ועושה שימוש בתשתיות פנימיות של פלטפורמה זו במסגרת הסכם עבודה עם קבוצת תקשורת באירופה. למועד הדוח, החברה מפתחת את ההתאמות הנדרשות לעבודה בסביבות הענן הנוספות (אמזון ומייקרוסופט).

כמפורט לעיל, בחודש ינואר 2022 התקשרה החברה בהסכם להרחבת שיתוף הפעולה עם חברת Google, וזאת בהמשך להתאמת המערכת פרי פיתוחה של החברה לעבודה עם פלטפורמת הענן של גוגל (Google Cloud Platform), ובעקבות הכרתה על ידי גוגל קלאוד (Google Cloud) כשותף פיתוח (Google Cloud Build Partner).<sup>38</sup> כמו כן, ביום 31 בינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי-אסטרטגי עם חברת גוגל העולמית. על פי ההסכם, מוצריה של החברה, המשלבים בינה מלאכותית ולימוד מכונה ומציעים פתרונות לניתוח איכות תקשורת על גבי צירי תנועה, יהפכו לשירותים הזמינים לרכישה מתוך גוגל קלאוד מרקטפלייס (Google Cloud Marketplace).<sup>39</sup>

לפרטים נוספים אודות ההסכמים הנ"ל בין החברה לבין גוגל ראו סעיפים 7.10.1.4 ו-7.22 בפרק זה להלן.

(5) ניתוחי תעבורת IoT על הרשת הסלולרית: על סמך קלט שונה מה- CDR הסטנדרטי, החברה זיהתה הזדמנות עסקית לנתח ולהפיק דוחות יעודיים לתעבורת התקנים מקוונים (IoT) על גבי הרשת הסלולרית. התקנים אלה מתאפיינים ביכולתם לדלג לרשתות של מפעילים אחרים במדינה, בהינתן תנאי כיסוי או איכות לא מספקת מצד הרשת של המפעיל על גבי ציר התנועה עליו נע אותו התקן. 'אובדן' ההתקן לטובת רשת מתחרה משמעותו הפסד הכנסות עבור המפעיל. החברה פיתחה יכולת להפיק דוחות באמצעות המערכת, המצביעים על המקומות בהם כמות הדילוגים לרשתות של מפעילים אחרים גבוהה במיוחד ומכמתים את ההפסד למפעיל. למיטב ידיעת החברה, ללא המערכת של החברה אין למפעיל יכולת לקבל מידע זה.

(6) מדידת כמויות אנשים בתנועה, נקודות מוצא ויעד, דוחות רלוונטים: מגמה רווחת בקרב המפעילים היא חיפוש הזדמנויות למכור מידע הקיים ברשותם ובעלותם. היתרון אותו זיהו המפעילים נעוץ בעובדה שהמידע שברשותם על מיקום המינויים במהלך היום מאפשר הסקת מסקנות אינדוקטיביות סטטיסטיות לגבי כלל האוכלוסייה. מידע זה נדרש על ידי גופי תכנון תשתיות כגון, רשות עירונית המתכננת

<sup>38</sup> ראו דיווח מיידי של החברה מיום 09 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-004513).

<sup>39</sup> ראו דיווח מיידי של החברה מיום 1 בפברואר 2022 (מס' אמכתא: 2021-01-179700).

את נתיבי התחבורה הציבורית, ועל ידי עסקים וחברות פרטיות כגון, חברות תחבורה או מרכזי בילוי וקניות. החברה פיתחה יכולת להפיק באמצעות המערכת דוחות שמאפשרים למפעילים להגדיר נקודות מוצא ונקודות יעד, ומספקים להם מידע על התניידות המנויים בין הנקודות. דרישת סף הינה שהמידע שיימכר לא יכיל פרטים אישיים על המנוי, והמערכת אכן סוכמת את הנתונים ומציגה אותם בצורה אגרגטיבית ואנונימית לחלוטין.

(7) התאמת המערכת לעבודה עם רשת סלולרית מדור 5: דור 5 (5G) מאפשר למפעילים

להשיק שירותי רשת המבוססים על קצבים מהירים יותר ו-latency נמוך מאד, ועוד תכונות הקשורות לאבטחת איכות שירות גבוהה לקבוצות המוגדרות מראש כגון, חברות ופלחי מנויים. יצרניות ציוד רשת של דור 5, והמפעילים הרוכשים ומטמיעים ציוד זה, סימנו את פלח יצרני הרכבים כאחד משווקי היעד בשל התלות הגבוהה של חלק מיכולות הרכב ברשת המספקת קצבים גבוהים. מפעילים המשיקים טכנולוגית רשת חדשה זו יכולים להיעזר במערכת של החברה על מנת להבין היכן על צירי התנועה נצפים מכשירים המותאמים לדור 5, היכן נעשה שימוש בדור 5 וכיצד ניתן להעמיק את השימוש. כמו כן, לטובת הבנת חווית השירות הכוללת, דור 5 חייב להתווסף לטכנולוגיות הרדיו אותן מנתחת המערכת. המערכת של החברה הותאמה לצרכים אלה, ולמועד הדוח קולטת ומעבדת נתונים מטכנולוגיה זו.

(8) אלגוריתמים לחיזוי עומסים מבוססי לימוד עמוק (Deep Learning): כחלק ממחקר

משותף עם קבוצת תקשורת גדולה, פיתחה הקבוצה מודל מבוסס רשתות עצביות (Neural Networks) המסייע למפעיל הרשת הסלולרית להתמודד עם עומסים לא צפויים ברשת. הפיתוח מאפשר לאתר אנומליות על סמך נתונים סטטיסטיים על כל התאים הסלולרים (Performance Management). המודל מאפשר לחזות אילו תאים יחוו עומסים על סמך האנומליה שזה עתה זוהתה, ומאפשר תיקוני רשת רלוונטיים בטרם יהפכו העומסים לתקלות בשירות. החברה עובדת בשיתוף פעולה עם מפעיל תקשורת באירופה, שהוא גם אחד מלקוחותיה, על הרחבת מחקר משותף שמטרתו יישום בזמן אמת של התיקונים עליהם המודל ממליץ (Predictive SON / Predictive load balancing). הפתרונות אותם מפתחת החברה המבוססים על טכנולוגיה זו, ממוקדים בניטרול ושיכוך עומסים חריגים ברשת וכן בחיסכון באנרגיה להפעלת התשתית הסלולרית.

7.10.2. השקעות במחקר ופיתוח

הוצאות מחקר ופיתוח נזקפות לרווח והפסד בעת התהוותן. החברה לא מהוונת הוצאות פיתוח כנכס בלתי מוחשי במאזן. ממועד הקמתה ועד ליום 31 בדצמבר 2020 וליום 31 בדצמבר 2021, הסך המצטבר של השקעות החברה במחקר ופיתוח הינו כ-10,427 אלפי דולר ארה"ב ו-13,235 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה. כמפורט להלן, החברה קיבלה מענקים למימון פעילות המו"פ מרשות

החדשנות<sup>40</sup> וממשרד המסחר והכלכלה.<sup>41</sup> ההתחייבות בגין מענקים אלו עומדת על סכום של 916 אלפי דולר בשנת 2020 ו-966 אלפי דולר בשנת 2021.

### 7.10.3. מענקי מחקר ופיתוח

- 7.10.3.1. במהלך שנות פעילותה, הגישה החברה לרשות החדשנות (לשעבר "לשכת המדען הראשי") מספר בקשות למענקים, לצורך מימון נושאי המחקר והפיתוח שנסקרו לעיל.
- 7.10.3.2. בקשה ראשונה שאושרה הוגשה במסגרת תוכנית מס' 53588 לתקופה 10/2015 - 08/2014 עבור פיתוח מערכת לניטור, ניתוח ואופטימיזציה של רשתות סולריות. במסגרת התכנית אושרה לחברה תכנית פיתוח (תקציב ביצוע) ע"ס 2,885,129 ש"ח, מתוכו התקבל כמענק סכום של 1,442,565 ש"ח (בגובה 50% מתקציב הביצוע).
- 7.10.3.3. בקשה שניה שאושרה הוגשה במסגרת תוכנית מס' 57040 לתקופה 12/2015 - 11/2016 עבור הרחבת מנוע ה-SON לתחומים נוספים ופיתוח מנוע אנומאליות של DATA STREAM. במסגרת התכנית אושרה לחברה תכנית פיתוח (תקציב ביצוע) ע"ס 5,592,552 ש"ח, מתוכו התקבל כמענק סכום של 1,651,594 ש"ח (בגובה 30% מתקציב הביצוע).
- 7.10.3.4. בקשה שלישית שאושרה הוגשה במסגרת תוכנית מס' 59403 לתקופה 10/2017 - 11/2016 עבור הרחבת יכולות Network Analytics, על מנת לקשור תועלות עסקיות לחוויית שרות ולניטור איכות שרות בצירים הראשיים. במסגרת התכנית אושרה לחברה תכנית פיתוח (תקציב ביצוע) ע"ס 5,000,001 ש"ח, מתוכו התקבל כמענק סכום של 1,489,315 ש"ח (בגובה 30% מתקציב הביצוע).
- 7.10.3.5. בקשה רביעית שאושרה הוגשה במסגרת תוכנית מס' 71412 לתקופה 05/2020 - 04/2021 עבור פיתוח והרחבת מערכת MEA לשיפור שירותי תקשורת עבור מכוניות חכמות, רכבות ומכשירי קצה בתנועה. במסגרת התכנית אושרה לחברה תכנית פיתוח (תקציב ביצוע) ע"ס 4,949,754 ש"ח מתוכו 40% כמענק (קרי, עד 1,979,902 ש"ח). למועד הדוח, התקבל כמענק אצל החברה סכום של 1,900,784 ש"ח מתוך סך המענק.
- 7.10.3.6. החברה הגישה בקשה חדשה למענק מרשות החדשנות עבור פיתוח שיפורים ויכולות נוספות של המערכת, אשר למועד הדוח לא אושרה.
- 7.10.3.7. מכח תוכניות המענקים של רשות החדשנות, החברה כפופה לתנאים שנקבעו באישורי רשות החדשנות ובכתבי ההתחייבויות של החברה לפי חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 (להלן: "חוק החדשנות") ולתקנות על פיו, וכן לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי רשות החדשנות.
- 7.10.3.8. ככלל, חברות המקבלות את תמיכת רשות החדשנות חייבות בתשלום תמלוגים מהכנסותיהן בשיעורים הקבועים בחוק החדשנות ובתקנות על פיו, וזאת עד לתשלום סך

<sup>40</sup> לפרטים אודות המענקים שקיבלה החברה מרשות החדשנות ראו סעיף 7.10.3 בפרק זה להלן.

<sup>41</sup> לפרטים אודות המענק שקיבלה החברה ממשרד המסחר והכלכלה במסגרת תוכנית "כסף חכם" ראו סעיף 7.18.2 בפרק זה להלן.

התמיכה שקיבלו מרשות החדשנות בתוספת ריבית הליבור והצמדה לשער הדולר, או למעלה מזה במקרים מסוימים. לדוגמה, במקרים של העברת ידע לחו"ל, עשוי לחול על החברה תשלום נוסף, שכתוצאה ממנו סך ההחזר לרשות החדשנות יכול להגיע עד למקסימום של פי שישה מסכום תמיכת הרשות בתוספת ריבית (ולא פחות מסך המימון שהתקבל בפועל (בתוספת ריבית) ובניכוי התמלוגים ששולמו לרשות החדשנות) או במקרים של העברת ייצור מחוץ לישראל, עשוי לחול תשלום נוסף שכתוצאה ממנו סך ההחזר יכול להגיע עד למקסימום של פי שלושה מסכום תמיכת הרשות בתוספת ריבית.

7.10.3.9. למועד הדוח, שילמה החברה תמלוגים לרשות החדשנות בסכום כולל של כ-195 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים ראו טבלה בסעיף 7.10.3.12 להלן וכן ביאור 8 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

7.10.3.10. בנוסף, חלות על החברה הוראות מיוחדות לגבי הזכויות והשימוש בידע הקשור בתמיכת רשות החדשנות, במישרין או בעקיפין (להלן: **"ידע נתמך"**), לרבות מגבלות בכל הנוגע להעברת הידע הנתמך מחוץ לישראל וכן חובות דיווח שונות. לעניין זה, במסגרת תוכניות המענקים התחייבה החברה למלא אחר כל הוראות מסלולי ההטבה שאושרו לה על ידי רשות החדשנות בכל אחת מתוכניות המענקים וכן לא להעביר לצדדים שלישיים (ישראלים או זרים) את הידע הנתמך ו/או את הזכויות עליו ו/או את זכויות הייצור שיופקו על ידה מהמחקר והפיתוח במסגרת התוכניות ללא אישור ועדת המחקר ברשות החדשנות ובכפוף לתנאים שיקבעו על ידה. במקרה של העברת ידע נתמך ו/או זכויות כאמור לצד שלישי באישור רשות החדשנות, עשויה החברה, בהתאם למקרה, לחדול להיות כפופה לחוק החדשנות. כמו כן, על החברה ועל בעל השליטה או בעל העניין (כהגדרתו בחוק ניירות ערך), לפי העניין, לדווח, בין היתר, על כל: (1) שינוי בשליטה בחברה; (2) שינוי בהחזקה באמצעי השליטה בחברה אשר הופך את מי שאינו אזרח ישראלי או תושב ישראל או תאגיד המואגד בישראל, לבעל עניין במישרין בחברה. עם הדיווח כאמור יחתום בעל העניין על כתב התחייבות בנוסח שנקבע על ידי רשות החדשנות.

7.10.3.11. נכון ליום 31 בדצמבר 2020 וליום 31 בדצמבר 2021, סך ההתחייבויות הרשומות בספרי החברה בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים בגין מענקים מרשות החדשנות הינו 2,640 אלפי ש"ח ו-2,870 אלפי ש"ח, בהתאמה (סך המענקים שהתקבלו בפועל עד ליום 31 בדצמבר 2020 ועד ליום 31 בדצמבר 2021, בניכוי תמלוגים ששולמו או שנצברו הוא 5,374 אלפי ש"ח ו-5,810 אלפי ש"ח, בהתאמה).

7.10.3.12. להלן טבלה מרכזת של מענקים שקיבלה החברה מרשות החדשנות מהקמתה ועד למועד

הדוח:

<p>הוראות שנקבעו בקשר עם המענקים ו/או תנאי השבתם לפי החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 ("חוק החדשנות"), לרבות הכללים והנהלים שנקבעו מכוחו</p>	<p>תנאי השבת המענקים, לרבות לוחות הזמנים להשבתם</p>	<p>סכום שהתקבל למועד הדוח מתוך המענק (אלפי ש"ח)</p>	<p>תיאור המענק מרשות החדשנות (בקשות שאושרו) לרבות הפעילות עבורה התקבל המענק</p>
<p>ראו סעיפים 7.10.3 ו-7.10.2 לעיל.</p>	<p>תמלוגים בשיעור של כ-3% ממכירת מוצרים עתידיים, רישיונות ושירותים, הנובעים מעבודת מחקר ופיתוח שמומנו על ידי רשות החדשנות עד לפרעון מלא של הסכום (צמוד לדולר).</p>	<p>כ-1,435 (50% מתקציב הביצוע)</p>	<p><u>תכנית מס' 1</u> #53588 <u>שם התוכנית:</u> פיתוח מערכת לניטור, ניתוח ואופטימיזציה של רשתות סולאריות <u>תקופת התוכנית:</u> 8/2014-10/2015</p>
<p>ראו סעיפים 7.10.3 ו-7.10.2 לעיל.</p>	<p>תמלוגים בשיעור של כ-3% ממכירת מוצרים עתידיים, רישיונות ושירותים, הנובעים מעבודת מחקר ופיתוח שמומנו על ידי רשות החדשנות עד לפרעון מלא של הסכום (צמוד לדולר).</p>	<p>כ-1,651 (30% מתקציב הביצוע)</p>	<p><u>תכנית מס' 2</u> #57040 <u>שם התוכנית:</u> הרחבת מנוע ה-SON לתחומים נוספים ופיתוח מנוע אנומאליות של DATA STREAM <u>תקופת התוכנית:</u> 12/2015-11/2016</p>
<p>ראו סעיפים 7.10.3 ו-7.10.2 לעיל.</p>	<p>תמלוגים בשיעור של כ-3% ממכירת מוצרים עתידיים, רישיונות ושירותים, הנובעים מעבודת מחקר ופיתוח שמומנו על ידי רשות החדשנות עד לפרעון מלא של הסכום (צמוד לדולר).</p>	<p>כ-1,489 (30% מתקציב הביצוע)</p>	<p><u>תכנית מס' 3</u> #59403 <u>שם התוכנית:</u> הרחבת יכולות Network Analytics</p>

			<u>תקופת התוכנית :</u> 11/2016-10/2017
ראו סעיפים 7.10.2 ו 7.10.3 לעיל.	תמלוגים בשיעור של כ-3% ממכירת מוצרים עתידיים, רישיונות ושירותים, הנובעים מעבודת מחקר ופיתוח שמומנו על ידי רשות החדשנות עד לפרעון מלא של הסכום (צמוד לדולר).	כ-1,599	<u>תכנית מס' 4</u> <u>#71412</u> <u>שם התוכנית :</u> פיתוח והרחבת מערכת MEA לשיפור שירותי תקשורת למגוון תחומים <u>תקופת התוכנית :</u> 05/2020-04/2021
<b>פילוח מענקים שהתקבלו מרשות החדשנות לשנים 2019-2022 (אלפי ש"ח)</b>			
מענקים שהתקבלו בשנת 2022 (למועד הדוח)	מענקים שהתקבלו בשנת 2021	מענקים שהתקבלו בשנת 2020	מענקים שהתקבלו עד שנת 2019 (כולל)
-	כ-663	כ-1,237	כ-4,576

#### 7.10.4. השקעות צפויות בפעילות מחקר ופיתוח לתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח

- 7.10.4.1. בכוונת החברה להשקיע במחקר ופיתוח במהלך שנים עשר החודשים ממועד פרסום הדוח סך של כ-700 אלפי ש"ח, שייעודם העיקרי הינו השלמת פיתוח חישוב מסלולים וחיזוי עומסים בסביבות ענן.
- 7.10.4.2. מימון ההשקעות במחקר ופיתוח יבוצע בין היתר מהכספים שגייסה החברה במסגרת התשקיף. לפרטים נוספים על תמורת הצעת ניירות הערך וייעודה ראו פרק 5 לתשקיף ופרק ד' לדוח זה (פרטים נוספים).
- 7.10.4.3. להלן פירוט יעדי המחקר והפיתוח של החברה, לרבות יעדים מו"פ שהושגו ממועד הקמת החברה ולמועד הדוח, וכן הערכות החברה בדבר המועדים המשוערים להשלמת יעדי

7.10.4.4. הפיתוח והיקף ההשקעה המשוער הדרוש להשלמת היעדים כאמור :

המוצר/יעד הפיתוח	סכומים שהושקעו למועד הדוח בפיתוח באלפי ש"ח	תיאור של יעד הפיתוח ויתרונותיו	שלבי פיתוח צפויים	אבני דרך ב-12 חודשים קרובים ומועדן	סכום ההשקעה הצפוי ב-12 החודשים הקרובים באלפי ש"ח
מנוע לחישוב תיקונים (אופטימיזציה) ברשת הסלולרית הנדרשים לשיפור איכות וההספק של הרשת	כ-18,000 (\$5,000,000)	איתור בעיות שירות לכל מכשיר מחובר לרשת ברמה יומית איתור בעיות בעלות גורם משותף הגורמות לתקלת שירות עבור מכשירים רבים חישוב שינוי פרמטרים הנדרשים לתיקון רשת עדכון פרמטרים ברשת ובדיקת תוצאות השיפור	הושלם		
מנוע ניווט לחישוב מסלולי הנסיעה של המנויים	כ-3,500 (\$1,000,000)	- ניטור מרבית צירי התנועה הראשיים בכל שטח כיסוי הרשת (כל התנועה, 24 שעי' ביום, תוך זיהוי עומסי התנועה ומתן ציון איכות שירות לכל קטע על הציר; - אלגוריתמים לזיהוי שינוי מיקום יחידות קצה בתנועה; - אלגוריתמים לאיתור מוקדי בעיית שרות המתהווה בהקשר של מקטע על ציר תנועה.	הושלם		
	כ-3,500 (\$1,000,000)	- בניית פרופילים למנוי הבודד, לחברות ותאגידים; - עיבוד נתונים ברמת דיוק (גרנולריות) גבוהה עם משאבי חישוב מצומצמים; - שילוב מידע מאפליקציות ייעודיות;	הטמעת אלגוריתם ה-dynamic candidates אצל לקוח T1	במהלך רבעון רביעי 2022	כ-1,644 (4 שני"א לפי חישוב \$11,000 לחודש)

		הושלם	מערכת דוחות ומפות להצגת התוצרים הסופיים של האנליזה ותחקור בעיות שירות על הכבישים אשר תכלול מידע ברמה ארצית, אזורית, ציר התנועה, תאים משרתיים, קבוצות מנויים, וסוגי יחידות קצה. המפות יציגו את מינון בעיות השירות על גבי הצירים לפי מקטעים, עם יכולת להתמקד עד רמת התא המשרת.	כ-3,260 (\$950,000)	אפליקציה להצגת התוצרים הסופיים של האנליזה ותחקור בעיות שירות
		הושלם	מנוע גנרי לחיזוי כמות המשתמשים וצריכת הנתונים שעתיים קדימה לכל אנטנה ברשת הסלולרית.	כ-1,008 (\$288,000)	אלגוריתמים מתקדמים לחיזוי עומסים – ההשפעה הצפויה על תפקוד הרשת ויישומים של תנועת אנשים ומכוניות
		הושלם	חיזוי עומסים המבוסס לימוד מכונה (ML) ברמת מוכנות ועבודה בסקייל גבוה - הסתמכות על מקורות מידע נוספים הזמינים למפעיל - לדוגמא PM (Performance Management) – נתונים הנדסיים ברמת אתר ואנטנה		תפקוד הרשת ויישומים של תנועת אנשים ומכוניות
		הושלם	תמיכה בסביבת Google (GCP)	כ-1,008 (\$288,000)	שיפור ביצועים על פלטפורמות ענן בפריסה רחבת היקף
כ-308 (750 שני"א לפי חישוב \$11,000 לחודש)	תמיכה בסביבת (Azure) של חברת Microsoft - במהלך רבעון 4 לשנת 2022	הרצת המערכת בסביבת AWS ועיבוד יום שלם של מידע אמיתי של לקוח – הושלם במהלך רבעון 4 לשנת 2021 בהתאם ליעד שנקבע הרצת המערכת בסביבת Azure/ - ועיבוד יום שלם של מידע אמיתי של	תמיכה בסביבת Amazon (AWS) תמיכה בסביבת (Azure) של חברת Microsoft		שיפור ביצועים על פלטפורמות ענן בפריסה רחבת היקף

		לקוח- טרם הושלם למועד הדוח			
כ-411 (1 שני"א לפי חישוב \$11,000 לחודש)	במהלך רבעון 4 לשנת 2022	מעבר ל- docker / k8s	מודרנזציה של סביבת חישוב המסלולים		
כ-822 (2 שני"א לפי חישוב \$11,000 לחודש)		הושלם במהלך רבעון 4 לשנת 2021	פיתוח והתאמת מדדי הרדיו ספציפית עבור דור 5 (דוגמה: השהיה), הסתמכות על מקורות מידע חדשים והסקת מסקנות מהם		תמיכה בדור 5 - אלגוריתמים מתקדמים לחישוב ולשיפור ביצועי הרשת הקיימת ופריסה מהירה ואפקטיבית של דור 5
כ-1,500	תחילת פעילות במהלך שנת 2022 למועד הדוח המו"פ טרם החל.		עיבוד והפקת מסקנות ממידע ממוכן על תקשורת ואיכות שירות <b>הנאגר במכוניות המקוונות;</b> פיתוח ממשק לתשאל המערכת על איכות תקשורת בסגמנט כביש נתון		מחקר ופיתוח ראשוני בשיתוף פעולה עם יצרני רכב

תחזיות והנחות החברה האמורות לעיל בנוגע למחקר ופיתוח ובכלל זה, אפיון כל אחד מיעדי המחקר והפיתוח, המועדים המשוערים להשלמת יעדי הפיתוח והיקף ההשקעה המשוער הדרוש להשלמת כל אחד מהיעדים כאמור, הינן הערכות סובייקטיבית של החברה, על בסיס הידוע לה נכון למועד הדוח. מבלי לגרוע מהאמור, כל ההנחות ו/או ההערכות ו/או האומדנים ו/או הנתונים המפורטים לעיל מהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, והם מבוססים בחלקם על פרסומים פומביים שונים ובחלקם על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם שינויים בסביבה העסקית והתממשותם של איזה מגורמי הסיכון המשפיעים על החברה, ובכלל זה תחרות, שינויי תקינה, ו/או אי עמידה בלוחות זמנים ו/או אי השגת המימון הדרוש לצורך פיתוח המוצרים שבכוונתה של החברה לייצר ו/או לצורך שיווק המוצרים ו/או גורמים נוספים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.

## חלק רביעי – פרטים נוספים על עסקי התאגיד

7.11. כללי

להלן יובא תיאור עסקי התאגיד בעניינים הנוגעים לפעילות התאגיד בכללותה.

7.12. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

7.12.1. הפעילות העיקרית של החברה מתבצעת במשרדים בנתניה אותם שוכרת החברה החל מחודש

ינואר 2015. למועד הדוח, תקופת השכירות הינו עד ליום 31 בדצמבר 2022 וזאת לאחר מימוש האופציות שהוקנו לחברה במסגרת ההסכם להאריך את תקופת השכירות המקורית וללא אופציה להארכה נוספת. שטח המושכר הינו 430 מ"ר (ברוטו) ודמי שכירות החודשיים למועד הדוח ועד לתום תקופת השכירות הינם 24 אלפי ש"ח (בתוספת מע"מ), צמוד למדד המחירים לצרכן, בתוספת דמי ניהול בסך 7 ש"ח למ"ר (כ-3 אלפי ש"ח לחודש) בתוספת מע"מ. להבטחת התחייבויותיה על פי ההסכם, הפקידה החברה בידי המשכיר ערבויות בנקאיות בגובה שלושה חודשי שכירות ודמי ניהול בסך כולל של כ-100 אלפי ש"ח. תשלום דמי השכירות מתבצע מראש על בסיס רבעוני. הוצאות החברה בגין שכירות הסתכמו בשנת 2021 בכ-24 אלפי ש"ח.

7.12.2. הרכוש הקבוע שבבעלות החברה הינו בעיקר ריהוט ומחשבים. בשנת 2021 צרכי ההשקעה של

החברה ברכוש קבוע עמדו על כ-18 אלפי דולר. לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע ראה ביאור 6 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

7.13. נכסים לא מוחשיים

7.13.1. החברה לא הכירה בנכסים בלתי מוחשיים בדוחות הכספיים עבור עלויות מחקר ופיתוח.

7.13.2. למועד הדוח אין לחברה פטנטים הרשומים על שמה.

7.13.3. למועד הדוח, לחברה בקשה תלויה ועומדת לרישום פטנט, כמפורט להלן:

מס' הבקשה	כותרת הבקשה	הזכויות הצפויות בפטנט (ככל שירשם)	מועד קדימות	מועד הגשת בקשה	מדינות בהן הוגשה בקשה
81739	Flow Forecasting for Mobile Users in Cellular Networks חיזוי זרימה עבור משתמשים ניידים ברשתות סלולריות	בעלות	5 באוקטובר 2020	5 באוקטובר 2020	ארה"ב

7.13.4. למועד הדוח, החברה מחזיקה בידע אותו בחרה בשלב זה ונכון למועד הדוח לא לרשום כפטנט.

להערכת החברה, למועד הדוח אי רישום פטנטים נוספים אינו מהווה גורם סיכון לפעילות החברה ולשמירה על יתרונותיה התחרותיים, שכן, להערכתה, קיים קושי להעתיק את הטכנולוגיה פרי פיתוחה על שלל מרכיביה. למיטב ידיעת החברה, לאחר ביצוע בדיקות בסיוע יועציה, קיים קושי לרשום פטנטים על כל רכיבי הטכנולוגיה השונים פרי פיתוחה של החברה אך בה בעת, למיטב ידיעתה ועל סמך ייעוץ שקיבלה, החברה אינה מפרה למועד הדוח זכויות קניין רוחני של צדדים שלישיים.

7.13.5. סימני מסחר: למועד הדוח, לחברה אין סימני מסחר רשומים כלשהם ולא הוגשו על ידה בקשות

לרישום סימנים כאמור.

7.13.6. הסכמי סודיות: החברה מתקשרת בהסכמי סודיות עם צדדים שלישיים הנחשפים למידע סודי של החברה, כולו או חלקו, לרבות עם ספקיה ועובדיה. במסגרת הסכמי שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים שומרת החברה באמצעות הסכמי הסודיות על כל זכויותיה בנכסיה הלא מוחשיים.

7.14. הון אנושי

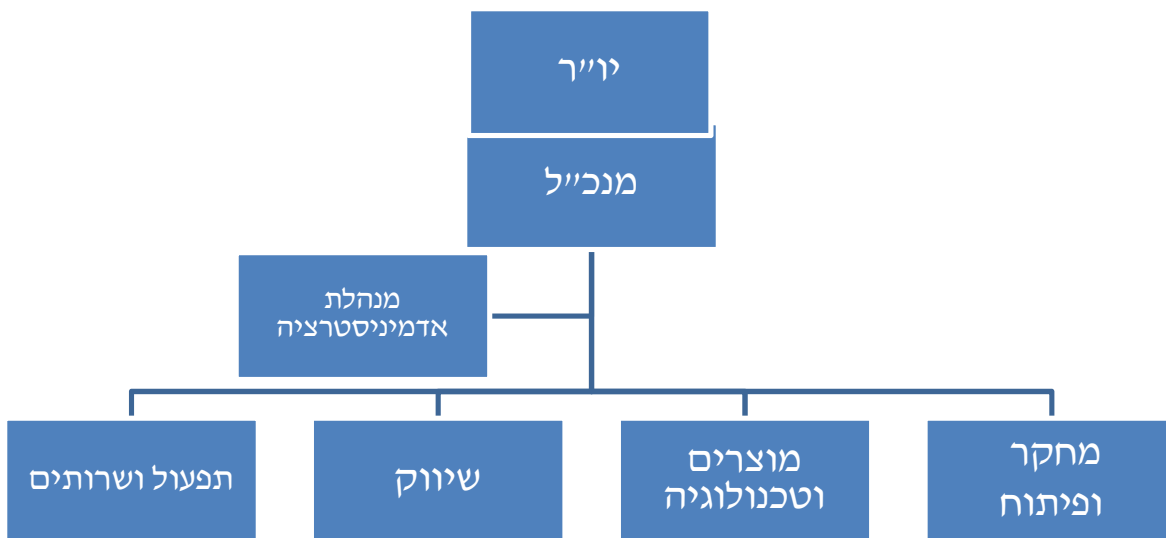
7.14.1. כללי

למועד הדוח, החברה מעסיקה 17 עובדים בישראל.

7.14.2. מבנה ארגוני

למועד הדוח, מכהנים בדירקטוריון החברה 7 דירקטורים: עומר גבע (מנהל פיתוח עסקי המכהן גם כיו"ר דירקטוריון פעיל), גיורא סניפר (המכהן גם כמנכ"ל החברה), בריאן אברמס, בן וייס, ענת טרייבטש (דירקטורית חיצונית), ענת פילצר-סומך (דירקטורית חיצונית) וניר מאור (דירקטור בלתי תלוי).

למועד הדוח, נושאי המשרה הבכירה בחברה שאינם דירקטורים הנם: יזהר רונן (סמנכ"ל מחקר ופיתוח), אסף אלוני (סמנכ"ל שיווק), איתן מגר (סמנכ"ל תפעול ושירותים מקצועיים), שרון שרביט ועמי גראוס (סמנכ"לי כספים) ומר דניאל שפירא (מבקר פנימי). להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה סמוך למועד הדוח:



7.14.3. מצבת העובדים ונותני השירותים בחברה

מצבת העובדים בחברה בסמוך למועד הדוח וליום 31 בדצמבר של השנים 2020 ו-2021, הינה כדלקמן:

ליום 31.12.2020	ליום 31.12.2021	סמוך למועד הדוח	תפקיד
2	4	4	הנהלה ומטה
1	1	1	אדמיניסטרציה ותפעול
9	9	8	מחקר ופיתוח
1	1	1	שיווק
1	1	1	מכירות

1	2	2	תמיכה
15	18	17	סה"כ

#### 7.14.4. תלות מהותית בנושא משרה

למועד הדוח, להערכת החברה לא קיימת לה תלות מהותית במי מנושאי המשרה בה.

#### 7.14.5. תוכנית אופציות לא סחירות לעובדים לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה

בחברה קיימת תוכנית אופציות לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים. לפרטים אודות התוכנית וכתבי האופציה שהוקצו במסגרתה ראו פרק 3 לתשקיף.

#### 7.14.6. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

החברה אינה קשורה וולונטרית לארגון ייצוגי (התאחדות התעשיינים, ההסתדרות הכללית וכו') ולכן גם אינה קשורה בשום הסכם או תקנה הנובעים מקשרים, כגון הסכמים קיבוציים למיניהם, אלא אם חל עליהם צו הרחבה.

עובדי החברה ו/או נושאי המשרה מועסקים על פי תנאים הנקבעים בהסכמים אישיים בהתאם להחלטת הנהלת החברה. על פי הסכמי העסקה, זכאים העובדים, בין היתר, לתנאים סוציאליים בהתאם לדין ולקבוע בהסכמים האישיים. הסכמי העסקה כוללים התחייבות בנוגע לשמירה על סודיות, אי תחרות ושמירה על זכויות הקניין הרוחני של החברה מפני צדדים שלישיים וכרכושה הבלעדי של החברה.

לפרטים אודות תנאי העסקתם של מנכ"ל החברה ונושאי משרה בכירה נוספים וכן פרטים אודות מדיניות התגמול לנושאי משרה בחברה ובכלל זה, ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה והסדרי פטור ושיפוי, ראו פרק ד' לדוח תקופתי זה (פרטים נוספים).

#### 7.14.7. תוכנית התייעלות

במהלך שנת 2019, כחלק משינוי מיקוד החברה במוצרים חדשים ושווקים חדשים וכתוצאה מצמצום הפעילות מול הלקוחות הקודמים, ביצעה החברה תוכנית התייעלות שכללה צמצום במצבת העובדים ומעבר מעבודה מול שווקים רחוקים ומול שותפים מקומיים קטנים לעבודה ממוקדת יותר מול מספר שותפים אסטרטגיים.

#### 7.15. ספקים

למועד הדוח, הספקים העיקריים עמם מתקשרת הקבוצה לצורך ביצוע פעילותה הינם ספקי שירותי ענן. לחברה אין תלות בספקים אלה, וזאת בשל יכולת הקבוצה לסיים את ההתקשרות עם הספקים בכל עת ולהתקשר עם ספקים חלופיים לאספקת שירותי הענן, וכן בזכות יכולת המערכת פרי פיתוחה של החברה להתממשק עם כל שרת ענן הקיים בשוק נכון למועד הדוח. יצויין, כי החברה לא מבססת את ליבת הפיתוח, הייצור והמכירות על מי מספקים אלה.

#### 7.16. הון חוזר

ליום 31 בדצמבר 2020 לחברה היה גרעון בהון החוזר בסך של 5,931 אלפי דולר, המורכב בעיקרו מהלוואות המירות בסך 4,808 אלפי דולר (נכסים שוטפים בסך 716 אלפי דולר והתחייבויות שוטפות בסך 6,647 אלפי דולר). ליום 31 בדצמבר 2021 לחברה גרעון בהון החוזר בסך של 1,944 אלפי דולר, המורכב בעיקרו מהלוואות המירות ואופציה התחייבותית (נכסים שוטפים בסך 6,673 אלפי דולר והתחייבויות שוטפות בסך 8,617 אלפי דולר).

## 7.17. השקעות

למועד הדוח, אין לחברה השקעות כלשהן בחברות מוחזקות, שותפויות ומיזמים או השקעות בפעילויות אחרות.

## 7.18. מימון

7.18.1. ממועד הקמתה ועד למועד הדוח מימנה החברה את פעילותה באמצעות מענקים (בעיקר מרשות החדשנות, כמפורט בסעיף 7.10.3 לפרק זה לעיל), השקעות בהון מניות והלוואות המירות להון. לפרטים אודות הקצאת ניירות ערך של החברה וההלוואות המירות ראו בפרק 3 לתשקיף וכן ביאורים 11 ו-12 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

7.18.2. בנוסף, במסגרת תוכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה משנת 2017 אושר לחברה תקציב הוצאות בסך אלפי 875 לצורך מימון פעילות שיווקית לשוק בארה"ב ובכלל זה, יעוץ והקמת מערכי שיווק, פרסום ושיווק מקוון ותערוכות והדגמות בשוק היעד. מתוך התקציב שאושר במסגרת התוכנית התקבל בידי החברה כמענק סכום של כ-438 אלפי ש"ח (50% מהתקציב שאושר). על פי תנאי התוכנית, חברה שקיבלה סיוע במסגרת התוכנית והיקף הייצוא שלה בשוק היעד שהוגדר בתוכנית גדל בשיעור של 50% או 250 אלפי דולר ארה"ב (הנמוך מביניהם) ביחס לשנת הבסיס (במקרה של החברה - שנת 2017), תהא חייבת בתשלום תמלוגים לתוכנית בשיעור 3% מהיקף הייצוא למדינת היעד (במקרה של החברה - ארה"ב בלבד), עד להחזר מלוא המימון שהתקבל עבור הפעילות בשוק היעד בו היה גידול ביצוא כאמור, כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן. תשלום התמלוגים יבוצע מידי שנה, החל מהשנה הקלנדארית הראשונה שבה לא תהיה החברה זכאית להחזר הוצאות במסגרת התוכנית ויתפרס לתקופה של עד 5 שנים (במקרה של החברה - עד חודש דצמבר 2023) או עד להחזר סכום הסיוע שניתן לחברה במסגרת התוכנית לרבות הצמדה, לפי המוקדם. למועד הדוח, שילמה החברה במסגרת התוכנית תמלוגים בסך של כ-85 אלפי ש"ח בגין מכירות לשוק בארה"ב בסך של כ-819 אלפי דולר ארה"ב (לפי שער חליפין ממוצע של כ-3.44 ש"ח לדולר).

7.18.3. בראייה לטווח ארוך וכן לצורך השלמת תהליך המחקר והפיתוח ומיסחור הטכנולוגיה הקיימת והעתידי של החברה, הנהלת החברה צופה כי יידרשו לחברה משאבים נוספים. בכוונת החברה להשיג את המשאבים הנוספים באמצעות גיוס הון ו/או חוב וכן קבלת מענקים נוספים.

7.18.4. שווי המזומנים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 מסתכם בכ-19,026 אלפי ש"ח אשר כוללים בעיקר יתרות מט"ח בסך 18,738 אלפי ש"ח.

**תחזיות והנחות החברה לעיל בנושא מימון עתידי הינן בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.**

## 7.19. מיסוי

לפרטים אודות המיסוי החל על החברה ראו ביאור 10 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

## 7.20. סיכונים סביבתיים וזרכי ניהולם

למועד הדוח, לא ידוע לחברה על סיכונים סביבתיים הנוגעים לפעילותה.

## 7.21. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

- 7.21.1. פעילות החברה כפופה לדיני מדינת ישראל ולדיני המדינות בהן תפעל בעתיד.
- 7.21.2. פעילות החברה בכל הנוגע למחקר והפיתוח יכול ותהיה כפופה לדיני הקניין הרוחני המקומיים והבינלאומיים.
- 7.21.3. כמו כן, למועד הדוח, לאור התמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות, כמפורט בסעיף 7.10.3 לעיל, חלות עליה מגבלות חקיקה ותקינה מכוח חוק החדשנות, כהגדרתו לעיל, ולתקנות על פיו, וכן מכח הכללים, ההוראות והחוזרים שפורסמו על ידי רשות החדשנות. לפרטים אודות המגבלות העיקריות החלות על החברה לעניין זה, ראו סעיף 7.10.3.10 לעיל.

## 7.22. הסכמים מהותיים

- 7.22.1. לפרטים אודות התקשרות החברה עם לקוחות ומפיצים מהותיים, ראו סעיף 7.5.4 לעיל.
- 7.22.2. להסכמים בין החברה לבין בעלי מניות של החברה בנוגע לגיוס הון, המרת חוב להון וארגון מחדש של הון החברה סמוך למועד ההנפקה לפי התשקיף ראו סעיף 3.5.2 בפרק 3 לתשקיף.
- 7.22.3. להסכמי הלוואות המירות לניירות ערך של החברה בקשר עם ההנפקה לפי התשקיף ראו סעיף 3.5.3 בפרק 3 לתשקיף.
- 7.22.4. להסכמים בין צדדים שלישיים לבין החברה, המקנים זכויות לניירות ערך בחברה טרם ההנפקה לפי התשקיף ראו סעיפים 3.4.1.22 ו-3.4.1.25 בפרק 3 לתשקיף.
- 7.22.5. הסכם הרחבת שיתוף פעולה עם חברת Google Cloud: בהמשך למתואר בדוח זה לעיל בדבר התאמת המערכת פרי פיתוחה של החברה לעבודה עם פלטפורמת הענן של גוגל (Google Cloud Platform), ובעקבות הכרתה על ידי גוגל קלאוד (Google Cloud) כשותף פיתוח (Build Partner), חתמה החברה ביום 7 בינואר 2022 על הסכם שיתוף פעולה עם גוגל קלאוד באמצעות חברת WideOps. במסגרת ההסכם תרחיב החברה את היקף רכישת תשתיות הענן מגוגל ואת השילוביות (אינטגרציה) בין פתרונותיה לבין רכיבי פלטפורמת הענן של גוגל. זאת, על מנת לאפשר לחברה להציע למפעילים סולרניים אשר משתמשים בשירותי הענן של גוגל פתרונות מתקדמים לתחבורה חכמה, ביניהם שיפור ביצועי הרשת על גבי כל צירי התנועה. החברה רואה בהרחבת שיתוף הפעולה עם גוגל קלאוד נדבך חשוב בפיתוח פתרונות לשוקים נוספים כגון, יצרני רכב ושירותי מידע לרכבים מקוונים. בדומה לגופים רבים בעולם, גם המפעילים הסולרניים מעבירים בהדרגה את תשתיות מערכות המידע שלהם לסביבת הענן של גוגל ולתשתיות דומות כחלק ממעבר לתשתית דיגיטלית. החברה רואה בהסכם שנחתם נדבך חשוב בהשתלבות במגמה זו.<sup>42</sup>
- 7.22.6. הסכם מסחרי-אסטרטגי עם חברת גוגל העולמית (Google LLC): ביום 31 בינואר 2022, התקשרה בהסכם מסחרי-אסטרטגי עם חברת גוגל העולמית. על פי ההסכם, מוצריה של

<sup>42</sup> לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 09 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-004513).

החברה, המשלבים בינה מלאכותית ולימוד מכונה ומציעים פתרונות לניתוח איכות תקשורת על גבי צירי תנועה, יהפכו לשירותים הזמינים לרכישה מתוך גוגל קלאוד מרקטפלייס (Google Cloud Marketplace). המרקטפלייס מאפשר, בין היתר, למפעילים סלולריים אשר מאחסנים ומנתחים נתונים על גבי פלטפורמת הענן של גוגל, לרכוש תוכנות ושירותי ערך מוסף שנמצאו מתאימים ע"י גוגל.

ההסכם מאפשר לחברה להשתלב במהלך הגלובאלי המתהווה, במסגרתו חברות התקשורת בעולם עוברות בהדרגה לשימוש בפלטפורמות ענן וגוגל קלאוד בראשן. שיתוף הפעולה במסגרת ההסכם, אמור לקצר את תהליך ההטמעה של שירותי ומוצרי החברה על ידי לקוחותיה הקיימים ולאפשר לה להציע בעתיד שירותים ומוצרים נוספים מבוססי ענן ללקוחות נוספים משוק התחבורה החכמה. בכך, ההסכם מהווה עבור החברה פוטנציאל צמיחה באמצעות חדירה לשווקים חדשים והרחבת הפעילות עם לקוחות קיימים. בין היתר, הפיכת מוצריה ושירותיה של החברה לזמינים בגוגל קלאוד מרקטפלייס תאפשר למפעילים סלולריים לספק באמצעותם שירותי תקשורת באיכות אופטימלית לכל מכשירי הקצה המחוברים לרשת הסלולרית והנמצאים בתנועה ובהם מנויי הרשת וכן נהגים ונוסעים במכוניות מקוונות (Connected cars) המחוברות לרשת. שירותים מסוג זה המשלבים בתוכם פתרונות של החברה, מסייעים למפעילים הסלולריים לשדרג את איכות שירותי התקשורת על גבי הכבישים ולשפר את איכות הרשת לטובת כלל הנוסעים. בנוסף, זמינות שירותי החברה בגוגל קלאוד מרקטפלייס תסייע לחברות רכב ותחבורה חכמה בהשקת שירותים נוספים המבוססים על הפלטפורמה של החברה, דוגמת התרעות אודות איכות רשת ירודה וניווט מבוסס איכות תקשורת, המהווים חלק חשוב במכלול הנדרש על מנת לאפשר נהיגה אוטונומית בעתיד. להערכת החברה, ההסכם מרחיב את ההזדמנות העסקית להגדלת היקף הפעילות הנוכחית של החברה מול קבוצת וודאפון העולמית.<sup>43</sup>

#### 7.23. הסכמי שיתוף פעולה

להלן טבלה מרכזת של שיתופי פעולה בין החברה לבין צדדים שלישיים למועד הדוח:

שם הצד לשיתוף הפעולה	תיאור עיקרי שיתוף הפעולה
מפעיל רשת סלולרית באירופה	מחקר משותף על בסיס רצון טוב, לחיזוי עומסים ברשת ותיקונם על ידי פקודות למערכת ה-SON. במסגרת השת"פ תזרים מחלקת ההנדסה של המפעיל למערכת מידע שוטף בצורת סטטיסטיקות עדכניות באתרי הרשת; החברה תחזה עומסים ובהתאם תייצר המלצות לניהול נכון של משאבי הרשת שיתמודדו עם אותו עומס.

#### 7.24. הליכים משפטיים

למועד הדוח החברה אינה צד להליכים משפטיים.

ביום 20 בנובמבר 2021, התקבלה אצל החברה פניה מאת ב"כ בעל מניות מיעוט בחברה (שהחזיק כ-1%

<sup>43</sup> לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 1 בפברואר 2022 (מס' אסמכתא: 2021-01-179700).  
א-68

מהון החברה לאחר ההנפקה, בדילול מלא), במסגרתה טען בעל המניות באופן כללי ולא מפורט כי החזקותיו והחזקות בעלי מניות מעוט נוספים בחברה דוללו לכאורה ביתר בהשוואה לבעלי עניין בחברה. עוד טען בעל המניות, כי נמסר לו לכאורה בעל פה על ידי הנהלת החברה מצג באשר להיקף ההנפקה לפי התשקיף ושווי החברה במסגרתה. החברה סבורה כי אין ממש בטענותיו של בעל המניות לקיפוח לכאורה ו/או בנוגע למצג מחייב כזה או אחר באשר להיקף ההנפקה. למועד הדוח, לא חל כל שינוי בעניין זה.

#### 7.25. יעדים ואסטרטגיה עסקית

למועד הדוח, החברה מתמקדת ביעדים ובאסטרטגיה עסקית כמפורט להלן:<sup>44</sup>

7.25.1. היעד העיקרי של החברה הינו התבססות כיצרון טכנולוגיה וספק שירותים יחודיים בשוק הצומח של מערכות תקשורת לתחבורה. בכוונת החברה לנצל את היתרון הטכנולוגי של מוצריה ולמקד את משאביה במאמץ התרחבות לשווקים גאוגרפיים נוספים עם המוצרים הקיימים באמצעות השקעה בשיווק ישיר ובשותפות עם שחקנים עולמיים בשוק התקשורת. לחברה לקוחות אסטרטגיים בצפון אמריקה ובאירופה משוק מפעילי רשתות הסלולר וכן מספר שותפים גלובליים עם נוכחות מקומית חזקה בשווקי היעד. עוד בכוונת החברה להרחיב פעילות מול לקוחות קיימים ובמקביל להשקיע במיצוב השירותים והטכנולוגיה הייחודית כמרכיב חיוני בתחום של מערכות תקשורת לרכבים (V2X).

7.25.2. החברה שואפת להשיג יעדים אלה על-ידי יישום אסטרטגיית צמיחה, כמפורט להלן:

- (1) הגדלת היקף העסקאות מלקוחות קיימים - החברה תפעל במטרה להרחיב את היקף העסקאות עם לקוחות קיימים, בין היתר, באמצעות מוצרים נוספים שנמצאים בתהליך פיתוח בהתאם להגדרות שסיפקו הלקוחות.
- (2) הגדלת היקף העסקאות עם קבוצות גלובליות של מפעילי תקשורת - החברה תפעל למנף את ההתקנות הקיימות אצל לקוחות מפתח ששייכים לקבוצות גלובליות לצורך התרחבות מואצת על ידי מתן שירותים למפעילים השייכים לקבוצה (לדוגמא, קבוצת וודאפון).
- (3) צירוף לקוחות חדשים הפועלים בעולם - הגדלה של מספר וסוג הלקוחות בהתבסס על היעד, הניסיון והמוניטין שנבנו ונצברו בידי החברה וכן באמצעות שיתופי פעולה עם שחקנים אסטרטגיים בשוק התקשורת. להערכת החברה, בידיה פיתרון ייחודי המבדל אותה ממתחריה הפוטנציאליים.
- (4) יצירת שיתופי פעולה חדשים, וביניהם שיתופי פעולה אסטרטגיים - החברה פועלת להרחבת פעילותה עם שותפים שונים, ביניהם שותפים שביכולתם להפנות את החברה אל לקוחות פוטנציאליים חדשים (ואת הלקוחות הפוטנציאליים אל החברה); שותפים שמטמיעים את מוצרי החברה ונותנים תמיכה עבור מוצרי החברה ופעמים רבות אף מסייעים למכור את מוצריה של החברה, או לחדש הסכמים עם לקוחות קיימים; וכן שותפים שיש להם מוצרים בתחומים משיקים לתחום הפעילות של החברה, ואשר הטמעה

<sup>44</sup> לפרטים אודות יעדי המחקר והפיתוח של החברה בשנה הקרובה ראו סעיף 7.10.4.3 בפרק זה לעיל.

- של מוצריהם לצד מוצרי החברה עשויים לייצר ערך גבוה יותר ללקוחות.
- (5) פיתוח שירות מבוסס ענן לניתוח נתוני איכות תקשורת בנתבי תנועה – בכוונת החברה להשיק מוצר המתאים ללקוחות קטנים יותר ועבור עסקאות קטנות יותר שיאפשר לקצר את תהליך המכירה ולייצר ערך ללקוחות במאמץ והשקעה נמוכים יחסית.
- (6) הרחבת פעילות לתעשיות חדשות – בטווח הארוך, בכוונת החברה למכור מידע ושירותים על בסיס יכולת ניתוח הנתונים הייחודית שפיתחה ובאמצעות שיתופי פעולה להגיע לשווקים נוספים כגון שוק הרכב, השוק הציבורי ושוק הפרסום.

תחזיות והנחות החברה לעיל בקשר עם היעדים והאסטרטגיה העסקית הינן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, והם בבחינת חזון ויעדי החברה בעתיד לבוא. לחברה אין כל ודאות לגבי יכולתה לממש את החזון ולהשיג את היעדים הנ"ל, אשר במידה בלתי מבוטלת מבוססים על גורמים שמעצם טבעם אינם בשליטתה. 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 מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, כמפורט לעיל, או עקב התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.

#### צפי להתפתחות בשנה הקרובה .7.26

לצפי ההתפתחות של החברה במהלך 12 החודשים שלאחר מועד הדוח ובכלל זה, פעילות מחקר ופיתוח מהותית, יעדים ולוח זמנים משוער לעמידה ביעדים, ראו סעיף 7.10.4 לעיל.

יובהר, כי המידע באשר לצפי להתפתחות במהלך 12 החודשים שלאחר מועד הדוח הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה. קשיי מימון, עיכוב בתהליכים שונים, שינוי במבנה השוק והתחרות בו וכד' עשויים להביא לשינוי בתוכניות המפורטות לעיל, והתוכניות המפורטות לעיל עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 7.27 בפרק זה להלן.

## 7.27. דיון בגורמי סיכון

השקעה בניירות הערך של החברה כרוכה בסיכונים המאפיינים השקעה בחברה בתחילת דרכה, הפועלת בתחום פעילות אשר דורש מחקר ופיתוח, השלמתם בהצלחה ומעבר לשלב המסחור. מוצגת להלן סקירה בדבר גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילות החברה ועל תוצאותיה העסקיות:

### 7.27.1. סיכונים מאקרו כלכליים

7.27.1.1. האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי: להאטה כלכלית ולא ודאות כלכלית

העולמי בכלל, ובשווקים בהם פועלת החברה ו/או עשויה לפעול בעתיד בפרט, עשויה להיות השפעה לרעה על פעילות החברה ובכלל זה, על יכולתה לגייס הון ככל שתידרש לו לאחר מועד התשקיף.

7.27.1.2. חשיפה לשינויים בשערי מטבע זר: הון הפעילות של החברה מנוהל כיום בשקלים

ולא קיימת לחברה חשיפה משמעותית למטבע זר. מרבית הכנסות החברה העתידיות צפויות להיות בדולר ארה"ב ובירור. תנודות בשערי הדולר ארה"ב ובירור עשויות ליצור לחברה חשיפה כאמור. למועד הדוח, החברה אינה מבצעת גידור לשערי מטבע והיא מקבלת החלטות בתחום זה מדי פעם באופן ספציפי, על פי שיקול דעת ההנהלה.

7.27.1.3. המצב הביטחוני בישראל: לשינויים במצב הביטחוני והמדיני עשויה להיות

השפעה על פעילות החברה, שכן אלו עשויים, בין היתר, להביא לירידה ביכולתה של החברה לגייס הון נוסף שיכול ויידרש לפעילותה. עם זאת פעילותה העסקית של החברה ממוקדת בשווקים בהם ההשפעה של גורם סיכון זה נמוכה ביותר. בנוסף, לא צפויה כל השפעה על רמת השירות והתחזוקה.

7.27.1.4. התפשטות נגיף הקורונה: התפשטות נגיף הקורונה בישראל ובעולם, והצעדים

הננקטים לבלימת התפשטות הנגיף, עלולים להשפיע על פעילותה של החברה ושל לקוחותיה. השפעות הקורונה עלולות להוביל לפגיעה בפעילותה הסדירה של החברה, ביכולות השיווק שלה וביכולתם הכלכלית של לקוחותיה ונכונותם להשקיע במוצרי החברה. מגמות אלה עלולות להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה.

### 7.27.2. סיכונים ענפיים

7.27.2.1. תקינה ורגולציה: פעילות החברה כפופה, בין השאר, לדינים הכלליים

המתייחסים להגנת הפרטיות, ואבטחת מידע. בשנים האחרונות ניכרת מגמה עולמית של הרחבת הרגולציה החלה על תחומי הפרטיות, והחברה ערכה התאמות במערכת על מנת לעמוד בתקינה. הרחבות נוספות בתקינה יאלצו את החברה לייעד משאבי פיתוח נוספים לשם ביצוע התאמות נוספות.

7.27.2.2. כח אדם מקצועי: פעילות החברה מתאפיינת ברמת ידע, מקצועיות ומומחיות

בתחום ברמה הגבוהה ביותר, ובהתאם בצורך בכוח אדם מחקרי וניהולי איכותי בעל ניסיון ובקיאיות. יכולתה של החברה להמשיך במחקר ופיתוח של מוצרים

מתקדמים טכנולוגית תלויה, בין השאר, ביכולתה להמשיך ולהעסיק כוח אדם מיומן כאמור.

7.27.2.3. מימון: שלב המחקר והפיתוח ומעבר לשלב הייצור דורשים מימון מתמשך. היעדר אמצעי מימון מספקים עלול לגרום לעיכוב ו/או אי מימוש חלק מתוכניות העסקיות של החברה.

### 7.27.3. סיכונים ייחודים לחברה

7.27.3.1. תחרות: תחרות עשויה להוות גורם סיכון בשל ניסיון של מתחרים לפתח טכנולוגיה מקבילה לניטור מסלולים. למועד הדוח, החברה מודעת לנסיגות מצד חברות ציוד התקשורת לפתח מוצר דומה או להציע שירות המבוסס על טכנולוגיה דומה. להערכת החברה, מדובר בסיכון נמוך מכיוון שלמועד הדוח יש לה יתרון של מספר שנים לא מבוטל על פני חברות המציעות ניטור כללי לרשת. למועד הדוח, החברה לא מודעת לפתרונות זמינים בשוק שמהווים תחרות למוצריה בצורה ישירה ולהערכתה הפער הטכנולוגי והמבצעי לטובתה גדולים ונובעים מניסיון רב שנים עם לקוחות מובילים בשוק. עם זאת, אין וודאות בנוגע למאמצי פיתוח שיושקעו בהמשך על ידי מתחרים פוטנציאליים במטרה להדביקו.

7.27.3.2. אי-חידוש חוזים שנתיים: המודל העסקי של החברה מאפשר ללקוחותיה לעשות שימוש במערכת על בסיס התחייבות כספית שנתית. למעט מספר מצומצם של לקוחות, אין וודאות שההתחייבות תתחדש בתום השנה.

7.27.3.3. שינויים או התייתרות מקורות מידע המייצרים קלט למערכת: בעתיד קיימת היתכנות שמידע המופק מציוד המיתוג ישתנה בצורתו ו/או תפוח שיטה חלופית בה ציוד המיתוג מייצר מידע. שינויים אלה יבואו לידי ביטוי בתקנונים פנימיים של פרוטוקולי תקשורת בגופי תקינה טכנית שונים. למועד הדוח, החברה התאימה את המערכת לקלט נתונים חלופיים, למשל - קלטים המגיעים מציוד הרדיו (RAN). ככל שיידרש, החברה תתאים את מוצריה לקלוט גם את המידע מציוד המיתוג שייצור לפי השיטות החדשות.

7.27.3.4. אפקט הראשוניות: מוצרי החברה הם ראשוניים בתחומם. הכנסת מוצר ראשוני לשוק כרוכה בסיכונים שונים כגון, הצורך במשאבי שיווק רבים וכן תהליכי מכירה ארוכים שעלולים לפגוע בהכנסות בטווח הבינוני - קצר.

7.27.3.5. אי הגעה לסף הטכנולוגי הדרוש להצדקת הערך של מוצרי החברה בשוק: להערכת החברה, המעבר של הסף הטכנולוגי הדרוש להצדקת הערך התרחש במהלך השנה החולפת, עם השקתו של המוצר בקנה מידה גלובלי ובכיסוי רשתות תקשורת בשווקים הגדולים בעולם. עם זאת, נדרשים פיתוחים נוספים להוספת ערך על מנת למצות את הפוטנציאל הכלכלי של מוצרי החברה ולאפשר התחברות קלה ומהירה יותר למערכת פרי פיתוחה.

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה גבוהה	השפעה בינונית	השפעה נמוכה	
<b>סיכונים מקרו-כלכליים</b>			
	X		האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי
		X	חשיפה לשינויים בשערי מטבע זר
		X	המצב הביטחוני בישראל
	X		התפשטות נגיף הקורונה
<b>סיכונים ענפיים</b>			
	X		תקינה ורגולציה
		X	כח אדם מקצועי
X			מימון
<b>סיכונים ייחודיים לחברה</b>			
		X	תחרות
X			אי-חידוש חוזים שנתיים
		X	שינויים או התייתרות מקורות מידע המייצרים קלט למערכת
		X	אפקט הראשוניות
		X	אי הגעה לסף הטכנולוגי הדרוש

קונטיניואל בע"מ  
דוח תקופתי לשנת 2021

- פרק ב' -

דוח הדירקטוריון

## פרק ב' – דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

**לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021**

### **קונטיניואל בע"מ**

דירקטוריון החברה מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון של קונטיניואל בע"מ (להלן: "החברה") על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (להלן: "תקופת הדוח") בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) התש"ל-1970 (להלן: "התקנות").

התיאור בדוח זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח – 1968. מידע צופה פני עתיד הינו מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או אינה בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח זה מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח זה.

החברה הינה "תאגיד קטן", כמשמעות מונח זה בתקנות. בהתאם, בהחלטה מיום 28 ביוני 2021 החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המפורטות בתקנה 5 ד לתקנות ממועד ההנפקה ראשונה לציבור של החברה, ככל שהן רלבנטיות לחברה, או תהיינה רלבנטיות לחברה בעתיד ובכלל זה: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; (ד) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה לתקנות הדוחות, בקשר עם פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם ו-(ה) דיווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתי, החל מתקופת הדיווח שתחילתה ביום 01 בינואר 2021.

"תיאור עסקי החברה" - תיאור פעילות החברה בהתאם לתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, המצורף כפרק א' לדוח תקופתי זה.

דוח הדירקטוריון הוא חלק בלתי נפרד מתיאור עסקי החברה והדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 (להלן: "הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021") ויש לקרוא מסמכים אלה כמקשה אחת.

### חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

#### 1. תיאור תמציתי של התאגיד וסביבתו העסקית

- 1.1. החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית ביום 22 ביולי 2013 תחת השם סלמינינג בע"מ וביום 26 במרץ 2018 שינתה את שמה לשמה הנוכחי.
- 1.2. ביום 01 בדצמבר 2021 פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה לציבור של מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") וביום 2 בדצמבר 2021 פרסמה החברה הודעה משלימה במסגרת התשקיף (להלן ביחד: "התשקיף").<sup>1</sup> ביום 5 בדצמבר 2021 השלימה החברה את ההנפקה על פי התשקיף וביום

<sup>1</sup> מס' האסמכתא של תשקיף להשלמה מיום 01 בדצמבר 2021 הינו 2021-01-175158; מס' האסמכתא של ההודעה המשלימה מיום 2 בדצמבר 2021 הינו 2021-01-175881. התשקיף, כהגדרתו לעיל, מובא בזאת על דרך ההפניה.

8 בדצמבר 2021 החלו המניות וכתבי האופציה (סדרה 1) של החברה להיסחר בבורסה.

1.3. ממועד היוסדה ולמועד הדוח, החברה פועלת בתחום פעילות אחד – מחקר ופיתוח ומתן שירותים מבוססי תוכנה למטרת ניתוח, ניטור וטיוב (analytics, monitoring and optimization) של תקשורת לתחבורה מתקדמת ובפרט, של תקשורת למכשירים הנמצאים בתנועה ומחוברים לרשתות סלולריות.

1.4. שירותי התוכנה שמפתחת החברה מיועדים לבצע ניתוח מדויק ובזמן אמת וכן חיזוי של ביצועי הרשת הסלולרית הפרושה במרחב הגיאוגרפי ובפרט של ביצועי הרשת בפריסה על נתיבי תנועה באמצעות מידע המתקבל ממכשירי קצה המחוברים לרשת וצורכים באמצעותה שירותים על ידי שידור וקליטה. בנוסף, מאפשרים שירותי התוכנה שבפיתוח לאסוף נתונים על פרופיל השימוש ואיכות השירות של יחידת הקצה (רכב מקוון, מכשיר נייד, רכבות, רחפנים וכד') וכן לנתח תבניות תנועה.

לפרטים נוספים אודות אירועים מהותיים שאירעו בתקופת הדוח ולתיאור עסקי החברה ותחומי פעילותה, ראו פרק תיאור עסקי החברה המצורף לדוח זה.

## 2. המצב הכספי

הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 ערוכים לפי תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (International Financial Reporting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) (להלן - תקני ה-IFRS) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010 (להלן: "הדוחות הכספיים").

להלן נתונים עיקריים מהדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 ו-31 בדצמבר 2020 (בדולר ארה"ב):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		הסעיף
	2020	2021	
עיקר הגידול בשנת 2021 ביחס לשנת 2021 נובע מגידול ביתרת המזומנים. הגידול נובע מכספים שהתקבלו בגין גיוס הון בהנפקה לציבור.	716	6,673	נכסים שוטפים
הגידול בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מרכישת רכוש קבוע לחברה.	311	319	נכסים בלתי שוטפים
הגידול בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר ממכשיר חוב אופציה התחייבותית בסך 3.5 מיליון דולר שנוסף בשנת 2021 כתוצאה מההנפקה לציבור. מנגד חל קיטון ביתרת זכאים של 225 אלפי דולר ביתרת זכאים וקיטון של 1.4 מיליון דולר ביתרת הלוואות המירות בעקבות הלוואות שהומרו במהלך שנת 2021.	6,647	8,617	התחייבויות שוטפות
הקיטון בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מקיטון ביתרת התחייבות בגין חכירה. לחברה הסכם	976	962	התחייבויות בלתי שוטפות

שכירות משרדים המסתיים ב-31/12/2022 אשר מקטין את יתרת ההתחייבות לסוף שנת 2021.			
הקיטון בגירעון בהון בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול בפרמיה על מניות ותקבלים על חשבון מניות.	(6,596)	(2,587)	גרעון בהון

### 3. תוצאות הפעילות

להלן נתוני רווח והפסד לשנים 2020 ו-2021 (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		הסעיף
	2020	2021	
הגידול בהכנסות בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מהכנסות מלקוח חדש שהסתכמו לסך של 1,008 אלפי דולר בשנת 2021.	1,732	2,521	הכנסות
הגידול בעלות המכר בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול במתן שירות מספקים קבועים של החברה.	455	523	עלות המכר
הגידול ברווח הגולמי בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול בהכנסות החברה.	1,277	1,998	רווח גולמי
הגידול בהוצאות מחקר ופיתוח בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע מגידול בשימוש בקבלני משנה לצורכי פיתוח ועדכוני שכר לעובדים.	2,336	2,808	הוצאות מחקר ופיתוח
הגידול בהוצאות מכירה ושיווק בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מבנוסים ששולמו לעובדים עקב הפיכתה של החברה לציבורית.	1,012	1,084	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול בהוצאות הנהלה וכלליות בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקרו מהפיכתה של החברה לציבורית וכחלק מכך חל גידול בהוצאות השכר, הוצאות בגין רואה החשבון המבקר וליווי משפטי.	977	1,861	הוצאות הנהלה וכלליות
הגידול בהפסד מפעולות רגילות בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול בהוצאות מו"פ והנהלה וכלליות.	(3,048)	(3,755)	הפסד מפעולות רגילות
הקיטון בהכנסות מימון בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע מקיטון בהכנסות מהפרשי שער.	(18)	-	הכנסות מימון
הגידול בהוצאות מימון בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר משערוך הלוואות המירות ואופציות סחירות כתוצאה מהנפקת מניות החברה בבורסה בת"א ובעקבות עליית מחירי המניה והאופציות הסחירות לאחר ההנפקה.	298	5,575	הוצאות מימון

הפסד/רווח לשנה	(9,330)	(3,328)	הגידול בהפסד בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול בהוצאות מימון של החברה.
----------------	---------	---------	---

#### 4. נזילות

להלן נתונים אודות נזילות (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		הסעיף
	2020	2021	
הקיטון בתזרימי המזומנים שנבעו מפעילויות שוטפות בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול בהתאמות שווי הוגן בגין מכשירי חוב.	(934)	(2,934)	תזרימי מזומנים שנבעו מפעילויות שוטפות (ששימשו לפעילויות שוטפות)
הקיטון בתזרימי המזומנים שנבעו מפעילויות השקעה בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול בפיקדונות רכב חדשים.	(21)	(38)	תזרימי מזומנים ששימשו לפעילויות השקעה
הגידול בתזרימי המזומנים שנבעו מפעילויות מימון בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מתמורה בגין גיוס הלוואות המירות חדשות, גיוס הון מניות ואופציות בהנפקה לציבור.	1,006	8,695	תזרימי מזומנים שנבעו מפעילויות מימון
הקיטון בגירעון בהון חוזר בשנת 2021 ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר מגידול ביתרת המזומנים שגדלה עקב גיוס הון בהנפקה לציבור.	5,931	1,944	גירעון בהון חוזר

#### 5. מקורות מימון

למועד הדוח, מקורות המימון העיקריים של החברה הינם כמפורט להלן:

- 5.1. הנפקה לציבור בתשקיף: ביום 5 בדצמבר 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בבורסה כמפורט בתשקיף. במסגרת ההנפקה גייסה החברה סכום של כ-20 מיליוני ש"ח (ברוטו) ממשקיעים מוסדיים.
- 5.2. הלוואות המירות להון: לפרטים נוספים ופירוט אודות אירועי ההמרה ראו סעיף 3 בפרק תיאור עסקי החברה.
- 5.3. מענקים ממשלתיים – לפרטים בקשר עם מענקים מרשות החדשנות ומענק מדינה במסגרת תוכנית "כסף חכם" ראו סעיפים 7.18.2 ו-7.1.2.5 בפרק תיאור עסקי החברה.

## 6. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריה

- 6.1. לאירועים מהותיים בתקופת הדוח עד למועד פרסום התשקיף ראו ביאור 23 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 וביאור 10 לדוחות הכספיים ליום 30 ביוני 2021 שצורפו לתשקיף.
- 6.2. ביום 22 בנובמבר 2021 (טרם הנפקת מניותיה של החברה לראשונה לציבור) אישר דירקטוריון החברה את מינויה של הגב' ענת טרייבטש כדירקטורית בלתי תלויה.
- 6.3. ביום 07 בדצמבר 2021 דיווחה החברה על היותה תאגיד קטן וכתוצאה מכך על דיווח במתכונת חצי שנתית. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 07 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-177402).
- 6.4. ביום 14 בדצמבר 2021 דיווחה החברה כי ביום 13 בדצמבר 2021 השלימה את בדיקות ההיתכנות המקדימות הנדרשות לצורך אישור וביצוע הזמנה מתוך צבר ההזמנות שפורט בתשקיף, בסך כולל של כ-1.1 מיליון ש"ח (להלן: "ההזמנה") שעניינה חידוש חוזה תחזוקה של מערכת החברה המותקנת אצל לקוח החברה בברזיל (להלן: "המערכת"). על פי הדיווח, הלקוח, שהינו מפעיל רשת סלולרית מהגדולים בברזיל לו עשרות מיליוני מנויים, חידש את הרישיון למוצר שיפור ביצועי הרשת וכחלק מהמערכת יופעלו יכולות ניטור ואופטימיזציה של ביצועי הרשת על גבי צירי תנועה. כן דיווחה החברה, כי העסקה צפויה לתרום להכנסותיה בחציון הראשון של שנת 2022. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 14 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-179700).
- 6.5. ביום 04 בינואר 2022 פרסמה החברה דוח הצעה פרטית לעובדים לפיו ביום 30 בדצמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה של 27,000 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, המירים ל-27,000 מניות רגילות של החברה, ל-3 עובדים של החברה. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 04 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-001906). ביום 2 במרץ 2022 התקבל אישור הבורסה לרישומן למסחר של המניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה הנ"ל ובאותו מועד הקצתה החברה את כתבי האופציה לעובדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-025933).
- 6.6. ביום 04 בינואר 2022 פרסמה החברה דוח זימון אסיפה כללית מיוחדת של בעלי מניות החברה שעל סדר יומה מינויין של הגב' ענת טרייבטש ושל הגב' ענת פילצר-סומך לדירקטוריות חיצוניות של החברה ואישור תנאי כהונתן. אסיפת בעלי המניות התכנסה ביום 9 בפברואר 2022 ואישרה את המינויים ואת תנאי הכהונה כאמור. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 04 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2021-01-002242) ומיום 10 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-017152).
- 6.7. ביום 09 בינואר 2022 דיווחה החברה על הרחבת שיתוף הפעולה עם חברת "Google Cloud". לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 09 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-004513).
- 6.8. ביום 13 בינואר 2022 דיווחה החברה על קבלתה במעמד משקיף לאיגוד ה-"5GAA", לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 13 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-006445).
- 6.9. ביום 01 בפברואר 2022, דיווחה החברה על חתימת הסכם מסחרי-אסטרטגי עם חברת

- 6.10. "Google". לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 01 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-013636).
- 6.11. ביום 06 בפברואר 2022 דיווחה החברה על הצטרפותה כחברה מן המניין לאיגוד ה-"5GAA". לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 06 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-015370).
- 6.12. ביום 10 בפברואר 2022 החלו הגב' ענת טרייבטש והגב' ענת פילצר-סומך לכהן כדירקטורית חיצונית של החברה, שתיהן לתקופת כהונה ראשונה של 3 שנים. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 10 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-017224 ואסמכתא מס': 2022-01-017230).
- 6.13. ביום 17 בפברואר 2022 החל מר ניר מאור לכהן כדירקטור בלתי תלוי של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 17 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-019807) ודיווח מתקן מיום 20 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-020266).
- 6.14. ביום 23 בפברואר 2022 החל מר דניאל שפירא לכהן כמבקר הפנים של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 23 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-022258).
- 6.15. ביום 06 במרץ 2022 דיווחה החברה על השקת מוצר חדש בשם "Dashboard Mobility National" המאפשר לה להציע שירותים ופתרונות נוספים מבוססי ענן ללקוחותיה וצפוי להרחיב את ההזדמנות העסקית להגדלת היקף הפעילות הנוכחית של החברה מול מפעילי הסלולר הגדולים בעולם. החברה צופה הכנסות ממוצר זה ופריסה בסביבה מבצעית במהלך המחצית הראשונה של שנת 2022 לאחר סיום פיילוט מוצלח עם מפעיל סלולר מוביל בארה"ב. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 06 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-026413).
- 6.16. ביום 21 במרץ 2022 דיווחה החברה על הזמנה בהיקף של כ- 2.1 מיליון ש"ח מוודאפון גרמניה (Vodafone), בהמשך לדיווחים קודמים של החברה במסגרת התשקיף, אודות הסכם מסגרת עם חברת וודאפון גרמניה (Vodafone), הכולל התחייבות של הלקוח לרכישת רישיונות ושירותים למשך 4 שנים בהיקף מינימאלי של כ-3 מיליון דולר. ההזמנה כוללת את המוצר החדש "National Mobility Dashboard" אותו השיקה החברה בפברואר 2022 וכן מתן שירותים ותחזוקה שנתית. ההתקנה והשירותים הקשורים במוצר יבוצעו על גבי פלטפורמת הענן של גוגל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-032095).
- 6.17. ביום 22 במרץ 2022 דיווחה החברה על המרת 7,926 זכויות למניות (הלוואות המירות להון) ל- 7,926 מניות רגילות של החברה ו- על פקיעת 45,290 זכויות למניות (הלוואות המירות להון) לאור השבת הלוואה בסך 400,000 ש"ח למלווה על ידי החברה, בהתאם להסכם ההשקעה. לפרטים נוספים ראו דיווח מס' 2021-01-175158 (אסמכתא מס': 2021-01-175158). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 22 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-033070).

## חלק ב': היבטי ממשל תאגידי

### 7. תרומות

על פי תקנון החברה, החברה רשאית לתרום תרומות בסכומים סבירים ולמטרות ראויות, באישור הדירקטוריון, אף אם התרומות כאמור אינן במסגרת השיקולים העסקיים של החברה. למועד הדוח לא ניתנו תרומות על ידי החברה ולא נקבעה מדיניות תרומות בחברה.

### 8. מבנה ארגוני

לפרטים אודות מצבת העובדים והנהלת החברה למועד הדוח ראו סעיף 7.14.3 לפרק תיאור עסקי החברה.

### 9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע, כי מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית לא יפחת מאחד (1). למועד הדוח, החברה רואה בדירקטורים בריאן אברמס, בן וייס, ענת טרייבטש וענת פילצר-סומך, כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים נוספים אודות הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות בדבר כישוריהם, השכלתם וניסיונם, אשר בהסתמך עליהם רואה בהם החברה כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח זה.

### 10. דירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים, כהגדרת המונח בסעיף 219(ה) לחוק החברות. למועד הדוח, רואה החברה בדירקטוריות החיצוניות, ענת טרייבטש וענת פילצר-סומך, וכן בדירקטור ניר מאור, כדירקטורים בלתי תלויים. לפרטים נוספים אודות חברי הדירקטוריון ראו פרק ד' לדוח זה.

### 11. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

מר עמי גראוס המכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה, הינו האחראי על ניהול הסיכונים בחברה. לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר להם עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות ראו סעיף 7.27 בפרק תיאור עסקי החברה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ראה ביאור ד' לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021.

### 12. תגמול נושאי משרה בכירה

לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה והתגמולים שניתנו לנושאי משרה בשנת הדוח ראה תקנה 21 לפרק ד' לדוח זה.

### 13. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

13.1. שם מבקר הפנימי: רו"ח דניאל שפירא.

13.2. תאריך תחילת כהונה: 23 בפברואר 2022.

13.3. הכישורים המכשירים את רו"ח שפירא לביצוע התפקיד: רו"ח שפירא הינו בעל משרד לראיית חשבון המתמחה בביקורת פנים. למשרדו ניסיון של כ-30 שנים בביצוע ביקורת פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובחו"ל והוא מתמחה במגוון רחב של תחומי פעילות. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 (להלן: "חוק הביקורת הפנימית"), בתנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה. כמו כן, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אין קשרים עסקיים עם החברה או עם גוף קשור אליה. המבקר הפנימי אינו עובד החברה אלא נותן שירותי ביקורת פנים, לפרטים

נוספים אודות מר דניאל שפירא ראה דיווח החברה אודות המינוי מיום 23 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 022258-01-2022).

13.4. עמידת המבקר הפנימי בהוראות הדין: למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 (להלן: "**חוק הביקורת הפנימית**"), בתנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית. לעניין זה, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו בעל עניין בחברה, נושא משרה אחרת בחברה ו/או קרוב של כל אחד מאלה וכן אינו רואה החשבון המבקר של החברה או מי מטעמו. המבקר הפנימי לא ממלא תפקיד נוסף בחברה ואינו ממלא בכל גוף אחר תפקיד היוצר או העלול ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי בחברה וכן, למיטב ידיעת החברה, אינו מחזיק בניירות הערך של החברה. כמו כן, למיטב ידיעת החברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף הקשור אליה. המבקר הפנימי מעניק שירותי ביקורת פנימית לחברה כספק חיצוני ואינו עובד החברה.

13.5. דרך מינוי המבקר הפנימי: ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה אישרו ביום 17 בפברואר 2022 וביום 22 בפברואר 2022, בהתאמה, את מינוי המבקר הפנימי. מינוי המבקר הפנימי אושר לאחר בחינת השכלתו וניסיונו רב השנים ולאחר פגישות שנערכו עימו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על ידי חברים בוועדת הביקורת. מר שפירא נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר, בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה של החברה ובניסיונו בעריכת דוחות ביקורת פנים בחברות דומות.

13.6. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: יו"ר הדירקטוריון.

13.7. תוכנית העבודה: החברה החלה להיות תאגיד מדווח ברבעון הרביעי לשנת 2021. ועל כן לא ערכה תוכנית ביקורת פנימית לשנת 2021 (תקופת הדיווח). למועד הדוח טרם נערך סקר סיכונים וטרם נקבעה תכנית הביקורת הפנימית לשנת 2022.

13.8. עריכת הביקורת: החברה החלה להיות תאגיד מדווח ברבעון הרביעי לשנת 2021 ועל כן לא ערכה תוכנית ביקורת פנימית לשנת 2021. למועד הדוח טרם נערך סקר סיכונים וטרם נקבעה תכנית הביקורת הפנימית לשנת 2022, על פי הודעת המבקר הפנימי והסבריו לחברי ועדת הביקורת, יניח דירקטוריון החברה את דעתו כי עבודת הביקורת הפנימית התבצעה על פי תקנים מקצועיים מקובלים לביקורת פנימית.

13.9. גישה למידע: בהתאם לחוק הביקורת הפנימית המבקר הפנימי (לרבות עוזריו וכל אדם הפועל מטעמו) מקבל, לפי דרישתו, כל מסמך וכל מידע שברשות החברה או שברשות אחד מעובדיה, ושלדעת המבקר הפנימי דרוש לביצוע תפקידו. למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית, מתמדת ובלתי אמצעית, למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים כספיים, למידע ולמסמכים הקשורים והנוגעים לחברה והדרושים לו לצורך עבודת הביקורת הפנימית.

13.10. דוח המבקר הפנימי: המבקר החל כהונתו ביום 23 בפברואר 2022, ולכן לא נערך דו"ח ביקורת פנים לתקופת הדו"ח.

13.11. תגמול: גמול המבקר הפנימי הינו 225 ש"ח לכל שעת עבודה בתוספת מע"מ, בתקופת הדו"ח המבקר טרם מונה, ולכן לא שולמו תגמולים עבור עבודת המבקר בתקופת הדו"ח.

#### 14. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה

14.1. זהות משרד רו"ח המבקר: משרד רו"ח זיו האפט (BDO), מרחוב דרך מנחם בגין 48, תל אביב יפו.

14.2. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה: להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר ושעות העבודה שהושקעו על ידו בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת (לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת) ושירותים נוספים, ביחס לשנים 2020 ו-2021 (באלפי דולר):

שירותי מס	שירותי ביקורת ושירותים קשורים לביקורת	
שכר טרחה	שכר טרחה	
8	207	*2021
28	70	*2020

\*כולל שכ"ט בקשר עם התשקיף.

14.3. האסיפה הכללית של החברה מאשרת את מינויו של רו"ח המבקר של החברה ומסמיכה את הדירקטוריון לקבוע את שכרו. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה לשנים 2020 ו-2021 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. דירקטוריון החברה סבור כי לאור הערכת היקף עבודת הביקורת שנדרשה, ובהתאם להשוואת שכר טרחת רואי חשבון חיצוניים בחברות ציבוריות הדומות לחברה בכל הקשור לסוגן, גודלן, היקף ומורכבות פעילותן, הרי שהשכר הינו סביר ומקובל.

#### 15. הליך אישור הדוחות הכספיים

בהתאם להוראות תקנה 3ב לתקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים), תש"ע-2010, לאור העובדה שהחברה עונה להגדרת "תאגיד קטן" ולאור העובדה שהחברה עומדת בתנאי התקנה דלעיל, הדיון באישור הדוחות הכספיים התקיים בדירקטוריון החברה בלבד.

#### חלק ג': הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

#### 16. השפעת משבר וירוס הקורונה COVID-19

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020, התפרץ בעולם נגיף הקורונה (COVID-19) ("נגיף הקורונה"), אשר החל להתפשט במדינות רבות בעולם, לרבות בישראל. להתפשטות הנגיף השפעות מקרו ומיקרו כלכליות רחבות היקף. התפשטות הנגיף גרמה בין היתר לשיבוש בשרשראות אספקה, לירידה בהיקף התחבורה העולמית, למגבלות תנועה ותעסוקה אשר הטילה ממשלת ישראל וממשלות רבות בעולם וכן לירידות בשווי של נכסים פיננסיים ושל סחורות בשווקים בארץ ובעולם. כמו כן, בהתאם להוראות ממשלת ישראל, לקראת סוף הרבעון הראשון ובתחילת הרבעון השני של שנת 2020, ננקטו צעדים שונים הכוללים, בין היתר, צמצום משמעותי של הפעילות העסקית ותרבות הפנאי, בידוד חשודים בהידבקות בנגיף, צמצום תחבורה ציבורית, סגירה כוללת של מערכת החינוך, הנחיה להימנע מלהגיע למקומות עבודה, מקום שאינו מוגדר כמקום עבודה חיוני, ביטולי טיסות וסגירת גבולות, איסור התקהלות ומגבלות נוספות. צעדים אלו הביאו להאטה מהותית של הפעילות העסקית של

המשק הישראלי וכן, השפיעו לרעה על הפעילות הכלכלית הגלובלית. התפשטות נגיף הקורונה הטילה מגבלות על פעילות החברה, כדלקמן: התפשטות הנגיף גרמה למרבית לקוחות החברה להסב נהלי עבודה ורכש מול ספקים לעבודה מרוחקת מהבית. נהלי עבודה אלה גובשו בעיקר בתקופות הסגר במדינות השונות בהן בשווקי היעד של החברה. הסגרים במדינות השונות, חלקם עדיין בתוקף, גורמים לעיכוב בדיונים פנימיים וקבלת החלטות, ובכך להאטה בקצב סגירת עסקאות. גם לאחר היציאה מהסגר ובמהלך תקופת הדוח, קיים קושי להסתגל לנהלי העבודה החדשים, שלעיתים אינם יעילים ומאלצים את החברה להיערך לתהליכי קבלת החלטות ארוכים יותר. למרות שההתאוששות מהמגפה בישראל הקדימה את ההתאוששות בשווקי היעד (בעיקר באירופה), מגבלות הטיסה מנעו מתהליכי המכירה להתנהל ביעילות המתאפיינת ע"י פגישות פנים אל פנים ומצגות קריטיות באתר הלקוח. גם לאחר הסרת מגבלות הטיסה מישראל כמעט לחלוטין, הצוותים של הלקוחות מנועים מלארץ ביקורים. חרף הקשיים, החברה מצליחה לקדם את תהליכי המכירות אותם התחילה, ואף לפתוח תהליכים חדשים דרך מפגשים מקוונים. לצורך שיפור יכולות החברה לעבוד מרחוק עם לקוחותיה גם בתהליכי המכירה וגם בשלבי ההתקנה, ההטמעה וההתרחבות, נעזרה החברה בטכנולוגיות לגישה מאובטחת לאתרים בהם מותקנת המערכת. בכוונת החברה להמשיך במידת האפשר לעבוד בתהליכים וטכנולוגיות אלה, ולהראות התייעלות משמעותית בעלויות ההתקנה והתחזוקה שישפיעו לחיוב על המעבר לרווחיות בעתיד.

שינויים כתוצאה ממשבר נגיף הקורונה המשפיעים לחיוב על החברה: להערכת החברה, למשבר נגיף הקורונה השפעה חיובית מסוימת על החברה במהלך תקופת הדוח, וזאת לאור העובדה שלצד המגבלות במדינות השונות על טיסות בינלאומיות וטיסות פנים, נרשמה במהלך תקופת הדוח התאוששות בתדירות השימוש באמצעי תחבורה יבשתיים עד כדי חזרה לרמות שהיו טרם פרוץ המגיפה ואף מעבר לכך. מגמה זו, והגידול ברכיב הנסיעה בכבישים במסגרתה, צפויים להגדיל את הביקוש לחוויית נסיעה מקוונת משופרת מצד הצרכנים.

לפרטים נוספים אודות השפעות משבר הקורונה בתקופת הדוח ראו בפרק תיאור עסקי החברה וביאור ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

**ההשלכות האפשריות של התפשטות נגיף הקורונה על פעילותה של החברה כמתואר לעיל, הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר התממשותן אינה וודאית ואינה מצויה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס בעיקרו על מידע פומבי ביחס לנגיף הקורונה כפי שהוא קיים למועד פרסום הדוח ועל הערכות החברה המתבססות, בין היתר, על המידע הידוע במועד פרסום דוח זה. יובהר, כי אין כל וודאות שההערכות יתממשו, כולן או חלקן, והן אף עלולות להיות שונות באופן מהותי מאלו שהוצגו לעיל, וזאת בין היתר, בשל תלותן בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון, שינויים ומגמות בהתפשטות נגיף הקורונה, החלטות הגורמים המוסמכים בארץ ובעולם והחלטות עסקיות של לקוחות וספקי החברה בארץ ובעולם.**

#### **17. אירועים חריגים או חד פעמיים**

למעט כמפורט בפרק תיאור עסקי החברה ובפרק זה לעיל, לא אירעו אירועים חריגים או חד פעמיים בתקופת הדוח.

#### **18. רכישות עצמיות**

לחברה אין תכניות רכישה עצמית של ניירות ערך של החברה, כהגדרת המונח "רכישה" בתקנה

10(ב)(2)(ט) לתקנות הדוחות. בתקופת הדיווח ולמועד הדוח, לחברה אין תכנית רכישה עצמית כאמור בתוקף ולא דיווחה על תכניות לרכישה עצמית כאמור.

**19. אירועים מהותיים לאחר תאריך המאזן**

לפרטים אודות אירועים מהותיים לאחר יום 31 בדצמבר 2021 ראו ס' 6 בפרק זה לעיל וביאור 22 לדוחות הכספיים ופרק תיאור עסקי החברה.

**20. הערכות שווי ואומדנים חשבונאיים**

20.1. בתקופת הדוח בוצעו הערכות שווי על מנת לשקף את שווי החברה לצרכי חישוב הענקת אופציות לעובדים, שווי הלוואות המירות וכן הערכות שווי לצרכי קביעת ריבית החוב של החברה אשר שימשה להיוון תקבולים מהמדינה ולהיוון חכירות. לפרטים נוספים באשר לאומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים, ראה ביאור 2 ה' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

**20.2. הערכות שווי מהותיות ומהותיות מאוד**

בתקופת הדוח היתה הערכת שוויי מהותית בנוגע לניירות ערך המירים לא רשומים למסחר וכן הערכת שווי מהותית מאוד בנושא הלוואות המירות. לפרטים נוספים אודות הערכת השווי המהותית והמהותית מאוד בתקופת הדוח ראו תקנה 8(ב)(ט) בפרק ד' לדוח זה.

**21. פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם**

לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר להם עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות ראו סעיף 7.27 לפרק תיאור עסקי החברה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ראו ביאור 20 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

**22. מצבת התחייבויות לפי מועד פירעון**

מצבת התחייבויות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2021 כוללת בעיקר הלוואות המירות בסך 3,389 אלפי דולר ואופציה התחייבותית בסך 3,502 אלפי דולר.

---

גיורא גרג סניפר, מנכ"ל

---

עומר גבע, יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 29 במרץ, 2022.

קונטיניואל בע"מ  
דוח תקופתי לשנת 2021

- פרק ג' -

דוחות כספיים

## קונטיניואל בע"מ

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2021

## קונטיניואל בע"מ

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2021

### תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
3	דוח רואי החשבון המבקרים
5	דוחות על המצב הכספי
6	דוחות על הרווח הכולל
7-9	דוחות על השינויים בגירעון בהון
10-11	דוחות על תזרימי המזומנים
12-45	ביאורים לדוחות הכספיים

## דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של חברה קונטיניואל בע"מ

ביקרנו את הדוחות על המצב הכספי המצורפים של קונטיניואל בע"מ (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת הדוחות על הרווח הכולל, השינויים בגירעון בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של בטחון 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, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בגירעון בהון ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

זיו האפט  
רואי חשבון

29 במרץ 2022

**מכתב הסכמה להכללת דוחות רואה החשבון המבקר של החברה הניתן בד בבד עם פרסום דוח עיתי**

29 במרץ 2022

לכבוד

הדירקטוריון של חברת קונטיניואל בע"מ (להלן: "החברה")

הגביש 10 נתניה

א.ג.נ,

**הנדון: מכתב הסכמה בקשר לתשקיף מדף של קונטיניואל בע"מ מחודש דצמבר 2021**

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של הדוח שלנו המפורט להלן בהצעות מדף אשר יפורסמו על ידיכם על פי תשקיף מדף מחודש דצמבר 2021:

דוח רואה החשבון המבקר מיום 29 במרץ 2022 על הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021.

זיו האפט

רואי חשבון

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על המצב הכספי**

31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2021	ביאור	
אלפי דולר			
395	6,118	3	<b>נכסים שוטפים</b>
16	100		מזומנים
305	455	4	לקוחות
716	6,673		חייבים ויתרות חובה
286	288	5	<b>נכסים בלתי שוטפים</b>
26	31	6	נכסי זכות שימוש
311	319		רכוש קבוע נטו
<b>1,027</b>	<b>6,992</b>		
144	175		<b>התחייבויות שוטפות</b>
1,422	1,197	7	ספקים ונותני שירותים
172	244	5	זכאים ויתרות זכות
101	110	8	התחייבות בגין חכירה
4,808	3,389	11	התחייבויות בגין מענקים מהמדינה
-	3,502	9	הלוואות המירות
6,647	8,617		אופציה התחייבותית
161	77	5	<b>התחייבויות בלתי שוטפות</b>
815	885	8	התחייבות בגין חכירה
976	962		התחייבויות בגין מענקים מהמדינה
16	54		<b>גרעון בהון</b>
11,527	25,076	12	הון מניות
1,411	1,163	13	פרמיה על מניות
(19,550)	(28,880)		קרנות הון בגין עסקאות תשלום
(6,596)	(2,587)		מבוסס מניות
<b>1,027</b>	<b>6,992</b>		יתרת הפסד

29 במרץ, 2022

עמי גראוס	ג'ורא סניפר	עומר גבע	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל הכספים	מנכ"ל ודירקטור	יו"ר הדירקטוריון	

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על הרווח הכולל**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2019	2020	2021		
אלפי דולר				
839	1,732	2,521	14	הכנסות
401	455	523		עלות המכר
<b>438</b>	<b>1,277</b>	<b>1,998</b>		רווח גולמי
1,982	2,336	2,808	15	הוצאות מחקר ופיתוח
397	1,012	1,084	16	הוצאות מכירה ושיווק
1,097	977	1,861	17	הוצאות הנהלה וכלליות
<b>(3,038)</b>	<b>(3,048)</b>	<b>(3,755)</b>		<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
55	124	5,386	9,11	שערוך הלוואות המירות ואופציה התחייבותית
-	(18)	-		הכנסות מימון
295	174	189	18	הוצאות מימון
<b>(3,391)</b>	<b>(3,328)</b>	<b>(9,330)</b>		<b>הפסד לשנה</b>
<b>(3,391)</b>	<b>(3,328)</b>	<b>(9,330)</b>		<b>הפסד כולל</b>
				<b>הפסד למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ע.נ. בסיסי ומדולל בדולר</b>
(2.05)	(2.00)	(3.22)		
<b>1,656</b>	<b>1,661</b>	<b>2,897</b>		<b>ממוצע משוקלל של מספר המניות ששימש בחישוב ההפסד למניה בסיסי (באלפים)</b>

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על השינויים בגרעון בהון**

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון בגין עסקאות משלום מבוסס מניות	פרמיה על מניות	מניות מסדרה B-1	מניות מסדרה B	מניות מסדרה AA-2	מניות מסדרה AA-1	מניות רגילות א'	מניות רגילות	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
אלפי דולר										
(6,596)	(19,550)	1,411	11,527	-	-	4	4	-	9	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2021</b>
(*)		(*)			*				*	מימוש אופציות למניות רגילות ולמניות בכורה B
650			649		1					הקצאת מניות בכורה B במסגרת גיוס הון
-										הקצאת מניות בכורה AA-2 ו-AA-1 עקב מימוש מנגנון ראציט
5,771			5,757	14						הקצאת מניות בכורה B-1 כתוצאה מהמרת הלוואות המירות
9		(1,379)	1,386					1	1	אופציות שמומשו למניות רגילות ולמניות רגילות א' ע"י עובדים
-	-	-	-	(14)	(1)	(4)	(4)	(1)	24	המרת מניות רגילות א' ומניות בכורה למניות רגילות - שיטוח ההון
4,308			4,290						18	מניות סחירות שהונפקו במסגרת ההנפקה לציבור בניכוי הוצאות גיוס הון
1,463			1,461						2	המרת הלוואות המירות למניות רגילות אחרי הנפקה
7			7						*	אופציות סחירות שמומשו למניות רגילות
1,131		1,131								תשלום מבוסס מניות
(9,330)	(9,330)									הפסד כולל לשנה
(2,587)	(28,880)	1,163	25,076	-	-	-	-	-	54	<b>סה"כ גרעון בהון ליום 31 בדצמבר 2021</b>

(\*) קטן מ 1 אלפי דולר  
הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על השינויים בגרעון בהון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון בגין עסקאות משלום מבוסס מניות	פרמיה על מניות	מניות מסדרה AA-2	מניות מסדרה AA-1	מניות רגילות	
אלפי דולר							
(4,304)	(16,222)	375	11,527	4	4	9	יתרה ליום 1 בינואר 2020
1,036	-	1,036	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
-	-	(*)	*	-	-	-	אופציות שפקעו
(3,328)	(3,328)	-	-	-	-	-	הפסד כולל לשנה
<u>(6,596)</u>	<u>(19,550)</u>	<u>1,411</u>	<u>11,527</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>9</u>	סה"כ גרעון הון ליום 31 בדצמבר 2020

(\*) קטן מ 1 אלפי דולר

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על השינויים בגרעון בהון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	פרמיה על מניות	מניות מסדרה B-1	מניות מסדרה B	מניות מסדרה AA-2	מניות מסדרה AA-1	מניות מסדרה A	מניות רגילות	
<b>אלפי דולר</b>										
(940)	(12,831)	380	11,495	3	3	-	-	5	6	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2019</b>
*	-	(22)	22	-	-	-	-	-	*	אופציות שמומשו למניות
-	-	(10)	10	-	-	-	-	-	-	אופציות שפקעו
-	-	-	-	(3)	(3)	4	4	(5)	3	רה- ארגון
26	-	26	-	-	-	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
(3,391)	(3,391)	-	-	-	-	-	-	-	-	הפסד כולל לשנה
<b>(4,304)</b>	<b>(16,222)</b>	<b>375</b>	<b>11,527</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>9</b>	<b>סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2019</b>

(\*) קטן מ 1 אלפי דולר

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על תזרימי המזומנים**

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר

2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
<u>(3,391)</u>	<u>(3,328)</u>	<u>(9,330)</u>	<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</b>
			הפסד נקי
			<b>התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:</b>
			<b>התאמות לסעיפי רווח והפסד:</b>
240	236	233	פחת והפחתות
26	1,036	1,131	תשלום מבוסס מניות
47	34	12	הוצאות מהפרשי שער נטו
55	28	-	הוצאות מימון
-	-	1,755	התאמת שווי הוגן אופציות סחירות
55	124	3,636	התאמות שווי הוגן בגין הלוואות המירות
<u>423</u>	<u>1,458</u>	<u>6,767</u>	
			<b>שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:</b>
99	28	(85)	ירידה (עלייה) בלקוחות, נטו
104	153	(150)	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה
(24)	59	30	עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(409)	757	(225)	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
110	(61)	59	עלייה (ירידה) בהתחייבות למדען
<u>(120)</u>	<u>936</u>	<u>(371)</u>	
<u>(3,088)</u>	<u>(934)</u>	<u>(2,934)</u>	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת</b>

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

**קונטיניואל בע"מ**  
**דוחות על תזרימי המזומנים**

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</b>
-	(21)	(18)	רכישת רכוש קבוע
(3)		(20)	תשלום חכירה במועד החכירה
<b>(3)</b>	<b>(21)</b>	<b>(38)</b>	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה</b>
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</b>
3,533	946	2,179	תמורה מגיוס הלוואה המירה
-	-	6,722	תמורה מהנפקת מניות ואופציות
19	362	116	קבלת מענקים
(35)	(47)	(95)	תמלוגים ששולמו בגין מענקים
(194)	(219)	(197)	פירעון קרן התחייבות חכירה
(50)	(36)	(30)	תשלום ריבית חכירה
<b>3,272</b>	<b>1,006</b>	<b>8,695</b>	<b>מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון</b>
			הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
(3)	2	-	
<b>181</b>	<b>51</b>	<b>5,723</b>	<b>עלייה במזומנים ושווי מזומנים</b>
			<b>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</b>
164	342	395	
<b>342</b>	<b>395</b>	<b>6,118</b>	<b>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף שנה</b>

נספח ב' – פעילות שלא במזומן:

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
-	-	7,234	המרת הלוואות המירות
19	-	197	הכרה בחכירות חדשות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים.

## קונטיניואל בע"מ

### הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 1 - כללי

א. תיאור החברה

חברת קונטיניואל בע"מ (להלן - "החברה") התאגדה ונרשמה בישראל ביום 22 ביולי 2013.

החברה עוסקת בתחום תשתית תקשורת מתקדמת לתחבורה ובכלל זה פיתוח, שיווק ותפעול מערכות ניטור איכות התקשורת של מכשירים ניידים, מכוניות ורכבות וכמו כן אופטימיזציה של רשת התקשורת ושירותי התקשורת שניתנים למכשירים אלו. החברה פועלת בישראל ובחו"ל. פעילות החברה מרוכזת במשרדה הממוקמים ברחוב הגביש 10, נתניה, ישראל.

ב. מצב עסקי החברה

ביום 5 בדצמבר, 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בדרך של הצעה לא אחידה על פי תשקיף שפורסם ביום 1 בדצמבר 2021. ביום 8 בדצמבר 2021 החלו ניירות הערך של החברה להיסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב. על פי התשקיף הוצעו והונפקו לציבור סך של 1,811,595 מניות בערך נקוב של 0.01 ש"ח כל אחת ו-1,811,595 כתבי אופציה סדרה 1, במחיר של 11.04 ש"ח (3.5 דולר ארה"ב) ליחידה הכוללת מניה אחת וכתב אופציה אחד. התמורה הכוללת בגין ניירות הערך שהונפקו הסתכמה בכ- 6.34 מיליון דולר ארה"ב וסך עלויות ההנפקה שנבעו לחברה בגין הגיוס הינו כ- 0.94 מיליון דולר ארה"ב, מתוכם סך של 0.56 מיליון דולר ארה"ב הוכר ברווח והפסד וסך של 0.38 מיליון דולר ארה"ב נוכה מהפרמיה.

לתאריך הדוח על המצב הכספי החברה עומדת בפני מספר גורמי סיכון הכוללים בין היתר הפסדים מתמשכים מפעילות עסקית וחוסר ודאות ביחס ליכולתה להגדיל את היקף ההכנסות ולעבור לרווחיות. לחברה תזרימי מזומנים שליליים מתמשכים מפעילות שוטפת

להערכת דירקטוריון והנהלת החברה, לאור מקורות המימון המפורטים לעיל, לרבות תחזית תזרימי מזומנים עתידיים, לא קיימים ספקות בדבר קיומה של החברה כעסק חי בעתיד הנראה לעין.

ג. נגיף הקורונה (COVID 19)

למגיפת הקורונה השפעות מרחיקות לכת על כלכלות העולם ובפרט על הסחר העולמי. המגפה גרמה למרבית לקוחות החברה להסב נהלי עבודה ורכש מול ספקים לעבודה מרוחקת מהבית. נהלי עבודה אלה גובשו בעיקר בתקופת הקורונה במדינות השונות בהן בשווקי היעד של החברה. התנהלות זו גרמה לעיכוב בדיונים פנימיים וקבלת החלטות, ובכך להאטה בקצב סגירת עסקאות. גם לאחר היציאה מהמשבר קיים קושי להסתגל לנהלי העבודה החדשים, שלעיתים אינם יעילים ומאלצים את החברה להיערך לתהליכי קבלת החלטות ארוכים יותר. למרות שההתאוששות מהמגיפה בישראל הקדימה את ההתאוששות בשווקי היעד (בעיקר באירופה), מגבלות הטיסה מנעו מתהליכי המכירה להתנהל ביעילות המתאפיינת ע"י פגישות פנים אל פנים ומצגות קריטיות באתר הלקוח. גם לאחר הסרת מגבלות הטיסה מישראל כמעט לחלוטין, הצוותים של הלקוחות מנועים מלארץ ביקורים. חרף הקשיים, החברה מצליחה לקדם את תהליכי המכירות אותם התחילה, ואף לפתוח תהליכים חדשים דרך מפגשים מקוונים. לצורך שיפור יכולות החברה לעבוד מרחוק עם לקוחותיה גם בתהליכי המכירה וגם בשלבי ההתקנה, ההטמעה וההתרחבות, נעזרה החברה בטכנולוגיות לגישה מאובטחת לאתרים בהם מותקנת המערכת.

## קונטיניואל בע"מ

### הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

#### ביאור 1 - כללי (המשך):

בכוונת החברה להמשיך במידת האפשר לעבוד בתהליכים וטכנולוגיות אלה, ולהראות התייעלות משמעותיות בעלויות ההתקנה והתחזוקה שישפיעו לחיוב על המעבר לרווחיות בעתיד.

#### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

##### א. ציות לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (IFRS):

הדוחות הכספיים מציינים להוראות תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (IFRS).

##### ב. עקרונות עריכת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים השנתיים כוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע – 2010.

הדוחות הכספיים נערכו תוך יישום עקרון העלות למעט כמפורט בהמשך בביאור 2.

תקופת המחזור התפעולי הרגיל של החברה הינה שנה. עקב כך כוללים הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתוך שנה. פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתקופה ארוכה משנה מסווגים בדוח על המצב הכספי במסגרת הנכסים וההתחייבויות הלא שוטפים.

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות.

מידע לגבי שיקולי הדעת (מלבד אלה שכרוכים באומדנים המתוארים בביאור T.2). שהופעלו ע"י ההנהלה בתהליך היישום של המדיניות

החשבונאית ושיש להם השפעה מהותית ביותר על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים מפורט בביאורים כדלקמן:

##### היוון עלויות מו"פ

בבואה של החברה לקבוע האם והחל מאיזה מועד ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי בדוחותיה הכספיים בכלל וכן בבואה לקבוע האם היא עומדת בתנאים להיוון עלויות פיתוח לנכס בלתי מוחשי בדוח על המצב הכספי של החברה בפרט, סבורה הנהלת החברה כי עדיין מוקדם לקבוע כי הפלטפורמה החדשה עומדת בכל הקריטריונים להכרה בנכס בלתי מוחשי. לאור האמור, החברה זקפה את עלויות המחקר והפיתוח לרווח והפסד עם התהוותן עד וכולל שנת 2021.

## קונטיניואל בע"מ

### הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

#### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

##### ג. תקנים חדשים בתקופה שלפני יישומם

תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים - גילוי מדיניות חשבונאית (להלן: "התיקונים ל-IAS 1"):

התיקונים ל-IAS 1 שפורסמו בפברואר 2021 דורשים מישויות לתת גילוי למידע אודות מדיניות חשבונאית מהותית במקום מדיניות חשבונאית משמעותית. בנוסף, נוספו הנחיות ודוגמאות שנועדו להסביר ולהדגים את תהליך קביעת המהותיות על ידי תיקון המדריך הפרקטי (IFRS Practice Statement 2), שיקול דעת בקביעת מהותיות. החברה בוחנת את ההשפעה האפשרית של התיקונים ל-IAS 1 על הדוחות הכספיים, שלב זה החברה מעריכה כי לא תהיה השפעה כאמור.

##### ד. גורמים לחוסר ודאות באומדנים מהותיים

הכנת הדוחות הכספיים של החברה בהתאם ל-IFRS דורשת מהנהלת החברה לערוך אומדנים ולהניח הנחות לגבי העתיד. הנהלת החברה בוחנת את האומדנים על בסיס מתמשך בהתבסס על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, כגון הנחות סבירות בהתאם לנסיבות לגבי אירועים שיתרחשו בעתיד. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני הנהלה.

השפעה של שינוי באומדן מוכרת בדרך של מכאן ולהבא בתקופת השינוי, אם השינוי משפיע על תקופה זו בלבד, או בתקופת השינוי ובתקופות עתידיות, אם השינוי משפיע גם עליהן.

להלן תיאור של הנחות לגבי העתיד ושל גורמים אחרים לחוסר ודאות באומדנים בסוף תקופת הדיווח, שקיים סיכון משמעותי שתוצאתם תהיה תיאום מהותי לערכים בספרים של נכסים ושל התחייבויות במהלך תקופת הדיווח הבאה:

##### 1. הלוואות המירות שנמדדות בשווי הוגן דרך רווח והפסד

השווי הוגן של מכשירים פיננסיים שאינם מצוטטים בשוק פעיל נמדד בהתאם לטכניקות הערכה מבוססות מודלים. טכניקות אלו מושפעות משמעותית על ידי ההנחות המשמשות בסיס לחישוב, כגון שיעורי ריבית להיוון ואומדנים בדבר תזרימי מזומנים עתידיים. לפרטים נוספים - ראה ביאור 11.

##### 2. התחייבויות בגין מענקים מהמדען הראשי בישראל

בהתאם לטיפול החשבונאי בביאור 2, על הנהלת החברה לבחון האם קיים ביטחון סביר שהמענק שהתקבל יוחזר.

הערך הנוכחי של התחייבויות לתשלום תמלוגים למדען הראשי בישראל (ראה ביאור 8) תלוי בתחזיות ובהנחות של הנהלת החברה לגבי הכנסות העתידיות של החברה ושיעור הריבית להיוון. ככל שחל שינוי באומדן ההכנסות העתידיות ובתשלומים החזויים, החברה מתאימה את הערך בספרים של התחייבות על מנת לשקף את תזרימי המזומנים בפועל ואת האומדן המעודכן של תזרימי המזומנים.

שיעור ההיוון בגין מענקים שנתקבלו מהמדען הראשי הינו 20%.

##### ה. עסקאות במטבע חוץ

מטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב, עסקאות הנקובות במטבע חוץ (מטבע שאינו מטבע הפעילות) נרשמות בעת ההכרה לראשונה במטבע הפעילות תוך שימוש בשער החליפין המידי בשער החליפין המידי בין מטבע הפעילות למטבע החוץ במועד העסקה.

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

- בסוף כל תקופת דיווח:
- פריטים כספיים במטבע חוץ תורגמו תוך שימוש בשער החליפין המידי בסוף תקופת הדיווח.
  - פריטים לא כספיים שנמדדים במונחי עלות היסטורית במטבע חוץ תורגמו תוך שימוש בשער החליפין במועד העסקה;
  - פריטים לא כספיים שנמדדים בשווי הוגן במטבע חוץ תורגמו תוך שימוש בשער החליפין במועד מדידת השווי ההוגן.
  - הפרשי שער שנבעו מסילוק של פריטים כספיים או שנבעו מתרגום של פריטים כספיים לפי שערי חליפין שונים מאלה ששימשו לתרגום בעת ההכרה לראשונה במהלך התקופה או מאלה ששימשו לתרגום בדוחות כספיים קודמים הוכרו ברווח או הפסד בתקופה שבה נבעו.

**1. מזומנים ושווי מזומנים**

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מידי, פיקדונות הניתנים למשיכה מיידית וכן פיקדונות לזמן קצוב אשר אין מגבלה בשימוש בהם ואשר מועד פירעונם, במועד ההשקעה בהם, אינו עולה על שלושה חודשים.

**2. רכוש קבוע**

**1. כללי**

רכוש קבוע הוכר לראשונה לפי עלות, לרבות עלויות שניתן ליחס במישרין לרכישת רכוש קבוע ולהבאתו למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו.

בתקופה שלאחר ההכרה לראשונה, הרכוש הקבוע מוצג לפי עלות, בניכוי פחת שנצבר, ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו במידה והיו כאלה.

**2. תקופת הפחתה ושיטות פחת**

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד

שיעורי הפחת בהם נעשה שימוש בחישוב הפחת הינו כדלקמן:

שיעור פחת שנתי	
%	
33	מחשבים
15	ציוד אלקטרוני וציוד ממוחשב

ח. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת החברה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים, במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל.

סכום בר-השבה הינו הגבוה מבין שווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות מכירה לבין שווי השימוש בו. בהערכת שווי השימוש, אומדני תזרימי המזומנים העתידיים מנוכים לערכם הנוכחי תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס המשקף את הערכות השוק הנוכחיות לגבי ערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים לנכס בגינם לא הותאם אומדן תזרימי המזומנים העתידיים.

ט. הכרה בהכנסה

החברה מכירה בהכנסה מחוזים עם לקוחות, במועד העברת השליטה על סחורה או על שירות ללקוח ומודדת את ההכנסה בסכום המייצג את התמורה שהחברה מצפה להיות זכאית לה עבור אותה סחורה או אותו שירות.

מכירת מוצרים ושרותי התקנה ותחזוקה

החברה מוכרת רישיונות שימוש בתוכנה שהיא מפתחת ללקוחות ברחבי העולם וכן נותנת שרותי התקנה ואחזקה.

בעת התקשרות בעסקה וחתימת חוזה, החברה גם מעריכה וקובעת אם יש להפריד חוזה ליותר ממחויבות ביצוע אחת. במרבית החוזים עם לקוחות החברה, קיימות לחברה שתי מחויבויות ביצוע: 1. מתן רישיונות שימוש ושרותי התקנה של המערכת 2. שרותי אחזקה.

החברה מכירה בהכנסה ממכירת הרישיון ושרותי ההתקנה בנקודת הזמן שבה מועברת השליטה בשימוש בתוכנה ללקוח, זהו המועד שבו הלקוח מאשר את קבלת המוצר ואת עבודת ההתקנה.

בהסכמי החברה עם המפיצים או הלקוח הסופי נדרש כתב אישור להשלמת ההעברה של הרישיון ולכך שהמערכת הותקנה בצורה תקינה ועובדת בהצלחה. מועד ההכרה בהכנסה מכירת הרישיונות והתקנת המוצר חל מרגע קבלת אישור זה.

ההכנסה משרותי האחזקה מוכרת על פני זמן לאורך תקופת השירות.

י. אחריות

לצורך ההערכה האם אחריות מספקת ללקוח שירות נפרד החברה בוחנת, בין היתר, את המאפיינים הבאים: האם ללקוח יש את האפשרות לרכוש אחריות בנפרד, האם האחריות נדרשת על פי חוק, אורכה של תקופת כיסוי האחריות והמהות של הפעולות שהחברה מבטיחה לבצע. שירותי האחריות ניתנים על מנת להבטיח את טיב המוצר בלבד, הם אינם מהווים שירות נוסף שניתן ללקוח. לפיכך, החברה לא מזהה את האחריות בהפרשה לאחריות לפי בסיס אומדן עלות IAS-37 כמחויבות ביצוע נפרדת.

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**יא. מסים על הכנסה**

מסים על הכנסה ברווח או הפסד כוללים מסים שוטפים ומסים נדחים. תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון. במקרים אלה השפעת המס אף היא נזקפת לסעיף המתייחס ברווח כולל אחר או בהון.

**מסים נדחים**

החברה מכירה בנכס מסים נדחים בגין כל ההפרשים הזמניים הניתנים לניכוי, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת מהסוג המתאים שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפרשים הזמניים הניתנים לניכוי.

**יב. עלויות מחקר ופיתוח**

עלויות בגין פעילויות מחקר, בניכוי השתתפות רשות החדשנות (בעבר: המדען הראשי) ואחרים, והוצאות פיתוח שאינן מקיימות את התנאים להכרה בנכס (ראה להלן) נזקפות לדוח רווח והפסד עם התהוותן.

עלויות המתהוות בגין פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים אם ורק אם מתקיימים התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית (Technical Feasibility) להשלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- בכוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו;
- ביכולתה של החברה להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו;
- האופן שבו הנכס יפיק הטבות כלכליות עתידיות ניתן לקביעה;
- קיימים בידי החברה משאבים טכניים, פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; וכן
- עלויות במהלך הפיתוח שניתן ליחסן לנכס הבלתי מוחשי, ניתנות למדידה באופן מהימן.

החברה בוחנת מעת לעת את התקיימותם של התנאים להכרה בנכסים בלתי מוחשיים הנובעים מפעילויות פיתוח. לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 החברה לא הכירה בנכס בלתי מוחשי בגין ולפיכך הכירה בהוצאות בגין פעילויות הפיתוח ברווח או הפסד בעת התהוותן

**יג. תשלומים מבוססי מניות**

החברה הכירה בעסקאות תשלום מבוסס מניות בגין רכישת סחורות או שירותים. עסקאות אלו כוללות עסקאות עם עובדים ועם צדדים שאינם עובדים שתסולקנה במכשירים הוניים של החברה. לגבי עסקאות תשלום מבוסס מניות לעובדים, שווי ההטבה נמדד במועד ההענקה בהתייחס לשווי הוגן של המכשירים המוענקים. (לעניין אופן מדידת השווי ההוגן של המכשירים, ראה ביאור 13).

לגבי עסקאות תשלום מבוסס מניות לצדדים שאינם עובדים המסולקות במכשירים הוניים, שווי העסקה נמדד בהתייחס לשווי ההוגן של הסחורות ו/או של השירותים שהתקבלו. אם החברה אינה מסוגלת למדוד באופן מהימן את השווי ההוגן של הסחורות או של השירותים שהתקבלו, השווי ההוגן שלהם נמדד בהתייחס לשווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים.

שווי ההטבה של עסקאות תשלום מבוסס מניות מוכר ברווח או הפסד כנגד קרן הון על פני תקופת ההבשלה בהתבסס על האומדן הטוב ביותר הניתן להשגה של מספר המכשירים ההוניים החזויים להבשיל.

כאשר מבוצעים שינויים בתוכנית לתשלום מבוסס מניות, החברה מכירה בהשפעות שינויים שמגדילים את השווי ההוגן הכולל של התוכנית במהלך תקופת ההבשלה שנותרה.

## קונטיניואל בע"מ

### הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

#### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

##### יד. נכסים פיננסיים

###### א. כללי

נכסים פיננסיים מוכרים בדוח על המצב הכספי כאשר החברה הופכת להיות צד לתנאים החוזיים של המכשיר.

###### ב. סיווג נכסים פיננסיים

נכס פיננסי מסווג כמכשיר חוב בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של החברה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן
- התנאים החוזיים של הנכס קובעים תאריכים מוגדרים בהם יתקבלו תזרימי המזומנים החוזיים אשר מהווים תשלומי קרן וריבית בלבד.

בהתאם לכך, מציגה החברה יתרות לקוחות, חייבים, מזומנים ופיקדונות בבנקים בעלות מופחתת.

מכשיר חוב בעלות מופחתת נמדד לראשונה בשווי הוגן, בתוספת עלויות עסקה שיוחסו במישרין, למעט לקוחות שנמדדו לראשונה במחיר העסקה שלהם.

לאחר ההכרה הראשונה, נכסים אלו נמדדו בעלות מופחתת.

###### ג. 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.

לחברה מעולם לא היה כשל אשראי, מרבית לקוחות החברה משלמים מראש, חוזקם הכלכלי של לקוחות החברה איתן, ולכן להפרשה להפסד האשראי החוזי לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

###### ד. גריעה של נכסים פיננסיים

טו. נכס פיננסי נגרע מהדוח על המצב הכספי במועד סליקת העסקה כאשר הזכויות החוזיות לתזרימי מזומנים מהנכס הפיננסי פקעו או כאשר החברה העבירה את הנכס הפיננסי. העברה יכולה להתבצע רק באמצעות העברת הזכויות החוזיות לקבל את תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי או באמצעות נטילת מחויבות חוזית לשלם את תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי לצד אחר בהתקיים תנאים מסוימים. התחייבויות

###### פיננסיות

###### א. כללי

התחייבויות פיננסיות הוכרה כאשר החברה הפכה לצד להוראות החוזיות של המכשיר.

ב. התחייבות פיננסית מסווגת לאחת מהקבוצות המפורטות להלן:

ב(1) התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

התחייבויות פיננסיות מוחזקות למסחר והתחייבויות פיננסיות שיועדו נמדדו בשווי הוגן כאשר השינויים בשווי ההוגן הוכרו ברווח או הפסד. עלויות עסקה המיוחסות להתחייבויות אלו הוכרו ברווח או הפסד בעת התהוותן. הסכום של שינוי בשווי ההוגן של התחייבויות פיננסיות שיועדו למדידה בשווי הוגן דרך רווח או הפסד (למעט מחויבויות למתן הלוואות וחוזי ערבות פיננסית), המתייחס לשינוי בסיכון האשראי של ההתחייבות, הוצג ברווח כולל אחר, אלא אם הדבר ייצר או הגדיל חוסר הקבלה חשבונאית ברווח או הפסד. סכומים כאמור שהוכרו ברווח כולל אחר ונצברו בקרן הון לא יסווגו מחדש לרווח או הפסד לאחר מכן. בעת גריעה של התחייבות כאמור, החברה מעבירה את הרווח או הפסד הכולל האחר המצטבר בגינה מקרן הון לעודפים.

ב(2) התחייבות פיננסית בעלות מופחתת

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת, נמדדו לראשונה בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין. לאחר ההכרה לראשונה, התחייבויות אלו נמדדו בעלותן המופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

ג. גריעה של התחייבויות פיננסיות

התחייבות פיננסית נגרעת מהדוח על המצב הכספי רק כאשר ההתחייבות נפרעת, מבוטלת או פוקעת. אם התחייבות פיננסית קיימת מוחלפת, כלפי אותו מלווה, בהתחייבות פיננסית אחרת בעלת תנאים שונים באופן מהותי, או שנעשה שינוי משמעותי בתנאי ההתחייבות הקיימת, ההתחייבות הקודמת נגרעת מהדוח על המצב הכספי והחברה מכירה בהתחייבות חדשה בשווייה ההוגן. ההפרש בין הערך בספרים של ההתחייבות המוחלפת לבין התמורה ששולמה או השווי ההוגן של ההתחייבות החדשה שהוכרה מוכר ברווח או הפסד.

טז. הנפקת חבילה

התמורה שהתקבלה (טרם קיזוז הוצאות הנפקה) מהנפקת חבילת ניירות ערך יוחסה למרכיבי החבילה השונים לפי שווים ההוגן ביום הנפקת החבילה בהתאם לסדר הבא:

1. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן בכל תקופה.
2. היתרה, למכשירים הוניים.

עלות הנפקה מיוחסת לכל אחד מהמרכיבים בהתאם לשווי ההוגן היחסי כאמור לעיל.

## קונטיניואל בע"מ

### הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

#### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

##### יז. נגזרים ונגזרים משובצים

נגזרים נמדדו בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

החברה מפרידה נגזרים משובצים מהחווה המארח (כאשר החווה המארח אינו נכס פיננסי) ומציגה אותם בנפרד למעט מקרים בהם החברה בחרה לייעד את החווה המורכב בכללותו כהתחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

##### יח. קיזוז מכשירים פיננסיים

החברה מקזזת נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות ומציגה את הסכום נטו בדוח על המצב הכספי, רק כאשר לחברה קיימת באופן מידי זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז הסכומים וכן כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו זמנית.

##### יט. מענקי מדען

מענק מדען שהתקבל לפעילות מחקר ופיתוח, שבגיניו התחייבה החברה לתשלומי תמלוגים למדינה המותנים בביצוע מכירות עתידיות הנובעות ממימון זה, טופל כהלוואה הניתנת למחילה. המענק הוכר כהתחייבות בדוחות הכספיים, אלא אם קיים ביטחון סביר שהחברה תקיים את התנאים למחילה של ההלוואה, אז הוכר כמענק ממשלתי. כאשר ההתחייבות למדינה אינה נושאת ריבית שוק, ההתחייבות הוכרה לפי שוויה ההוגן בהתאם לריבית השוק במועד קבלת המענק. ההפרש בין התמורה שהתקבלה לבין ההתחייבות שהוכרה בדוח על המצב הכספי בעת קבלת המענק טופל כמענק ממשלתי והוכר כהחזר של הוצאות המחקר. החזר ההתחייבות למדינה נסקר מדי תקופת דיווח, כאשר שינויים בהתחייבות הנובעים משינוי בצפי התמלוגים מוכרים ברווח או

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

למידע נוסף ראה ביאור 8.

##### כ. חכירות

##### כללי:

החברה קובעת במועד ההתקשרות בחכירה אם חוזה הוא חכירה, או אם הוא כולל חכירה, על ידי בחינה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן עבור תמורה. החברה מעריכה מחדש את קיומה של חכירה רק כאשר חל שינוי בתנאי החוזה.

החברה קבעה את תקופת החכירה כתקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, בהתחשב גם בתקופות המכוסות על ידי אופציות להאריך (או לבטל) את תקופת החכירה, כאשר ודאי באופן סביר שהחוכר יממש (לא יממש) את האופציה.

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**החברה כחוכרת :**

במועד תחילת החכירה החברה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך.

בחכירות אלה מכירה הקבוצה בתשלומי החכירה כהוצאה על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה, אלא אם כן בסיס שיטתי אחר מייצג בצורה טובה יותר את תבנית צריכת ההטבות הכלכליות על ידי החברה מהנכסים החכורים.

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים באותו מועד, מהוונים בשיעור הריבית הגלום בחכירה, אלא אם שיעור זה לא ניתן לקביעה בנקל ואז היא מדדה לפי שיעור הריבית התוספתי של החברה באותו מועד.

תשלומי החכירה הנכללים במדידת התחייבות החכירה מורכבים מהתשלומים הבאים:

- תשלומים קבועים (כולל תשלומים קבועים במהותם), בניכוי תמריצי חכירה כלשהם;
- תשלומי חכירה משתנים שתלויים במדד, שנמדדים לראשונה על ידי שימוש במדד הקיים במועד התחילה;

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בהתחייבויות השוטפות והלא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

כאשר חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים שנבע משינוי במדד או בשער המשמש לקביעתם, החברה מדדה מחדש את ההתחייבות בהתאם לערך הנוכחי של תשלומי החכירה המעודכנים, מהוונים בשיעור ההיוון המקורי.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה ותשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי. נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס זכות השימוש. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה.

החברה הציגה הוצאות הפחתה של נכס זכות שימוש בנפרד מהוצאות ריבית בגין התחייבות חכירה. בדוח על תזרימי המזומנים, תשלומים בגין חלק קרן של התחייבות החכירה סווגה כפעילות מימון ותשלומים בגין חלק הריבית על התחייבות החכירה סווגו כפעילות מימון.

**כא. הפרשות**

החברה הכירה בהפרשות (כגון – אחריות, בדק, משפטיות) כאשר קיימת לחברה מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום שהוכר כהפרשה הוא האומדן הטוב ביותר של הוצאה הנדרשת לסילוק המחויבות בהווה בסוף תקופת הדיווח. כאשר ההשפעה של ערך הזמן היא מהותית, סכום ההפרשה נמדד לפי הערך הנוכחי של ההוצאות החזויות שתידרשנה לסילוק המחויבות. הקטנת הפרשה מוכרת ברווח או הפסד כהקטנת הסעיף התוצאתי המתאים כאשר החברה נושאת בהם בפועל או במועד סיומה, כמאוחר מבניהם.

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**כב. הטבות לעובדים**

הטבות לאחר סיום העסקה

בהתאם לחוקי העבודה ולהסכמי העבודה בתוקף, חייבת החברה בתשלום פיצויי פרישה לעובדים שיפוטרו או שיפרשו מעבודתם בנסיבות מסוימות. התחייבות החברה לתשלום פיצויי פרישה לעובדי החברה לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין ורכיב הגמל שהחברה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכניות להפקדה מוגדרת. החברה מכירה בעלות ההטבה כהוצאה, אלא אם היא נכללה בעלות של נכס, לפי הסכום שיש להפקיד במקביל לקבלת שרותי העבודה מהעובד. בהתאם לסעיף 14 פיצויי פיטורין, החברה מפקידה לעובדי החברה 8.33% ממשכורתם החודשית לקופות הפיצויים ובהתאם היא פטורה מכל תשלום נוסף לעובד בעת עזיבתו. במקביל, אין החברה יכולה להשתמש בכספים המופקדים בקופות מעבר לחלוקתם לעובדים עם עזיבתם.

הטבות עובדים לטווח קצר

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודשים מתום השנה בה ניתן השירות המזכה על ידי העובד.

הטבות עובדים לטווח קצר בחברה כוללות את התחייבות הישות בגין שכר, חופשה והבראה, הטבות אלו נזקפות לרווח והפסד, במועד היווצרותן. ההטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה הישות לשלם. הפרש בין גובה ההטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגינן מוכר כהתחייבות.

**כג. מכשירים הונניים**

מכשיר הונני הוא כל חוזה המעיד על זכות שייר בנכסי החברה לאחר הפחתת כל התחייבויותיה. מכשירים הונניים שהונפקו על ידי החברה נרשמים לפי תמורת הנפקתם בניכוי הוצאות המתייחסות במישרין להנפקת מכשירים אלו.

זכויות, אופציות, או כתבי אופציה שהוצעו באופן יחסי לכל הבעלים הקיימים מאותו סוג של מניות לרכישת מספר קבוע של מניות תמורת סכום קבוע במטבע כלשהו סווגו כמכשיר הונני.

**כד. הפסד למניה**

החברה מחשבת את סכומי ההפסד הבסיסי למניה על ידי חלוקת ההפסד בממוצע משוקלל של מספר המניות המשתתפות הקיימות במחזור במהלך תקופת הדיווח.

הרווח (הפסד) למניה מחושב על ידי חלוקה של הרווח הנקי (הפסד) במספר המניות המשתתפות הממוצע המשוקלל שקיים במהלך התקופה. ברווח (הפסד) הבסיסי למניה נכללות רק מניות אשר קיימות בפועל במהלך התקופה. מניות רגילות פוטנציאליות (ניירות ערך המירים כדוגמת כתבי אופציה ואופציות לעובדים) נכללות רק בחישוב הרווח המדולל למניה במידה שהשפעתן מדללת את הרווח (הפסד) למניה על ידי כך שהמרתן מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה. בנוסף, מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות ברווח המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות ברווח (הפסד) הבסיסי למניה.

כה. סיווג ריבית ששולמה בדוח על תזרימי המזומנים  
החברה מסווגת תזרימי מזומנים בגין ריבית ששולמה כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות מימון.

כו. שווי הוגן

1. מדידת שווי הוגן  
החברה מודדת שווי הוגן כמחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה.

כאשר מחיר לנכס זהה או להתחייבות זהה אינו ניתן לצפייה (כלומר, אין מחיר מצוטט בשוק פעיל), החברה מודדת שווי הוגן תוך שימוש בטכניקת הערכה אחרת שמתאימה לנסיבות ושקיימים עבורה מספיק נתונים שניתנים להשגה כדי למדוד שווי הוגן, תוך שימוש מקסימלי בנתונים רלוונטיים שניתנים לצפייה ומזעור השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה.

החברה מודדת שווי הוגן תחת ההנחה שהעסקה למכירת הנכס או להעברת התחייבות מתרחשת בשוק העיקרי של הנכס או של התחייבות שלחברה יש גישה אליו; או בהיעדר שוק עיקרי, בשוק הכדאי ביותר עבור הנכס או התחייבות שלחברה יש גישה אליו.

2. מדרג שווי הוגן

לצורכי גילוי, החברה מסווגת מדידות שווי הוגן לאחת מהרמות במדרג השווי ההוגן המשקף את משמעותיות הנתונים ששימשו בעת ביצוע המדידות. מדרג השווי ההוגן הוא:

רמה 1 - מחירים מצוטטים) לא מתואמים) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות.

רמה 2 - נתונים שאינם מחירים מצוטטים הכלולים ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או התחייבות, במישרין או בעקיפין.

רמה 3 - נתונים שאינם ניתנים לצפייה עבור הנכס או התחייבות.

כאשר הנתונים ששימשו למדידת שווי הוגן מסווגים לרמות שונות במדרג השווי ההוגן, החברה מסווגת את מדידת השווי ההוגן בכללותה לרמה הנמוכה ביותר של הנתון שהוא משמעותי למדידה בכללותה. החברה מפעילה שיקול דעת בהערכת המשמעותיות של נתון מסוים למדידה בכללותה תוך הבאה בחשבון של גורמים ספציפיים לנכס או להתחייבות.

לגבי נכסים והתחייבויות שנמדדים בשווי הוגן על בסיס עיתי, מדיניות החברה היא שהעברות בין הרמות נחשבות כאילו התרחשו בתחילת תקופת הדיווח.

**קונטיניואל בע"מ**

**הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 3 - מזומנים ושווי מזומנים**

**ההרכב:**

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	
113	6,025	במטבע ש"ח
128	80	במטבע דולר ארה"ב
154	13	במטבע אחר
395	6,118	סה"כ

ליום 31 בדצמבר 2021 לחברה פיקדון בסכום של 56 אלפי דולר לטובת שכירות המשרדים.

**ביאור 4 - חייבים ויתרות חובה**

**ההרכב:**

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	
167	26	הוצאות מראש
79	74	פיקדונות
59	103	מוסדות
-	252	חייבים אחרים
305	455	סה"כ

**ביאור 5 - חכירות**

*מידע לגבי פעילויות חכירה*

ביום 26 בינואר 2015 התקשרה החברה בהסכם לחכירת מבנה משרדים לפעילות השוטפת של החברה למשך 8 שנים. חוזה החכירה כולל גם רכיב דמי ניהול ואחזקה אשר טופלו במסגרת החכירה.

תקופת השכירות הראשונה למשך 20 חודשים, שתחילתם ביום 26 בינואר 2015 וסיומה ביום 15 בספטמבר 2016. תקופת השכירות השנייה החלה ביום 15 בספטמבר 2016 והסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018. תקופת השכירות השלישית החלה ביום 1 בינואר 2019 והסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ותקופת השכירות הרביעית החלה ביום 1 בינואר 2021 ותסתיים ביום 31 בדצמבר 2022.

דמי השכירות ודמי הניהול החודשיים בתקופה הראשונה והשנייה עומדים על 13 אלפי דולר וכוללים בתוכם דמי ניהול ועלויות קבועות נוספות. בתקופות הבאות דמי השכירות גדלים בשיעור של 5% בכל תקופה.

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

**ביאור 5 - חכירות (המשך)**

בנוסף, החברה חוכרת כלי רכב המשמשים את עובדי החברה, ההסכמים, בדרי"כ, לתקופה של 36 חודשים.

**א. נכסי זכות שימוש:**

שכירות מבנים	שכירות רכבים	שכירות כוללת	
אלפי דולר			
375	130	505	<b>יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2019</b>
(1)	-	(1)	הצמדה למדד
(126)	(93)	(219)	פחת והפחתות
248	37	285	<b>יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2020</b>
0	217	217	תוספות
			גריעות
3	4	7	הצמדה למדד
(125)	(96)	(221)	פחת והפחתות
126	162	288	<b>יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021</b>

**ב. התחייבויות בגין חכירה:**

שכירות מבנים	שכירות רכבים	שכירות כוללת	
אלפי דולר			
410	114	524	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2019</b>
28	8	36	הוצאות מימון
17	11	28	הפרשי שער
(147)	(108)	(255)	פירעון
308	25	333	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>
0	197	197	תוספות
3	4	7	הצמדה למדד
			גריעות
19	12	31	הוצאות מימון
5	7	12	הפרשי שער
(167)	(92)	(259)	פירעון
168	153	321	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

תשלומי ריבית על סך תשלומי החכירה לשנים 2021, 2020 ו-2019 הינם 31 אלפי דולר, 36 אלפי דולר ו-50 אלפי דולר בהתאמה. סך תזרימי המזומנים בגין החכירות בשנים 2021 ו-2020 הינו 259 אלפי דולר ו-255 אלפי דולר, בהתאמה.

לניתוח מועדי פירעון חזויים של החכירה ראה ביאור 20.

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

**ביאור 6 - רכוש קבוע**

תנועה:

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	
21	26	יתרה לתחילת השנה
21	17	תוספות במהלך השנה
(16)	(12)	פחת והפחתות במהלך השנה
<u>26</u>	<u>31</u>	יתרה לסוף השנה

**ביאור 7 - זכאים ויתרות זכות**

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	
449	775	עובדים ומוסדות בגין שכר
14	246	הוצאות לשלם
958	176	הכנסות מראש
<u>1,421</u>	<u>1197</u>	סה"כ

**ביאור 8 - התחייבויות בגין מענקים**

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	
821	923	הרשות לחדשנות
95	73	משרד המסחר והכלכלה
<u>916</u>	<u>996</u>	סה"כ

החברה קיבלה מממשלת ישראל (המדען הראשי, כיום הרשות לחדשנות) מענקי השתתפות במחקר ופיתוח והתחייבה לשלם תמלוגים בשיעור 3% מהתמורה שתתקבל ממכירת מוצרים ושירותים שבפיתוחם השתתפו הממשלה והקרן, עד לסכום מענקים אלו כשהם צמודים לדולר בתוספת ריבית ליבור.

בנוסף קיבלה החברה ממשרד המסחר והכלכלה מענקי השתתפות במחקר ופיתוח והתחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מהתמורה שתתקבל ממכירת מוצרים ושירותים לשוק האמריקאי, עד לסכום מענקים אלו כשהם צמודים לדולר בתוספת ריבית ליבור.

סך המענקים לסוף תקופת הדיווח, בניכוי תמלוגים ששולמו או שנצברו הוא- 1,773 אלפי דולר (בשנת 2020 : 1,591 אלפי דולר).

החברה הכירה לסוף תקופת הדיווח בהתחייבות עד למידה שצפוי כי המענק יוחזר לרשות החדשנות ולמשרד הכלכלה בסך של 996 אלפי דולר (ליום 31 בדצמבר 2020 : 916 אלפי דולר). צפי החברה התבסס על הערכות השוק של החברה נכון לסוף תקופת הדיווח. החברה צופה כי המחויבות תשולם במהלך השנים 2022 עד 2027. שיעור ההיוון ששימש את החברה לצורך יצירת ההתחייבות הוא 20%.

**קונטיניואל בע"מ**

**הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 9 - אופציה התחייבותית**

במסגרת רישום החברה לבורסה בתל אביב בדצמבר 2021 הונפקו חבילות לציבור כשכל חבילה כללה מניה וכתב אופציה, סך הכל הונפקו 1,811,595 כתבי אופציות סחירות שניתנים למימוש למניות רגילות של החברה בתוספת מימוש של 16.56 ש"ח / 5.32 דולר ארה"ב. במהלך חודש דצמבר הומרו למניות 1,327 אופציות סחירות. ההתחייבויות הפיננסיות בגין כתבי האופציות נמדדו מחדש ביום 31 בדצמבר 2021, כאשר שינויים בשווי ההוגן הוכרו בהוצאות מימון (הכנסות), נטו. ההתחייבות עמדה על 3,502 אלפי דולר ליום 31 בדצמבר 2021. הסכום נרשם על פי שווי ההוגן על פי מחיר שוק מצוטט ליום מועד הדיווח.

**ביאור 10 - מיסים על הכנסה**

א. שיעורי המס החלים על הכנסות החברה:

שיעור המס החל על החברה הינו 23%, שיעור זה חל על כלל הכנסותיה של החברה.

ב. לחברה שומות מס הנחשבות לסופיות עוד וכולל שנת המס 2017

ג. הפסדים מועברים לצרכי מס

ליום 31 בדצמבר, 2021 להחברה הפסדים עסקיים צבורים לצורכי מס בסך של כ- 27,927 אלפי דולר.

בגין הפסדים אלו לא נרשמו נכסי מס נדחה מעבר לגובה התחייבות למיסים נדחים מאחר ואין צפי לניצולם העתידי.

ד. מס תיאורטי

ההבדלים בין מיסים על הכנסה בדוח רווח והפסד לבין המסים לפי שיעור המס הסטטוטורי נובעים בעיקרם מהפסדים מועברים ומהפרשים זמניים הניתנים לניכוי שלא יצרו בגינם מיסים נדחים.

להלן התאמה בין סכום המס התיאורטי לבין סכום המסים על ההכנסה שהוכר ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
(3,391)	(3,328)	(9,330)	הפסד לפני ניכוי מיסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור מס חברות שחל על החברה
(780)	(765)	(2,146)	חיסכון המס התיאורטי
			תוספת (חיסכון) במס בגין:
780	765	2,146	הפרשים זמניים והפסדים לצורכי מס שבגינם לא הוכרו מיסים נדחים בתקופה
-	-	-	סה"כ מיסים על ההכנסה

**ביאור 11 - הלוואות המירות**

1. במהלך התקופה שבין חודש ינואר 2019 לחודש אוקטובר 2020 התקשרה החברה במספר הסכמים לגיוס חוב המיר בסכום מצטבר של 4,629 אלפי דולר. ההסכמים נחתמו באופן שוטף במהלך התקופה והזכויות שנתנו למלווים מכוחם זהות בעקרון. ולכן, ניתן לראות בהן סדרת הלוואה אחת אשר תקרא להלן בסעיף זה: ההלוואה ההמירה). ההלוואה ההמירה אינה צמודה ונושאת ריבית שנתית בשיעור 4%. שווייה ההוגן של ההלוואה ליום 31/12/2020 הינו 4,808 אלפי דולר.

ההלוואה ההמירה והריבית הצבורה ניתנים להמרה במסגרת האירועים הבאים:

א. המרה אוטומטית בקרות אירוע כשיר (qualified financing). סכום ההלוואה והריבית הצבורה יומרו אוטומטית למספר משתנה של מניות לפי מחיר מימוש השווה ל-80% ממחיר המניה שנקבע באירוע המימון כאמור לעיל.

ב. המרה יזומה – המלווים רשאים לדרוש המרה של ההלוואות כולל הריבית שנצברה בגינם בכל אירוע מימון שאינו אירוע כשיר (כאמור לעיל סעיף א') ובאותם תנאי המרה של אירוע כשיר.

בעת אירוע של מיזוג או רכישה (M&A) ההלוואה ניתנת לפירעון במזומן או לחילופין להמרה למספר משתנה של מניות לפי סכום השווה ל-פי שניים מסכום ההלוואה והריבית באותו מועד (הן בפירעון במזומן והן בהמרה).

במקרה של: 1. פירוק או חיסול הישות 2. פשיטת רגל, חדלות פירעון או ארגון מחדש במסגרת כל פשיטת רגל או חדלות פירעון או מצב דומה, בין אם מרצון ובין אם לאו 3. מינוי כונס נכסים או מפרק ממונים לכל נכסי החברה או באופן משמעותי לכל נכסי החברה, המלווים זכאים לקבל פי 2 מסכום ההלוואה בתוספת הריבית שנצברה.

ההלוואה יועדה כהתחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד מאחר והיא כוללת נגזר משובץ העשוי להניב למלווים, במקרים מסוימים, שיעור תשואה כפול לפחות מתשואת השוק בהלוואות דומות ללא תנאי המרה.

2. ביום 19 ביולי 2021 כחלק מסיבוב גיוס ממשקיעים קיימים, הומרה ההלוואה המירה שהתקבלה במהלך השנים 2019-2020 בשווי הוגן של 5,771 אלפי דולר ל- 1,364,763 מניות בכורה B-1 החדשות. תנאי מניות בכורה B-1 החדשות: המניות מקנות לבעליהן זכויות שונות בנושא חלוקת תקבולים בעת פירוק או מכירת נכסי החברה ( לרבות, קדימות על פני מניות רגילות, מניות בכורה AA-2 ומניות בכורה AA-1, עד לקבלת פי 2 מסכום ההשקעה ( וכן בעת חלוקת דיבידנד. בנוסף, מניות בכורה B ו-B-1 מקנות לבעליהן זכויות שונות כגון, זכות סירוב ראשונה למכירת מניות לצד שלישי, זכות הצטרפות, אישור מינוי דירקטורים, אישור החלפת / מינוי מנכ"ל, אישור הנפקה ראשונה לציבור, אישור הלוואות מעל סכום מסוים, אישור ליתור על קניין רוחני וכיוצ"ב. עם ובכפוף להשלמת ההנפקה לציבור בהתבסס על הדוח הכספי, מניות בכורה B ו-B-1 תומרנה למניות רגילות של החברה ) ביחס של פי 3.1 מניה רגילה לכל 1 מניית בכורה B או B-1.

3. במהלך החודשים אוגוסט-נובמבר 2021 התקשרה החברה בהסכמים עם קבוצת מלווים, להעמדת הלוואות לחברה המקנות למלווים זכות להמירן למניות החברה.

למועד הדוחות הכספיים, על פי ההסכמים העמידו המלווים לחברה הלוואות בסך כולל של כ- 2,179 אלפי דולר ארה"ב.

להלן פירוט תנאי ההלוואות:

ההלוואות תישאנה ריבית בתנאים המפורטים להלן: (1). אם החברה תשלים הנפקה לציבור עד ליום 28.2.2022, אזי, ההלוואה לא תישא ריבית. (2). אם החברה לא תשלים הנפקה לציבור עד ליום 28.2.2022, אזי, ההלוואות תישאנה ריבית שנתית בשיעור של 4% בתוספת מע"מ כחוק על הריבית החל ממועד העמדת ההלוואות ועד לפירעונן המלא. אם ההנפקה לציבור תושלם ומניות החברה תירשמנה למסחר בבורסה עד ליום 28.2.2022, תשיב החברה למלווים את כספי ההלוואה, תוך 15 ימים ממועד בו ידרוש כל אחד מיחיד המלווים את החזר ההלוואה או תוך 6.5 חודשים ממועד רישום מניות החברה למסחר בבורסה, המוקדם מביניהם.

**קונטיניואל בע"מ**

**הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 11 - הלוואות המירות (המשך)**

על אף האמור, אם החברה תשלים הנפקה לציבור, אזי, כל אחד מיחיד המלווים יהיה רשאי להמיר, תוך 6 חודשים מהמועד בו תירשם החברה לראשונה למסחר בבורסה, את חלקו בהלוואה שהעמיד, כולה או חלקה, להון, לפי המחיר שייקבע למניית החברה בהנפקה (קרי, 11.04 ש"ח) בניכוי 20%, שמשקף המרה במחיר של 8.832 ש"ח למניה. מובהר כי שככל וכל אחד מיחיד המלווים לא ימסור הודעה לפיה הוא מבקש את השבת כספי הלוואה תוך 6 חודשים מהמועד בו תירשם החברה לראשונה למסחר בבורסה, אזי, החברה תהא רשאית להמיר את הלוואה להון (בתנאים שפורטו לעיל) או להשיב את הלוואה, לפי שיקול דעתה הבלעדי של החברה.

החברה לא תעמיד בטוחות לפירעון הלוואות.

העמדה לפירעון מיידי: בהחלטה של המלווים אשר העמידו את רוב סכום הלוואה, יהיו המלווים רשאים להעמיד לפירעון מיידי את היתרה הבלתי מסולקת של הלוואה, כולה או כל חלק ממנה, בהודעה בכתב לחברה של 14 ימי עסקים מראש, וזאת אם אירע אחד או יותר מהאירועים המפורטים להלן: אם יינקטו הליכי פירוק או פשי"ר או כינוס כנגד הלווה, לרבות אם ימונה מנהל מיוחד/ מפרק/ נאמן בהסדר נושים או כל בעל תפקיד אחר לנכסי הלווה ולא הוסרו הליכים כאמור לאחר 90 ימים מהמועד בו הוטלו; אם יוטלו/ עיקולים/ או תינקט פועלת מימוש או הוצאה לפועל כנגד הלווה בסך העולה על 2.5 מיליון ש"ח, והעיקולים ו/או הפעולות כאמור לא בוטלו ו/או נמחקו תוך 45 ימים ממועד הטלתם או נקיטת פעולות כאמור, לפי העניין.

השווי ההוגן של 3,389 אלפי דולר נאמד על יד שימוש במודל מובנה (Structural model) המבוסס על מודל בלאק שולס, אשר יושם על ידי סימולציית מונטה קרלו. הפרמטרים העיקריים ששימשו ליישום המודל הם: סטיית תקן: 55%, משך זמן צפוי: 0.44 שנים, ריבית חסרת סיכון: 0.01% ותשואת דיבידנד: 0%.

נכון למועד הדוחות הכספיים הומר סך של כ-625 אלפי דולר ארה"ב מתוך יתרת הלוואות ל- 222,714 מניות רגילות של החברה (שווי הוגן של 1,463 אלפי דולר, השווי ההוגן הינו מחיר שוק מצוטט לפי יום ההמרה).

**ביאור 12 - הון מניות**

א. הרכב המניות

מונפק ונפרע	ליום 31 בדצמבר 2020		ליום 31 בדצמבר 2021		מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א
	ר ש ו ם	מספר מניות	מונפק ונפרע	ר ש ו ם	
865,831	8,707,279	6,464,584	100,000,000	-	מניות בכורה סדרה AA-1 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א
427,241	798,414	-	-	-	מניות בכורה סדרה AA-2 0.01 ש"ח ע.נ. כ"א
367,602	494,307	-	-	-	

במהלך דצמבר 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור. במסגרת ההנפקה הוצעו והונפקו לציבור סך של 1,811,595 מניות בערך נקוב של 0.01 ש"ח כל אחת ו-1,811,595 כתבי אופציה סדרה 1, במחיר של 11.04 ש"ח ליחידה הכוללת מניה אחת וכתב אופציה אחד (3.5 דולר ארה"ב).

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 12 - הון מניות (המשך)

תנועה בהון המניות הנפרע במלואו

מספר מניות B-1 בכורה	מספר מניות B בכורה	מספר מניות בכורה AA-2	מספר מניות בכורה AA-1	מספר מניות בכורה A	מספר מניות רגילות א'	מספר מניות רגילות	
<b>ביח'</b>							
		367,602	427,241			865,831	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>
			167,927			41,450	מימוש אופציות למניות רגילות ולמניות בכורה AA-1
	144,444						1 הקצאת מניות בכורה B במסגרת גיוס הון
		139,592	232,472				הקצאת מניות בכורה AA-2 ו-AA-1
1,364,763							הקצאת מניות בכורה B-1 כתוצאה מהמרת הלוואות המירות
					99,450	125,414	אופציות שמושו למניות רגילות ולמניות רגילות א' ע"י עובדים
(1,364,763)	(144,444)	(507,194)	(827,640)		(99,450)	3,396,253	המרת מניות רגילות א' ומניות בכורה למניות רגילות
						1,811,595	מניות סחירות שהונפקו במסגרת ההנפקה לבורסה
						222,714	המרת הלוואות המירות למניות רגילות אחרי הנפקה
						1,327	אופציות סחירות שהומרו למניות רגילות
0	0	0	0	0	0	6,464,584	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

## קונטיניואל בע"מ

### הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

#### ביאור 12 - הון מניות (המשך)

1. ביום 12 באפריל 2021, מומשו 41,450 כתבי אופציה למניות רגילות; והמרת 167,927 כתבי אופציה למניות בכורה AA-1 (בתמורה נמוכה מ-1 אלפי דולר).
2. ביום 19 ביולי 2021, הוקצו 144,444 מניות בכורה B חדשות במסגרת גיוס הון לחברה בתמורה ל-650 אלפי דולר.
3. ביום 19 ביולי 2021 הוקצו 139,592 מניות בכורה AA-2 ו-232,472 מניות בכורה AA-1 כתוצאה מתיקון מחיר למניה. מניות אלו הוקצו מכוח הזכויות שניתנו למחזיקי מניות בכורה AA-2 ו-AA-1 שנתן למשקיעים אלו מנגנון הגנה מפני דילול אפשרי. במקרה ובו יונפקו מניות חדשות שמחירן נמוך מהמחיר אותו שילמו מחזיקי מניות אלו בעת הזמן בו ביצעו את העסקה.
4. ביום 19 ביולי 2021 כחלק מסיבוב גיוס ממשקיעים קיימים, הומרה ההלוואה המירה שהתקבלה במהלך השנים 2019-2020 בשווי הוגן של 5,771 אלפי דולר ל-1,364,763 מניות בכורה B-1 החדשות. תנאי מניות בכורה B-1 ו-B החדשות: המניות מקנות לבעליהן זכויות שונות בנושא חלוקת תקבולים בעת פירוק או מכירת נכסי החברה לרבות, קדימות על פני מניות רגילות, מניות בכורה AA-2 ומניות בכורה AA-1 עד לקבלת פי 2 מסכום ההשקעה וכן בעת חלוקת דיבידנד. בנוסף, מניות בכורה B-1 ו-B-1 מקנות לבעליהן זכויות שונות כגון, זכות סירוב ראשונה למכירת מניות לצד שלישי, זכות הצטרפות, אישור מינוי דירקטורים, אישור החלפת/מינוי מנכ"ל, אישור הנפקה ראשונה לציבור, אישור הלוואות מעל סכום מסוים, אישור לויתור על קניין רוחני וכיוצ"ב. עם ובכפוף להשלמת ההנפקה לציבור בהתבסס על הדוח הכספי, מניות בכורה B-1 ו-B-1 תומרנה למניות רגילות של החברה ביחס של פי 1.3 מניה רגילה לכל 1 מניית בכורה B או B-1.
5. במהלך חודש אוקטובר 2021 מומשו 216,714 כתבי אופציה למניות רגילות ע"י עובדי החברה ו-8,150 כתבי אופציה נוספים הומרו במהלך חודש דצמבר בסמוך למועד ההנפקה (בתמורה של כ-9 אלפי דולר).
6. במהלך חודש דצמבר 2021 הומרו 99,450 מניות רגילות א', 507,194 מניות בכורה AA-2 ו-827,640 מניות בכורה AA-1 למניות רגילות ביחס 1:1; וכן המרת 144,444 מניות בכורה B ו-1,364,763 מניות בכורה B-1 למניות רגילות באופן שבגין כל מניית בכורה (1) מסוג B ו-B-1 תוקצינה 1.3 מנות רגילות.
7. במהלך חודש דצמבר גייסה החברה הון בבורסה לניירות ערך בתל אביב. במסגרת גיוס ההון הונפקו לציבור 1,811,595 מניות בערך נקוב של 0.01 ש"ח כל אחת ו-1,811,595 כתבי אופציה סדרה 1. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש למניות רגילות של החברה עד ליום 12 בדצמבר 2024. כל כתב אופציה יהיה ניתן למימוש תמורת תשלום במזומן לחברה של מחיר מימוש בסך 16.56 ש"ח / 5.32 דולר ארה"ב (לא צמוד לבסיס הצמדה כלשהו). כתב אופציה שלא ימומש עד למועד האחרון למימוש, יפקע ויהיה בטל ולא יקנה למחזיק בו כל זכות או תביעה שהיא. כתבי אופציה סווגו כהתחייבות שוטפת.
8. לאחר ההנפקה לבורסה, הומרו הלוואות המירות ל-222,714 מניות רגילות ומומשו אופציות סחירות ל-1,327 מניות רגילות. לפירוט נוסף ראה ביאור 11 הלוואות המירות.

א. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים ויועצים בחברה בשנים 2015-2020

1. באפריל 2018, אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות על פיה הוקצו לעובדים ונושאי משרה של החברה 31,100 כתבי אופציות לרכישת מניות רגילות של החברה בערך נקוב של 0.01 שקל למניה ובמחיר מימוש של 10 ₪ ועוד 30,000 אופציות לרכישת מניות רגילות עם ערך נקוב של 0.01 שקל למניה ובמחיר מימוש של 1 ₪ למניה ולתקופה של 10 שנים. חלק מההענקות תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961 במסלול עם נאמן, בעלי שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3 (ט) לפקודת מס הכנסה בלבד, כלל האופציות מבשילות בעבור 4 שנים ממועד ההקצאה באופן הבא: רבע מכמות האופציות שהוענקו מבשילות כעבור שנה ממועד ההקצאה והחל מאותו מועד מבשילות 1/12 מכמות האופציות שטרם הבשילו באופן שווה כל רבעון.

2. באוגוסט 2020, אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות על פיה הוקצו לעובדים ונושאי משרה של החברה 99,750 כתבי אופציות לרכישת מניות רגילות א של החברה (אופציות Carveout) בערך נקוב של 0.01 שקל למניה ובמחיר מימוש של 0.01 ₪ ולתקופה של 10 שנים. חלק מההענקות תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961 במסלול עם נאמן, בעלי שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3 (ט) לפקודת מס הכנסה בלבד. הבשלה מיידיית של האופציות במועד ההענקה.

ל "מניות רגילות א". הזכויות הבאות: כל הזכויות הנלוות למניות הרגילות של החברה (ובכלל זה, זכות הצבעה באסיפות הכלליות של החברה (קול אחד למניה); זכות למניות הטבה; זכות לקבלת דיבידנד והשתתפות ברווחים; זכויות בפירוק) וכן, בנוסף, הזכויות הבאות, רגילות כדלקמן: במקרה של (1) מכירת נכסי החברה מרצון או (2) מכירת נכסי החברה במסגרת הליכי חדלות פירעון או (3) מכירת נכסי החברה במסגרת "מיזוג ורכישה" (כהגדרתם בתקנון ולרבות, מיזוג שלאחריו בעלי המניות של החברה לא יהוו רוב של בעלי המניות בישות לאחר המיזוג; מכירה של כל נכסי החברה או של חלק מהותי מנכסי החברה, כולל מניות של החברה וכולל זכויות הקניין הרוחני של החברה; אירוע בעקבותיו משתנה השליטה בחברה (למעט הנפקה ראשונה לציבור)), מתוך חלקם של בעלי מניות החברה (להלן: "חלק בעלי המניות במכירה") תינתן עדיפות למחזיקי מניות רגילות א' על פני יתר בעלי המניות של החברה, באופן שבעלי מניות רגילות א' (המונפקות והנפרעות) יקבלו תחילה 30% מחלק בעלי המניות במכירה (פארי פאסו לפי שיעור אחזקותיהם במניות רגילות א' באותה עת) ומתוך היתרה של חלק בעלי המניות במכירה, תחילה ישולם לקבוצת בעלי המניות הכוללת את בעלי המניות הרגילות ואת בעלי מניות רגילות א' (פרו ראטה לפי שיעור האחזקות היחסי בתוך הקבוצה הנ"ל) הסכום הנמוך מביין: 5% מחלק בעלי המניות במכירה או סכום של 500 אלפי דולר ארה"ב.

3. ביום 21 ביוני 2021 אישר דירקטוריון החברה תוכנית אופציות על פיה הוקצו 70,000 כתבי אופציה לעובדים ו- 132,000 כתבי אופציה לבעלי עניין לרכישת מניות רגילות עם ערך נקוב של 0.01 ₪ למניה ולתקופה של 10 שנים. חלק מההענקות תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א-1961 ובמסלול עם נאמן, בעל שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3 (ט) לפקודת מס הכנסה בלבד. כלל האופציות מבשילות כעבור 3 שנים ממועד ההקצאה באופן הבא: שליש מכמות האופציות שהוענקו מבשילות כעבור שנה ממועד ההקצאה והחל מאותו מועד מבשילות 8/1 מכמות האופציות שטרם הבשילו באופן שווה כל רבעון.

ביום 28 ביוני 2021 אישר דירקטוריון החברה תוכנית אופציות על פיה הוקצו 215,400 כתבי אופציה לעובדים ו-183,200 כתבי אופציה לבעלי עניין לרכישת מניות רגילות עם ערך נקוב של 01.0 ₪ למניה ולתקופה של 10 שנים. חלק מההענקות תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א 1961- ובמסלול עם נאמן, בעל שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה בלבד. כלל האופציות מבשילות כעבור 18 חודשים ממועד ההקצאה באופן הבא: 6/1 מכמות האופציות שהוענקו מבשילות באופן שווה כל רבעון.

השווי ההוגן של האופציות ההוניות שהוענקו במהלך יוני 2021 נאמד במועד ההענקה על ידי שימוש במודל מובנה (Structural model) המבוסס על מודל בלאק שולס ואשר יושם ע"י סימולציית מונטה קרלו. הפרמטרים העיקריים ששימשו ליישום המודל הם: סטיית תקן: 55%, משך זמן צפוי: 4.25 שנים, ריבית חסרת סיכון: 0.4524% ותשואת דיבידנד: 0%.

4. ביום 15 בנובמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה תיקון לתוכנית האופציות, אשר נכנס לתוקף החל ממועד השלמת ההנפקה ובסמוך לפני הרישום למסחר. התיקונים שאושרו כללו עדכון הוראות ההתאמה של כתבי האופציה המוקצים: התאמות עקב חלוקת מניות הטבה-

אם החברה תחלק מניות הטבה, אזי מיד לאחר התאריך הקובע לחלוקת מניות הטבה יגדל מספר המניות הנובעות ממימוש כתבי האופציה שמי מהניצעים יהיה זכאי להן עם מימושן, וזאת, על ידי הוספת מספר וסוג המניות שמי מהניצעים היה זכאי להן כמניות הטבה, אילו מימש את כתבי האופציה סמוך לפני התאריך הקובע, והתשלום בגין כל מניה בעת מימוש כל כתב אופציה יפחת בהתאם.

התאמות עקב הנפקת מניות בדרך של זכויות-

אם יוצעו לבעלי המניות של החברה זכויות לרכישת ניירות ערך כלשהם, לא תוגדל כמות המניות שיתקבלו במימוש כתבי האופציה ולא יופחת מחיר המימוש, אך החברה תציע למי מהניצעים, בגין כתבי האופציה שטרם מומשו בתאריך הקובע, את הזכות להשתתף בהנפקת הזכויות, כאילו מימש מי מהניצעים את כל כתבי האופציה ערב התאריך הקובע.

התאמות עקב איחוד או פיצול-

אם תאחד החברה את המניות הרגילות בהונה המונפק והנפרע למניות בנות ערך נקוב גדול יותר או תפצל אותן למניות בנות ערך נקוב נמוך יותר (להלן: "רה ארגון"), תבוצע התאמה מקבילה ביחס לכמות המניות שיתקבלו במימוש כתבי האופציה וכן ההתאמה הנדרשת למחיר המימוש.

התאמות לדיבידנד-

החל מיום המסחר הראשון בו תסחרנה מניות החברה לאחר המועד הקובע לחלוקה (אקס דיבידנד), יהיה מחיר המימוש של כתבי האופציה שווה למחיר המימוש הקודם, כפי שיהיה במועד הקובע לחלוקה, בניכוי סכום החלוקה נטו בגין כל מניית מימוש, היינו אחרי ניכוי כל מס בגין החלוקה כאמור, אך במחיר מימוש שלא יפחת מערכן הנקוב של מניות החברה באותה עת.

"סכום החלוקה למניה נטו" סכום החלוקה שישולם על ידי החברה בגין כל מניה בניכוי מס הכנסה שינוכה על ידי החברה מיחידים על פי הדין.

כתבי האופציה לא יהיו ניתנים למימוש ביום הקובע לחלוקת מניות הטבה, להצעה בדרך של זכויות, לחלוקת דיבידנד, לאיחוד הון, לפיצול הון או להפחתת הון (כל אחד מהאמורים, להלן: "אירוע חברה"). בנוסף, אם חל יום האקס של אירוע חברה לפני היום הקובע של אירוע חברה, לא יבוצע מימוש ביום האקס כאמור.

5. בחודשים נובמבר ודצמבר 2021 הוענקו 39,000 אופציות לעובדים שונים בערך נקוב של 0.01 ₪ למניה ותוספת מימוש של 0.01 ₪ למניה לתקופה של 10 שנים לעובד שאינו בעל עניין.

ההענקה תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. כלל האופציות מבשילות כעבור 3 שנים ממועד ההקצאה באופן הבא: שליש מכמות האופציות שהוענקו מבשילות כעבור שנה ממועד ההקצאה והחל מאותו מועד מבשילות 8/1 מכמות האופציות שטרם הבשילו באופן שווה כל רבעון.

בסמוך למועד ההנפקה הוענקו לעובדים של החברה 161,833 כתבי אופציה לא רשומים של החברה המירות למניות רגילות בכפוף להשלמת ההנפקה בערך נקוב של 0.01 ₪ למניה ותוספת מימוש של 0.01 ₪ למניה

כלל האופציות מבשילות כעבור שנה בחלק של 1/12 מכמות האופציות באופן שווה כל חודש.

תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלה תואץ במקרה של עסקת מיזוג או אם החברה תסיים את העסקתו של היועץ בהתאם להסכם באופן שכל כתבי האופציה שטרם הבשילו במועד בו חל אירוע ההאצה יבשילו מיידית כמו כן נקבע כי במקרה של סיום ההתקשרות עם יועץ א יהיה היועץ רשאי לממש את כתבי האופציה במשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום וכן תקנה להם זכות להקצאה של עד 17,733 נוספים בכפוף למחיר מימוש של 0.01 ₪ לכתב אופציה, כמות כתבי האופציה הנוספים שתוקצה בפועל לעובדים תיקבע בהתאם להיקף ההמרה למניות מכוח הסכמי הלוואה ההמירים להון שהועמדו לחברה.

בסמוך למועד ההנפקה הוענק ליועצים של החברה 58,825 כתבי אופציה לא רשומים של החברה בכפוף להשלמת ההנפקה במחיר מימוש של 1 ש"ח לכתב אופציה, כלל האופציות מבשילות כעבור שנה בחלק של 1/12 מכמות האופציות באופן שווה כל חודש.

תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלה תואץ במקרה של עסקת מיזוג או אם החברה תסיים את העסקתו של היועץ בהתאם להסכם באופן שכל כתבי האופציה שטרם הבשילו במועד בו חל אירוע ההאצה יבשילו מיידית כמו כן נקבע כי במקרה של סיום ההתקשרות עם יועץ א יהיה היועץ רשאי לממש את כתבי האופציה במשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום ההתקשרות. בנוסף היועצים זכאים לעוד כתבי אופציה עד כמות כוללת של 14,436 כתבי אופציה נוספים במחיר מימוש של 1 ש"ח לכתב אופציה, כמות כתבי האופציה הנוספים שתוקצה בפועל ליועץ א תיקבע בהתאם להיקף ההמרה למניות מכוח הסכמי הלוואה ההמירים להון שהועמדו לחברה.

ההענקה לעובדים תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א 1961 - ובמסלול עם נאמן, בעל שליטה או כל גוף אחר שאינו עובד של החברה יוקצו אופציות על פי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה בלבד.

6. האופציות שהוענקו במהלך חודשים נובמבר - דצמבר 2021 הינן בחלקן אופציות מותנות ובחלקן אופציות רגילות.

השווי ההוגן של האופציות המותנות שהוענקו במהלך נובמבר-דצמבר 2021 נאמד במועד ההענקה על יד שימוש במודל מובנה (Structural model) המבוסס על מודל בלאק שולס ואשר יושם ע"י סימולציית מונטה קרלו. הפרמטרים העיקריים ששימשו ליישום המודל הם: סטיית תקן: 55%, משך זמן צפוי: 5.44 שנים, ריבית חסרת סיכון: 0.01% ותשואת דיבידנד: 0%.

השווי ההוגן של האופציות הרגילות שהוענקו במהלך נובמבר-דצמבר 2021 נאמד במועד ההענקה על יד שימוש במודל מובנה (Structural model) המבוסס על מודל בלאק שולס ואשר יושם ע"י סימולציית מונטה קרלו. הפרמטרים העיקריים ששימשו ליישום המודל הם: סטיית תקן: 55%, משך זמן צפוי: 5.5-5 שנים, ריבית חסרת סיכון: 0.74-0.8% ותשואת דיבידנד: 0%.

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ב. פירוטים באשר לכתבי אופציות שהובטחו לעובדים ונותני שירות

ליום 31 בדצמבר 2019		ליום 31 בדצמבר 2020		ליום 31 בדצמבר 2021		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
1.0773	150,206	1.0769	133,706	0.5994	233,356	<b>סה"כ מספר אופציות לתחילת השנה</b>
-	-	0.0029	99,750	0.4578	894,321	מספר האופציות שהוענקו במהלך התקופה
0.0026	6,800	-	-	0.0782	224,864	מספר אופציות שמומשו במהלך התקופה
2.363	9,700	0.0029	100	21.02	4,067	מספר האופציות שפקעו במהלך התקופה
1.0769	133,706	0.5994	233,356	4.0627	898,746	<b>סה"כ אופציות זמינות לסוף תקופה</b>
1.07	104,699	0.66	216,353	3.9177	373,620	<b>סה"כ אופציות שהבשילו לסוף תקופה</b>

ג. מהות והיקף הסדרי התשלומים מבוססי מניות במהלך התקופה

השווי ההוגן של האופציות ההוניות שהוענקו במהלך השנים 2015-2018 נאמד במועד ההענקה על יד שימוש במודל מובנה (Structural model) המבוסס על מודל בלאק שולס. הפרמטרים העיקריים ששימשו ליישום המודל הם: סטיית תקן: 60%, משך זמן צפוי: 3 שנים, ריבית חסרת סיכון: 2.5% ותשואת דיבידנד: 0%.

השווי ההוגן של האופציות ההוניות מסוג Carveout נאמד במועד ההענקה על יד שימוש במודל מובנה (Structural model) המבוסס על מודל בלאק שולס ואשר יושם על בסיס סימולצית מונטה קרלו. הפרמטרים העיקריים ששימשו ליישום המודל הם: סטיית תקן: 57%, משך זמן צפוי: 3 שנים, ריבית חסרת סיכון: 0.16% ותשואת דיבידנד: 0%.

לעניין אופציות שניתנו לנותני שירותים שאינם עובדים, אין ביכולת החברה למדוד באופן מהימן את השווי ההוגן של השירותים שהתקבלו, על כן, נמדד השווי ההוגן בהתייחס לשווי ההוגן של המכשירים ההוניים המוענקים.

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 14 - הכנסות

א. הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר			
592	1,397	1,825	הכנסות ממכירת רישיונות והתקנות
247	335	696	הכנסות ממתן שירותי אחזקה
<b>839</b>	<b>1,732</b>	<b>2,521</b>	סה"כ

ב. להלן פירוט על ההכנסות מלקוחות עיקריים:

הכנסות מלקוחות עיקריים מסך הכנסות החברה						
שנת 2019		שנת 2020		שנת 2021		
שיעור מסך הכנסות החברה	אלפי דולר ארה"ב	שיעור מסך הכנסות החברה	דולר ארה"ב	שיעור מסך הכנסות החברה	אלפי דולר ארה"ב	
-	-	12%	202	-	-	לקוח א'
-	-	62%	1,061	48%	1,202	לקוח ב' (מפיץ)
25%	212	11%	197	-	-	לקוח ג' (מפיץ)
74%	621	-	-	-	-	לקוח ד' (מפיץ)
-	-	-	-	40%	1,008	לקוח ה' (מפיץ)

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 15 - הוצאות מחקר ופיתוח

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
411	515	457	עבודות חוץ
1,478	1,946	2,232	משכורות ונלוות
(8)	(168)	(87)	מענקים מהרשות לחדשנות
101	43	206	אחר
<u>1,982</u>	<u>2,336</u>	<u>2,808</u>	סה"כ

ביאור 16 - הוצאות מכירה ושיווק

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
177	806	987	משכורות ונלוות
182	195	54	ייעוץ ושיווק
38	11	43	אחר
<u>397</u>	<u>1,012</u>	<u>1,084</u>	סה"כ

ביאור 17 - הוצאות הנהלה וכלליות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
534	522	894	משכורות ונלוות
19	7	7	שכירות ואחזקת משרד
91	115	39	שירותים מקצועיים
-	-	567	הוצאות גיוס הון
111	16	13	נסיעות לחו"ל
240	234	233	פחת והפחתות
103	83	108	אחרות
<u>1,098</u>	<u>977</u>	<u>1,861</u>	סה"כ

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 18 - הוצאות והכנסות מימון

א. הכנסות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
-	(18)	-
-	(18)	-

הפרשי שער

סה"כ

ב. הוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
295	174	189
295	174	189

אחרות

סה"כ

ביאור 19 - הפסד למניה

פירוט כמות המניות וההפסד ששימשו בחישוב ההפסד למניה:

2019				
הפסד למניה בדולר	הפסד נקי המיוחס לבעלי מניות החברה באלפי דולר	מספר מניות משוקלל באלפים	מספר מניות	
		1,655	1,655	יתרת מניות ליום 1 בינואר 2019
		1	5	אופציות שהומרו למניות
(2.05)	(3,391)	1,656	1,661	יתרה מניות ליום 31 בדצמבר 2019
2020				
הפסד למניה	הפסד נקי המיוחס לבעלי מניות החברה	מספר מניות משוקלל	מספר מניות	
(2.00)	(3,328)	1,661	1,661	יתרה מניות ליום 31 בדצמבר 2020

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 19 - הפסד למניה (המשך)

2021			
הפסד נקי המיוחס לבעלי מניות החברה	מספר מניות משוקלל	מספר מניות	מספר מניות
	1,661	1,661	יתרה מניות ליום 31 בדצמבר 2020
	1,236	4,804	מניות שנוספו
(3.22)	(9,330)	2,897	יתרת מניות ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים

א. מדיניות ניהול הון  
 החברה מנהלת את הונה על מנת להבטיח כי תוכל להמשיך ולהתקיים כ"עסק חי" וזאת באמצעות גיוסי הון ותקבולים מלקוחות לצורך המשך פעילותה העסקית, לרבות מחקר ופיתוח.

חברה עשויה לנקוט בצעדים שונים, במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה. מאז הקמתה מימנה הקבוצה את פעילותה באמצעות הנפקות הון, קבלת מענקים מותנים המדען הראשי ותקבולים מלקוחותיה.

ב. עיקרי המדיניות החשבונאית  
 פרטים לגבי עיקרי המדיניות החשבונאית והשיטות שאומצו, כולל התנאים להכרה, בסיס המדידה והבסיס לפיו הוכרו ההכנסות וההוצאות ביחס לכל קבוצה של נכסים פיננסיים, התחייבויות פיננסיות ומכשירי הון, מובאים בביאור 2.

ג. קבוצות מכשירים פיננסיים

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	אלפי דולר
395	6,117
16	100
79	74
<b>490</b>	<b>6,291</b>
144	174
333	321
140	573
917	996
-	3,502
4,808	3,389
<b>6,342</b>	<b>8,955</b>

**נכסים פיננסיים:**

מזומנים ושווי מזומנים  
 לקוחות  
 חייבים ויתרות חובה

**התחייבויות פיננסיות:**

ספקים ונותני שירותים  
 התחייבות בגין חכירה  
 זכאים ויתרות זכות  
 התחייבויות בגין מענקים  
 אופציה התחייבותית  
 הלוואות המירות

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. מטרות ניהול סיכונים פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, הכוללים סיכונים שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון ריבית), סיכון אשראי וסיכון נזילות.

תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה פועלת בין היתר, לצמצום סיכונים המטבע על ידי התאמה בין תקציבי ההוצאות במטבעות השונים והפיקדונות הבנקאיים בהם מופקדות יתרות המזומנים בבנק. החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם להחלטה שאושרה על ידי הדירקטוריון.

ה. סיכון שוק

חשיפות לסיכונים שוק נמדדות על ידי ניתוח רגישות.

במהלך תקופת הדיווח, לא חל שינוי בחשיפה לסיכונים שוק או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

1. סיכון מטבע

מטבע הפעילות של החברה הוא דולר. מלבד דולר לחברה ישנן יתרות במטבע זר, בעיקר ש"ח, כתוצאה מכך נוצרת חשיפה לתנודות בשערי חליפין.

במהלך תקופת הדוח לא חל שינוי מהותי בחשיפה לסיכון מטבע או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

הערכים הפנקסניים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של החברה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

<u>ניהול סיכון מטבע</u>	
<u>ליום 31 בדצמבר</u>	
<u>2020</u>	<u>2021</u>
<u>אלפי דולר</u>	<u>אלפי דולר</u>
136	6,103
148	1
6	188
<u>290</u>	<u>6,292</u>
<b>נכסים:</b>	
	ש"ח
	אירו
	אחר
<b>התחייבויות:</b>	
	ש"ח
1,549	2,075
<u>1,549</u>	<u>2,075</u>

**ניתוח רגישות של מטבע חוץ:**

החברה חשופה בעיקר למטבע הש"ח. השפעת עלייה או ירידה של 5% בשער החליפין של הש"ח מול הדולר אינה מהותית לחברה.

**קונטיניואל בע"מ**

**הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**2. סיכון ריבית**

לחברה אין התחייבויות פיננסיות המושפעות משינויי ריבית מלבד מענקי הרשות לחדשנות הצמודים לריבית ליבור.

**1. ניהול סיכון אשראי**

סיכון אשראי מתייחס לסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו החוזיות ויגרום להפסד פיננסי לחברה. לחברה אין לקוח משמעותי אשר אי עמידה בהתחייבות תהווה סיכון מהותי לחברה.

**2. ניהול סיכון נזילות**

מאחר ולחברה אין עדיין תזרים מזומנים משמעותי מפעילות שוטפת, מקורות המימון של החברה מתבססים על הנפקת מכשירים הונניים לבעלי מניותיה. הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפירעון החוזיים הנוותרים של החברה בגין התחייבויות פיננסיות. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של ההתחייבויות הפיננסיות בהתבסס על המועד המוקדם ביותר בו החברה עשויה להידרש לפרוע אותן, למעט התחייבויות בגין מענקים, המבוססות על תחזיות החברה להחזר. הטבלה כוללת תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן.

סה"כ	2-5 שנים	עד שנה	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצעת	
				%
<b>ליום 31 בדצמבר 2021</b>				
173	-	173		ספקים ונותני שירותים
573	-	573		זכאים ויתרות זכות
335	79	256	*	התחייבויות בגין חכירה
1,891	1,759	132		התחייבויות בגין מענקים
1,557	-	1,557		הלוואות המירות
<b>4,529</b>	<b>1,838</b>	<b>2,691</b>		
<b>ליום 31 בדצמבר 2020</b>				
144	-	144		ספקים ונותני שירותים
286	-	286		זכאים ויתרות זכות
385	168	217	*	התחייבויות בגין חכירה
1,759	1,637	122	20	התחייבויות בגין מענקים
9,258	-	9,258		הלוואות המירות
<b>11,832</b>	<b>1,805</b>	<b>10,027</b>		

(\*) שיעור הריבית האפקטיבית בגין חכירות משרדים עומד על 8.74% - בשנים 2020 ו-2021 ועבור רכבי החברה 10.22% ו-9.43% בשנים 2020 ו-2021 בהתאמה.

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ח. שווי הוגן

בשל אופיים של הנכסים והתחייבויות הפיננסיים, סבורה החברה כי ערכם הפנקסני זהה בקירוב לשווי הוגן, למעט התחייבות בגין מענקים.

הלוואות המירות מוצגות לפי שווי הוגן בהתאם להערכת שווי שנתקבלה ממעריך שווי חיצוני – מדורגות ברמה 3 במדרג שווי הוגן ואופציות סחירות מדורגות ברמה 1 במדרג שווי הוגן מאחר וזה נקבע על פי מחיר שוק מצוטט.

שווי הוגן של מכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן על בסיס עיתי .

סה"כ	רמה 3	רמה 1
4,808	4,808	-
<b>4,808</b>	<b>4,808</b>	

**ליום 31 בדצמבר 2020**

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך דוח והפסד  
הלוואה המירה  
**סה"כ**

3,389	3,389	-
3,502	-	3,502
<b>6,891</b>	<b>3,389</b>	<b>3,502</b>

**ליום 31 בדצמבר 2021**

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך דוח והפסד :  
הלוואה המירה  
אופציה התחייבותית  
**סה"כ**

שינויים במכשירים פיננסיים שמדידת השווי הוגן שלהם סווגה ברמה 3

<u>הלוואה המירה</u>		
<b>3,738</b>		<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2019</b>
946		הלוואות שהתקבלו
124		רווחים (הפסדים) שהוכרו ברווח או הפסד
<b>4,808</b>		<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>
2,179		הלוואות שהתקבלו
3,635		רווחים (הפסדים) שהוכרו ברווח או הפסד
(7,234)		הלוואות שהומרו למניות
<b>3,389</b>		<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

קונטיניואל בע"מ

הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021

**ביאור 21 - צדדים קשורים**

**א. תגמול עבור שירותים של אנשי מפתח בהנהלה**

ליום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
842	932	1,483	שכר ונלוות
54	59	74	הטבות לאחר סיום העסקה
17	663	562	תשלום מבוסס מניות
<u>913</u>	<u>1,654</u>	<u>2,119</u>	

**ב. תגמול לבעלי עניין ולמי שלבעל שליטה יש עניין אישי בהתקשרות עמו**

ליום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
411	450	891	שכר ונלוות
24	27	36	הטבות לאחר סיום העסקה
12	491	426	תשלום מבוסס מניות
<u>447</u>	<u>968</u>	<u>1,353</u>	

להלן פירוט בעלי העניין המקבלים תגמול מהחברה (לא כולל דירקטורים שאינם אנשי מפתח):

גיא סניפר – מנכ"ל ודירקטור

מר גיא סניפר הינו אחד ממייסדי החברה ומכהן בה כמנכ"ל וכדירקטור. בהתאם להסכם העסקה, זכאי מר סניפר לשכר חודשי (ברוטו) בסך 50 אלפי ש"ח החל מחודש יוני 2020, לסך 60 אלפי ש"ח החל מחודש ינואר 2021 – ולסך 70 אלפי ש"ח החל מחודש ינואר 2022. בהחלטות של דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה במהלך חודש נובמבר 2021, נקבע כי שכרו החודשי של מר סניפר יהיה החל מיום 1 בינואר 2023 - 80 אלפי ש"ח והחל מיום 1 בינואר 2024 - 90 אלפי ש"ח.

נכון למועד הדוחות, בין החברה למר סניפר מתקיימים יחסי עובד מעביד והוא זכאי להטבות מעביד והפרשות סוציאליות כקבוע בחוק. ובהתאם לחוזה העסקה גם לקרן השתלמות, שווי רכב ותקופת הודעה מוקדמת של 120 יום.

מר סניפר אינו מקבל גמול בעד כהונתו כדירקטור.

בנוסף, אושרו למר סניפר על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית מענקים חד פעמיים תלויי ביצועים לשנת 2022, כדלקמן: מענק בסך 140 אלפי ש"ח אם על פי דוחותיה הכספיים המבוקרים של החברה לשנת 2022 יגיעו מכירותיה של החברה בשנת 2022 לסך של 3.8 מיליון דולר ארה"ב או יותר; וכן מענק נוסף בסך 70 אלפי ש"ח אם החברה תתקשר עם שני לקוחות חדשים או יותר במהלך שנת 2022, שהיקף הכנסות החברה מהם בשנת 2022, במצטבר, יהיה 100 אלפי דולר ארה"ב או יותר.

למועד הדוח מחזיק מר סניפר ב-149,709 כתבי אופציה לא רשומים של החברה שהוקצו לו מעת לעת במסגרת תוכנית האופציות של החברה כנותן שירותים לחברה.

**קונטיניואל בע"מ**

**הביאורים לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 21 - צדדים קשורים (המשך)**

**ב. תגמול לבעלי עניין ולמי שלבעל שליטה יש עניין אישי בהתקשרות עמו (המשך)**

עומר גבע, מנהל פיתוח עסקי ויו"ר דירקטוריון פעיל

מר עומר גבע מכהן בחברה כמנהל פיתוח עסקי וכיו"ר דירקטוריון פעיל. בהתאם להסכם ההעסקה, עבור תפקידו כמנהל פיתוח עסקי וכיו"ר דירקטוריון זכאי מר גבע לשכר חודשי (ברוטו) בסך 50 אלפי ש"ח החל מחודש יוני 2020, ; בסך 60 אלפי ש"ח החל מחודש ינואר 2021 ; - לשכר חודשי (ברוטו) ובסך 70 אלפי ש"ח והחל מחודש ינואר 2022. בהחלטות של דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מחודש נובמבר 2021, בהתאמה, נקבע כי שכרו החודשי של מר גבע יהיה החל מיום 1 בינואר 2023 - 80 אלפי ש"ח והחל מיום 1 בינואר 2024 - 90 אלפי ש"ח.

נכון למועד הדוחות, בין החברה למר גבע מתקיימים יחסי עובד מעביד והוא זכאי להטבות מעביד והפרשות סוציאליות קבוע בחוק. ובהתאם לחוזה העסקה גם לקרן השתלמות, שווי רכב ותקופת הודעה מוקדמת של 120 יום.

כמו כן אושרו למר גבע על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית הנ"ל מענקים חד פעמיים תלויי ביצועים לשנת 2022, כדלקמן: מענק בסך 140 אלפי ש"ח אם על פי דוחותיה הכספיים המבוקרים של החברה לשנת 2022 יגיעו מכירותיה של החברה בשנת 2022 לסך של 3.8 מיליון דולר ארה"ב או יותר; וכן מענק נוסף בסך 70 אלפי ש"ח אם החברה תתקשר עם שני לקוחות חדשים או יותר במהלך שנת 2022, שהיקף הכנסות החברה מהם בשנת 2022, במצטבר, יהיה 100 אלפי דולר ארה"ב או יותר.

למועד הדוח מחזיק מר גבע ב-149,709 כתיבי אופציה לא רשומים של החברה שהוקצו לו מעת לעת במסגרת תוכנית האופציות של החברה כנותן שירותים לחברה.

**ג. התחייבויות לבעלי עניין**

2020	2021
אלפי דולר	אלפי דולר
4,143	-
432	358

יתרת הלוואות המירות (\*)

יתרת זכאים (\*\*)

(\*) מדובר על יתרות מאזוניות של הלוואות המירות עם בעלי עניין בחברה.

(\*\*) מדובר על יתרות בגין שכר והטבות לזמן קצר

**ד. עסקאות שנרשמו ברווח והפסד מול בעלי עניין**

**ליום 31 בדצמבר**

2019	2020	2021
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
46	119	823
46	119	823

הוצאות מימון בגין הלוואות המירות

**ביאור 22 - אירועים לאחר תאריך המאזן**

1. ביום 7 בינואר 2022, חתמה החברה על הסכם שיתוף פעולה עם גוגל קלאוד באמצעות חברת WideOps.
2. ביום 13 בינואר 2022, אישר דירקטוריון איגוד ה-5GAA את הצטרפותה של החברה לדיוני האיגוד הרבעוניים שיתקיימו במהלך חודש פברואר 2022 במעמד משקיף. איגוד ה-5GAA הוא ארגון גלובלי חוצה תעשיות הכולל חברות מתעשיות הרכב, התקשורת והטכנולוגיה. חברות האיגוד פועלות יחד לפיתוח פתרונות מקצה לקצה עבור שירותי ניידות ותחבורה עתידיים.
3. ביום 1 בפברואר 2022, התקשרה בהסכם מסחרי-אסטרטגי עם חברת גוגל העולמית (LLC Google). על פי ההסכם, מוצריה של החברה, המשלבים בינה מלאכותית ולימוד מכונה ומציעים פתרונות לניתוח איכות תקשורת על גבי צירי תנועה, יהפכו, לראשונה, לשירותים הזמינים לרכישה מתוך גוגל קלאוד מרקטפלייס (Marketplace Cloud Google).
4. ביום 4 בפברואר 2022, דירקטוריון האיגוד אישר את קבלתה של החברה לאיגוד ה-5GAA כחברה מן המניין וזאת לאחר שהתקיימו כל התנאים לכך.
5. ביום 9 לפברואר 2022, אושר מינויו של ענת טרייבטש ו-ענת פילצר סומך כדירקטוריות חיצוניות על ידי אספת בעלי המניות.
6. ביום 17 לפברואר 2022, אושר מינויו של ניר מאור כדירקטור בלתי תלוי.
7. ביום 23 לפברואר 2022, אושר מינויו של דניאל שפירא כמבקר פנים של החברה.
8. ביום 6 למרץ 2022, הכריזה החברה על השקת מוצר חדש המציע שירותים ופתרונות נוספים מבוססי ענן.
9. ביום 21 למרץ 2022, הכריזה החברה על קבלת הזמנה בסך של כ-2.1 מיליון ש"ח מוודאפון גרמניה (Vodafone).
10. ביום 22 למרץ 2022, הוקצו 7,926 מניות מכח מימוש הלוואות המירות למניות והושב סך של 400 אלפי ש"ח למלווה על ידי החברה.

קונטיניואל בע"מ  
דוח תקופתי לשנת 2021

- פרק ד' -

פרטים נוספים על התאגיד

## קונטיניואל בע"מ | דוח תקופתי לשנת 2021

### פרק ד' – פרטים נוספים על התאגיד

שם החברה:	קונטיניואל בע"מ (להלן: "החברה")
מס' התאגיד ברשם החברות:	514949973
כתובת (תקנה 25א):	רח' הגביש 10, נתניה
אתר אינטרנט:	<a href="http://www.continualexperience.com">www.continualexperience.com</a>
כתובת דואר אלקטרוני:	<a href="mailto:ir@continualexperience.com">ir@continualexperience.com</a>
טלפון:	04-6363142
פקסימיליה:	073-2903559
תאריך המאזן (תקנה 9):	31 בדצמבר 2021
שנת הדוח (תקנה 7):	2021
מועד הדוח:	29 במרץ 2022

### הערות ומבוא

לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים של החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 ("הדוחות הכספיים"), המהווים חלק בלתי נפרד מדוח זה; הדוחות הכספיים נחתמו ובוקרו כדין על ידי רואה החשבון המבקר של החברה.

### תקנה 8: תיאור עסקי החברה

תיאור עסקי החברה מפורט בפרק א' לדוח זה.

### תקנה 8ב(ט): הערכת שווי מהותית או מהותית מאוד שביצעה החברה

(1) בתקופת הדוח נערכה הערכת שווי מהותית מאוד בנוגע להלוואות המירות, המצורפת לדוח זה. לפרטים נוספים אודות הערכת שווי זו, ראו הטבלה שלהלן.

זיהוי נושא ההערכה:	הלוואות המירות
עיתוי ההערכה:	31/12/2021
שווי נושא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה אילו כללי החשבונאות המקובלים, לרבות פחת והפחתות, לא היו מחייבים את שינוי ערכו בהתאם להערכת השווי:	כ- 1.56 מיליון דולר ארה"ב (\$)
שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה:	כ- 3.39 מיליון דולר ארה"ב (\$)
פרטים אודות מעריך השווי:	גיל פינקלשטיין Ph.D שותף מייסד, קליר סטרקצ'ר בע"מ.

<p>גיל הינו מעריך שווי ואנליסט כמותי המתמחה בהערכת שווי של עסקים וחברות, כמו גם, בהערכת שווי וניתוח סיכונים של מגוון רחב של נגזרים פיננסיים וניירות ערך מורכבים. במהלך 15 השנים האחרונות גיל ביצע מעד רחב של הערכות שווי לצרכים חשבונאיים מדווחים בהיקפים דומים, לרבות פעילויות עסקיות ומניות של חברות, אופציות לעובדים, ניירות ערך קונצרניים מורכבים, נגזרי אשראי, נגזרי ריבית ועוד, עבור חברות פרטיות וציבוריות, בנקי השקעות ובנקים מסחריים מישראל, ארה"ב, קנדה, אוסטרליה, ניו זילנד וגרמניה. לגיל תואר ראשון בהנדסת תעשייה מאוניברסיטת תל אביב, תואר שני במנהל עסקים מהאוניברסיטה העברית בירושלים ותואר דוקטור במימון חברות, גם הוא מהאוניברסיטה העברית בירושלים. לא מתקיימים קשרי תלות בין מעריך השווי לבין מזמין ההערכה. קיים סעיף שיפוי בהסכם ההתקשרות, באמצעות הצהרה על חשיפה ל- עד שלוש פעמים שכר הטרחה.</p>	
<p>סימולציית מונטה קרלו.</p>	<p><b>מודל ההערכה שמעריך השווי פעל על פיו:</b></p>
<p>משך הזמן עד לפירעון החוב: 0.44 שנים ריבית חסרת סיכון: 0.01% סטיית תקן: 55% תשואת דיבידנד: 0%</p>	<p><b>ההנחות לפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:</b></p>

(2) בנוסף, בתקופת הדוח נערכה הערכת שווי מהותית בנוגע לניירות ערך המירים לא רשומים למסחר. לפרטים אודות הערכת השווי המהותית ראו ביאור 13 לדוחות הכספיים.

#### **תקנה 9: דוחות כספיים**

הדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, ערוכים בהתאם לכללי דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) וכן לפי הוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010 ומבוקרים כדון, לרבות חוות דעת רואה החשבון המבקר של החברה, מצורפים כפרק ג' לדוח זה.

#### **תקנה 9ב: דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי**

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

#### **תקנה 9ד: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**

לפרטים אודות דוח של החברה בדבר מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון ראו דיווח החברה מיום 30 במרץ 2022 (מספר אסמכתא: 038047-01-2022).

#### **תקנה 10: דוח הדירקטוריון על מצב עניני התאגיד**

לפרטים אודות דו"ח הדירקטוריון על מצב עניני התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 ראו פרק ב' לדוח זה.

**תקנה 10א: תמצית דוחות רווח והפסד חציוניים**

שנת 2021	חציון 2	חציון 1	
2,521	447	2,074	הכנסות ממכירות
523	289	234	עלות המכירות
1,998	158	1,840	רווח גולמי
2,808	1,652	1,156	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
1,084	662	422	הוצאות מכירה ושיווק
1,861	1,129	732	הוצאות הנהלה וכלליות
(3,755)	(3,285)	(470)	רווח (הפסד) תפעולי
5,575	4,492	1,083	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(9,330)	(7,777)	(1,553)	רווח (הפסד) כולל לשנה

**תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה על פי התשקיף**

בחודש דצמבר 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור ורישום למסחר של מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") על פי תשקיף להשלמה<sup>1</sup> והודעה משלימה<sup>2</sup> (להלן ביחד: "התשקיף"). במסגרת ההנפקה גייסה החברה כ-20 מיליוני ש"ח (ברוטו) (להלן: "תמורת ההנפקה").

<sup>1</sup> תשקיף להשלמה מיום 01 בדצמבר 2021; אסמכתא מס' 175158-01-2021.

<sup>2</sup> הודעה משלימה מיום 02 בדצמבר 2021; אסמכתא מס' 175881-01-2021.

במסגרת התשקיף ייעדה החברה את תמורת ההנפקה לשם הגדלת בסיס ההון של החברה אשר ישמש לקידום עסקיה ופיתוחה של החברה, פעילות המחקר והפיתוח של החברה וכן פיתוח מוצרים חדשים. בנוסף, יועדה תמורת ההנפקה להרחבת מערך השיווק והמכירות של החברה. לאחר ההנפקה ולמועד הדוח, השקיעה החברה מתוך תמורת ההנפקה במחקר ופיתוח בהתאם ליעדים שפורטו בתשקיף.

להלן פירוט השימושים בתמורת ההנפקה למועד הדוח תוך התייחסות ליעדי התמורה על פי התשקיף:

יעוד תמורת ההנפקה על פי התשקיף	תאריך היעד על פי התשקיף ועלות מוערכת	עדכון יעדי תמורת ההנפקה למועד הדוח
מו"פ - פיתוח מנוע ניווט לחישוב מסלולי הנסיעה של המנויים. הטמעת אלגוריתם ה- dynamic candidates אצל לקוח TI.	במהלך רבעון ראשון 2022 עלות מוערכת: כ- 3 מיליון ש"ח	השלב בו מצוי היעד למועד הדוח והמועד המשוער להשלמתו: הושלם השלב הראשוני של הפיתוח. בשל דרישות נוספות של הלקוח סיום הפיתוח וההטמעה מתוכננים לרבעון 4 שנת 2022. עלות מוערכת מעודכנת למועד הדוח: ללא שינוי. <u>הסיבות לאי עמידה ביעד למועד הדוח:</u> הלקוח הוסיף דרישות נוספות לפיתוח. סכום מוערך- 1,644 אלפי ש"ח (4 שני"א לפי חישוב 11,000 דולר בחודש).
מו"פ - פיתוח אלגוריתמים מתקדמים לחיזוי עומסים - ההשפעה הצפויה על תפקוד הרשת ויישומים של תנועת אנשים ומכוניות. חיזוי של שעתיים קדימה של נתוני רשת (PM) על רשת סלולרית קטנה באירופה באופן רציף ובזמן אמת.	במהלך רבעון שלישי לשנת 2021 עלות מוערכת: כ- 735 אלפי ש"ח	למועד הדוח, הפיתוח הושלם. מתוך תמורת ההנפקה הוקצו לצורך השלמת הפיתוח 100 אלפי ש"ח.
מו"פ - שיפור ביצועים על פלטפורמות ענן בפריסה רחבת היקף.	הרצת המערכת בסביבת ענן של אמזון (AWS) ומיקרוסופט (Azure) ועיבוד יום שלם של מידע אמיתי של לקוח. Amazon: במהלך רבעון 4 לשנת 2021 Microsoft: במהלך רבעון 1 לשנת 2022 עלות מוערכת: כ- 380 אלפי ש"ח	השלב בו מצוי היעד למועד הדוח והמועד המשוער להשלמתו: אמזון- למועד הדוח, היעד הושלם בהצלחה. מתוך תמורת ההנפקה הוקצו לצורך השלמת הפיתוח 50 אלפי ש"ח. מיקרוסופט - מועד משוער להשלמה- רבעון 4, 2022 (בכפוף לאישור הלקוח שטרם ניתן למועד הדוח). סכום מוערך להשלמת היעד: 308 אלפי ש"ח (0.75 שני"א לפי חישוב 11,000 דולר בחודש). <u>הסיבות לאי עמידה ביעד למועד הדוח ( מיקרוסופט):</u> לבקשת הלקוח.
מו"פ - תמיכה בדור 5 - אלגוריתמים מתקדמים לחישוב ולשיפור ביצועי הרשת הקיימת ופריסה מהירה ואפקטיבית של דור 5 פיתוח והתאמת מדדי הרדיו ספציפית עבור דור 5 (דוגמה: השהיה), הסתמכות על מקורות מידע חדשים והסקת מסקנות מהם. שילוב בתוך דחויית המערכת של מדדי השהיה (latency) הניתנים מפרוב (Probe) המותקן על רשת G5.	מודרניזציה של סביבת חישוב המסלולים מעבר ל-docker / k8s יעד- במהלך רבעון 4 לשנת 2021. עלות מוערכת: כ- 630 אלפי ש"ח	השלב בו מצוי היעד למועד הדוח והמועד המשוער להשלמתו: הפרויקט נדחה בהתאם לבקשת הלקוח. מועד משוער להשלמת היעד - רבעון 4, 2022. <u>הסיבות לאי עמידה ביעד למועד הדוח:</u> לבקשת הלקוח. סכום מוערך להשלמת היעד: 411 אלפי ש"ח (1 שני"א לפי חישוב 11,000 דולר בחודש).
מו"פ - תמיכה בדור 5 - אלגוריתמים מתקדמים לחישוב ולשיפור ביצועי הרשת הקיימת ופריסה מהירה ואפקטיבית של דור 5 פיתוח והתאמת מדדי הרדיו ספציפית עבור דור 5 (דוגמה: השהיה), הסתמכות על מקורות מידע חדשים והסקת מסקנות מהם. שילוב בתוך דחויית המערכת של מדדי השהיה (latency) הניתנים מפרוב (Probe) המותקן על רשת G5.	במהלך רבעון 4 לשנת 2021 עלות מוערכת: כ- 910 אלפי ש"ח	למועד הדוח, היעד הושלם. מתוך תמורת ההנפקה הוקצו לצורך השלמת הפיתוח כ-274 אלפי ש"ח.
מחקר ופיתוח ראשוני בשיתוף פעולה עם יצרני רכב. עיבוד והפקת מסקנות ממידע ממוכן על תקשורת ואיכות שירות הנאגר במכוניות המקוונות; פיתוח ממשק לתשאלול המערכת על איכות תקשורת בסגמנט כביש נתון.	תחילת פעילות בשנת 2022 עלות מוערכת: כ- 1.5 מיליון ש"ח	למועד הדוח, המו"פ טרם החל. עלות מוערכת מעודכנת למועד הדוח: אין שינוי.

הקמת מערך הפצה ושיווק בשוקי היעד.	רבעון שלישי 2022 עלות מוערכת: כ- 2.2 מיליון ש"ח	השלב בו מצוי היעד למועד הדוח והמועד המשוער להשלמתו: ללא שינוי. <u>תיאור היעד נכון למועד הדוח: ללא שינוי.</u> עלות מוערכת מעודכנת למועד הדוח: ללא שינוי.
הקמת מערך תמיכה והצלחת לקוח (Customer success) בשוקי היעד.	רבעון שלישי 2022 עלות מוערכת: כ- 2 מיליון ש"ח	השלב בו מצוי היעד למועד הדוח והמועד המשוער להשלמתו: ללא שינוי. <u>תיאור היעד נכון למועד הדוח: ללא שינוי.</u> עלות מוערכת מעודכנת למועד הדוח: ללא שינוי.
המשך מימון הוצאות מחקר ופיתוח שטרם נקבעו למועד התשקיף, וכן מימון פעילות שוטפת והוצאות נוספות.	עלות מוערכת: כ- 1.5 מיליון ש"ח	השלב בו מצוי היעד למועד הדוח והמועד המשוער להשלמתו: ללא שינוי. <u>תיאור היעד נכון למועד הדוח: ללא שינוי.</u> עלות מוערכת מעודכנת למועד הדוח: ללא שינוי.

**תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות מהותיות לתאריך הדוח**  
למועד הדוח, לחברה אין חברות בנות או קשורות.

**תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות קשורות בתקופת הדוח**  
לא רלוונטי.

**תקנה 13: הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות והכנסות מהן**  
למועד הדוח, לחברה אין חברות בנות או חברות כלולות.

**תקנה 14: רשימת הלוואות**  
למועד הדוח, החברה אינה עוסקת במתן הלוואות ולא העניקה הלוואות.

**תקנה 20: מסחר בבורסה**  
ביום 07 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 6,240,543 מניות רגילות ו-1,811,595 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה בהתאם לתשקיף, כהגדרתו לעיל.

ביום 15 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 40,336 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 40,336 זכויות למניות (הלוואות המירות להון). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 15 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-180621).

ביום 23 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 40,846 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 40,846 זכויות למניות (הלוואות המירות להון). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 23 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-184359).

ביום 27 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 67,935 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 67,935 זכויות למניות (הלוואות המירות להון). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 27 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-185100).

ביום 29 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 899 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 899 כתבי אופציה רשומים (סדרה 1). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 29 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-186579).

ביום 29 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 74,025 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 73,597 זכויות למניות (הלוואות המירות להון) ומימוש 428 כתבי אופציה רשומים (סדרה 1). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 29 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-187140).

ביום 06 בינואר 2022 נרשמו למסחר בבורסה 1,133 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 1,133 כתבי אופציה לא רשומים לעובדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 06 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-004003).

ביום 22 במרץ 2022 נרשמו למסחר בבורסה 7,926 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 7,926 זכויות למניות (הלוואות המירות להון). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 22 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-033070).

למועד הדוח רשומים למסחר בבורסה 6,473,643 מניות רגילות ו-1,810,268 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה.

למיטב ידיעת החברה, בתקופת הדוח ולמועד הדוח לא הופסק המסחר בניירות הערך של החברה.

### **תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה**

(1) **תקנה 21(א):** להלן יפורטו התגמולים שהעניקה החברה בשנת הדוח לבעלי עניין ולחמשת בעלי

התגמולים הגבוהים מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, בקשר עם

כהונתם בחברה או בתאגיד בשליטתה, כפי שהוכרו בדוחות הכספים של החברה (באלפי ש"ח):

ש"ח (באלפי ש"ח)	תגמולים אחרים (באלפי ש"ח)	תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)*					פרטי מקבל התגמולים				
		אחר	עמלה	דמי יעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות**	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון	היקף המשרה	תפקיד
שנת 2021											
2,191					688	495	1,008	3.07%	100%	מנהל פיתוח עסקי ויו"ר דירקטוריון פעיל	עומר גבע
2,177					688	495	994	2.91%	100%	מנכ"ל ודירקטור (מייסד)	גיורא סניפר
850					158	15	677	0.29%	100%	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	יזהר רונן
856					166	79	611	0.62%	100%	סמנכ"ל שיווק	אסף אלוני
651					100	15	536	0.22%	100%	סמנכ"ל תפעול ושירותים מקצועיים	איתן מגר

\* במונחי עלות לחברה.

\*\* הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות חושבו לפי שווי הוגן של ההענקה למועד הענקת האופציות ומוכר בפריסה על פני תקופת ההבשלה. ההוצאות בטבלה זו כוללות הוצאות שנרשמו בדוחותיה הכספיים של החברה באותה השנה.

(2) **פירוט בהתייחס לתגמולים המפורטים בטבלה שלעיל:**

### **גיורא סניפר – מנכ"ל ודירקטור**

מר גיורא סניפר הינו אחד ממייסדי החברה ומכהן בה כמנכ"ל וכדירקטור. על פי תיקון להסכם העסקה מיום 1 ביוני 2020, זכאי מר סניפר לשכר חודשי (ברוטו) בסך 50 אלפי ש"ח החל מחודש יוני 2020; החל מחודש ינואר 2021 – לשכר חודשי (ברוטו) בסך 60 אלפי ש"ח; והחל מחודש ינואר 2022 - לשכר חודשי (ברוטו) בסך 70 אלפי ש"ח. בהחלטות מיום 15 בנובמבר 2021 ומיום 22 בנובמבר 2021 של דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, נקבע כי שכרו החודשי של מר סניפר יהיה החל מיום 1 בינואר 2023 - 80 אלפי ש"ח והחל מיום 1 בינואר 2024 - 90 אלפי ש"ח. כן אושרו למר סניפר על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית הנ"ל מענקים חד פעמיים תלויי ביצועים לשנת 2022, כדלקמן: מענק בסך 140 אלפי ש"ח אם על פי דוחותיה הכספיים המבוקרים של החברה לשנת 2022 יגיעו מכירותיה של החברה בשנת 2022 לסך של 3.8 מיליון דולר ארה"ב או יותר; וכן מענק נוסף בסך 70 אלפי ש"ח אם החברה תתקשר עם שני לקוחות חדשים או יותר במהלך שנת 2022, שהיקף הכנסות החברה מהם בשנת

2022, במצטבר, יהיה 100 אלפי דולר ארה"ב או יותר. על פי ההסכם זכאי מר סניפר ל-24 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, ארוחות, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה (למועד הדוח, מפרישה החברה מידי חודש 6.5% מהשכר לביטוח מנהלים ו/או קרן פנסיה כולל פוליסת אובדן כושר עבודה), פיצויים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963 וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה מפרישה 7.5% מהשכר החודשי לקרן ההשתלמות והעובד 2.5% מהשכר, כאשר העובד התחייב לשאת בכל חבות מס על פי דין בקשר עם קרן ההשתלמות). מובהר, כי בפועל החברה גילמה למר סניפר את עלויות המס בקשר עם קרן ההשתלמות בסכום לא מהותי (כ-3 אלפי ש"ח בחודש) תוך שאופן יישום הוראות ההסכם מלמד על כך שהצדדים (החברה ומר סניפר) גילו דעתם כי מר סניפר זכאי לגילום עלויות המס בקשר עם קרן ההשתלמות. לאור לשון ההסכם, ובשים לב לעובדה שהחברה הפכה לציבורית, הרי שלאחר השלמת הנפקת החברה והפיכתה לציבורית תחדל החברה לגלם את עלויות המס בקשר עם קרן ההשתלמות למר סניפר וכל גילום שבוצע בפועל לאחר השלמת ההנפקה יושב על ידו לחברה. מר סניפר אישר לחברה כי על אף אופן יישום הוראות ההסכם עד למועד הנפקת החברה לא יהיו לו טענות כנגד החברה כתוצאה מהפסקת הגילום האמור לאחר הפיכת החברה לציבורית. בנוסף, מעמידה החברה לשימושו של מר סניפר טלפון נייד ורכב חברה צמוד בליסינג בשווי של עד כ-2,800 ש"ח בחודש (המס בגין הרכב מגולם במלואו על ידי החברה). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 120 יום וכן הוראות בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי תחרות. בנוסף, כולל ההסכם הסכמה של מר סניפר בדבר הגבלת עיסוקים נוספים כל עוד הוא עובד החברה. מר סניפר אינו מקבל מהחברה גמול בגין כהונתו כדירקטור. כמו כן, למועד הדוח מתקיימים בין מר סניפר לבין החברה יחסי עובד-מעביד.

ביום 21 ביוני 2021 וביום 19 ביולי 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, מתן מענק כספי חד פעמי בסך 125 אלפי דולר למר סניפר, בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף, עבור תרומתו לחברה בקשר עם התשקיף.

למועד הדוח מחזיק מר סניפר ב-149,709 כתבי אופציה לא רשומים של החברה שהוקצו לו מעת לעת במסגרת תוכנית האופציות של החברה כנותן שירותים לחברה (שבינו לבין החברה אין יחסי עובד-מעביד) וכן כעובד של החברה, כמפורט להלן:

(1) 5,500 כתבי אופציה שהוקצו בשנת 2015 על פי תוכנית האופציות של החברה לפי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה. למועד הדוח כתבי אופציה אלה הבשילו במלואם. תוספת המימוש הינה 0.01 ש"ח לכתב אופציה ותקופת המימוש הינה עד ליום 1 בספטמבר 2025.

(2) 67,875 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. תקופת ההבשלה של 1,875 כתבי אופציה הינה 4 שנים מהמועד שנקבע במסמכי ההקצאה ותקופת המימוש שלהם הינה עד ליום 10 באפריל 2028; תקופת ההבשלה של יתר 66,000 כתבי האופציה הינה 3 שנים מיום 1 ביוני 2021 (1/3 מהכמות לאחר שנה והיתרה ב-8 מנות שוות על פני שנתיים, מנה אחת מידי 3 חודשים) ותקופת המימוש שלהם הינה עד ליום 21 ביוני 2031. תוספת המימוש שנקבעה לכל כתבי האופציה הנ"ל הינה 1 ש"ח לכתב אופציה.

(3) 76,334 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. יתרת תקופת ההבשלה של כתבי

האופציה הנ"ל הינה 15 חודשים החל מיום 22 בספטמבר 2021 ב-5 מנות שוות, מנה אחת מידי 3 חודשים ותקופת המימוש שלהם הינה עד ליום 28 ביוני 2031. תוספת המימוש של כתבי האופציה הנ"ל הינה 0.01 ש"ח לכתב אופציה.

### **עומר גבע, מנהל פיתוח עסקי ויו"ר דירקטוריון פעיל**

מר עומר גבע מכהן בחברה כמנהל פיתוח עסקי וכיו"ר דירקטוריון פעיל. על פי תיקון להסכם ההעסקה בינו לבין החברה מיום 1 ביוני 2020, עבור תפקידו כמנהל פיתוח עסקי וכיו"ר דירקטוריון פעיל של החברה בהיקף משרה מלאה זכאי מר גבע לשכר חודשי (ברוטו) בסך 50 אלפי ש"ח החל מחודש יוני 2020; החל מחודש ינואר 2021 – לשכר חודשי (ברוטו) בסך 60 אלפי ש"ח; והחל מחודש ינואר 2022 - לשכר חודשי (ברוטו) בסך 70 אלפי ש"ח. בהחלטות מיום 15 בנובמבר 2021 ומיום 22 בנובמבר 2021 של דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, נקבע כי שכרו החודשי של מר גבע יהיה החל מיום 1 בינואר 2023 - 80 אלפי ש"ח והחל מיום 1 בינואר 2024 - 90 אלפי ש"ח. כן אושרו למר גבע על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית הנ"ל מענקים חד פעמיים תלויי ביצועים לשנת 2022, כדלקמן: מענק בסך 140 אלפי ש"ח אם על פי דוחותיה הכספיים המבוקרים של החברה לשנת 2022 יגיעו מכירותיה של החברה בשנת 2022 לסך של 3.8 מיליון דולר ארה"ב או יותר; וכן מענק נוסף בסך 70 אלפי ש"ח אם החברה תתקשר עם שני לקוחות חדשים או יותר במהלך שנת 2022, שהיקף הכנסות החברה מהם בשנת 2022, במצטבר, יהיה 100 אלפי דולר ארה"ב או יותר. על פי ההסכם זכאי מר גבע ל-24 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, ארוחות, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה (למועד הדוח, מפרישה החברה מידי חודש 6.5% מהשכר לקרן פנסיה בשילוב עם הפרשה לביטוח מנהלים בגובה 7.5% כולל פוליסת אובדן כושר), פיצויים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963 וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה מפרישה 7.5% מהשכר החודשי לקרן השתלמות והעובד 2.5% מהשכר, כאשר העובד התחייב לשאת בכל חבות מס על פי דין בקשר עם קרן השתלמות). מובהר, כי בפועל החברה גילמה למר גבע את עלויות המס בקשר עם קרן השתלמות בסכום לא מהותי (כ-3 אלפי ש"ח בחודש) תוך שאופן יישום הוראות ההסכם מלמד על כך שהצדדים (החברה ומר גבע) גילו דעתם כי מר גבע זכאי לגילום עלויות המס בקשר עם קרן השתלמות. לאור לשון ההסכם, ובשים לב לעובדה שהחברה הפכה לציבורית, הרי שלאחר השלמת הנפקת החברה והפיכתה לציבורית תחדל החברה לגלם את עלויות המס בקשר עם קרן השתלמות למר גבע וכל גילום שבוצע בפועל לאחר השלמת ההנפקה יושב על ידו לחברה. מר גבע אישר לחברה כי על אף אופן יישום הוראות ההסכם עד למועד הנפקת החברה לא יהיו לו טענות כנגד החברה כתוצאה מהפסקת הגילום האמור לאחר הפיכת החברה לציבורית. בנוסף, מעמידה החברה לשימושו של מר גבע טלפון נייד ורכב חברה צמוד בליסינג בשווי של עד כ-2,800 ש"ח בחודש (המס בגין הרכב מגולם במלואו על ידי החברה). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 120 יום וכן הוראות בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי תחרות. בנוסף, כולל ההסכם הסכמה של מר גבע בדבר הגבלת עיסוקים נוספים כל עוד הוא עובד החברה. למועד הדוח, מתקיימים בין החברה לבין מר גבע יחסי עובד-מעביד.

ביום 21 ביוני 2021 וביום 19 ביולי 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, מתן מענק כספי חד פעמי בסך 125 אלפי דולר למר גבע, בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף, עבור תרומתו לחברה בקשר עם התשקיף.

למועד הדוח מחזיק מר גבע ב-149,709 כתבי אופציה לא רשומים של החברה שהוקצו לו מעת לעת במסגרת תוכנית האופציות של החברה כנותן שירותים לחברה (שבינו לבין החברה אין יחסי עובד-מעביד) וכן כעובד של החברה, כמפורט להלן:

(1) 5,500 כתבי אופציה שהוקצו בשנת 2015 על פי תוכנית האופציות של החברה לפי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה. למועד הדוח, כתבי אופציה אלה הבשילו במלואם. תוספת המימוש הינה 0.01 ש"ח לכתב אופציה ותקופת המימוש הינה עד ליום 1 בספטמבר 2025.

(2) 67,875 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. תקופת ההבשלה של 1,875 כתבי אופציה הינה 4 שנים מהמועד שנקבע במסמכי ההקצאה ותקופת המימוש שלהם הינה עד ליום 10 באפריל 2028; תקופת ההבשלה של יתר 66,000 כתבי האופציה הינה 3 שנים מיום 1 ביוני 2021 (1/3 מהכמות לאחר שנה והיתרה ב-8 מנות שוות על פני שנתיים, מנה אחת מידי 3 חודשים) ותקופת המימוש שלהם הינה עד ליום 21 ביוני 2031. תוספת המימוש שנקבעה לכל כתבי האופציה הנ"ל הינה 1 ש"ח לכתב אופציה.

(3) 76,334 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. יתרת תקופת ההבשלה של כתבי האופציה הנ"ל הינה 15 חודשים החל מיום 22 בספטמבר 2021 ב-5 מנות שוות, מנה אחת מידי 3 חודשים ותקופת המימוש שלהם הינה עד ליום 28 ביוני 2031. תוספת המימוש של כתבי האופציה הנ"ל הינה 0.01 ש"ח לכתב אופציה.

#### **אסף אלוני - סמנכ"ל שיווק**

מר אסף אלוני מכהן כסמנכ"ל שיווק של החברה החל מיום 1 בינואר 2015 על פי הסכם העסקה בינו לבין החברה (להלן בסעיף זה: "ההסכם"). על פי ההסכם, כפי שתוקן מעת לעת, עבור תפקידו כסמנכ"ל שיווק של החברה בהיקף משרה מלאה זכאי מר אלוני החל מיום 1 בנובמבר 2021 ולמועד הדוח לשכר חודשי בסך 44 אלפי ש"ח (ברוטו). עוד על פי ההסכם זכאי מר אלוני ל-20 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, ארוחות, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה (החברה מפרישה מידי חודש 6.5% מהשכר לביטוח מנהלים ולקרן פנסיה (משולב) כולל פוליסת אובדן כושר), פיזיויים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיזיווי פיטורים, תשכ"ג-1963 וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה מפרישה 7.5% מהשכר החודשי לקרן ההשתלמות והעובד 2.5% מהשכר, כאשר העובד התחייב לשאת בכל חבות מס על פי דין בקשר עם קרן ההשתלמות). בנוסף, מעמידה החברה לשימושו של מר אלוני טלפון נייד ורכב חברה צמוד בליסינג בשווי של עד כ-2,800 ש"ח בחודש (המס בגין הרכב משולם במלואו על ידי העובד). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 60 יום וכן הוראות בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות, אי תחרות והגבלה על עיסוקים אחרים כל עוד מר אלוני הינו עובד החברה. למועד הדוח מתקיימים בין החברה לבין מר אלוני יחסי עובד-מעביד.

לאחר השלמת ההנפקה על פי התשקיף, הוענק למר אלוני מענק חד פעמי בסך 77,225 ש"ח.

למועד הדוח, מחזיק מר אלוני ב-35,367 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו לו מעת לעת על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה במחיר מימוש משתנה שבין 0.01 ש"ח ל-20 ש"ח לכתב אופציה.

### יזהר רונן – סמנכ"ל מחקר ופיתוח

מר יזהר רונן מכהן כסמנכ"ל מחקר ופיתוח של החברה החל מיום 1 בינואר 2015 על פי הסכם העסקה בינו לבין החברה (להלן בסעיף זה: "ההסכם"). על פי ההסכם, כפי שתוקן מעת לעת, עבור תפקידו כסמנכ"ל מחקר ופיתוח של החברה בהיקף משרה מלאה זכאי מר רונן החל מיום 1 בנובמבר 2021 ולמועד הדוח, לשכר חודשי של כ-47 אלפי ש"ח (ברוטו). עוד על פי ההסכם זכאי מר רונן ל-20 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, ארוחות, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה (החברה מפרישה מידי חודש 6.5% לקרן פנסיה בשילוב עם הפרשה לביטוח מנהלים בגובה 6.81% כולל פוליסת אובדן כושר), פיצויים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963 וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה מפרישה 7.5% מהשכר החודשי לקרן ההשתלמות והעובד 2.5% מהשכר, כאשר העובד התחייב לשאת בכל חבות מס על פי דין בקשר עם קרן ההשתלמות). בנוסף, מעמידה החברה לשימושו של מר רונן טלפון נייד ורכב חברה צמוד בליסינג בשווי של עד כ-2,800 ש"ח בחודש (המס בגין הרכב משולם במלואו על ידי העובד). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 60 יום וכן הוראות בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות, אי תחרות והגבלה על עיסוקים אחרים כל עוד מר רונן הינו עובד החברה. למועד הדוח מתקיימים בין החברה לבין מר רונן יחסי עובד-מעביד.

לאחר השלמת ההנפקה על פי התשקיף, הוענק למר רונן מענק חד פעמי בסך 15 אלפי ש"ח. למועד הדוח מחזיק מר רונן ב-34,700 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו לו מעת לעת על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה במחיר מימוש משתנה שבין 0.01 ש"ח ל-20 ש"ח לכתב אופציה.

### איתן מגר – סמנכ"ל תפעול ושירותים מקצועיים

מר איתן מגר מכהן כסמנכ"ל תפעול ושירותים מקצועיים של החברה החל מיום 13 באוקטובר 2016 על פי הסכם העסקה בינו לבין החברה (להלן בסעיף זה: "ההסכם"). על פי ההסכם, כפי שתוקן מעת לעת, עבור עבודה בהיקף משרה מלאה זכאי מר מגר החל מיום 1 בנובמבר 2021 ולמועד הדוח לשכר חודשי בסך של כ-39 אלפי ש"ח (ברוטו). עוד על פי ההסכם זכאי מר מגר ל-20 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, ארוחות, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה (החברה מפרישה מידי חודש 6.5% מהשכר לביטוח מנהלים ולקרן פנסיה (משולב), כולל פוליסת אובדן כושר), פיצויים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963 וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה מפרישה 7.5% מהשכר החודשי לקרן ההשתלמות והעובד 2.5% מהשכר, כאשר העובד התחייב לשאת בכל חבות מס על פי דין בקשר עם קרן ההשתלמות). בנוסף, זכאי מר מגר טלפון נייד ורכב חברה צמוד בליסינג בשווי של עד כ-2,800 ש"ח בחודש (המס בגין הרכב משולם במלואו על ידי העובד). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 60 יום וכן הוראות בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות, אי תחרות והגבלה על עיסוקים אחרים כל עוד מר מגר הינו עובד החברה. למועד הדוח, מתקיימים בין החברה לבין מר מגר יחסי עובד-מעביד. בנוסף לאמור לעיל, לאחר השלמת ההנפקה על פי התשקיף, הוענק למר מגר מענק חד פעמי בסך 15 אלפי ש"ח.

למועד הדוח, מחזיק מר מגר ב-20,067 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו לו מעת לעת על פי תוכנית אופציות לעובדים של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה במחיר מימוש שבין 0.01 ש"ח ל-20 ש"ח לכתב אופציה.

### (3) מדיניות תגמול לנושאי משרה

בהחלטות מיום 15 בנובמבר 2021 ומיום 22 בנובמבר 2021, אישרו דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה, את מדיניות התגמול לנושאי משרה של החברה, שצורפה כנספח 8.3 לתשקיף (להלן: "מדיניות התגמול"). מדיניות התגמול נכנסה לתוקף עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף. בהתאם לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, מדיניות התגמול תקפה למשך 5 שנים לאחר השלמת הרישום למסחר של מניות החברה בבורסה.

### (4) גמול דירקטורים

למועד הדוח, הדירקטוריות החיצוניות, הגבי ענת טרייבטש והגבי ענת פילצר-סומך, וכן הדירקטור הבלתי תלוי, מר ניר מאור, זכאים לסכום השנתי ולסכום ההשתתפות המרביים, בהתאם לדרגת החברה מעת לעת, וכן להוצאות נלוות, לפי תקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000. בתקופת הדוח, לא שולם גמול לדירקטורים. ביום 29 במרץ 2022 קבע הדירקטוריון אמות מידה לסיווג השתתפות דירקטורים חיצוניים ובלתי תלויים בישיבת דירקטוריון או ועדה המתקיימת באמצעי תקשורת מרחוק, כהשתתפות בישיבה רגילה, בהתאם לתקנה 2 לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני) (הוראות שעה), התשפ"ב-2022. על פי החלטת הדירקטוריון, הסיווג הנ"ל יהיה בתוקף החל מיום 29 במרץ 2022 ויחול בהתקיים אחד או יותר מהתנאים הבאים, כדלקמן: (1) נקבע כי הישיבה תתקיים באמצעי תקשורת מרחוק, ו/או (2) נקבע כי הישיבה תתקיים בדרך של התכנסות בפועל, אולם דירקטור שזומן לישיבה לא יכול היה להשתתף בה פיזית מסיבות רפואיות כלשהן ועל כן השתתף בישיבה באמצעות אמצעי תקשורת מרחוק. למועד הדוח, יתר הדירקטורים המכהנים בחברה, ששמותיהם מפורטים בתקנה 26 להלן, אינם מקבלים תגמול מהחברה בגין כהונתם כדירקטורים. יצוין, כי מר גיורא סניפר, המכהן כמנכ"ל וכדירקטור, זכאי לתגמול מהחברה בגין כהונתו כמנכ"ל החברה ומר עומר גבע זכאי לתגמול בגין כהונתו כמנהל פיתוח עסקי ויו"ר דירקטוריון פעיל של החברה, כמפורט לעיל.

**תקנה 21(ב):** לא ניתנו תגמולים לנושאי משרה בכירה לאחר שנת הדיווח ולפני מועד הגשת הדוח בקשר עם כהונתם או העסקתם בשנת הדיווח, אשר לא הוכרו בדוחות הכספים של החברה לשנת הדיווח.

### תקנה 21א: השליטה בתאגיד

למועד הדוח, בעלות השליטה בחברה הינן Ibx Israel Fund LLLP ו-Ibx Partners (MW) LLLP המחזיקות ביחד במניות החברה והנשלטות (בעקיפין) על ידי השותפים הכלליים – Ibx GP LLC ו-Ibx Investors LLC, אשר מר Justin B. Borus הינו בעל השליטה האולטימטיבי בהם (להלן: "קבוצת Ibx"). למועד הדוח, קבוצת Ibx מחזיקה ב-2,822,866 מניות רגילות של החברה המהוות כ-34.08% מהונה המונפק והנפרע (כ-29.16% בדילול מלא). מר Justin B. Borus הינו כאמור בעל השליטה הסופי (בשרשרת) של קבוצת Ibx ולפיכך, הינו בעל השליטה הסופי בחברה למועד הדוח.

## **תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה**

להלן יובאו פרטים, לפי מיטב ידיעתו של התאגיד, בדבר עסקאות של החברה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בהן בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

- (1) בשנתיים שקדמו למועד התשקיף (כהגדרתו לעיל) העמידה קבוצת IbeX לחברה הלוואות המירות בסכום מצטבר של 2,345 אלפי דולר ארה"ב, כאשר מעת לעת חלק מיתרת הלוואות הומרה להון. ביום 28 ביוני 2021 וביום 19 ביולי 2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את התקשרות החברה בהסכם עם בעלי עניין ובעלי מניות נוספים שהעמידו הלוואות המירות לחברה, ביניהם קבוצת IbeX (להלן בסעיף זה: "ההסכם"), לפיו, בכפוף לתנאים הקבועים בהסכם, יתרת הלוואות של קבוצת IbeX לאותו מועד בסך 4,196 אלפי דולר ארה"ב, תומר ל- 1,165,701 מניות בכורה ג' של החברה לפי יחס של 3.6 דולר ארה"ב למניה. ביום 19 ביולי 2021 הומרה יתרת הלוואה להון כאמור ובכך כל הלוואות שהעמידה קבוצת IbeX לחברה נפרעו במלואן נכון למועד הדוח. על פי ההסכם, עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף הומרו מניות בכורה ג' של קבוצת IbeX ל 1,515,411 מניות רגילות של החברה ביחס של 1.3 מניה רגילה לכל 1 מניית בכורה ג'.
- (2) בנוסף, במסגרת ההסכם הוקצו לקבוצת IbeX 50,000 מניות בכורה ג' של החברה בתמורה לתשלום בסך 4.5 דולר ארה"ב למניה, ובסך הכל 225 אלף דולר. על פי ההסכם, עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף, הומרו מניות בכורה ג' של קבוצת IbeX ל-65,000 מניות רגילות של החברה ביחס של 1.3 מניה רגילה לכל 1 מניית בכורה ג'.
- (3) בד בבד עם חתימת ההסכם הנ"ל, נחתם הסכם להסדרת זכויותיה של קבוצת IbeX ושל משקיעים נוספים בחברה שהיו זכאים למניות בכורה ("הסכם זכויות הרישום"), במסגרתו ניתנו למשקיעים זכויות רישום למסחר (Registration Rights) של מניותיהם, לאחר ביצוע הנפקה של מניות החברה בארה"ב ומחוץ לארה"ב. לפירוט ההתחייבויות העיקריות והמהותיות של החברה כלפי המשקיעים, ביניהם קבוצת IbeX, מכח הסכם זכויות הרישום, ראו סעיף 3.5.2 בפרק 3 לתשקיף.
- (4) בנוסף, טרם ההנפקה על פי התשקיף, התקשרה החברה בהסכמים עם קבוצת מלווים, במסגרתם נקבע, כי אחד התנאים להעמדת הלוואות לחברה על ידי המלווים הינה המצאת התחייבות בכתב של בעלי העניין בחברה כמפורט בהסכמי הלוואה, ביניהם קבוצת IbeX, להימנע ממכירת מניות החברה בבורסה ו/או בעסקאות מחוץ לבורסה במשך תקופה של 24 חודשים שתחילתה במועד רישום מניות החברה למסחר בבורסה לאחר השלמת ההנפקה על פי התשקיף. לפרטים אודות הסכמי הלוואה ראו סעיף 3.5.3 לתשקיף.
- (5) לפרטים בדבר הסדרי ביטוח אחריות, שיפוי ופטור ובדבר מדיניות תגמול נושאי משרה, החלים גם על נושאי משרה מקרב בעלי השליטה בחברה, ראו תקנות 29א ו-21 בפרק זה, בהתאמה וכן סעיפים 8.2 ו-8.3 לתשקיף.

**תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בתאריך הדוח**

שיעור החזקה (דילול מלא)		שיעור החזקה		כתבי אופציה (סדרה 1)	כתבי אופציה לא רשומים למסחר	מניות רגילות	בעל שליטה/בעל עניין מכח החזקות/נושא משרה/עובד	שם המחזיק
הצבעה %	הון %	הצבעה %	הון %					
27.35%	27.35%	31.96%	31.96%	-	-	2,647,211	בעל שליטה במשותף	Ibex Israel Fund LLLP
1.81%	1.81%	2.12%	2.12%	-	-	175,655	בעל שליטה במשותף	Ibex Partners (MW) LLLP
18.71%	18.71%	10.93%	10.93%	905,797	-	905,797	בעל עניין	י.ד. מור השקעות בע"מ (קופות גמול)
0.04%	0.04%	0.05%	0.05%	4,056	-	4,056	בעל עניין	י.ד. מור השקעות בע"מ (ניהול תיקים)
7.49%	7.49%	4.37%	4.37%	362,319	-	362,319	בעל עניין	הפניקס אחזקות בע"מ
3.48%	3.48%	4.06%	4.06%	-	-	336,464	בעל עניין	Israel Innovation Fund L.P
3.62%	3.62%	2.42%	2.42%	-	149,709	200,576	יו"ר דירקטוריון	גבע עומר
3.49%	3.49%	2.27%	2.27%	-	149,709	188,402	מנכ"ל ודירקטור	סניפר גיורא
0.77%	0.77%	0.48%	0.48%	-	35,367	39,436	סמנכ"ל שיווק	אסף אלוני
0.35%	0.35%	0.17%	0.17%	-	20,067	13,833	סמנכ"ל תפעול וש. מקצועיים	איתן מגר
0.55%	0.55%	0.22%	0.22%	-	34,700	18,500	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	יזהר רונן
0.12%	0.12%	-	-	-	12,000	-	סמנכ"ל כספים	עמי גראוס

לפרטים נוספים ראו דיווח מצבת החזקות בעלי עניין של החברה מיום 6 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-004279)

**תקנה 24א: הון המניות הרשום, הון המניות המונפק וניירות ערך המירים למועד פרסום הדוח**

הון רשום: 100,000,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כ"א.

הון מונפק: 6,473,643 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כ"א.

ניירות ערך המירים: 1,810,268 כתבי אופציה (סדרה 1) רשומים למסחר ו-1,396,338 כתבי אופציה (לא רשומים למסחר).

מניות רדומות: למועד הדוח אין בחברה מניות רדומות כלשהן.

**תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות**

סוג נייר	מס' נייר ערך בבורסה	שם המחזיק	כמות
מניות רגילות	1182260	חברה לרישומים של הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ, מס' חברה: 515736817	6,473,643

לפרטים נוספים אודות מרשם ניירות הערך של החברה ראה דיווח מידי של החברה מיום 03 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-025933).

**תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד**

להלן פרטים אודות חברי הדירקטוריון של החברה למועד הדוח:

<b>שם פרטי ושם משפחה:</b>	<b>ג'ורא סניפר</b>
<b>מספר זיהוי:</b>	057135998
<b>תאריך לידה:</b>	24.11.1961
<b>מען להמצאת כתבי בי-דין:</b>	הגביש 10 נתניה
<b>אזרחות/נתינות:</b>	ישראלית
<b>תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:</b>	18.7.2013
<b>האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:</b>	-
<b>האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):</b>	-
<b>האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:</b>	בעל כשירות מקצועית
<b>האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין:</b>	מכהן גם כמנכ"ל החברה ובינו לבין החברה מתקיימים יחסי עובד-מעביד
<b>האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:</b>	לא
<b>השכלה:</b>	לימודי תעודה - כלכלה ומנהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה
<b>עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:</b>	עובד החברה (מנכ"ל)
<b>תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד:</b>	אין
<b>האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:</b>	לא

<b>שם פרטי ושם משפחה:</b>	<b>עומר גבע</b>
<b>מספר זיהוי:</b>	028510451
<b>תאריך לידה:</b>	2.3.1971
<b>מען להמצאת כתבי בי-דין:</b>	הגביש 10 נתניה
<b>אזרחות/נתינות:</b>	ישראלית
<b>תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:</b>	1.1.2015
<b>האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:</b>	-
<b>האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):</b>	-
<b>האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:</b>	בעל כשירות מקצועית
<b>האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין:</b>	מכהן גם כמנהל פיתוח עסקי של החברה ובינו לבין החברה מתקיימים יחסי עובד-מעביד
<b>האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:</b>	לא
<b>השכלה:</b>	תיכונות
<b>עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:</b>	עובד החברה (מנהל פיתוח עסקי) ויו"ר דירקטוריון פעיל של החברה
<b>תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד:</b>	יו"ר חברת אלגאהלת, יו"ר חברת ריוויל-לאבס
<b>האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:</b>	לא

<b>שם פרטי ושם משפחה:</b>	<b>בריאן אברמס Brian Abrams</b>
<b>מספר זיהוי:</b>	660979263
<b>תאריך לידה:</b>	מס' דרכון ארה"ב 4 בדצמבר 1977
<b>מען להמצאת כתבי בי-דין:</b>	260 N. Josephine St. Denver CO, 80209 USA
<b>אזרחות/נתינות:</b>	אזרח ארה"ב
<b>תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:</b>	נובמבר 2015
<b>האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:</b>	-

-	האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):
בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית ובעל כשירות מקצועית	האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:
מנהל שותף בקבוצת Ibx, בעלת השליטה בחברה	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין:
לא	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
B.A in Government from Harvard University, 2000	השכלה:
President at Ibx Investors (היום-2016) יו"ר דירקטוריון – גלאסבוקס בע"מ (כשנה)	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
Silk Technologies Inc., Nexar Inc., Gauzy Ltd., Revel Transit Inc., and Trap Data Security Ltd.	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד:
כן	האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:

<b>בן וויס</b> <b>Benjamin Eli Weiss</b>	שם פרטי ושם משפחה:
332745025	מספר זיהוי:
19.6.1979	תאריך לידה:
הרמן כהן 11, תל אביב	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	אזרחות/נתינות:
10.1.2016	תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:
-	האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:
-	האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):
בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית ובעל כשירות מקצועית	האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:
לא	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין:
לא	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
Bachelor of Commerce (Finance), University of New South Wales Bachelor of Laws, University of New South Wales Chartered Financial Analyst (CFA), CFA Institute	השכלה:
CE Ventures - Managing General Partner 4 שנים Softbank Ventures Asia- Venture Partner 6 שנים iVentures Asia- Managing General Partner 8 שנים	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
imVision Technologies Ltd. Dia Imaging Analysis Ltd. WeedOUT Ltd., Pliops Ltd.	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד:
כן	האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:

<b>ענת טרייבטש</b>	שם פרטי ושם משפחה:
032133084	מספר זיהוי:
1.12.1974	תאריך לידה:
אברהם יאיר שטרן 32, הרצליה	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	אזרחות/נתינות:
22.11.2021	תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:
ועדת ביקורת/תגמול, ועדת מאזן	האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:
דירקטורית חיצונית	האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):

בעלת מיומנות חשבונאית ופיננסית ובעלת כשירות מקצועית	האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:
לא	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין:
לא	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
תואר ראשון בחשבונאות ומשפטים, אוניברסיטת ת"א	השכלה:
2009- היום: מנהלת כספים, איי.אי מערכות שיחה בע"מ. 2020-היום: מנהלת כספים, קנדיבור בע"מ.	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
-	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד:
כן	האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:

ענת פילצר-סומך	שם פרטי ושם משפחה:
02551068-6	מספר זיהוי:
26.10.1973	תאריך לידה:
קיסריה, הזוהר 17, 3070350	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	אזרחות/נתינות:
09.02.2022	תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:
ועדת ביקורת/תגמול, ועדת מאזן	האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:
דירקטורית חיצונית	האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):
בעלת מיומנות חשבונאית ופיננסית ובעלת כשירות מקצועית	האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:
לא	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין:
לא	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
תואר שני (L.L.M) במשפטים +חטיבה במנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב תואר ראשון (L.L.B) במשפטים אוניברסיטת תל-אביב	השכלה:
2009 – היום: מייסדת פילצר סומך, עורכי דין. 2015- היום: יועצת משפטית וסמנכ"לית איגוד החברות הציבוריות. 2011- היום: מנהלת אקדמית ומרצה בכירה –קורסי דירקטורים, המי"ל- המרכז הישראלי לניהול. 2021- היום: יו"רית ועדת מינויים, איגוד הדירקטורים הישראלי.	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
קידויאם בע"מ - פיתוח וייצור מוליכי על בטמפרטורת החדר. אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ - פיתוח, ייצור ושיווק מערכות אלקטרוניקה ומחשוב מתקדמות.	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד:
כן	האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:

ניר מאור	שם פרטי ושם משפחה:
051787315	מספר זיהוי:
9.11.1953	תאריך לידה:
זיכרון יעקב, הפלמ"ח 9, 3094609	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	אזרחות/נתינות:
17.02.2022	תאריך תחילת כהונה כדירקטור של החברה:
ועדת ביקורת/תגמול, ועדת מאזן	האם חבר בועדה/ות הדירקטוריון:
דירקטור בלתי תלוי	האם דירקטור חיצוני/בלתי תלוי (כהגדרתו בחוק החברות):
בעל כשירות מקצועית	האם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית/דירקטור חיצוני מומחה:

לא	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת, של חברה קשורה או של בעל עניין: האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד: השכלה:
לא	BA לימודי ארץ ישראל אוני' חיפה MA גיאוגרפיה אוני' חיפה MA כלכלה ומנהל עסקים, אוני' באר שבע מרצה באוניברסיטת חיפה מנהל מוזיאון ההעפלה, משרד הביטחון
אינן	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות: תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או שבהם מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם תאגיד: האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות:
לא	

### תקנה 26א: נושאי משרה בכירה

להלן פרטים אודות נושאי המשרה הבכירה בחברה, שאינם מכהנים כדירקטורים:

שם פרטי ושם משפחה:	אסף אלוני
מספר זיהוי:	023831829
תאריך לידה:	15.07.1968
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה בכירה בחברה:	01.01.2015
תפקיד אותו ממלא נושא המשרה בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה:	סמנכ"ל שיווק
האם נושא המשרה הינו מורשה חתימה עצמאי בחברה:	לא
האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא
השכלה:	תואר ראשון במדעי המחשב ומנהל עסקים, האוניברסיטה העברית בירושלים
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	עובד החברה

שם פרטי ושם משפחה:	יזהר רונן
מספר זיהוי:	038890950
תאריך לידה:	26.06.1976
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה בכירה בחברה:	1.1.2015
תפקיד אותו ממלא נושא המשרה בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה:	סמנכ"ל מחקר ופיתוח
האם נושא המשרה הינו מורשה חתימה עצמאי בחברה:	לא
האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא
השכלה:	תואר ראשון במדעי המחשב, המכללה האקדמית של תל אביב-יפו
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	עובד החברה

שם פרטי ושם משפחה:	איתן מגר
מספר זיהוי:	055007249
תאריך לידה:	19.12.1957
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה בכירה בחברה:	15.11.2016
תפקיד אותו ממלא נושא המשרה בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה:	סמנכ"ל תפעול ושירותים מקצועיים
האם נושא המשרה הינו מורשה חתימה עצמאי בחברה:	לא
האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא
השכלה:	תואר ראשון במדעי המחשב, הטכניון
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	סמנכ"ל הנדסה בחברה מנהל אגף הנדסה, פלאפון

שם פרטי ושם משפחה:	עמיחי גראוס
מספר זיהוי:	033128653
תאריך לידה:	26.07.1976
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה בכירה בחברה:	24.10.2021
תפקיד אותו ממלא נושא המשרה בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה:	סמנכ"ל כספים
האם נושא המשרה הינו מורשה חתימה עצמאי בחברה:	לא
האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא
השכלה:	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב אוניברסיטת תל אביב
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מנהל מחלקת הכספים בחברת סיקינג אלפא. סמנכ"ל כספים בחברת מדיסק.

שם פרטי ושם משפחה:	גב' שרון שרביט
מספר זיהוי:	036899540
תאריך לידה:	25.2.1985
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה בכירה בחברה:	מרץ 2017
תפקיד אותו ממלא נושא המשרה בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין בחברה:	סמנכ"לית כספים הגב' שרביט הינה עובדת של חברת סגמנט ניהול ישראל בע"מ, המעניקה לחברה שירותים בתחום החשבונאי/פיננסי על פי הסכם למומן שירותים
האם נושא המשרה הינו מורשה חתימה עצמאי בחברה:	לא
האם הוא בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה:	לא
השכלה:	רואת חשבון מוסמכת, המכללה למנהל
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	חשבת ומנהלת כספים

שם פרטי:	דניאל שפירא
תפקיד:	מבקר פנימי
תחילת כהונה:	21 במרץ 2021
מספר זיהוי:	052755998
תאריך לידה:	21.7.1954
אזרחות:	ישראלית
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	לא
השכלה:	בוגר כלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בר אילן.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מבקר פנימי של חברות ישראליות הנסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בנאסד"ק ובאירופה.

### נושאי משרה שכהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדוח ועד למועד הדוח

בתקופת הדוח (לאחר תאריך התשקיף) לא הסתיימה כהונתם של נושאי משרה בחברה.

### תקנה 26ב: מורשי חתימה עצמאיים

למועד הדוח, לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968.

### תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד

משרד זיו האפט (BDO) מרחוב דרך מנחם בגין 48, תל-אביב, 6618001, מגדל בית אמות. למיטב ידיעת החברה, משרד רואה החשבון המבקר או מי משותפיו אינם בעלי עניין או בני משפחה של בעל עניין או של נושא משרה בכירה בחברה.

## **תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון**

ביום 19 ביולי 2021 וביום 22 בנובמבר 2021, טרם הפיכתה של החברה לתאגיד מדווח, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה שינויים בתקנון החברה, לרבות אימוץ של תקנון חברה ציבורית בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף. לפרטים אודות תקנון החברה למועד הדוח ראו דיווח מידי של החברה מיום 7 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-177405).

## **תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים**

### **א. המלצות הדירקטוריון בפני האסיפה הכללית והחלטות הדירקטוריון שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בדבר:**

1. **תשלום דיבידנד או ביצוע חלוקה בדרך אחרת או חלוקת מניות הטבה:** אין.
  2. **שינוי ההון הרשום או המונפק של התאגיד:** לפירוט אודות החלטות הדירקטוריון אודות השינויים בהון התאגיד בתקופת הדוח ראו סעיף 3.2.2 לתשקיף וסעיף 3 בפרק תיאור עסקי החברה (פרק א' לדוח זה).
  3. **שינוי תזכיר או תקנון התאגיד:** ראו תקנה 28 לעיל.
  4. **פדיון ניירות ערך בני פדיון:** אין.
  5. **פדיון מוקדם של איגרות חוב:** אין.
  6. **עסקה שאינה בהתאם לתנאי השוק, בין התאגיד לבעל עניין בו:** אין.
- ב. החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בתקנת משנה (א):** אין.
- ג. החלטות אסיפה כללית מיוחדת:**

1. ביום 19 ביולי 2021 (טרם הפיכת החברה לציבורית) התקיימה אסיפה כללית מיוחדת של בעלי מניות החברה במסגרתה התקבלו כל הצעות ההחלטה בנושאים שעל סדר היום, כדלקמן: (1) תיקון תקנון החברה; (2) שינוי ההון הרשום; (3) אישור התקשרות בהסכמים לרכישת מניות בין החברה לבין צדדים שלישיים והנפקת מניות חדשות בהתאם להסכמים; (4) הענקת כתבי אופציה לעובדים; (5) אישור מענקים כספיים חד פעמיים למר גיורא סניפר (מנכ"ל ודירקטור) ולמר עומר גבע (יו"ר הדירקטוריון) בקשר עם הנפקה ראשונה לציבור.
2. ביום 22 בנובמבר 2021 (טרם הפיכת החברה לציבורית) התקיימה אסיפה כללית מיוחדת של בעלי מניות החברה במסגרתה התקבלו כל הצעות ההחלטה בנושאים שעל סדר היום, כדלקמן: (1) תיקון תקנון החברה; (2) אישור שינוי הון מניות החברה; (3) המרת מניות מועדפות למניות רגילות; (4) חידוש ביטוח נושאי משרה; (5) אישור טבלת ההון; (6) אישור כתבי פטור ושיפוי לנושאי משרה בחברה; (7) אישור תקופת כהונתם של הדירקטורים המכהנים עד האסיפה השנתית הבאה; (8) אישור מדיניות תגמול של החברה; (9) עדכון תנאי העסקתם של מר עומר גבע (יו"ר הדירקטוריון) ומר גיורא סניפר (מנכ"ל ודירקטור); (10) מינוי הגב' ענת טרייבטש לדירקטורית בלתי-תלויה ואישור תנאי כהונתה; (11) התקשרות בהסכמי הלוואות המירות להון; (12) אישור ואשרור של החלטות קודמות של דירקטוריון החברה.
3. ביום 9 בפברואר 2022 התקיימה אסיפה כללית מיוחדת של בעלי מניות החברה במסגרתה אושר ברוב הנדרש מינויין של גב' ענת טרייבטש ושל גב' ענת פילצר-סומך לדירקטוריות חיצוניות בחברה לתקופת כהונה ראשונה בת שלוש (3) שנים, שתחילתה במועד אישור האסיפה. כן אישרה האסיפה הכללית כי הגב' טרייבטש והגב' פילצר-סומך תהיינה זכאיות

במסגרת כהונתן כדירקטוריות חיצוניות כאמור לגמול השתתפות וגמול שנתי בהתאם לסכומים המרביים כאמור בתקנות הגמול; לכיסוי ביטוחי במסגרת פוליסת הביטוח לנושאי משרה ודירקטורים בה מבוטחים יתר נושאי המשרה והדירקטורים בחברה; ולכתב פטור ושיפוי לנושאי משרה ודירקטורים, כמקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-02242) ודיווח מיידי מיום 10 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-017152) בדבר תוצאות האסיפה.

#### **תקנה 29א: החלטות החברה**

- (1) **אישור פעולות לפי סעיף 255 לחוק החברות: אין.**
- (2) **פעולה לפי סעיף 254(א) לחוק החברות אשר לא אושרה: אין.**
- (3) **עסקאות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות**  
ראו ההחלטות המפורטות בתקנה 29 לעיל.
- (4) **פטור, התחייבות לשיפוי וביטוח לנושאי משרה**
  1. למועד הדוח, תקנון החברה ומדיניות התגמול לנושאי משרה של החברה כוללים הוראות לעניין פטור, התחייבות לשיפוי וביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה. מדיניות התגמול של החברה אשר בתוקף למועד הדוח, צורפה כנספח 8.3 לתשקיף.
  2. **כתבי פטור ושיפוי**  
למועד הדוח, זכאים הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, כחלק מתנאי כהונתם, לפטור והתחייבות לשיפוי בנוסח שאושר על ידי האסיפה הכללית ביום 22 בנובמבר 2021. נוסח כתב הפטור והשיפוי צורף כנספח 8.2 לתשקיף.
  3. **ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**  
למועד הדוח, לחברה פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים בתוקף, שתנאיה הינם, כדלקמן: כיסוי של 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופה, פרמיה שנתית של כ-39 אלפי דולר ארה"ב. השתתפות עצמית – 15 אלפי דולר לכל תביעה בישראל שאינה בני"ע; 35 אלפי דולר לכל תביעה שאינה בני"ע המוגשת בכל העולם למעט בארה"ב וקנדה; 75 אלפי דולר לכל תביעה שאינה בני"ע המוגשת בארה"ב וקנדה; ו- 100 אלפי דולר לתביעות בני"ע. תקופת הביטוח הינה 12 חודשים מיום 8 בדצמבר 2021. הביטוח מורחב לכסות תביעות בגין התשקיף וכן מורחב לכסות תביעות ני"ע המוגשות נגד החברה. הביטוח כולל כיסוי רטרואקטיבי מיום הקמת החברה.

---

ג'ורא (גרג) סניפר  
מנכ"ל ודירקטור

---

עומר גבע  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 29 במרץ 2022

קונטיניואל בע"מ  
דוח תקופתי לשנת 2021

- פרק ה' -

הצהרות מנהלים

## הצהרת מנהלים

### 1. הצהרת מנכ"ל

אני הח"מ, גיורא גרג סניפר, המכהן כמנכ"ל של קונטיניואל בע"מ ("התאגיד") מצהיר בזה כי:

1.1. בחנתי את הדוח התקופתי של התאגיד לשנת 2021 ("הדוחות");

1.2. 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;

1.3. 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;

1.4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

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

תאריך: 29 במרץ, 2022

---

גיורא גרג סניפר,

מנכ"ל ודירקטור

אני הח"מ, עמי גראוס, המכהן כסמנכ"ל הכספים של קונטיניואל בע"מ ("התאגיד") מצהיר בזה כי:

2.1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של התאגיד לשנת 2021 ("הדוחות");

2.2. 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;

2.3. 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;

2.4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

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

תאריך: 29 במרץ, 2022

---

עמי גראוס,

סמנכ"ל כספים