



מטריקס אי.טי. בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2022



תוכן העניינים

פרק א'

תאור עסקי התאגיד

פרק ב'

דוח דירקטוריון

פרק ג'

דוחות כספיים

פרק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

פרק ה'

דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

פרק א'

תאור עסקי התאגיד



תוכן העניינים

5	1. פעילות מטריקס ותיאור התפתחות עסקיה
7	2. תחומי הפעילות
9	3. השקעות שבוצעו בהון מטריקס ועסקאות במניותיה
9	4. חלוקת דיבידנדים
9	5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של מטריקס
10	6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים
16	7. תיאור פעילותה של מטריקס לפי תחומי הפעילות
16	7.1 פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל
29	7.2 פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
33	7.3 תחום מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
37	7.4 תחום תשתיות ענן ומחשוב
43	7.5 תחום הדרכה והטמעה
45	8. צבר הזמנות
47	9. עונתיות
48	10. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים
49	11. הון אנושי
53	12. הון חוזר
54	13. מימון
55	14. מיסוי
56	15. מגבלות ופיקוח על פעילות מטריקס
57	16. הליכים משפטיים
58	17. יעדים ואסטרטגיה עסקית
61	18. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים
62	19. דיון בגורמי סיכון
69	20. מילון מונחים

1. פעילות מטריקס ותיאור התפתחות עסקיה

1.1. כללי

מטריקס אי.טי בע"מ¹ ("החברה"), ביחד עם חברות הבנות שלה, הינה חברה הפועלת בתחומי פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע (Information Technology – IT), ייעוץ וניהול.

קבוצת מטריקס מעסיקה כ- 11,200 אנשי תוכנה, חומרה, הנדסה, אינטגרציה והדרכה, המספקים שירותים בתחומי טכנולוגיית מידע וניהול מתקדמים למאות לקוחות בשוק הישראלי, וכן ללקוחות בשוק האמריקני, תוך התמחות בענפי הבנקאות והפיננסים, הייטק וסטארט-אפים, תעשייה ומסחר, חינוך ואקדמיה, בריאות, ביטחון, תחבורה, ממשלה והמגזר הציבורי. כן עוסקת הקבוצה במכירה, שיווק מוצרי תוכנה וחומרה של מגוון רחב של יצרנים מהארץ ומהעולם ובאספקת שירותי ייעוץ, ניהול פרויקטים וייעוץ הנדסי רב תחומי. הפתרונות, השירותים והמוצרים אותם הקבוצה מספקת נועדו לשפר את יכולת התחרות של לקוחותיה בשווקים בהם הם פועלים, באמצעות מתן מענה לצרכיהם הייחודיים בתחום ה-IT, בתחום היעול התפעולי ובתחום הניהולי וההנדסי.

1.2. רכישה או מכירה של נכסים בהיקף מהותי

1.2.1. ביום 24 באפריל, 2022 הושלמה העסקה במסגרתה מכרה החברה אחזקות המהוות 45.2% מהון המניות המונפק של חברת הבת אינפיניטי לאבס אר. אנד די. בע"מ ("אינפיניטי"), וזאת תמורת סך של 154.5 מיליון ₪, באופן שלאחר השלמת העסקה, נותרה החברה עם אחזקה של 4.9% מהון מניות אינפיניטי. בעקבות העסקה רשמה החברה רווח הון, נטו ממס, בסך כ- 121 מיליון ₪, וחדלה לאחד את אינפיניטי בדוחות הכספיים (נכללה במגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל) החל מהרבעון השני של שנת 2022. לפרטים נוספים ראה ביאור 3 לדוחות הכספיים.

1.2.2. ביום 20 ביוני 2022, השלימה החברה את רכישת רדט ציוד ומערכות 1993 בע"מ, המשווקת פתרונות ומערכות למגוון רחב של טכנולוגיות ובכלל זה, מערכות בקרה ואוטומציה, ציוד בדיקה ומדידה (צב"ד), פתרונות טכנולוגיים מתקדמים עבור בדיקת תקשורת נתונים, EMC ו-RF (Radio Frequency), ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות חברות בינלאומיות. רדט מאוחדת בדוחות הכספיים של החברה החל מהרבעון השלישי לשנת 2022 במגזר תשתיות ענן ומחשוב. לפרטים נוספים ראה ביאור 3 לדוחות הכספיים.

1.2.3. ביום 1 בינואר 2023, לאחר מועד הדוחות הכספיים, השלימה החברה את רכישת חברת זברה א.ג.ר בע"מ, העוסקת בהפצת פתרונות בתחומי אבטחת מידע ותקשורת נתונים. זברה תאוחד בדוחות הכספיים של החברה החל מהרבעון הראשון של שנת 2023, במסגרת מגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה. לפרטים נוספים ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים.

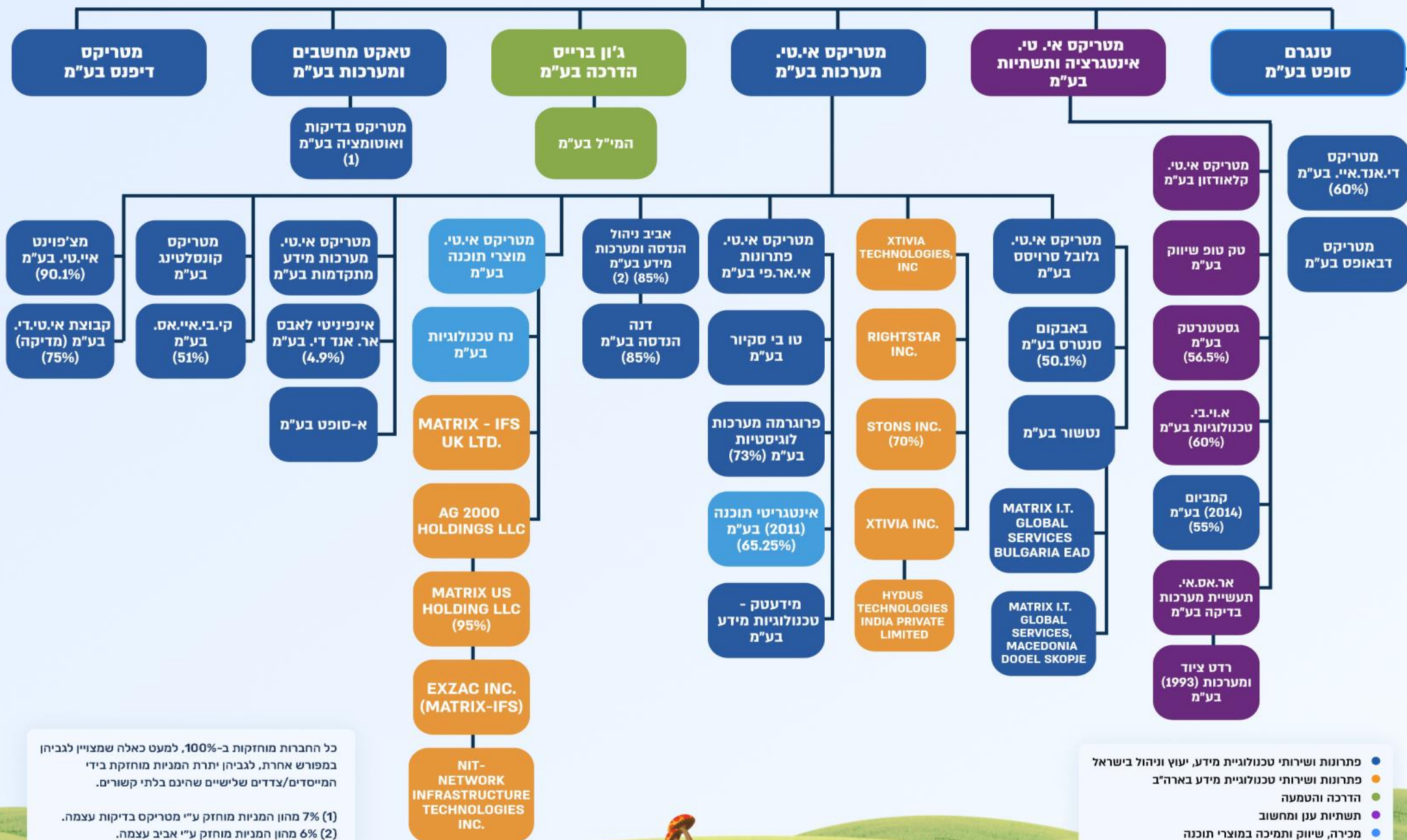
1.3. מבנה אחזקות

להלן תרשים אחזקות החברה בקבוצת מטריקס² נכון למועד הדוח השנתי של החברה לשנת 2022 ("הדוח") בסיווג לפי תחומי פעילות:

¹ החברה התאגדה בישראל ביום 12 בספטמבר 1989 והינה חברה ציבורית אשר מניותיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בחודש מאי 1993.

² התרשים כולל חברות מהותיות ונוספות. יובהר כי בנוסף לאחזקות בחברות שבתרשים, לחברה אחזקות בחברות נוספות.

מטריקס אי.טי. בע"מ



2. תחומי הפעילות

לקבוצה חמישה (5) תחומי פעילות – (1) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל; (2) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב; (3) מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה; (4) תשתיות ענן ומחשוב; וכן (5) הדרכה והטמעה – המספקים פתרונות, שירותים ומוצרים, בעיקר לסקטורים הבאים של לקוחות ("סקטורים"): בנקאות ופיננסים, הייטק וסטארט-אפים, ממשלה והמגזר הציבורי, ביטחון, תחבורה, בריאות, תעשייה, קמעונאות ומסחר, חינוך ואקדמיה. בתוך כל אחד מהסקטורים פועלות מחלקות ייעודיות, המתמחות באספקת פתרונות ספציפיים לסקטור הלקוחות המסוים בו הן פועלות וכן מנהלות ומבצעות פרויקטים עבור גופי הרוחב של החברה.

ההתמחות בסקטורים השונים באה לידי ביטוי בהיבטים היישומיים, המקצועיים והשיווקיים של אותו סקטור. בהתאם, בכל סקטור מפותחת תשתית מקצועית ושיווקית, הנדרשת לתמיכה הייעודית באותו סקטור.

להלן טבלת התפלגות באחוזים של לקוחות החברה, לפי שיוך סקטוריאלי, לכלל פעילות החברה לשנת 2022:

תחום	אחוז
בנקאות, פיננסים וביטוח	19.7%
הייטק	14.8%
ממשלה	16.9%
בטחון	8.1%
תעשייה	5.9%
תחבורה	5.7%
בריאות	4.9%
תקשורת	3.7%
קמעונאות	2.9%
תחומים אחרים	17.4%

בנוסף לחמישה תחומי הפעילות הממוקדים, במפורט לעיל, מפעילה קבוצת מטריקס גופים רוחביים, המעניקים שירותים מתמחים לכל תחומי הפעילות ולסקטורים השונים:

- מרכזי התמחות - קבוצה של 27 מרכזי התמחות (Centers of Excellence – CoE), בנושאים דוגמת: Digital, Open Source, DevOps, Learning Technology, Security & Cyber, Data, Mobile, Experience, Cloud, Smart Campus, Low Code, CRM, ERP, Agile & ALM ועוד. מרכזי ההתמחות מושתתים על תפיסה ארגונית שמטרתה לתת ערכים מוספים מקצועיים-טכנולוגיים מהותיים הן לצוותי הפיתוח של החברה והן ללקוחות החברה, ובכלל זה: קבוצות מומחים המתמחות בתחומי התוכן, ניסיון מעשי בטכנולוגיות התמחותיות, מעטפת מימוש (הכוללות, בין היתר, מתודולוגיות ו- best practices) המקצרות זמני העלאה לאוויר ומקטינות סיכונים, ליווי טכנולוגי של צוות ה-CTO בחברה ועוד.

- שירותי ייעוץ ניהולי והנדסי מקיפים, משלב גיבוש האסטרטגיה והייעוץ הניהולי ועד לשלבי הביצוע והטמעת השינוי, ובכלל זאת ניהול פרויקטים מורכבים, לרבות פרויקטים הנדסיים, פרויקטי פיקוח הנדסי רחבי היקף, בפרט בתחום התחבורה, ופרויקטים בתחום התכנון ואיכות הסביבה ובתחום התחבורה, וכן שירותי ייעוץ הנדסי רב-תחומי ושירותי ייעוץ ויישום בתחום ניהול של שרשרת אספקה וניהול לוגיסטי-תפעולי.

- מטריקס שירותי R&D ואופשור המספקת שירותי פיתוח תוכנה ושירותי בדיקות והבטחת איכות תוכנה במודל OFFSHORE ו- NEARSHORE.

להלן תיאור תמציתי של חמשת תחומי הפעילות:

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל

הפעילות בתחום זה מתמקדת בעיקר בפיתוח מערכות טכנולוגיות רחבות היקף ומתן שירותים נלווים, לרבות ייעוץ וניהול, ביצוע פרויקטי אינטגרציה של מחשוב ותוכנה, מיקור חוץ (Outsourcing), ניהול פרויקטי תוכנה, פיתוח תוכנה, בדיקות תוכנה ו-QA וכן שיפור מערכות טכנולוגיות קיימות ושדרוגן. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה שירותי ייעוץ ניהולי וייעוץ הנדסי ותפעולי רב-תחומי, ובכלל זה פיקוח על פרויקטים הנדסיים מורכבים ובפרט פרויקטי תשתית, הכל בהתאם לצרכיו הספציפיים של הלקוח ובהתאם לנושאי ההתמחות המקצועיים הנדרשים בכל מקרה לגופו.

פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע בארה"ב

הפעילות בתחום זה, המבוצעת באמצעות שתי זרועות – MATRIX US HOLDING ו-XTIVIA, המחזיקות, כל אחת מהן, מספר חברות בנות בארה"ב. הפעילות כוללת אספקת פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה-GRC, ובכלל זה פעילות בנושאים הבאים: ניהול סיכונים פיננסיים (Financial Risk Management), ניהול מניעת הונאות (Fraud Prevention), מניעת הלבנת הון (Anti Money Laundering), בקרת מסחר (Trade Surveillance), שירותי תשלום בנקאיים (Payment Services) ואבטחת ציוד לרגולציה (Compliance) בנושאים אלה, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום הציות לרגולציה הפיננסית ושירותי יישום ותפעול רגולציה, וכן שירותי IT Help Desk and Desktop Support ושירותי Electronic Medical Records (EMR) - Clinical Support מתמחים לתחום ה-Healthcare.

כמו כן כולל תחום פעילות זה אספקת פתרונות ושירותים טכנולוגיים מתמחים בתחומים: פורטלים, BI, CRM, DBA ו-EIM, פתרונות ייעודיים לשוק ה-Government Contracting בארה"ב, שירותי הפצת מוצרי תוכנה. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה שירותים מקצועיים ופתרונות Off-Shore לרבות באמצעות עובדים במרכזי הפעילות של החברה בהודו ושירותים מקצועיים ופרויקטים באמצעות כח אדם מרחבי קבוצת מטריקס, כשער למודל עסקי של יצוא שירותי החברה ומוצריה בארה"ב.

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הפעילות בתחום זה מתמקדת בעיקר במכירה והפצת מוצרי תוכנה (בעיקר של יצרני תוכנה מחו"ל) בתחומים שונים ומגוונים ומתן שירותי תמיכה מקצועית במוצרים אלה ללקוחות וכן פרויקטי הטמעה, הדרכה, תמיכה ותחזוקה במוצרים ובמערכות המשולבות.

תשתיות ענן ומחשוב

פעילות החברה בתחום זה מתמקדת בעיקר במתן פתרונות מחשוב לתשתיות מחשבים, מגוון פתרונות ושירותים בתחום מחשוב ענן (באמצעות היחידה העסקית המתמחה בתחום זה של החברה – CloudZone), פתרונות תקשורת, שיווק ומכירה של חומרה, רישיונות תוכנה וציוד היקפי ללקוחות עסקיים, ביחד עם אספקת שירותים מקצועיים נלווים, פתרונות מולטימדיה ומוקדי שליטה ובקרה, פתרונות מיכון משרדי והדפסה, מגוון שירותים בתחום ה-Data וה-Big Data, באמצעות היחידה העסקית המתמחה של החברה – DataZone וכן ייצוג יצרנים מובילים של ציוד בדיקה ומדידה, פתרונות תקשורת וסייבר ו-RF, פרויקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה, שירותי כיוול בטכנולוגיות מתקדמות ומתן פתרונות וידאו תעשייתי ועיבוד תמונה המותאמות לצרכי הלקוח, באמצעות היחידות העסקיות המתמחות בתחום זה – רדט ציוד ומערכות ואסיו ויז'ן.

הדרכה והטמעה

הפעלת מרכזי הדרכה בהם מועברים קורסים מתקדמים לאנשי היי-טק, קורסי יישומים וקורסי הכשרה מקצועית והסבה מקצועית וכן קורסים בתחום המיומנויות הרבות והכשרת מנהלים, ואספקת שירותי הדרכה והטמעה של מערכות מחשב ישירות לארגונים ומיקור חוץ ו-BPO של ניהול מרכזי הדרכה ללקוחות וכן אספקת מגוון שירותים מקצועיים ע"י הבוגרים המצטיינים של הכשרות החברה, בפורמט מיקור חוץ.

3. השקעות שבוצעו בהון מטריקס ועסקאות במניותיה

בשנים 2021-2022 ועד למועד הדוח, לא בוצעו השקעות בהון התאגיד (שלא במסגרת מימוש אופציות או מימוש יחידות מניה חסומות (RSU) על ידי נושאי משרה), וכן לא בוצעו במניות החברה עסקאות מהותיות על ידי בעלי העניין מחוץ לבורסה.

לפרטים אודות תשלומים מבוססי מניות ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים.

4. חלוקת דיבידנדים

4.1. לפרטים אודות הדיבידנדים שחילקה החברה במהלך השנים 2021 ו-2022 ועד למועד פרסום הדוח ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.

4.2. יתרת רווחים
ליום 31 בדצמבר 2022, מסתכמים יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה (יתרת העודפים) בסך של כ-561,777 אלפי ש"ח.

4.3. מדיניות דיבידנד
לפרטים אודות מדיניות חלוקת הדיבידנד ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.

4.4. מגבלות על יכולת התאגיד לחלק דיבידנד
לפרטים אודות אמות המידה הפיננסיות להן התחייבה החברה, ראה ביאורים 10ד' ו-19 לדוחות הכספיים.

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של מטריקס

למידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה ראה ביאורים 1א' ו-24 לדוחות הכספיים וסעיפים 1.2.3 ו-1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

6.1 לפרטים בדבר הסביבה העסקית ושינויים בה, לרבות העלייה בשיעור האינפלציה והריבית ותנודתיות בשע"ח, ראו סעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון.

6.2 החברה פועלת בשני שווקים גיאוגרפיים עיקריים – ישראל וארה"ב³.

6.2.1 השוק בישראל

א. מגמות עולמיות:

ביקושי שוק ה-IT בישראל מושפעים ישירות ממגמות עולמיות בתחום זה. להלן מפורטות בסעיף זה המגמות העולמיות בתחום זה לשנת 2022, אשר באו לידי ביטוי גם בשוק ה-IT הישראלי.

(1) שנת 2022 היתה צפויה מלכתחילה להיות חלשה יותר מ-2021 (שהיתה שנה של האצה וצמיחה מפצה על השלכות גלי הקורונה בשנת 2020) – אבל עדיין בעלת גידול משמעותי. בפועל, בגלל בשל האירועים העולמיים, במרכזם ובכללם המלחמה באוקראינה וגלי ההדף של המלחמה, הסגרים בסין והשפעתם על הכלכלה, פעילות ה-IT בשנת 2022 היתה חלשה יותר מהתחזיות. חברת המחקר גרטנר⁴ צפתה לשנת 2022 גידול של כ-5.1% בהוצאות ה-IT ובפועל 2022 הסתיימה (ברמה הגלובלית, לפי הערכת גרטנר) בקיטון של כ-0.2%⁵ ובניטרול תנודות שערי המטבע, גידול קל של כ-0.8%, ושנת 2023 צפויה להנות מגידול של 2.4% בלבד. לפי פורסטר⁶, הוצאות ה-IT הגלובליות עלו בשנת 2022 בכ-0.3% (לעומת תחזית של כ-6.7%) והן צפויות להערכת פורסטר לעלות בשנת 2023 בכ-4.7%.

(2) בניתוח השוק על פי גרטנר, חלק ניכר מהירידה נובע מירידה חדה מאד בהשקעות באמצעי הקצה (תחנות עבודה, מכשירי סלולאר), שהגיעה לכדי ירידה של כ-10.6% בהשוואה לשנת 2021⁷. כאשר מנטרלים את הירידה של אמצעי הקצה (אמצעי הקצה מינוריים יחסית בתמהיל ההכנסות של החברה) – אזי מדובר בעלייה של כ-2.3%, קרי: פחות מחצי מהתחזית.

התחומים בהם היתה ירידה משמעותית ב-2022:

מעבר לנושא ה-Devices המוזכר לעיל, שבו קיימת הערכה של ירידה בכ-10.6%, גרטנר מעריכים באותו מחקר גם ירידה מתונה יותר של כ-2.4% בשוק שירותי התקשורת.

התחומים בהם היה גידול בשנת 2022:

על פי גרטנר, ההשקעות בתוכנה גדלו בשנת 2022 בכ-7.1% ובניטרול תנודות בשערי המטבע⁸ בכ-12.1% בהשוואה להשקעות בתוכנה בשנת 2021, לרבות גידול בתוכנות תשתית, תוכנות יישומיות ותוכנות וורטיקליות. רוב הגידול היה בתוכנה כשירות.

³ קיימת גם פעילות בהיקף לא מהותי באירופה.

⁴ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-01-18-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-five-point-1-percent-in-2022>

⁵ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-01-18-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-2-percent-in-2023>

⁶ https://www.forrester.com/report/european-tech-market-outlook-by-country-2021-to-2022/RES176894?ref_search=1051634_1645482187974

⁷ "During the height of the pandemic, employees and consumers had technology refreshes of tablets, laptops and mobile phones due to remote work and education," said Lovelock. "Without a compelling reason for an upgrade, device assets are being used longer and the market is suffering."

⁸ Forecast Analysis: IT Spending, Worldwide, Gartner, ID G00778744

- (3) על פי פורסטר⁹, התחומים הבולטים במיוחד בתחום התוכנה האפליקטיבית הם: CRM (גידול של כ-11.9%), תוכנות וורטיקליות (גידול של כ-13.3%), ERP (גידול של כ-10.5%), ניהול תוכן וקולברציה (גידול של כ-11.9%) ותוכנות הנדסיות (גידול של כ-9.9%).
- על פי אותו דוח של פורסטר, בולטים במיוחד בתחום התוכנות התשתיות, תוכנות סייבר ואבטחת מידע (גידול של כ-15.4%), תוכניות ניהול טכנולוגיה (גידול של כ-13.1%) ותוכנות דאטה (גידול של כ-12.8%).
- (4) לפי גרטנר¹⁰, ההשקעות בשירותי IT, בניטרול תנודות בשערי מטבע, לרבות ייעוץ, פיתוח ויישום אפליקציות, שירותים מנוהלים ו-BPO, עלו בכ-9.6% בהשוואה לשנת 2021.
- מבחינת וורטיקלים, על פי אותו דוח, הוורטיקלים שבהם היה הגידול המשמעותי ביותר בשנת 2022, הם: בנקאות, תשתיות, השקעות, ממשלה ובריאות (כולם מעל 6%, בריאות קרוב ל-12%, והכל בניטרול תנודות בשערי מטבע).
- (5) הגידול בתחום הסייבר משמעותי מאוד, ולא רק בתחום התוכנה. על פי גרטנר¹¹ הגידול ב-2022 בתחום הסייבר הינו כ-7.2% כאשר אבטחת מידע אפליקטיבית ואבטחת מידע בענן, גדלו ביותר מ-20%.
- (6) בתחום הענן - על פי פורסטר¹² סך ההשקעות בענן צפויים לגדול בכ-23% בהשוואה לשנת 2021 ועל פי גרטנר¹³ הגידול הצפוי הוא כ-20.7%. תחום הענן התשתיתי (IaaS) צפוי לגדול ב-2022 בכמעט 30%.
- (7) גידול משמעותי נוסף הוא בתחום ה-Data וה-AI. על פי IDC¹⁴ ההשקעות בתחום זה גדלו בכ-19% ב-2022.
- הכניסה של מודלים ג'נרטיביים של AI, כגון ChatGPT, Dall-e, Midjourney ואחרים, הציתו את הדמיון של עסקים וארגונים וביססו את ההבנה שצפויות תמורות משמעותיות באופן שבו ארגונים פועלים, בתפקידים ובמיומנויות הנדרשים ובתרומה של AI לשורה התחתונה של ארגונים.
- בהתאם לכך, ההשקעות ב-AI גדלות משמעותית. לפי מקינזי¹⁵ מ-2017 היקף השימוש ב-AI גדל פי 2.5 ועל פי IDC¹⁶ צפוי להיות גידול של כ-26% משנה לשנה בשנים הקרובות, קצב צמיחה שהוא כפי 4 גבוה יותר מהגידול הממוצע הצפוי לכלל תקציבי ה-IT.
- (8) גם תחום המרחבים החכמים, המשלב IOT, AI, דאטה ועוד, נהנה מגידול משמעותי. לפי ה-Business Insiders¹⁷ התחום גדל ב-2022 בכ-19% ברמה הגלובלית.
- האמור לעיל בנוגע לשוק ה-IT הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על ניתוחים, מידע פומבי ועל הערכות אנליסטים, נכון למועד הדוח. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק, מהמצב הכלכלי במשק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

⁹ Global Software Industry Forecast, 2022, Forrester

¹⁰ Forecast Analysis: IT Spending, Worldwide, Gartner, ID G00778744

¹¹ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-10-13-gartner-identifies-three-factors-influencing-growth>

¹² The Public Cloud Market Outlook, 2022 To 2026, Forrester

¹³ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-10-31-gartner-forecasts-worldwide-public-cloud-end-user-spending-to-reach-nearly-600-billion-in-2023>

¹⁴ <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prEUR250058223>

¹⁵ <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-in-2022-and-a-half-decade-in-review>

¹⁶ <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS49670322>

¹⁷ <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/smart-building-market-101198>

ב. סביבה כללית בישראל

בימים אלו מקדמת ממשלת ישראל שינויים במערכת המשפט. השינויים המוצעים מעוררים מחלוקות, ועל פי פרסומים בתקשורת ודעות של מומחים שונים, השפעותיהם, המחלוקת סביבם והתנהלות הצדדים בקשר אליהם עלולים להשפיע לרעה על כלכלת ישראל. מאחר שעיקר פעילותה של החברה בישראל, הרעה במצב המשק הישראלי, ככל שתתרחש, עלולה להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

נכון למועד הדוח, אין ביכולתה של החברה להעריך את ההשפעות העתידיות של כלל הגורמים האמורים לעיל, ככל שתהיינה, על המשק הישראלי, על ענף ה-IT בישראל בכלל ועל פעילותה של החברה.

האמור לעיל בקשר להתפתחות עתידית בסביבה הכללית בישראל בה פועלת החברה ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילותה, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על מידע פומבי ועל הערכות, נכון למועד הדוח, אשר אינם ודאיים ואינם בשליטת החברה. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי.

ג. שנת 2021 אופיינה בשיאים בכל הקשור למחסור בהון אנושי טכנולוגי ובמקצועות נלווים, לתחרות חריפה על כל מועמד/ת ועובד/ת וקשיים רבים הן באיתור וגיוס מועמדים/ות מתאימים/ות והן בשימור כח אדם מקצועי איכותי¹⁸. אף כי בשנת 2022 ניכרה האטה משמעותית בתחום ההייטק בארץ ובעולם, אשר באה לידי ביטוי, בין השאר, בצמצומים ובפיטורי עובדים במגזר ההייטק, חלק גדול מהפוטרים נקלטו חזרה לעבודה בתחום, שעדיין סובל ממחסור בכח אדם טכנולוגי. להערכת החברה, מגמת צמצום כח האדם בחלק מחברות ההייטק עשויה להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים, ולמתן את רף התגמול, כפי שחוותה בשנים האחרונות.

למחסור ולתחרות בכח אדם טכנולוגי ובמקצועות נלווים בישראל עשויות להיות השפעות מנוגדות על עסקי החברה. מחד, הוא מהווה גורם מעכב בהתפתחות עסקי החברה ויכולתה לספק את הביקושים לשירותיה בתחומים הטכנולוגיים (המפוצה במידת מה בהמשך לגידול בפעילות החברה בתחומים שאינם התחומים הטכנולוגיים), מביא לעלויות שכר של כח האדם של החברה (ובעקבות כך להקטנת מרווחי הרווחיות שלה) ולעלויות גיוס ושימור כח אדם גדולות. מאידך, הוא מגדיל את הביקוש לשירותי החברה – הן לפרוייקטים והן למסלולי שירותי המומחים המקצועיים שלה, הן לשירותי ה- Nearshore ו- Offshore המוצעים ע"י החברה וכן לשירותי ההדרכה וההכשרה המקצועית של החברה כגון ג'ון ברייס (לפרטים נוספים ראה סעיף 7.1.1. [ב] לדוח) וכן לשירותים המוצעים על-ידי החברה להכשרת כח אדם מקצועי לעולם ההייטק.

האמור בסעיף זה בנוגע לאתגרי המשאב האנושי, ולהשלכותיהם על פעילות החברה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות ההנהלה נכון למועד דוח זה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק, מהמצב הכלכלי והכללי במשק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

¹⁸ ע"פ פרסום הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "מספר המשרות הפנויות בנובמבר 2022-ינואר 2023", אשר פורסם ב-15 בפברואר 2023 - https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2023/048/20_23_048b.pdf - במשק הישראלי חסרים כ-11 אלף מהנדסים, מהם כ-7 אלף מפתחי תוכנה (ירידה של 35% לעומת 2021).

ד. בשנים האחרונות ניכרת מגמה הולכת וגוברת של לקוחות להחלפת שירותים מקצועיים (PS) בתחום ה-IT, המבוססים על תמחור זמן וחומרים (T&M), להתקשרויות מבוססות שירותים מנוהלים (managed services), המושתתות על מפרטי תוצרים (SOW) מוגדרים ותחומים, לרבות הוצאת תחומים תפעוליים מן הארגון החוצה לספקים מתמחים. המחסור החמור בכח אדם טכנולוגי (כמפורט בסעיף הקודם), מחזק מגמה זו. גם המצב הכלכלי שבגיניו יש האטה ומגמת קיצוץ בעלויות אצל יחברות גורם לביקוש עולה לפתרונם שלו.

יתרונם של ספקים הערוכים לספק פתרונות אלה נובע משילוב בין ארבעה גורמים: תשתיות קיימות, מומחיות בתחום הנדרש, פורטפוליו רחב של לקוחות בתחום ו"אלסטיות" ארגונית, המאפשרת להם להגדיל ולהקטין את המשאבים המושקעים לפי הצרכים המשתנים. יכולות אלה מאפשרות לספקים הערוכים לכך לתת הצעות ערך אטרקטיביות ללקוחות, לצד שימור ומינוף ידע ושירותים איכותיים. שירותים אלה יכולים להינתן ב-On Site, ב-NearShore או ב-OffShore (לפרטים נוספים אודות השירותים אותם מספקת החברה במודלים אלו ראה סעיף 7.1.1 לדוח).

למגמה האמורה השפעות מוגדות על עסקי החברה – מחד היא מקטינה את הביקושים בשירותים מקצועיים מבוססי T&M של החברה, מאידך, היא יוצרת ביקושים לשירותים מנוהלים אלטרנטיביים המסופקים ע"י החברה.

האמור בסעיף זה בנוגע למגמת ההתקשרויות לשירותי עובדי תוכנה מקצועיים ולהשלכותיה על פעילות החברה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

ה. מגמות כלליות נוספות, המלוות את שוק ה-IT הישראלי לאורך זמן (ובחלקן אף מואצות כהשפעת המגמות המפורטות בסעיפים הקודמים), פותחות הזדמנויות להרחבת עסקי החברה ונתח השוק שלה, כוללות בין היתר:

- התמקדות בספקים גדולים ויציבים פיננסית.
- מיזוגים ורכישות – חלק מהמגמות המפורטות לעיל מביאות לריבוי עסקות מיזוגים ורכישות של חברות IT בינוניות וקטנות על ידי חברות גדולות ובעלות אמצעים פיננסיים. מיצובה המוביל של החברה, איתנותה הפיננסית ויתרותיה הכספיות, כמו גם המוניטין והניסיון העשיר שיש לחברה בתחום המיזוגים והרכישות של חברות IT, עשויים ליצור לחברה הזדמנויות לרכוש חברות הפועלות בתחומים משלימים, המשיקים לתחומי פעילות החברה, במחירים כלכליים, יחסית לפוטנציאל הגלום בהן, ובכך להרחיב את מגוון השירותים המוצע על-ידי החברה ואת בסיס לקוחותיה.
- פעילות Offshore ו-Nearshore – הצורך המתמיד בהמשך התייעלות וחסכונות תפעול בארגונים גדולים מחד והמחסור בכח אדם טכנולוגי מאידך יוצרים תמריץ לפתרונות מוזלים וכלכליים. מגמה זו עשויה להביא להרחבת עסקי החברה בתחומים אלה במסגרת פעילות "מטריקס אופשור ושירותי R&D" ובאבקום. [לפרטים נוספים ראה סעיף 7.1.1 (ב) לדוח].
- מגמה נמשכת ומשמעותית של מעבר לשירותי ענן, המחייבים הן התמחות מקצועית בתחום זה והן קשרים עסקיים קרובים עם הספקים המובילים בתחום זה.

האמור לעיל בנוגע למגמות המלוות את שוק ה-IT, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

א. אותן מגמות טכנולוגיות גלובליות, המפורטות בסעיף 6.2.1א לעיל רלוונטיות כמובן גם ובפרט לשוק האמריקאי ובאו לידי ביטוי בשנת 2022 וצפויות להימשך בשנים הקרובות.

ב. בנוסף, שוק ה-IT בארה"ב מושפע ישירות מההתפתחויות הכלכליות במשק האמריקאי, ואכן השוק האמריקאי ב-2022, היה בגידול מתון מאד. לפי ה-¹⁹BEA (U.S. Bureau of Economic Analysis) וה-GDP האמריקאי לשנת 2022 גדל ב-2.1% שנתי לעומת 2021 (בניטרול תנודות בשערי מטבע) זאת לעומת גידול של 5.9% שנתי ב-2021 לעומת 2020.

לפי סקירה של בלומברג²⁰, אם עד לפני כמה חודשים עוד הייתה תמימות דעים לכך שהכלכלה האמריקאית בדרך למיתון, לאחרונה, התרחיש של 'נחיתה רכה' חזר לשולחן הדיונים בתרחיש סביר. גם בתחזית של דליוט²¹ לגבי הכלכלה האמריקאית, התרחיש של בלימת האינפלציה לצד גידול כלכלי נמוך הם התרחיש בעל הסבירות הגבוהה ביותר (55%).

על רקע אי הוודאות הכלכלית, האינפלציה והעלאות הריבית, מעניין לראות שהגידול בהשקעות IT בארה"ב ב-2022 גדול משמעותית מהגידול ברמה הגלובלית.

גרטנר, למשל, מעריכים כי²² בשנת 2022 בארה"ב, הגידול הצפוי בהוצאות IT (אל מול 2021), בניטרול תנודות בשערי מטבע, הינו 6.8%, והצפי לגידול בשנת 2023 הוא 6.6% (זאת לעומת גידול ברמה הגלובלית של 5.5% בשנת 2022 וגידול צפוי של 5.4% בשנת 2023).

כמו כן, חברת פורסטר צופה²³ גידול של 7.4% בשוק האמריקאי בשנת 2022 (לעומת 0.3% ברמה גלובלית) ועוד 5.4% גידול בשנת 2023 (לעומת 4.7% ברמה הגלובלית). הדוח צופה גידול של 10.1% בהוצאות תוכנה בשוק האמריקאי בשנת 2022 ו-7% בשנת 2023 וגידול של 7% בהוצאות על שירותי IT בשנת 2022 ו-5% בשנת 2023. אותו הדוח אף צופה כי הגידול הצפוי בהוצאות IT במגזר הפיננסי משמעותי יותר מכל המגזרים האחרים. מדובר בצפי לגידול של 12% בהוצאות ה-IT לשנת 2022 ו-8.9% לשנת 2023.

ג. הביקושים לשירותי החברה בתחום GRC מושפעים מדרישות הרגולציה והנחיות פעולה ודיווח בשוק הפיננסי האמריקאי משורת גופים דוגמת: SEC (Securities & Exchange Commission), FINRA, (Financial Industry Regulation Authority) CFTC, (Commodity Futures Trading) Federal Energy Regulatory (FERC) ו-NFA (National Futures Association) Commission. גופים אלה מעמידים שורה ארוכה של דרישות בקרה ודיווח בנושאים דוגמת: הכרת הלקוח (KYC - Know Your Customer), תוכניות לזיהוי הלקוח, (CIP - Customer Identification Programs), מניעת הלבנת הון (Anti Money Laundering), מניעת הונאות (Fraud Prevention), דרישות רגולציה בתחום בקרת מסחר (Trade Surveillance), כולל ציות לכללי Dodd-Frank) ועוד. בעקבות המתח בקשר עם מלחמת רוסיה-אוקראינה והאיום הסיני, בנוסף לתנודתיות בשוק המניות, הממשל נוטה ליותר רגולציה בתחום הפיננסי המייצרת דרישות חדשות בתחום ה-GRC, אשר בא לידי ביטוי בשנת 2022 בהמשך השקעת משאבים של הגופים הפיננסיים בפרויקטים ומערכות למניעת הלבנת הון ומניעת הונאות.

¹⁹ <https://www.bea.gov/news/2023/gross-domestic-product-fourth-quarter-and-year-2022-second-estimate>

²⁰ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-01-26/us-economy-expands-at-a-faster-than-expected-2-9-pace>

²¹ <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/us-economic-forecast/united-states-outlook-analysis.html>

²² [IT Spending Forecast, 4Q22 Update: 2023 Predicted Winners and Losers](https://www.forrester.com/report/us-tech-market-forecast-2022-to-2027/RES178714?ref_search=1051634_1677534310228)

²³ https://www.forrester.com/report/us-tech-market-forecast-2022-to-2027/RES178714?ref_search=1051634_1677534310228

בנוסף, הגידול בדיגיטל, לרבות הגידול המאסיבי בעסקות ובתשלומי דיגיטליים, התחזקות הפינטק והשפעות סייבר רחבות יותר על הארגונים, יוצרים צורך הולך וגדל של רגולציה תחום מניעת הונאות הדורשת יישום מערכות מתאימות. הגידול בקריפטו מחזק אף הוא את הצורך ברגולציה ובקרה בעולם של מניעת הלבנת הון.

לרגולציות ודרישות הדיווח האמורות קיימת בדרך כלל השפעה חיובית על הביקוש לשירותי החברה, כיוון שהן יוצרות צורך בשינוי תהליכים ומבנים המחייבים התאמות במערכות ו/או פתרונות IT ספציפיים, לרוב תוך פרק זמן קצוב וקצר.

התחרות בתחום השירותים המקצועיים בתחום ה-GRC מעצימה, הן מול גופי ייעוץ גדולים דוגמת ה-Big-4 והן מול מחלקות השירותים המקצועיים של ספקי מוצרי התוכנה בתחום זה והיא עשויה להוביל למגמה שלילית על הביקושים לשירותי החברה בתחום זה.

ד. שוק הבריאות מתאושש ממשבר מגפת הקורונה, אך ניכרת השפעה שלילית על תקציבי בתי החולים בעקבות עליית הריבית במשק. למגמה זו השפעה מעורבת על עסקי החברה, מחד, הוא מהווה גורם מעכב בהתפתחות עסקי החברה, ומאידך, הוא מכיוון שמערכות בתי החולים מחפשות דרכים לצמצם את כוח העבודה שלהם ולהתייעל, בין השאר באמצעות מיקור חוץ של פרויקטים ושירותים, באופן המגדיל את הביקוש לשירותי חברת ה-NIT.

ה. בדומה למפורט לגבי שוק התוכנה בישראל (ראה סעיף 6.2.1' לעיל), גם בארה"ב ניכר מחסור בכח אדם טכנולוגי, כאשר ההאטה בתחום ההייטק פחות משפיעה על עובדי החברה בתחום הטכנולוגי-פיננסי, אך צפויה הקלה מסוימת על החברה בגיוס ושימור עובדים.

למחסור ותחרות בכח אדם טכנולוגי ובמקצועות נלווים בארה"ב עשויות להיות השפעות מנוגדות על עסקי החברה. מחד, המחסור בכח אדם מקשה על יכולת החברה לספק את הביקושים לשירותיה בתחומים טכנולוגיים ומחייב את החברה לעלויות שבר גם בפעילותה בארה"ב כדי לשמר את כח האדם הקיים ובחברה וכדי לגייס עובדים חדשים. להמשך המחסור בכח אדם בארה"ב עלולה להיות השלכה שלילית על תוצאות פעילות החברה בארה"ב. מאידך, האפשרות לעבוד באופן מלא מהבית וכן מכל מקום מול כל לקוח, אפשרה לחברה להקטין את שטחי המשרדים שלה, וכן להגדיל יכולת החברה להעסיק עובדים מישראל וממזרח אירופה באספקת שירותים מול ארצות הברית, כאשר אף כי אין בכך בהכרח חסכון משמעותי בעלויות העובדים (בודאי לא כשמדובר בכוח אדם מישראל), ויש צורך לגשר על פערי איזורי הזמן, הרי שיש בכך ערוץ נוסף למילוי הדרישות הרבות לכוח אדם איכותי בארה"ב וכן מגדיל את הביקוש לשירותי החברה הן לפרוייקטים והן לשירותים אותם מספקת החברה.

ו. לעליה בשער החליפין של הדולר ביחס לשקל בשנת 2022 הייתה השלכה חיובית על תוצאות פעילות החברה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב, היות והעסקאות במגזר זה, מעצם טיבו, הן בדולרים, בעוד תוצאות הפעילות של החברה מוצגות במטבע השקל.

האמור לעיל בנוגע למגמות, השלכות והשפעות הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי ומידע פומבי נכון למועד הדוח, ועל הנחות, ניתוחים ומידע פומבי וכן על הערכות אנליסטים נכון למועד הדוח. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מההאטה הכלכלית, כתוצאה מהתחרות בשל כך ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

7. תיאור פעילותה של מטריקס לפי תחומי הפעילות

7.1. פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעולות רגילות לשנים 2021 ו-2022 בישראל ראה סעיף 1.2.3 לדוח הדירקטוריון.

7.1.1. כללי; סוגי השירותים בתחום הפעילות:

להלן יפורטו השירותים אותם מספקת החברה ללקוחותיה בתחום פעילות פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל וההתפתחויות בתחום אשר השפיעו על תוצאות פעילות החברה בתחום פעילות זה בשנת 2022, וכן פרטים על התפתחויות צפויות בתחום הפעילות אשר עשויות להשפיע באופן מהותי על תוצאות אלה בטווח הקצר והבינוני:

א. פרוייקטי אינטגרציה

במסגרת זו מעניקה החברה ללקוחותיה פתרונות כוללים למערכות בתחום נדרש, המשלבים שירותים ממספר תחומי פעילות המפורטים בהמשך סעיף 7.1.1 זה, כמו גם פתרונות מתחומי פעילות נוספים של החברה (שיווק מוצרי תכנה, הדרכה והטמעה ותשתיות ענן ומחשוב). שילוב כל הרכיבים האמורים נועד לתת מענה מלא לצרכי הלקוח בתחום נדרש. פרוייקטים אלה הם בדרך כלל בהיקף כספי משמעותי ומחייבים מגוון התמחויות עשיר. כדוגמא לכך: הקמת מערכת מקיפה ללמ"ס לאספקת ותפעול מערכת אחסון מרכזית, הנגשת המידע וניהול תהליכי עבודה; פרויקט למיזוג בית ההשקעות פסגות לאלטשולר שחם (הסבה); פרויקט "קמפוס חכם" לקבוצת דיסקונט, במסגרת הפרוייקט מטריקס הקימה את מערכות המחשוב לניהול ואינטגרציה של המערכות החכמות בקמפוס החדש של קבוצת דיסקונט, כולל מערכות הסעדה, ניהול חניות וכו'; פרוייקטים בטחוניים, שהחברה מבצעת עבור משהב"ט ועבור גופי ביטחון בחו"ל ועוד. כמו כן, בהמשך לפרוייקט הקמת מאגר נתוני אשראי עבור בנק ישראל אותו ביצעה החברה, ניתנה הארכה של 3 שנים לתחזוקת מערכות מאגר אשראי כולל התפעול של המאגר.

כדוגמא נוספת: במסגרת הרפורמה לבנקאות הפתוחה (Open Banking) – נדרשים הבנקים וחברות האשראי לאפשר העברת מידע על הלקוחות לגופים אחרים בהיתן הסכמה מפורשת של הלקוח. על מנת לאפשר את יכולות חשיפת המידע ולעמוד ברגולציה, שממשיכה להתעדכן ולהיבנות, נדרשים הגופים הפיננסיים ליצור שכבה חכמה ומותאמת של APIs. החברה מובילה בתחום זה ומתמחה הן ברגולציה של התקן והן ביישום פתרונות מתקדמים של OPEN APIs, המאפשרים את החשיפה המותאמת הזו. החברה מלווה את לקוחותיה במגזר הפיננסי בייעוץ להתאמת התהליכים העסקיים ויישום פתרונות מתקדמים לנושא של חברות המוצר הגדולות, כולל פתרונות בסביבות ענן.

ב. Offshore/Nearshore

המחסור החמור בכח אדם טכנולוגי בישראל כמו גם העלייה המשמעותית בעלויות ההעסקה של עובדים טכנולוגיים מחזקות מגמה בקרב חברות וארגונים לחפש חלופות כלכליות לפעילויות פיתוח התכנה וה-QA שלהם, דרך שימוש בשירותי Offshore ו-Nearshore, היינו אספקת שירותי פיתוח תכנה ושירותי בדיקות תכנה על-ידי עובדים מקומיים או בחו"ל, בתעריפים נמוכים מהמקובל בישראל. החברה רואה בכך פוטנציאל עסקי והיא פועלת לקידום עסקיה בתחום ה-Offshore וה-Nearshore תחת מותג מאוחד בשם מטריקס שירותי R&D ואופשור ("מטריקס שירותי R&D ואופשור") בחו"ל ותחת המותג "תלפיות" בישראל.

- פרויקט תלפיות – מסלול הכשרה והשמה לנשים במגזר החרדי, במסגרתו מקימה החברה מרכזי פיתוח ובדיקות תוכנה, המעסיקים עובדות אשר הוכשרו על-ידי החברה כאמור. המרכזים מותאמים לצורכי אוכלוסיית היעד של אותו מרכז (שעות פעילות, סביבת עבודה, סביבה תומכת וכיו"ב) ולפיכך הביקוש לעבוד במסגרתם בקרב אוכלוסיית היעד גבוה. מתחילת פעילותה בתחום זה ועד למועד הדוח הכשירה החברה, אשר הייתה חלוצת הפעילות בתחום זה בישראל, אלפי עובדות לתחומי התכנות ובדיקות התוכנה. הערך המוסף של פרויקט תלפיות (מעבר להיותו, לגישת החברה, פרויקט לאומי-ציוני ממעלה ראשונה) מבוסס על הזמינות של טאלנטיות בעלות ידע וניסיון, דוגמת בוגרות מסלול הכשרה של אקדמאים והנדסאים, במאגר המועמדות להצטרפות לפרויקט זה, המאפשר הקמה מהירה של צוותי פיתוח תוכנה, אוטומציה ו-QA, תוך בניית מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוחות, המבוססת על הנאמנות והיכולות האיכותיות של העובדות בפרויקט. עלות הפעלת מרכז הפיתוח כאמור נמוכה מעלות הפעלת יחידות דומות במרכזי החברה הקיימים ובהתאם גם תעריפי החיוב ללקוחות הם נמוכים מהמקובל בשוק לשירותים דומים. החברה מפעילה במסגרת פרויקטי תוכנה גדולים, בהם זכתה החברה, נשים שהוכשרו בפרויקט תלפיות, כחלק מצוותי הפיתוח והבדיקות, תוך הפחתת עלויות. קהל היעד של פרויקט תלפיות הינו לקוחות בישראל ובחו"ל.

הקורונה שאילצה את המשק לעבור לעבודה מרחוק, הביאה לפיתוח שיטות עבודה לעבודה מרחוק, באופן שהגדיל את הפוטנציאל והיכולת של החברה להציע שירותים לחברות בשוק הישראלי ובחו"ל על בסיס מתודת העבודה מרחוק. גישת עבודה זו, על בסיס עבודה מהבית, המשיכה להיות מיושמת באופן חלקי גם עם שוך גלי הקורונה בשנת 2022, וממשיכה גם כיום.

המחסור החרף בכח אדם טכנולוגי באיזורי המרכז והאפשרות לעבודה מרחוק, גרמו לגידול בביקוש לפתרונות Offshore ו-Nearshore של החברה, שמבוססים על יכולת גיוס ושימור עובדים באיזורים שונים בארץ ובחו"ל.

- בנוסף, פועלת החברה, תחת המותג מטריקס שירותי R&D ואופשור, באספקת שירותי Offshore באמצעות חברות בנות של החברה במזרח אירופה (בעיקר בבולגריה ומקדוניה), המיועדים לקהל יעד של לקוחות בישראל (בעיקר בסקטור ההייטק והסטארט-אפים) ופוטנציאלית גם ללקוחות בחו"ל.
- בנוסף מציעה החברה שירות של מיקור חוץ מלא מקצה אל קצה של מרכזי הפיתוח של מוצר או ברמה של כלל פעילות פיתוח המוצר. השירות ניתן לחברות הייטק וסטארט-אפ שמעדיפות להמשיך לפתח ולתחזק את המוצרים הותיקים שלהן או לחברות שמעדיפות להעביר את מרכז הפיתוח לאחריות גוף המתמחה בטכנולוגיה ובפיתוח תוכנה.

ג. פתרונות מחשוב ענן

במהלך שנת 2022 תחום שירותי הענן (Cloud Computing) המשיך לצבור תאוצה בעולם ובארץ, בין היתר (אך לא רק) בשל משבר הקורונה. מדובר במודלים טכנולוגיים ועסקיים להספקת תשתיות מחשוב דוגמת כוח מחשוב, זיכרון, שטח אחסון, יישומים, פלטפורמות לפיתוח והרצת יישומים ועוד, וכן היישומים העסקיים עצמם, המוצעים כשירותים ומחויבים על-פי שימוש בפועל. המשאבים המסופקים גדלים/קטנים לפי הצורך (On-Demand) באופן אלסטי ומנוהלים לרוב באמצעות ממשק משתמש אינטרנטי על-ידי לקוח השירות (בניגוד לשיטות האירוח המסורתיות – Hosting). החברה הרחיבה את פעילותה בתחום זה באופן משמעותי, לא רק לחברות גלובליות וחברות היי-טק, אלא גם לארגוני Enterprise, אקדמיה, טלקום, פיננסים, בריאות, תעשייה ועוד.

לפי פורסטר²⁴, ההשקעות ב-IaaS (Infrastructure as a Service) בעולם גדלו בכ- 30% בשנת 2022 ולפי גרטנר²⁵ קצב גידול דומה צפוי להמשיך עד 2025. בישראל צופים צמיחה גדולה יותר בעקבות הגאות בהייטק מחד (שוק ההיי טק הוא הצרכן הגדול ביותר של שירותי ענן) ובעקבות פרויקט "נימבוס" של הממשלה, אשר מטרתו, בין היתר, לנתב יותר ויותר פעילות ממשלתית לסביבות ענן, באמצעות שימוש בשירותי ספקי הענן הבינלאומיים בארץ. פרויקט זה מייצר מומנטום גדול לכניסה לענן במגזר הממשלתי, ציבורי ובטחוני. גם המגזר העסקי מנתב יותר ויותר פעילות לענן, וסביר להניח כי מגמה זו אף תגבר מרגע שהנוכחות של ספקי הענן הבינלאומיים בארץ תמומש בפועל.

עיקר פתרונות מחשוב הענן בחברה מרוכזים ביחידת CloudZone. לפרטים נוספים אודות ה-CloudZone ראו סעיף 7.4.2 להלן.

ד. פתרונות בתחום ה-BI ו-Big Data

התחום מתמקד ביישום מערכות, המסייעות לארגון לחקור ולנתח את הפעילות העסקית של הארגון בתחומי פעילותו ואת דפוסי העבודה שלו באותם תחומים, כמו גם של השוק כולו מחוץ לארגון, וזאת דרך ניתוח מידע מושכל, בהיקפי מידע גדולים, בטכנולוגיות חדשניות. "matrixDnA" הינה זרוע ה-Data של הקבוצה. matrixDnA מתמחה בפיתוח ויישום פרויקטי Data מורכבים ומותאמים אישית לצרכי הלקוחות, על בסיס הטכנולוגיות המתקדמות בעולם.

החברה מעסיקה מאות מומחים מובילים ומספקת מעטפת רחבה של פתרונות, שירותים והתמחויות בתחומי BI מגוונים ובתחומי ה-Big Data, AI ו-Machine Learning (להרחבה נוספת בנושאי Machine Learning AI, ראה ס"ק יח' להלן).

בנוסף, החברה מתמחה במתן שירותי ייעוץ להתוויית אסטרטגית דאטה וארכיטקטורת דאטה לארגונים והפיכתם ל-Data Driven Organization. מיקוד החברה בתחום ה-Data מסייע בהבאת ערך ותוצאות מוכחות ללקוחותיה במאות פרויקטים מוצלחים במגזרי שוק מגוונים. במהלך שנת 2022, ניתן היה לזהות המשך מגמת הביקושים במגזר הבריאות, במגזר הציבורי, ממשלתי, במגזר הבטחון, במגזר הקמעונאי/Retail ובמגזר הפיננסי, אשר matrixDnA מובילה בהם. במהלך השנה התרחבה הפעילות סביב פרויקטים לאומיים רחבי היקף והתווסף פרויקט להקמה ותפעול של שדרת המידע הלאומי בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. (ראה גם סעיף 7.1.1 לעיל), האמור הוביל להמשך צמיחה בהיקפי הפעילות של matrixDnA בשנת 2022.

ה. בדיקות תוכנה

החברה פועלת, באמצעות "מטריקס בדיקות ואוטומציה", בתחום בדיקות התוכנה, QA ואוטומציה של בדיקות תוכנה, תוך התמחות במתן שירותי בדיקות ידניות ואוטומטיות במגוון טכנולוגיות ומגזרים ובפיתוח שיטות בדיקות ייחודיות, תוך שימוש במגוון פתרונות וכלים המתאימים לסביבות שונות. החברה מספקת שירותים לסקטורים מגוונים של לקוחות, לרבות הייטק וסטארט-אפים, פיננסי, תקשורת, ציבורי וממשלה, רפואי, צבא וביטחון ועוד. שירותי הבדיקות שמספקת החברה נותנים מענה לצרכי לקוחותיה במגוון מודלים עסקיים המותאמים לצרכי הלקוחות, ובכלל זאת על ידי יעצים באתר הלקוח, באמצעות אחריות מלאה לפרויקט שירות מנוהל, בביצוע הפעילות מאתר מרוחק במודל Nearshore או Offshore או במודל משולב, וכן באספקת שירותים על בסיס סביבות אוטומציה לבדיקות, כולל ייצוג מספר מוצרי תוכנה מובילים בתחום.

²⁴ The Public Cloud Market Outlook, 2022 To 2026, Forrester

²⁵ <https://www.gartner.com/en/webinars/4008304/it-spend-forecast-4q21-update-where-next->

1. פתרונות בתחום הסייבר ואבטחת מידע

ההתמודדות עם סיכוני Cyber Security תופסת מזה זמן מקום מרכזי הן בעולם הביטחוני (Cyber War) והן בעולם הכלכלי/עסקי (Cyber Crime).

שיעור החברות המאפשרות לעובדיהן לעבוד מרחוק עלה משמעותית מאז תקופת הקורונה. גורמי תקיפה מצאו כי העידן בו עובדים מתחברים לרשתות הארגוניות מרחוק (מגמה שהתעצמה בעקבות תקופת הקורונה ונותרה ישימה גם לאחריה), פותח בפניהם אפשרויות תקיפה שלא היו קיימות בעבר. לפי דוח אמצע השנה של חברת TrendMicro²⁶, מתקפות ה-Ransomware מתפתחות כל הזמן. הסיבות לכך מגוונות, אך מעבר להסבר המתבקש שמתקפות אלו מניבות מאד (והפרסומים על הצלחות של תוקפים רק מוסיפים למגמה זו), בשנה האחרונה, התפתחו מאד תשתיות ransomware כשירות (RAAS כגון Blackcat, Conti, Lockbit). כך ניתן להיכנס לתחום זה ללא צורך בידע או יכולות מורכבות.

בפתיחת דוח התחזית שפרסמה חברת Checkpoint למגמות לשנת 2023²⁷, מופיעים מספר נתונים בולטים שאפיינו את השנה שחלפה, וביניהם כי מתקפות הסייבר בעולם (בין הרבעון השלישי של שנת 2022 לבין הרבעון המקביל בשנת 2021) התגברו ב-28%. כמו כן מצביע הדוח על מחסור חמור בכח אדם בתחום (3.4 מיליון משרות ברחבי העולם).

על פי דוח שפרסמה חברת Checkpoint למגמות בתחום הסייבר לשנת 2023 – בשנה הקרובה יתגברו מתקפות האקטיביזם (מתקפות ממניעים אידאולוגיים, בהן מטרת התוקף היא לייצר נזק על מנת להביך, להשפיל, להעביר מסר, לערער יציבות ולא על מנת להרויח כסף) – המתקפה על הטכניון²⁸ שהתפרסמה בתחילת שנת 2023 היא הדוגמא הטובה ביותר להתגברות מגמה זו. המתקפה התבצעה, על פי כל ההערכות, על ידי גורמים אקטיביסטים איראניים.

כמו כן, עולה מהתחזית כי מתקפות מבוססות Deepfake יתגברו עקב התקדמות הטכנולוגיה והיכולות בתחומים אלו. לפי התחזית, ממשלות ברחבי עולם ישקיעו מאמצים ומשאבים להגן על אזרחים מפני מתקפות סייבר, בין השאר על ידי הגברת הרגולציה והדרישות מחברות המחזיקות מאגרי מידע.

מטריקס פועלת בתחום זה בעיקר באמצעות החברות הבנות טו בי סקיור בע"מ ("2Bsecure"), אינטגריטי תוכנה בע"מ, מטריקס דיפנס בע"מ וטנגרס סופט בע"מ.

2Bsecure מעניקה מגוון שירותי אבטחת מידע לארגונים רבים בישראל ובעולם, ומספקת ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות בתחום אבטחת מידע וסייבר, ניהול סיכונים וליווי ארגונים לעמידה ברגולציות אבטחת מידע ופרטיות כגון ISOX, HIPAA ISO 27001, GDPR. ועוד. כן מבצעת 2Bsecure פרויקטי אבטחת מידע, לרבות מכירת מוצרי אבטחת מידע וסייבר של היצרנים המובילים בעולם בתחומים אלה.

²⁶ <https://www.trendmicro.com/vinfo/us/security/research-and-analysis/threat-reports/roundup/defending-the-expanding-attack-surface-trend-micro-2022-midyear-cybersecurity-report>

²⁷ <https://www.checkpoint.com/press-releases/check-point-software-cybersecurity-predictions-for-2023-expect-more-global-attacks-government-regulation-and-consolidation>

²⁸ <https://www.calcalist.co.il/calcalistech/article/bkb9d78pj>

בנוסף, לחברה קיימת מערכת SOC (Security operation system) אשר מנטרת עשרות רבות של לקוחות הן בארץ והן בעולם, לרבות מתן שירותי Immediate Response למגוון רחב של עולמות.

פעילות החברה בתחום זה אף הורחבה בתחילת שנת 2023, עם רכישת חברת "זברה א.ג.ר. טכנולוגיות בע"מ" – המתמחה בהפצת פתרונות תוכנה בתחומי אבטחת מידע ותקשורת נתונים. בכונת החברה לשלב את מומחיותה בתחומי הייעוץ ויישום פתרונות אבטחת מידע עם מגוון הפתרונות המוצעים ע"י חברת זברה.

ז. ALM - DevOps

החברה פועלת בתחום שירותי ה- DevOps, לאוטומציה של תהליכי העברת התוכנה משלב הפיתוח לייצור, ובתחום ה- ALM, לניהול מחזור חיי התוכנה בהיבטים הניהולי, הפיתוחי והתפעולי. החברה פועלת בתחום זה בעיקר באמצעות החברה הבת מטריקס דבאופס בע"מ ובאמצעות יחידת הענן של החברה - CloudZone. שירותים אלה כוללים ייעוץ ארכיטקטורה טכנולוגית, שירותים ויועצים בתחומי ה- DevOps, ה- ALM, ה- Containers וה- PaaS (Platform as a Service) ואספקת פתרונות למחשוב כל מחזור תהליכי פיתוח התוכנה של הלקוחות, בהתבסס על מוצרי מדף ומוצרי קוד פתוח. שירותי החברה בתחום זה מכסים את צרכי לקוחותיה משלב הגדרת הדרישות ועד שלב הייצור, כולל אוטומציה של העברת הקוד המפותח בשיטות מהירות ואמינות לעבודה בסביבת הייצור ומעקב בקרה אחרי הביצועים ואופן העבודה של הקוד בשלב הייצור. פעילות החברה בתחום זה כוללת, בין היתר, פרוייקטי הקמה ותפעול של תשתיות ALM - DevOps וכן ייצוג ומכירה של מוצרי תוכנה של מספר חברות וביניהן: Atlassian, Micro Focus, Cisco, מאנדיי.קום, סניק, הרנס, DBMAESTRI, QAULI ועוד.

ח. אסטרטגיה דיגיטלית וחווית לקוח

בתהליך שקיבל תנופה משמעותית בתקופת הקורונה, ארגונים רבים בישראל האיצו באופן משמעותי את תהליכי הטרנספורמציה הדיגיטלית שלהם. ערוץ משמעותי בטרנספורמציה, המובילה לחווית לקוח טובה יותר, הינו הענן. מאז התפרצות מגיפת הקורונה, ארגונים רבים משחררים בקצב מהיר מוצרים דיגיטליים על מנת לתת מענה מהיר לצרכי הלקוחות המשתנים תדיר. מהבחינה הזו, לענן יש יתרון גדול בזכות הגמישות המאפיינת אותו. בנוסף, הענן מציע אקוסיסטם עם מגוון של פתרונות דוגמת Data & Analytics, אבטחת מידע, סייבר וקישוריות מואצת, ומהווה ערוץ לצמיחה ולחדשנות עסקית.

מרכז ההתמחות של החברה בתחום חווית הלקוח (Customer Experience – CX) מעמיד לרשות הארגונים פתרונות טכנולוגיים מתקדמים כחלק מאסטרטגיה דיגיטלית מונחית לקוח ותוכנית עבודה בפועל לצורך ביצוע הטרנספורמציה הדיגיטלית. תהליכי טרנספורמציה דיגיטלית בקרב הארגונים מניבים פרוייקטי פיתוח ערוצים/רב-ערוצים דוגמת CRM, דיגיטל, מובייל, Customer Analytics - IoT (ראו פירוט בסעיפים המתאימים להלן).

בנוסף, החברה מספקת פתרונות מתקדמים בנושאי דיגיטל, הייפר-אוטומציה ומודרניזציה של מערכות, לרבות אוטומציה של תהליכים מבוססי RPA, מודרניזציה של מערכות ליבה, פיתוח מערכות ופתרונות דיגיטל מבוססי כלי Lowcode (בשנת 2022 החברה זכתה בפרוייקט אשראי צרכני של חברת ישראלכרט על בסיס תוכנת LowCode מנדיקס, מוצר שמטריקס מייצגת), פיתוח פורטלים, אתרי אינטרנט, אתרי מסחר אלקטרוני ופעילות עסקית ושירותים אינטרנטיים עבור ארגונים במגזרי הבנקאות והפיננסים, הבריאות, ממשלה, ביטחון, מסחר ו- Retail, מדיה ועוד. לחברה התמחות וידע רב ביישום והטמעת פתרונות דיגיטל לעולמות הפיננסים, הכוללים שילוב של מומחיות ביישום פרוייקטי דיגיטל בשילוב עם ייצוג של פתרונות פיננסים מגוונים.

ט. פתרונות בתחום ה-mobile

החברה פועלת לפיתוח ויישום מערכות מובייל מתקדמות, וזאת באמצעות מרכז התמחות לתחום המובייל וקבוצת פיתוח ויישום גדולה, העוסקים בפיתוחי יישומים ופתרונות למובייל. פעילויות אלו מבוצעות בממשק הדוק עם מרכז ההתמחות בתחום חווית משתמש (CX), כמפורט לעיל. גוף המובייל הייעודי של מטריקס פונה הן לארגונים גדולים והן לעולם רחב של יישומי מובייל לחברות בינוניות ולסטארט-אפים.

במסגרת זו החברה פיתחה מגוון רחב של אפליקציות בתחומים עסקיים, מסחריים ויישומים שונים, בדגש על אפליקציות ארגוניות, על בסיס כל הפלטפורמות שבשימוש בעולם המובייל ותוך שימוש בטכנולוגיות המתקדמות בתחום. החיבור בין יחידת המובייל ליחידות פיתוח אחרות בחברה (דוגמת Cloud, DnA/BI ועוד) מאפשר מתן מעטפת פיתוח ופתרון רחבה יותר, תוך פיתוח יישומי מובייל על בסיס חווית לקוח מיטבית בשילוב עם שימוש בשירותי ענן ואנליזה. בשנת 2022 החברה פיתחה עבור בית חולים גדול מערכת ייעודית למטופלים על בסיס טאבלטים לטובת הצגת מידע רפואי למטופל.

י. מודרניזציה של מערכות ליבה

כחלק מההתמודדות עם הדרישה המוגברת לטרנספורמציה דיגיטלית, תוך מענה מהיר לצורך זה, שקיבל תאוצה בתקופת הקורונה אך ממשיך גם כיום, חלק מהארגונים שחררו לשוק מוצרים, שהפנים שלהם דיגיטליות אך מאחורי הקלעים מתבססים על מערכות ליבה מיושנות, מסורבלות ואיטיות. האמור הוביל לעיתים קרובות לתפוקות חלקיות תוך פגיעה בחוויית הלקוח.

האמור מוביל ארגונים רבים לתובנה שטרנספורמציה דיגיטלית שלמה דורשת מודרניזציה של כל החוליות בשרשרת. מערכות הליבה מבוססות לעיתים קרובות על טכנולוגיות מיושנות, ואינן ערוכות לתת מענה לתהליכים הנדרשים בעבודה מול ערוצי הדיגיטל.

הנטייה שהייתה מקובלת בעבר, לפתח מערכות חדשות, מבוססות מוצרים ו/או טכנולוגיות חדשות ולהחליף לגמרי את המערכות הישנות, מהלך שלוקח שנים רבות וטומן בחובו סיכונים משמעותיים, התחלפה בנטייה לפרויקטים המתבססים על מערכות הליבה הקיימות, אשר במקרים רבים מגלמות תובנות עסקיות מוכחות ובדוקות, אך תוך שימוש בתשתיות טכנולוגיות מיושנות, וביצוע מודרניזציה של אותן תובנות ולוגיקות עסקיות לסביבות טכנולוגיות מודרניות, ידידותיות ויעילות. מגמת המודרניזציה של מערכות הליבה מאפשרת להפיק את המרב מכל האפשרויות הטכנולוגיות החדשות הקיימות בשוק, תוך שמירה על מה שעדיין רלוונטי ושימושי מהמערכות הישנות. החברה מבצעת מספר פרויקטי מודרניזציה משמעותיים, לרבות באחד מהבנקים הגדולים בישראל.

יא. ERP

פעילות החברה בתחום ה-ERP מבוססת על פתרונות חברת פריוריטי, וזאת דרך החברה הבת מידעטק, ועל מערכת "תפנית", שהיא מערכת ERP אשר פותחה על-ידי החברה והינה נכס קניין רוחני של החברה.

החברה הינה המיישם המוביל בישראל של פתרונות "פריוריטי" בישראל, כאשר כל הפעילות מבוצעת באמצעות חברת הבת מידעטק, המעניקה שירות ללמעלה מ-1,000 לקוחות במגוון רחב של מגזרי פעילות והתמחות. על מנת לעמוד בדרישות הייחודיות של עסקים במגזרי פעילות שונים, פיתחה מידעטק מודולים ייחודיים, המרחיבים את הפונקציונליות המובנית בפתרונות "פריוריטי". התמיכה היעילה של מידעטק במגזרים והיישומים השונים נסמכת על פתרונות ורטיקליים יעודיים, פרי יישומה של מידעטק (על תשתית תוכנת "פריוריטי") כגון: שוק הנדל"ן, מגזר התעשייה (פלסטיק, כימיה, מתכות קשות, פרמצבטיקה, מכשור רפואי ועוד), הייטק, הפצה, שירות לקוחות, ניהול פרויקטים ועוד. מידעטק מספקת פתרון מקצה לקצה לכל הפעילויות של ניהול מערכות המידע באתרי הלקוחות שעובדים עם פתרונות "פריוריטי". החברה מספקת ותומכת במערכות

מומחה מסוגים שונים (BI, MES, אפליקציות WEB ועוד) ומספקת, באמצעות החברה הבת של מידעטק, מידעטק מערכות, שירותי תמיכה טכנית לתשתית הקיימת באתרי הלקוחות (בסיסי נתונים, מערכות הפעלה, רשתות, שירותי ענן ועוד).

בפעילות המבוססת על "תפנית" החברה פועלת בעיקר במגזר הפיננסים במערכות לניהול אשראי חוץ בנקאי, המותקנות ברבות מחברות האשראי החוץ בנקאי המובילות בישראל, במגזר הבריאות (בתי חולים), במגזר החינוך (מוסדות אקדמיים), במגזר הקמעונאי, במגזר הרכב, במגזר מוצרי צריכה (בעיקר מוצרי חשמל) ועוד.

כן פועלת החברה בתחום הלוגיסטי, בין השאר, ביישום פתרונות Warehouse – WMS (Management System), שהינן מערכות מתקדמות לניהול מרכזים לוגיסטיים ומרכזי הפצה, המותקנות במרכזים לוגיסטיים ומחסנים גדולים בישראל.

יב. CRM

החברה מתמחה ביישומי CRM, בעיקר אלו המבוססים על פתרונות Dynamics CRM של חברת מיקרוסופט ועל פלטפורמת Salesforce. מרכז ההתמחות CRM בחברה מתמחה בהיבטים עסקיים ותהליכיים וטכנולוגיים כאחד, הכרוכים ביישום מערכות CRM. יישומי ה-Dynamics CRM של החברה מבוצעים בגרסאות השונות ובסביבות עבודה שונות (ענן ציבורי, ענן מקומי, פתרון היברידי ופתרונות on-prem). יישומי ה-Salesforce של החברה מבוצעים בענן, תוך שימוש בפתרונות ורטיקליים המותאמים לצרכי הלקוח (בין אם פתרונות מובנים הקיימים בפלטפורמת Salesforce ובין אם בהתבסס על ייצוג מוצרי צדדים שלישיים). החברה מתמחה גם ביישום פרוייקטי הגירה סביב פתרונות ומערכות CRM ישנות יותר לפלטפורמות חדשות, וכן בפרוייקטי הגירה לסביבות ענן. בשנת 2022 החברה זכתה ביישום של מערכת CRM לניהול תהליכי מערך המשכנתאות של פועלים על בסיס תוכנת Salesforce (במקביל לתחזוקת מערכות CRM של החטיבה העסקית).

יג. Extended Reality ו-IoT

בתחום ה-IoT החברה מספקת פתרונות כוללים ורחבים, הכוללים פלטפורמות מבוססות ענן או שרתים פיזיים לניהול מערך IoT, תוך איסוף ואנליזה של כמויות נתונים גדולות, אנליטיקות, בקרה וחיזוי על בסיס מידע זמן אמת, המגיע ממערך IoT – מכונות, בקרים, חיישנים, בשילוב עם ממשקי דיגיטל, ובפרט מובייל, המאפשרים יכולות תקשורת עם אביזרים שונים, תוך הצגת הנתונים במגוון ערוצים. יכולות אלו מאפשרות לחברה לסייע לארגונים להפוך מוצרים פיזיים למוצרים מחוברים (Connected Products) או לשירותים מנוהלים (as a Service), לייעל תהליכי ייצור בתעשייה (Industry 4.0 ו-Industry 5.0), להתחבר למכשור לביש (בתחום הבריאות למשל), לפתח מודלי מציאות רבודה AR ועוד.

בשנים 2020-2021, בעקבות משבר הקורונה, גדל השימוש במציאות רבודה, בעיקר בתחום התמיכה הטכנית המרוחקת, עבור ארגונים שנאלצו לצמצם בטיסות וביקורים באתרי לקוח, תמיכה בעובדים מבודדים, סגרים וכו'. שנת 2021 אופיינה בהגברת המאמצים של ענקיות הטכנולוגיה (פייסבוק, מיקרוסופט, אמזון, גוגל) להוביל את התחום, ובזכות פייסבוק (META) המונח "Metaverse"²⁹, אומץ והפך להיות במרכז השיח. כתולדה מכך הפעילות בתחום זה

²⁹ אותו טבע ניל ספנטסון בספרו Snow Crash כבר ב-1992.

ממשיכה, אם כי בהיקפים פחותים מבעבר. שנת 2022 מתאפיינת במעבר משיחה לעשייה ולפרוייקטים שמיישמים הלכה למעשה שימוש בטכנולוגיה לטובת תעשייה חכמה ואפקטיבית יותר.

החברה מובילה בתחום בארץ, הן בהיבט התכנוני והן הבט הפתרונות הטכנולוגיים – דוגמא לכך היא מערכת תחזוקה חזויה של אינטל (Predictive Maintenance).

י. **מרחבים חכמים**

שימוש נוסף בטכנולוגיות IOT בשילוב דאטה, AI ואפליקציות דיגיטליות הוא עולם המרחבים החכמים. מרחב חכם הוא שילוב של טכנולוגיה בסביבה הפיזית טכנולוגיות פיזיות (פיזיות ודיגיטליות) כמו IoT, Mixed Reality, רובוטיקה, דאטה, AI ודיגיטל. המרחב החכם הופך את הסביבה שבה אנחנו פועלים לסביבתית יותר, יעילה יותר ובעיקר לסביבה שהיא ממוקדת אנשים וחווית לקוח/עובד.

החיבור בין העולם הפיזי לעולם הדיגיטלי במרחבים חכמים מייצר הזדמנויות חדשות בתעשייה, בבריאות, בחינוך, במסחר, בתחבורה ועוד. מטריקס מובילה בתחום הקמת המרחבים החכמים, בפרוייקטים כמו הקמפוס החכם של דיסקונט.

טו. **פתרונות בתחום רובוטיקת התהליכים (RPA)**

החברה מתמחה בפתרונות רובוטיקה, ובכללם פתרונות RPA, הכוללים בֵּוֹטִים עצמאיים או משולבים עם גורם אנושי, ויכולות אוטומציה ודיגיטציה של קריאת מסמכים. הפתרונות מאפשרים מחשוב ואוטומטיזציה של תהליכים רפטיביים, המבוצעים באופן ידני ורוטיני, ובכך לייעל באופן משמעותי את התהליכים הן בפן האיכות, האמינות והקיבולת והן בפן ניהול משאבים אנושיים לתהליכים אחרים. יכולות ה-AI משולבות בפתרונות האוטומציה ומספקות פתרונות ייעודיים לקריאת ומחשוב מסמכים הכוללים כתב יד בעברית. פרויקט לדוגמה שמטריקס מבצעת: מיכון תהליכי שירות לקוחות מול הסוכנויות בגאוגרפיות שונות של צים.

טז. **Matrix Defense - יעוץ, מחקר, פיתוח והנדסת מערכות בתחום הבטחוני**

"Matrix Defense" הינה גוף מוביל בתחום הבטחוני-טכנולוגי, בעל עשרות שנות ניסיון ומאות פרוייקטים מוצלחים ומורכבים למערכות בטחוניות קריטיות.

משנת 2021 חברת מטריקס דיפנס הינה "תעשייה ביטחונית" מונחית מלמ"ב, בהמשך לזיהוי מערכת הביטחון את החברה כבעלת נפח פעילות משמעותי בתחום הבטחוני ומעורבותה בפרוייקטים חשובים עבור מערכת הבטחון.

החטיבה מעסיקה מאות מומחים, עתירי ניסיון מבצעי וטכנולוגי באספקת שירותים עבור צה"ל, משרד הבטחון והתעשיות הביטחוניות המובילות וכן בפרוייקטים עבור ארגונים בטחוניים בחו"ל.

ל-Matrix Defense התמחות בעולמות ההנדסה, הטכנולוגיה, הסייבר והלמידה העמוקה והיא משלבת טכנולוגיות מתקדמות בעולמות המבצעיים המורכבים, תכנון וביצוע פרוייקטים טכנולוגיים בעולמות של מערכות מידע גאוגרפיות (GIS), NLP, עיבוד וידאו ותמונה, התמחות עמוקה בהגנת סייבר ומודיעין כולל במכשירים, מערכות משובצות מחשב, מערכות הגנה מדינתיות (national CERT), פיתוח מערכות שליטה ובקרה, מודיעין וסימולציה ועוד.

לחטיבה גוף ייעוץ בטחוני מהגדולים והמגוונים בישראל, המשלב הבנה מבצעית עמוקה עם טכנולוגיה – ייזום תהליכים, ייעוץ אסטרטגי, תוכניות עסקיות בעולם התוכן, מחקרי שוק ומודיעין תחרותי, בניית תפישות, תכנון ואפיון מערכות, יכולות חקר ביצועים מהמובילות בישראל ועוד.

יז. פתרונות API Management and Hybrid Integration

בשנים האחרונות מתאפיין ה-IT הארגוני בשילוב של פתרונות תוכנה מגוונים, הכוללים תשתיות ארגוניות (דוגמת מערכות ERP ו-CRM), מערכות ליבה, ערוצים דיגיטליים, והכל במשולב עם פתרונות שונים בענן ואל מול שותפים חיצוניים. שילוב יעיל של פתרונות תוכנה אלה, תוך אינטגרציה "חלקה" ביניהם, הכרחי ליישום יעיל של אותם פתרונות ולמימוש תהליכים עסקיים חוצי מערכות. שילוב זה מחייב פתרונות אינטגרציה מתקדמים. בנוסף, השימוש המואץ של ארגונים בפתרונות ענן (פרטיים וציבוריים) מגביר את הצורך באינטגרציה יעילה בין יישומי on-prem של אותם ארגונים לבין היישומים בסביבות הענן.

החברה מתמחה בפתרונות iPaaS API Management ותשתיות היברידיות (לשילוב בין תשתיות ענן ותשתיות מקומיות), עם ניסיון רב שנים בתחום האינטגרציה וידע ביישום הפתרונות המובילים בשוק. החברה מיישמת אצל לקוחות החברה פתרונות קישוריות מתקדמים על בסיס מגוון מוצרים של חברות דוגמת Google, Red Hat, IBM, Dell Boomi, מסייעת ללקוחות בבניית ארכיטקטורה נכונה ומאפשרת להטמיע את הפתרונות, משלב הבחינה ועד ליישום בייצור. תחום זה תומך במגמות נוספות שפורטו לעיל, דוגמת רגולציית Open Banking, מודרניזציה של מערכות, מעבר לשירות עצמי ועוד. שיתוף הפעולה עם מוקדי ידע ומרכזי התמחות נוספים במטריקס, בתחומי אבטחת מידע, Big Data וענן, מאפשר ליצור פתרונות יעילים ללקוחות ולהטמיע אותם בהצלחה. פתרונות האינטגרציה של מטריקס משולבים בפרייקטים גדולים כמו גם בפרייקטים ייעודיים של אינטגרציה דוגמת ניהול וחשיפת API וכללית תוך יישום תקן FHIR, פרייקטי אינטגרציה בחברות ביטוח גדולות וברשות האכיפה.

יח. יישומי בינה מלאכותית ו-Machine Learning

מרכז ההתמחות המתמחה בתחומי "בינה מלאכותית" (AI) ו"למידה עמוקה" (Deep Learning) הוקם על ידי מטריקס במסגרת פעילות "Matrix Defense", המתמקדת בייעוץ, ליווי, אפיון, פיתוח ויישום פתרונות לצרכי ארגונים הפועלים במגזר הבטחוני. במסגרת זו יושמו פתרונות עבור המגזר הבטחוני, המהווה חלוץ וגורם משמעותי ומוביל בשימוש בטכנולוגיות AI ו-Deep Learning.

בשנים האחרונות הורחבה פעילות המרכז והוא החל לבצע "אזרח" של היכולות והתאמתן למתן מענה לאתגרים בסביבה האזרחית/עסקית. הפתרונות כוללים, בין היתר, פתרונות בתחומי הטקסט והאוטומציה, הוידאו, זיהוי אנומליות סייבר ברשתות גדולות, מיפוי אוטומטי ורובוטיקה (רכבים אוטונומיים ומטוסים ללא טייס).

בנוסף, חטיבת היי-טק אופריישן של חברת באבקום (ראה סעיף יח' להלן) מציעה שירות ייחודי המאפשר ייצור Data מתווג לצרכי תהליכי AI. הפעילות מאפשרת לתייג ולסמן Data מסוגים שונים (טקסט, תמונות, וידאו, אודיו ועוד) עבור טכנולוגיות AI במגוון תעשיות כגון רפואה, תחבורה, בטחון, Cyber Security, קמעונאות, חקלאות ועוד.

עם ההתפתחות של מודלים ג'נרטיבים כמו Midjourney, Dall-E, ChatGPT ועוד מפתחת ונערת מטריקס לקפיצת המדרגה הבאה של AI, ושילוב ה-AI בכל הדצסיפלינות הטכנולוגיות הרלוונטיות.

יט. שירותי Call Center ו-Operational Back Office

החברה פועלת בתחומים אלה באמצעות החברה הבת באבקום, שהינה חברה בעלת צביון רב תרבותי, המספקת מענה תעסוקתי במרכזי פעילות בגליל, בדרום ובמרכזים בפרפריה החברתית. באבקום מתמחה במתן שירותי Call Center מנוהלים, שירותי סיוע טכני, שירותי מוקדי מכירה, שירותי Operational Back Office ושירותי טיוב נתונים לארגונים, בשיטת מיקור חוץ. כמו כן מספקת החברה שירותי Back Office, תפעול ותיג נתונים לחברות הייטק וסטארט-אפים. בנוסף, עוסקת באבקום בתחום המחקר מבוסס סקרים וניבויים על בסיס נתונים סטטיסטיים, וזאת באמצעות החברה הבת SQ.

תקופת הקורונה הובילה לקוחות רבים להגדיל את היקפי הפעילות של מוקדי השירות, מגמה שנמשכת גם בתקופה זו. באבקום פיתחה מודלים לעבודה של המוקדים והמוקדנים מהבית ויכולת העבודה מרחוק. באבקום ממשיכה באימוץ מודל עבודה היברידי זה.

המחסור בכח אדם בתחומי שירותי הלקוחות באזורי המרכז גורם לכך שיותר לקוחות מחפשים את הפתרונות של באבקום שמבוססים על יכולת גיוס ושימור עובדים באזורים שונים בארץ, בעיקר בפאזורי פריפריה.

כ. ייעוץ ניהולי, ייעוץ הנדסי ופרייקטלי רב תחומי וניהול פרויקטי תשתית

החברה פועלת בתחום זה באמצעות החברה הבת אביב. הפעילות בתחומים אלה כוללת, בין היתר, ייעוץ ניהולי לארגונים (מיישום אסטרטגי מעמיק וחוצה ארגון ועד ליישומים טקטיים, מהתייעלות תפעולית ועד פיתוח המשאב האנושי), שירותי ניהול פרויקטים ומנהלות, שירותי ניהול תכנון של פרויקטים סביבתיים, תוכניות אב, תכנון אדריכלי ופרוגרמות. כמו כן כוללת פעילות אביב שירותי ייעוץ הנדסי רב-תחומי מקיפים, משלב גיבוש האסטרטגיה ועד לשלבי הביצוע והטמעת השינוי, ובכלל זאת ניהול פרויקטים מורכבים וכן פרויקטי תשתיות רחבי היקף, מנהלות פרויקטים ופרוייקטים בתחום התכנון ואיכות הסביבה ובתחום התחבורה.

כן פועלת החברה, באמצעות חברת דנה הנדסה בע"מ ("דנה"; חברה בת של אביב), בתחום הניהול והפיקוח על מגה-פרוייקטים בתחום התשתיות, תוך התמחות בפרוייקטים גדולים בתחום התחבורה כגון: רכבות, כבישים, מחלפים, גשרים, מנהרות. דנה מהווה גם גוף מוביל בפעילות מנהלות תשתית למגורים והינה מוסמכת כחברה מנהלת עבור משרדי התחבורה, הכלכלה ומשרד הבינוי והשיכון.

בנוסף פועלת החברה בתחום שירותי ייעוץ ויישום בתחום ניהול שרשרת אספקה וניהול לוגיסטי ותפעולי באמצעות החברה הבת פרוגרמה מערכות לוגיסטיות בע"מ ("פרוגרמה"). פעילות פרוגרמה כוללת שירותי תכנון וייעוץ בתחומי הלוגיסטיקה (לרבות תהליכי זרימת החומר ונטרול חומרים), ניהול התפעול, ייעול שרשרת האספקה (Supply Chain), תכנון וניהול מחסנים אוטומטיים (WMS) וסימולציה של תהליכים כאמור, ללקוחות בישראל וח"ל.

כא. Digital Healthcare

Matrix Medika הוא שם המותג של חברת ITD בע"מ, בית פיתוח מוביל בתחום מוצרים רפואיים ו-Digital Healthcare, שנרכשה ע"י החברה. החברה מספקת שירותים בתחום הטכנולוגיה הרפואית בכל הנוגע לשירותי פיתוח תוכנה, פרטיות ואבטחת מידע לתעשיית הבריאות, ביצוע פרויקטים ומתן ייעוץ רגולטורי (DFA, CA), בין היתר לצורך קבלת אישורים רגולטוריים לפתרונות טכנולוגיים בעולמות הרפואה. החברה מפתחת, בין היתר, פתרונות טכנולוגיים עבור ניתוחים רפואיים, שיקום חולים, עולמות הקוסמטיקה ועוד. מטריקס-מדיקה מספקת שירותים לחברות סטארטאפ במגזר הרפואי, שוק מתפתח ורב פוטנציאל, אך גם לחברות ותיקות, בינוניות וגדולות, שלא מבצעות בעצמן את כל הפיתוח ו/או הליכי הרגולציה וגופים רפואיים כגון בתי חולים, קופות חולים וגופים פרטיים, בהקשר של פרויקטים הנוגעים במימד הקליני/רגולטורי (למשל מכשירי קצה) ו/או דורשים יישום מספר טכנולוגיות.

האמור בסעיף 7.1.1 זה (על כל סעיפי המשנה בו) בדבר מגמות, התפתחויות, הערכות ופעילות החברה בהתאם בתחומים הרלוונטיים מכיל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי ומידע פומבי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהאטה כלכלית, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

7.1.2.

השירותים המוצעים ללקוחות הקבוצה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל

הפתרונות ושירותי טכנולוגיית המידע, הייעוץ והניהול בישראל, אותם מספקת החברה ללקוחותיה, כוללים מתן פתרונות כמפורט לעיל, והכל בהתאם לצרכיו הספציפיים של כל לקוח.

פעילות החברה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל הינה פעילות מתמשכת לאורך זמן. פתרונות ושירותי טכנולוגיית המידע, ייעוץ וניהול אותם מספקת החברה ללקוחותיה בישראל ניתנים בעיקר במסגרת שני סוגים של התקשרות: [א] הסכמים לביצוע עבודה במחיר קבוע (fixed price), בהם מוגדרים תכולת העבודה והתוצר הסופי, מועד האספקה, המחיר הכולל ותנאי התשלום; [ב] הסכמים לביצוע עבודה בחיוב על-פי "זמן וחומרים" (Time & Material). מרבית הכנסות החברה נובעות מהסכמים המתומחרים על-פי זמן וחומרים, בהם המחיר החוזי משולם בהתאם לשעות העבודה בפועל של עובדי החברה בכפוף למחירון (שעתי, יומי, חודשי וכיוצא בזה) שנקבע בין החברה לבין הלקוח, אם כי חלקם של ההסכמים במחיר קבוע מתוך הכנסות החברה נמצא במגמת עלייה מתמדת. כמו כן, חלק מהשירותים בתחום זה מסופקים במודל של שירותים מנוהלים (managed services), על פיו התמורה נקבעת על בסיס תוצרים במפרט עבודה (Statement of Work – SOW) מוגדר מראש. ללא קשר למודל ההתקשרות, חלק מהשירותים מסופקים ע"י החברה בסביבת ענן.

חלק מפתרונות החברה ללקוחותיה מבוססים על מערכות שפותחו על-ידי החברה, בעיקר לתחום הבנקאות והפיננסים ולפתרונות ורטיקליים לתחום ניהול משאבי הארגון (ERP), ורובם ניתן בהתבסס על מערכות שפותחו על-ידי צדדים שלישיים. המערכות וההתאמות הנוספות נמכרות ללקוח כעסקה כוללת. במקרים אחרים השירותים והפתרונות מבוססים על פיתוח ייעודי ללקוח, שלא בהסתמך על פתרונות מוכנים. במרבית המקרים, לאחר אספקת המערכות ללקוח ממשיכה החברה לספק ללקוחות שירותי תחזוקה ותמיכה של המערכות.

החברה מעניקה אחריות מוגבלת לפתרונות תוכנה שפותחו על-ידיה. בתקופת האחריות (בדרך-כלל עד שנה) או בתקופת התחזוקה החברה מתקנת ליקויים המתגלים במערכת. הכנסות המתקבלות ממתן שירותי תחזוקה וכן הוצאות בגין אחריות ותחזוקה אינן מהותיות. לאור ניסיון העבר, החברה אינה זוקפת הפרשה לאחריות בספריה, אך מביאה לידי ביטוי את האחריות ללקוחותיה במסגרת פרויקטים באמצעות מנגנון ההכרה בהכנסות מפרויקטים.

לפירוט אודות מדיניות הכרה בהכנסה ראה ביאור 2 לדוחות הכספיים.

7.1.3. לקוחות

פעילות החברה בתחום זה ממוקדת בחברות וארגונים, בינוניים וגדולים, הפועלים ברוב (אם לא בכל) ענפי המשק השונים: בנקים ומוסדות פיננסיים, חברות ביטוח, חברות אשראי, חברות היי טק, מפעלי תעשייה, רשתות שיווק והפצה, משרדי הממשלה, משרד הבטחון, צה"ל ועוד.

לחברה מאות לקוחות בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל. מרבית לקוחות תחום הפעילות הינם לקוחות של החברה מעל 10 שנים.

לתחום פעילות זה אין תלות בלקוח כלשהו או במספר מצומצם של לקוחות. יחד עם זאת, אם תיפסק התקשרות החברה בו-זמנית עם חלק מלקוחותיה הגדולים (ובפרט בסקטור הבנקאות והפיננסים ו/או בסקטור הממשלתי והבטחוני) או אם ישתנו לרעה באופן מהותי תנאי ההתקשרות עם לקוחות אלו, עלולות תוצאות פעילותה של החברה להיפגע כתוצאה מכך.

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

7.1.4. שיווק ומכירות

המכירות והשיווק מנוהלים ממטה החברה, דרך מחלקות המכירות והשיווק של החברה, אשר עוסקות במכירות באמצעות יוזמות רוחב, עבודה מול קהלי היעד השונים, קיימים וחדשים, שימור, מינוף ופתיחת שווקים והזדמנויות חדשות, כמו גם קשר עם ספקים מרכזיים של החברה וכן באסטרטגיה השיווקית של החברה ברמת המטה והחטיבות.

פעילות המכירות והשיווק מותאמת למאפייניו הייחודיים של כל סקטור. לכל אחד מהסקטורים יש קבוצת מכירות ושיווק ייעודית, כאשר פעילות המכירות מתבצעת על-ידי אנשי מכירות בעלי הכשרה ייחודית לסקטור בו הם פועלים. כמו כן מפעילה החברה אנשי מכירות ביחידות העסקיות המציעות את השירותים השונים של החברה. החברה משלבת, בחלק מהמקרים, מומחי תוכן מקרב שותפיה העסקיים בפעילות שיווק מול לקוחות פוטנציאליים.

מערך המכירות והשיווק של החברה מכוון להרחבת בסיס הלקוחות וכן להרחבת היקף הפעילות מול בסיס הלקוחות הקיים. שיטת המכירות היא במרבית המקרים ישירה, תוך שמירת הקשר עם הלקוחות הקיימים והרחבת השירותים הניתנים להם, ופנייה באופן יזום וישיר לארגונים שסומנו כיעד מכירתי.

בנוסף, החברה מפעילה גם צוות מכירות מרכזי אשר פועל בשתי תצורות:

בראשונה, ראיית תמונת לקוח רחבה, המאפשרת ללקוחות החברה ליהנות מסל השירותים הרחב של החברה, תוך שילוב רכיבי פתרונות רוחביים חוצי חטיבות. במודל מכירה זה, הוגדרו מנהלי מכירות שהם גם "מנהלי תיק לקוח" של לקוחות מרכזיים – מוגדרים CBEs (Chief Business Executive), אשר מתוקף תפקידם מכירים את הלקוח ואת פעילותו באופן מעמיק, ופועלים לספק לו מעטפת פתרונות מלאה ככל הניתן.

בשניה, אנשי מכירות אשר אחראים לקחת את סל השירותים המלא של החברה ולייצא אותו מחוץ לישראל בערוצי מכירה שונים – ישירות מול לקוחות, דרך ערוצי מכירה צד שלישי או דרך החברות הבנות בארה"ב ודרכן הלאה ללקוחותיהן.

בהמשך למגמה שהתפתחה בתקופת הקורונה, בכוונת החברה להמשיך ולהפעיל מודלים של פעילות המכירות בקשרי און-ליין עם הלקוחות הפוטנציאליים וסמינרים ואירועים מקצועיים מקוונים, שהיו ממוקדים במגזרי לקוחות ייעודיים ו/או בפתרונות ייעודיים לקהל היעד, כפעילות משלימה למכירות הישירות.

בנוסף לפעילויות המכירה השוטפות, יוזמת החברה פעילויות שיווק נוספות, באמצעות פרסום בעיתונות, השתתפות בתערוכות (ככל שאלו מתאפשרות), דיוורים וארגון כנסים וימי עיון וירטואליים וכן קמפיינים דיגיטליים.

הוצאות החברה בגין שיווק והפצה בתחום פעילות זה אינן מהותיות.

7.1.5. תחרות

קיימים גופים רבים המספקים פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול. למיטב ידיעת החברה, בין המתחרים של החברה בתחום זה נכללים: חילן, מלם-תים, וואן, Kyndryl, IBM Israel, אמן, אלעד, יעל, אמת מחשוב, אמנת, אברא, SQLink, לוגאון, HMS, AllCloud, קונסיסט, מתודה, קומסק ועוד. בנוסף, פועלות בישראל עשרות חברות בינוניות וקטנות, המתמחות בתחומי פעילות בהם עוסקת החברה, המהוות גם הן מתחרות של החברה. אין לחברה הערכה מבוססת ביחס לחלקה בשוק בתחום זה. נמשכת מגמת הרחבת השירותים המוצעים ע"י פירמות רואי החשבון הגדולות ("Big-4"), גם לשירותים בתחום ה-IT, בנושאים דוגמת: BI, סייבר, ERP, CRM, ענן ועוד, כמו גם שירותים בתחום הייעוץ והניהול. שירותים אלה מהווים תחרות ישירה לעסקי החברה, ובפרט לאור נגישותן של חברות אלה למקבלי החלטות בכירים בקהל הלקוחות הפוטנציאליים של החברה. ככל שתגבר מגמה זו, של פעילות חברות ה-Big-4 בתחומי ה-IT בישראל, היא תהווה גורם מעכב בהתפתחות עסקי החברה, בשל הגדלת התחרות.

בנוסף, מהלכי רכישת חברות IT ע"י קרנות Private Equity עתירות ממון, בדומה לאלו שבוצעו בשנים האחרונות, עשויים להעמיד משאבים כספיים משמעותיים לרשות החברות הנרכשות המתחרות בחברה, ובכך להעצים את התחרות מולן.

מרבית פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול אותם מספקת החברה אינם מאופיינים בהתמחות ייחודית ולכן רף הכניסה של מתחרים פוטנציאליים לתחום זה נמוך באופן יחסי.

יחד עם זאת, להערכת החברה, התמחותה במתן פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בענפים ובסקטורים מסוימים, צוות ההנהלה שלה, כוח האדם המקצועי העומד לרשותה, הניצולת היעילה שלו (utilization), הניסיון והמוניטין אותם צברה במתן פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול רחבי היקף, גודלה ואיתנותה הפיננסית, וכן סל המוצרים הרחב אותו מציעה החברה ללקוחותיה, מקנים לה יתרונות יחסיים חשובים. כמו כן, להערכת החברה, המגוון הרחב של הפתרונות המוצעים ע"י החברה, תחת קורת גג אחת, מעניקים לה יתרון בהתמודדות על פרויקטים גדולים ומורכבים, המחייבים מגוון התמחויות ופתרונות, במשולב עם אינטגרציה שלהם לידי פתרון כולל.

כחלק מההתמודדות עם תנאי התחרות השוררים בתחום פעילות זה, החברה פועלת באופן מתמיד להרחבת סל מוצריה, בין היתר באמצעות רכישות ו/או איתור ספקי תוכנה ושותפים עסקיים נוספים, וכן פיתוח מודלים חדשים למתן שירותים ובכלל זה בענף. בנוסף, החברה משקיעה משאבים רבים בתהליך הגיוס של כוח אדם איכותי, משתפת פעולה עם גורמים נוספים (בעיקר בפרויקטים רחבי היקף) וכן מרחיבה השקעתה בשלבי קדם המכר (Presale).

האמור בסעיף זה בנוגע למתחרי החברה ולהשלכותיה על פעילות החברה, על מיצוב החברה מול לקוחותיה, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

7.1.6 נכסים לא מוחשיים

ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

7.2. פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעילות רגילות לשנים 2021 ו-2022 בארה"ב ראה סעיף 1.2.3 לדוח הדירקטוריון.

7.2.1 כללי; סוגי השירותים בתחום הפעילות

בתחום פעילות פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב פועלת החברה באמצעות שתי זרועות תחת חברות הבנות ³⁰ Matrix US Holding LLC ו-Xtivia Technologies Inc, המחזיקות מספר חברות בנות בארה"ב, לרבות Matrix-IFS (Matrix International Financial Services) (במקור Exzac, Inc) ו-Matrix Global Services USA (Matrix Global Services USA) NIT - Network Infrastructure Technologies Inc. ("החברות הבנות"), בתחומים המפורטים להלן:

א. החברה מספקת ללקוחותיה פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה-GRC וה-Financial Crime ובכלל זה פעילות בנושאים הבאים: ניהול סיכונים פיננסיים (Financial Risk Management), ניהול מניעת הונאות (Fraud Prevention), מניעת הלבנת הון (Anti Money Laundering), בקרת מסחר (Trade Surveillance) ואבטחת ציות לרגולציה (Compliance) בנושאים אלה, שירותי תשלום בנקאיים (Payment Services) וכן שירותי Advisory מתמחים בתחום הציות לרגולציה הפיננסית בארה"ב, לרבות ביקורות עיתיות (tuning, segmentation and model validation) בתחום זה. בנוסף החברה פועלת למתן פתרונות מושתתי עיבוד רובוטי אוטומטי (RPA) בתחומים אלה. ניהול סיכונים וציות לרגולציה במגזר הפיננסי הינם נושאים קריטיים בעלי משמעויות עסקיות נרחבות לארגונים במגזר הפיננסי והטיפול בהם נפרש על פני סוגיות מורכבות ושורה ארוכה של רגולציות ושימוט, דוגמת: הכרת הלקוח (Know Your Customer – KYC), תוכניות לזיהוי הלקוח: CIP (Customer Identification Programs) ו-CDD (Customer Due Diligence), מניעת הלבנת הון (Anti Money Laundering – AML), מניעת הונאות (Fraud Prevention), דרישות רגולציה בתחום בקרת המסחר (Trade Surveillance) ועוד.

לחברה משרדים העוסקים באספקת שירותי GRC בארה"ב, קנדה, לונדון וישראל.

רוב לקוחות החברה בתחום ה-GRC הינם גופים פיננסיים בחו"ל.

30 בהמשך לתהליך רה-ארגון שביצעה החברה באחזקותיה בארה"ב (ראה גם ביאור ג'15 לדוחות הכספיים), לפרטים בדבר מבנה האחזקות ראה סעיף 1.2 לפרק זה.

ב. MATRIX US HOLDING LLC ("Marix US") מבצעת פרויקטים ומספקת שירותים גלובליים באמצעות כח אדם מרחבי קבוצת מטריקס, כשער למודל עסקי של יצוא שירותי החברה ומוצריה בארה"ב. במהלך שנת 2022 ביצעה החברה מספר פרויקטים משמעותיים של פיתוח תוכנה, מכירת רישיונות תוכנה, ארכיטקטורת ענן ושירותים נוספים במודל זה.

בנוסף, Matrix US מהווה מקור סיוע לחברות הזנק ישראליות, המעוניינות לפרוץ לארה"ב אך חסרות נוכחות מקומית. החברה מציעה להן "רגל על הקרקע" בארה"ב ומספקת להן את כל הצרכים המקומיים הנדרשים להן מול לקוחותיהן בשלבי הצמיחה הראשונים, על מנת לפרוץ לשוק האמריקאי. בחלק מהמקרים לקוחות אלו הופכים גם לשותפי החברה כך שמעבר להיותם צרכי שירותי IT הם גם נהנים מקבל הלקוחות של החברה בארה"ב, מיכולות המכירה והשיווק ומעוד ערוץ מכירה והגדלת נתח ההכנסה שלהם דרך פעילות זו.

ג. שירותי IT למגזר ה-Healthcare – הפעילות בתחום זה ממוקדת בשירותי Electronic Medical Records (EMR) Clinical Support ובשירותי IT Help Desk and Desktop Support מתמחים למגזר ה-Healthcare בארה"ב. הפתיחות של ארגוני הבריאות לקידום Digital Healthcare במקביל לצורך לבצוע תהליך מעבר לענן והגדלת רמת השירות מיתרגם להגדלת תקציבים ואישורי פרויקטים שהיוו בסיס המשך לגידול ב-2022.

ד. פתרונות ושירותים טכנולוגיים מתמחים בתחום טכנולוגיות המידע, המסופקים ע"י החברה הבת Xtivia למגוון רחב של לקוחות בארה"ב בעיקר בתחומים הבאים:

- פיתוח פורטלים מורכבים, בעיקר בהסתמך על תשתית ה-Open-Source של חברת Liferay וכן בהתבסס על תשתיות יצרנים נוספים דוגמת OpenShift, Dell Boomi, ו-Kubernetes, במשולב עם שירותי DevOps בתחום זה.
- תכנון, פיתוח ויישום מערכות CRM במגוון טכנולוגיות, תוך דגש על פתרונות Salesforce, ו-Microsoft.
- ייעוץ ויישום בתחומי EIM בין היתר בהתבסס על פתרונות Data Governance.
- תמיכה בבסיסי נתונים – Xtivia תומכת במרבית בסיסי הנתונים בשוק (MySQL, DB2, Informix, Oracle, MSSQL, PostgreSQL, MongoDB, Redis ועוד). החברה פיתחה כלים לשליטה מרחוק בבסיסי הנתונים של לקוחותיה והתמיכה נעשית בשילוב של תמיכה מרחוק (Virtual DBA) ובאתר הלקוח.
- פתרונות ייעודיים לספקי מוצרים ושירותים לממשל בארה"ב (Government – GovCon Contracting), בהתבסס על תוכנת Microsoft NAV ופיתוח יישומים ורטיקליים לתחום זה, שהם IP של החברה.
- אספקת שירותי הטמעה, יעוץ ותמיכה של מוצרי BMC ו-Atlassian בעיקר ללקוחות המגזר הציבורי-ממשלתי בארה"ב, באמצעות החברה הבת Rightstar.
- מכירת מוצרי תוכנה כגון: IBM, Atlassian, Infor, Liferay, BMC, Microsoft, Oracle ועוד, לרבות למשרד הבטחון.
- Xtivia מפעילה מרכז פיתוח ותמיכה בהודו, המשרת את פעילותיה. מרכז פיתוח זה מאפשר ל-Xtivia להוזיל עלויות ללקוחות ולהיות יותר תחרותית.

7.2.2. השירותים המוצעים ללקוחות החברה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב כוללים:

שירותי ייעוץ ו- Advisory מתמחים בתחום הרגולציה הפיננסית, ושירותי פיתוח, התאמות ויישום בתחום ה- GRC ע"י החברה הבת Matrix-IFS. שירותים אלה ניתנים על פתרונות מדף עבור מערכות בקרת רגולציה וניהול סיכונים, כגון Actimize, Oracle Financial Crime Systems, IBM Safer, Payment, Bottomline Technologies, FICO, NASDAQ OMX Smarts, ועוד, ומערכות ניתוח מידע תומכות (דוגמת SAS).

פתרונות אלה דורשים עבודת תכנון, התאמות והטמעה נרחבת, הנסמכת על ניסיון והתמחות בתחום הפעילות ובמערכות התומכות, על מנת לעמוד בדרישות הרגולטוריות. כמו כן, לעיתים קרובות, פתרונות המדף לא עונים על הצרכים, ונדרשת עבודת פיתוח מותאמת ייעודית בכדי לספק את הדרישות של הלקוח.

חלק ניכר מפעילות Matrix-IFS מבוסס על מערכות של יצרנים מובילים, אשר החברה מספקת שירותים תומכים להן. אם יחסי Matrix-IFS עם אותם יצרנים ישתנו באופן מהותי לרעה, או אם אותם יצרני תוכנה ירחיבו את השירותים שהם מספקים במישרין ללקוחות, עשויים הכנסות ורווחי Matrix-IFS להיפגע באופן מהותי.

האמור בסעיף 7.2.2 זה לעיל, בדבר יחסי חברת הבת Matrix-IFS עם יצרנים מובילים והשלכותיהם על פעילות החברה, הינו מידע צופה עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות החברה ונסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

- בתחומי שירותי הייעוץ, תכנון, פיתוח, בדיקות ויישום אותם מספקת החברה הבת Xtivia וחברות הבנות שלה, לחברה שיתופי פעולה עם מגוון רחב של ספקי טכנולוגיות, תוך התמקדות בפתרונות קוד פתוח.
- כמו כן החברה עושה שימוש במספר כלים וטכנולוגיות שפותחו על ידה, דוגמת כלים לניטור מרחוק של מסדי נתונים, המהווים בסיס לשירות ה- Remote Managed Data Base Service, המסופק ע"י החברה.
- Xtivia מיישמת, באמצעות החברות הבנות, פתרונות של שורת ספקי פתרונות טכנולוגיים בתחומי התמחותה. לקוחותיה של החברה מתקשרים ישירות מול ספקי הפתרונות הטכנולוגיים בתחומי התמחותה, או דרך Xtivia עצמה, כאשר היא משמשת כמפיצה, והחברה מספקת ללקוחותיה שירותי ייעוץ, פיתוח ויישום על בסיס הפתרונות של אותם ספקים.
- פתרונות ושירותי התוכנה אותן מספקות החברות הבנות ללקוחותיהן ניתנים בעיקר במסגרת הסכמים לביצוע עבודה בחיוב עפ"י "זמן וחומרים" (Time & Material), בהם המחיר משולם בהתאם לשעות העבודה בפועל של עובדי החברה בכפוף למחירון שנקבע בין החברה לבין הלקוח, ולעיתים רחוקות בהסכמים במחיר קבוע (Fixed Price).
- החברה מבצעת פרויקטים ומספקת שירותים גלובליים בארה"ב, דרך החברה הבת Matrix US, באמצעות כח אדם מרחבי קבוצת מטריקס, בהתבסס על שילוב נוכחות מקומית בארה"ב של מנהלי מכירות ופרויקטים, עם יכולת ביצוע גבוהה ומהירה בתחומים נדרשים רבים באמצעות חברות הקבוצה בישראל.
- בהתאם, פיתחה החברה פרקטיקה משולבת של מכירות היברדיות (מישראל ומארה"ב), עם ניהול פרויקט מקומי (אמריקאי) וניהול ביצוע מרוחק (ישראלי).

7.2.3. לקוחות

בתחום ה-GRC, ממוקדת פעילות החברה בלקוחות מסקטור הבנקאות והפיננסים (לרבות לבנקים גלובליים בארה"ב, קנדה ואירופה) ואין לה תלות בלקוח כלשהו. יחד עם זאת, אם תיפסק התקשרות החברה בו-זמנית עם חלק מלקוחותיה הגדולים בסקטור זה או אם ישתנו לרעה באופן מהותי תנאי ההתקשרות עם לקוחות אלו, עלולות תוצאות פעילותה של החברה להיפגע כתוצאה מכך.

בנוסף, מספקת החברה שירותים נוספים כאמור לעיל ללקוחות בכל צפון אמריקה, לרבות הציבורי-ממשלתי בארה"ב. לקוחות החברה הם במגוון רחב של ענפי פעילות וסדרי גודל החל מלקוחות קטנים ועד לחברות ענק.

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

7.2.4. שיווק ומכירות

המכירות והשיווק מנוהלים ממטות החברות הבנות בארה"ב דרך מחלקות המכירות והשיווק של כל אחת מהחברות הבנות, בשילוב עם מטה השיווק והמכירות בישראל, אשר עוסקות במכירות באמצעות יוזמות רוחב, עבודה מול קהלי היעד השונים, קיימים וחדשים, שימור, מינוף ופתיחת שווקים והזדמנויות חדשות, כמו גם קשר עם ספקים מרכזיים של החברה, ועוד.

פעילות המכירות והשיווק בתחום ה-GRC and Financial Crime מותאמת למאפייניו הייחודיים של סקטור הבנקאות והפיננסים. פעילות המכירות מתבצעת על-ידי אנשי מכירות בעלי הכשרה ייחודית לסקטור בו הם פועלים ובכלל זאת חלק ממנהלי החברות הבנות. כמו כן מפעילות חברות הבנות את מנהלי הפעילות ביחידות העסקיות המציעות את השירותים השונים של חברות הבנות.

שיטת המכירות היא במרבית המקרים ישירה, תוך שמירת הקשר עם הלקוחות הקיימים והרחבת השירותים הניתנים להם, ופנייה באופן יזום וישיר לארגונים שסומנו כיעד מכירתי.

חברת הבת Xtivia מפעילה בנוסף מרכז מכירות טלפוניות מרוחק, מאתר החברה בהודו. גם NIT, חברת הבת, מפעילה מוקד מכירות טלפוני (בארה"ב).

הוצאות החברות הבנות בגין שיווק והפצה בתחום פעילות זה אינן מהותיות.

7.2.5. תחרות

קיימים בארה"ב גופים רבים המספקים שירותים בתחומי פעילות החברות הבנות. בחלק מהמקרים התחרות היא מול חברות המספקות שירותי Offshore (בעיקר מהודו) בתעריפים מוזלים. אין לחברה הערכה מבוססת ביחס לחלקה בשוק בתחום זה, אולם חלקה בשוק בארה"ב זניח. חלק מהשירותים אותם מספקת החברה בתחום פעילות זה מאופיינים בהתמחות ייחודית ולחלקם סף תחרות נמוך ובהם כניסת גורמים מתחרים פוטנציאליים קלה באופן יחסי.

בתחום ה-GRC החברה מתחרה בחלק מהמקרים מול גופי ענק, דוגמת IBM, Accenture, Oracle וחברות הייעוץ של פירמות ראיית החשבון מה-Big-4, וכן ביצרני המערכות אשר מספקים שירותי יישום ותמיכה על מערכותיהם, המתחרים בשירותי החברה.

כחלק מההתמודדות עם תנאי התחרות השוררים בתחום פעילות זה, החברה פועלת להוזלת עלות שירותיה ע"י ביצוע חלק מהפעילויות במרכזי ה-Offshore בהודו (Xtivia), מרכז פיתוח Nearshore בטמפה פלורידה, גיוס עובדים לעבודה מלאה ב-Remote בכל רחבי ארה"ב וע"י שימוש במשאבי פיתוח בישראל.

כמו כן החברה פועלת להרחבת סל השירותים המוצע על ידיה (בין היתר באמצעות שותפים עסקיים נוספים וכן פיתוח מודלים חדשים למתן שירותים) וכן להרחבת פעילותה באמצעות רכישות.

7.2.6. נכסים לא מוחשיים

ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

7.3. תחום מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעולות רגילות בשנים 2021 ו-2022 ראה סעיף 1.2.3 לדוח הדירקטוריון.

7.3.1. כללי

הפעילות בתחום זה מתמקדת בהפצה, מכירה, תמיכה והטמעה של מוצרי תוכנה ותשתיות תוכנה של חברות תוכנה (בינלאומיות בעיקר) מובילות בתחומן. הפעילות כוללת צוותים מקצועיים שהוסמכו ע"י יצרני התוכנה להעניק שירותי תמיכה pre/post sale הטמעה, הדרכה ותחזוקה.

החברה משמשת כמפיצה של מוצרי תכנה בתחומים מגוונים, כגון מוצרים לניהול מערכות מחשב, מוצרי תשתית לניהול השירות העסקי (ITSM), מגוון מערכות בקוד פתוח, מערכות לניטור וניהול חווית משתמש, מוצרי תכנה בתחום ניהול מחזור החיים לפיתוח תכנה (ALM), מוצרי תוכנה לקישור יישומים, מוצרי אבטחת מידע, וירטואליזציה, מוצרים לניהול ידע, מסדי נתונים ו-Big Data, כלי פיתוח תוכנה ובדיקות תוכנה של חברות תוכנה מובילות בתחומן, כגון PTC Red-Hat, BMC ועוד. כן פועלת החברה לחיזוק פעילותה בתחום המחשוב ההנדסי ופתרונות ה-PLM שמשווקת החברה כשער כניסה לתחום ה-Industrial Internet Of Things – IIOT ו"תעשייה 4.0".

מגמות עיקריות בתקופת הדוח:

א. מגמת מחשוב הענן התפתחה משמעותית בשנים האחרונות וצברה תאוצה מוגברת בתקופת הקורונה, ובמקביל לה מעבר משמעותי לשימוש ביישומי תוכנה כשירות (SaaS). מגמת בניית דאטה סנטרים גדולים בישראל ע"י גופים בינלאומיים והקמת תשתית הענן הממשלתית והציבורית ("נימבוס") מובילים את החברה להיערכות מתאימה בשיתוף היצרנים המיוצגים על ידה, לשירותי מכירה גם דרך ה-Market Place של הענן הציבורי. ככל שהיערכות החברה לאספקת פתרונות מעין אלה ללקוחותיה כאמור תהא אפקטיבית, הדבר יביא לגידול בהיקף מכירותיה של החברה. מאידך, אם החברה לא תיערך בהתאם לצרכי הלקוחות, הדבר עלול לפגוע בהיקף מכירותיה של החברה. החברה עוקבת אחר מדיניות יצרני התוכנה אותם היא מייצגת, אשר נערכים להצעת מוצרי התוכנה במודל תמחור ובמודל תפעולי של SaaS, כמו גם יצרני תוכנה נוספים שתצרף לפורטפוליו המוצרים המיוצגים על ידה.

ב. נמשכת המגמה של יצרני התוכנה למעבר ממודל רישוי של רישוי Perpetual ותחזוקה שנתית למודל של מנויים שנתיים – Subscription. שינוי המודל גורר אחריו מספר שינויים כגון תזרים הכנסות שונה, הפרוס בצורה אחידה על פני הזמן. כמו כן מודל עבודה שונה מול הלקוחות, מאחר ואלו יכולים להחליף את התוכנה ביתר קלות; כלומר שימור הלקוח והקפדה על שביעות הרצון מצד הלקוח הופכים להיות משמעותיים יותר במודל זה. המעבר למודל המינויים מביא מחד להקטנת ההכנסות השוטפות החברה ממוצרי תוכנה בטווח הקצר, ומאידך – בטווח הבינוני-ארוך – מרחיב את בסיס ההכנסות החוזרות (Recurring Revenues) של החברה.

ג. נמשכת המגמה מצד חלק הולך וגדל מהארגונים והחברות לבסס חלק ממערכות המידע שלהם על פתרונות קוד פתוח. החברה קשורה בהסכם לשיווק פתרונות התוכנה של חברת Red-Hat (שנרכשה ע"י חברת IBM), הנחשבת לגורם המסחרי המוביל בעולם בתחום פתרונות הקוד הפתוח, והרחיבה את פעילותה בתחום למוצרי קוד פתוח נוספים, דוגמת פתרונות וירטואליזציה ופתרונות DevOps. להערכת החברה, אם וככל שפתרונות קוד פתוח (הן בתחום מערכות ההפעלה – Linux, והן בתחומים נוספים דוגמת שרתי יישומים, ווירטואליזציה ו-DevOps) יעמיקו את חדירתם לחברות וארגונים, עובדת היותה המשווקת של פתרונות מובילים בתחומים אלה עשויה להביא לגידול בהיקף המכירות של החברה בתחום. בהתאם למגמה זו החברה ממשיכה להרחיב את היצע הפתרונות שלה המבוססים על קוד פתוח.

ד. מגמה של ניהול דיגיטלי אוטומטי מקצה לקצה – ההאצה הדיגיטלית וצרכי הזמינות (זמינות וגמישות) מחייבים את הארגונים לתת מענה לעובדים בצורה של מערכות מתקדמות וחכמות שאינן תלויות בזמן או במקום ספציפי וניתנות להפעלה במגוון ערוצים (כולל הטלפון הנייד), לרבות מערכות למידה LMS ואפליקציות תשתיות לתפעול יומיומי (נוכחות, הסעות, מערכת מדידה).

ה. כמענה למגמת המחסור בכוח אדם טכנולוגי מיומן, המגבירה את צרכי שימור הידע בארגון, החברה הרחיבה את סל הפתרונות שלה בפתרונות תוכנה המסייעים להמשכיות עסקית תקינה, להנחייה מרחוק בשימוש ב-AR, פתרונות לאוטומציה לתהליכים, פלטפורמה לפיתוח אפליקציות בתוך הארגון בעזרת פתרונות Low-Code, ופתרונות חיזוי מתקדמים למניעת תקלות.

האמור בסעיף 7.3.1 זה (על כל סעיפי המשנה בסעיף זה) בנוגע להתפתחויות ומגמות בתחום הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהאטה כלכלית, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

7.3.2 מוצרים ושירותים

פעילות החברה בתחום זה כוללת הפצה, שיווק, מכירה, ייעוץ, יישום, תמיכה והטמעה של מוצרי תוכנה (בעיקר מחו"ל), אשר העיקריים ביניהם: [1] פתרונות תשתיתיים המשמשים בעיקר מנהלי מערכות מידע בארגונים לתפעול מערכות ושליטה בהן וכן לניהול שירות מערכות ה-IT (כגון BSM & ITSM); [2] פתרונות בתחום ניהול מחזור החיים לפיתוח תכנה (ALM) המיועדים למנהלי פיתוח תכנה בארגון; [3] פתרונות יישומיים המשמשים את הארגון עצמו בניהול עסקיו (כגון: CRM, HR, BI, PLM, LMS ועוד); [4] פתרונות לניהול מאגרי הנתונים של הארגון בדגש על כריית נתונים, ניהול בסיסי נתונים והפקת תובנות (AI/BIG DATA Management platform/Predictive Analytics/Data Science); [5] פתרונות לתעשייה חכמה Industry 4.0 ופתרונות הנדסה מתקדמים (PLM/AR /CAD/IoT). [6] פתרונות אינטגרציה, תקשורת ואבטחת מידע בכל השכבות, באמצעות חברת הבת זברה, שנרכשה ע"י החברה ותאחד בדיווחיה הכספיים החל מתחילת 2023. זברה מפיצה מוצרי תוכנה של יצרני תוכנה בינלאומיים מובילים בתחומי אבטחת מידע ותקשורת.

החברה קשורה בהסכמים עם מספר רב של יצרני תוכנה מחו"ל לשם שיווק (במרבית המקרים לא בלעדי) של מוצריהם בישראל וכן עם מספר יצרני תוכנה מישראל. בנוסף, ולשם שמירה על עדכניות קו המוצרים אותם היא משווקת, מפעילה החברה צוות פיתוח עסקי המזהה מגמות ומוצרים חדשים בשווקים המקומיים והבינלאומיים לשם התקשרות עם ספקים חדשים להרחבת סל המוצרים המוצע ע"י החברה.

בחלק מהמקרים החברה הינה הגורם היחיד בפועל (גם אם לא על בסיס הסכם הפצה אקסקלוסיבי עם הספק) המייצג והמשווק את מוצרי התוכנה האמורים בישראל ובחלק מהמקרים קיימים גורמים נוספים המוכרים ומפיצים אותם מוצרים, ובכלל זאת, בחלק מהמקרים, ע"י סניפים מקומיים בישראל של יצרני התוכנה. זכויות השיווק מחודשות בדרך כלל מדי שנה או מדי תקופה. להערכת החברה, לאור ניסיון העבר שלה רוב ההסכמים כאמור חודשו (למעט במקרים בהם ספק התוכנה נרכש ע"י חברה אחרת).

במודל מכירת רשיונות Perpetual החברה מתקשרת עם לקוחותיה בהסכמים למכירת התוכנה תמורת תשלום חד-פעמי וכן בהסכמי תחזוקה לפיהם היא מעניקה להם שירותי תחזוקה של המוצרים אותם היא משווקת, בהתאם לדרישות ולצרכים של לקוחותיה, ובמחירים הנקבעים במשא ומתן בין החברה ללקוחותיה, על בסיס מחירוני התחזוקה של יצרני התוכנה.

במודל ה- Subscription החברה מתקשרת עם לקוחותיה בהסכמי שימוש במוצרי התוכנה על בסיס מחיר מנוי חודשי/שנתי. הסכמים אלו הנחתמים לתקופה בת שנה או יותר. כפי שצויין לעיל, במסגרת התקשרות זו שביעות רצון הלקוח היא קריטית לחידוש המנוי ולכן החברה משקיעה רבות בשימור שביעות הרצון של לקוחותיה, להבטחת Customer Success.

החברה מספקת מוצרי תוכנה מסוגים שונים, כאשר לחלקם היא מוסיפה מעטפת נלווית מגוונת, הכוללת, בין היתר, הקמה והתאמות של מוצרי מדף, תוספים (add-ons) למוצרים, שירותי הגירה, שירותי תרגום והתאמה לצרכים בשוק המקומי, שירותי ליווי והדרכה למוצרים, שילוב בין פתרונות שונים וכיו"ב.

החברה מספקת ללקוחותיה שירותי תמיכה, תחזוקה ועדכון גרסאות למוצרי התוכנה המשווקים על-ידיה. לשם כך מתפעלת החברה, בין היתר, מוקד תמיכה (Help-Desk) לטיפול בפניות מלקוחות, המוסמך ומבוקר ISO.

בהמשך להתקשרויות עם הלקוחות, רוכשת החברה את מוצרי התוכנה (או את המנוי למוצר התוכנה) מיצרני התוכנה המתאימים (בין על-פי המחירים שבהסכמים, ובין במחירים הכוללים הנחות מיוחדות, במיוחד במקרים של מכירה ללקוחות גדולים ו/או בעסקאות בהיקף גדול). אף כי המוצרים מיועדים ללקוחות החברה, בדרך כלל החברה היא הגורם הנושא באחריות כלפי הלקוחות, לרבות הסיכונים הפיננסים הכרוכים בהתקשרויות מול יצרני התוכנה (כדוגמת אשראי לקוחות, ביטולים ו/או שינויים בהסכמים, החזרת מוצרים וכיוצא בזה).

מוצרי התוכנה המשווקים על-ידי החברה משולבים לעיתים במסגרת פתרונות התוכנה המוצעים על-ידיה. במקרים אחרים משולבת מכירת מוצרי התוכנה בפתרונות, מוצרים ושירותים, המסופקים על-ידי שותפים עסקיים עימם התקשרה החברה ונמכרים במשולב ללקוחות של השותפים האמורים, כחלק מפתרון/מוצר ללקוח הסופי (OEM).

בחלק מקווי המוצרים מציעה החברה גם שירותי יישום והטמעה של המוצרים במערכות הלקוח כולל הדרכה וליווי בהתאם לבקשת הלקוח.

החברה מטפלת בבעיות המתעוררות בקשר לתוכנות אותן היא משווקת – בחלק מהמקרים מבלי שהלקוח נדרש לפנות במישרין ליצרן התוכנה (1st and 2nd Level Support) ובחלק מהמקרים בסיועו של יצרן התוכנה (3rd Level Support). החברה מעניקה בחלק מהמקרים אחריות, לתקופה של עד שנים עשר חודשים לחבילות התוכנה המסופקות על-ידיה (לרוב גב אל גב לתקופת האחריות הניתנת על ידי יצרני התוכנות). לאור ניסיון העבר, החברה אינה זוקפת בספרייה הפרשה לאחריות. עם תום תקופת האחריות מציעה החברה ללקוחותיה להתקשר עימה בהסכם תחזוקה בתשלום של המערכת.

7.3.3. לקוחות

פעילות החברה בתחום זה ממוקדת בחברות וארגונים, בינוניים וגדולים, הפועלים במגוון רחב של ענפי משק: בנקים ומוסדות פיננסיים, חברות ביטוח, חברות היי-טק, מפעלי תעשייה, רשתות שיווק והפצה, משרדי הממשלה, תשתיות לאומיות, צה"ל, חברות סטארט-אפ ועוד. בנוסף, החברה מוכרת לעתים את מוצרי התוכנה באמצעות שותפים עסקיים (Business Partners), המספקים פתרונות תוכנה אשר מבוססים בחלקם על מוצרי התוכנה הנמכרים על ידי החברה. בחלק מהמקרים נמכרים מוצרי התוכנה, הנמכרים ע"י החברה, ללקוחות המשלבים אותם מוצרים בפתרונות תוכנה שלהם הנמכרים ללקוחות סופיים של אותם לקוחות החברה (הסכמי OEM).

ההתקשרות למכירת מוצר התוכנה נעשית על-פי רוב ישירות בין החברה לבין הלקוח. שירותי תחזוקת התוכנה אותם מספקת החברה מתומחרים כאחוז ממחיר מוצר התוכנה. הטמעת המוצרים מתומחרת בהתבסס על מחירון (שעתי, יומי, חודשי וכיוצא בזה) שנקבע בין הצדדים או על בסיס פרויקט במחיר קבוע.

לתחום פעילות מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה אין תלות בלקוח כלשהו או במספר מצומצם של לקוחות. יחד עם זאת, אם תיפסק ההתקשרות החברה בזמנית עם חלק מלקוחותיה הגדולים ובפרט בסקטור הבנקאות והפיננסים, או אם ישתנו לרעה באופן מהותי תנאי ההתקשרות עם לקוחות אלו, עלולות תוצאות פעילותה של החברה להיפגע כתוצאה מכך.

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

7.3.4. שיווק ומכירות

פעילות השיווק והמכירות נחלקת לשיווק ומכירות על-פי סקטורים ושיווק ומכירות על-פי קווי המוצרים או שילוב של השניים (מבנה מטריציוני).

פעילות השיווק והמכירות על-פי סקטורים מבוססת על אנשי מכירות המציעים מגוון מוצרי תוכנה לסקטור מסוים. בדרך כלל אנשי השיווק והמכירות האמורים הינם בעלי הכשרה וניסיון ייחודיים לאותו סקטור. בקווי מוצרים מסוימים (כגון מוצרי קוד פתוח, ניהול תשתיות מחשב וניהול השירות, מוצרים לניהול מחזור החיים בפיתוח תכנה, מוצרי אבטחת מידע ועוד) קיימת התמחות של אנשי המכירות בקו מוצרים ספציפי אותו הם מציעים לסקטורים שונים (לרוב במשולב עם מנהלי המכירות הסקטוריאליים).

בנוסף לפעילויות המכירה השוטפות יוזמים אנשי השיווק פעילות שיווק של מוצרי תוכנה, באמצעות השתתפות בתערוכות וארגון כנסים יומי עיון. מטבע הדברים, בתקופת הקורונה אלו מתקיימים בעיקר באופן מקוון.

הוצאות החברה בגין שיווק ומכירות בתחום פעילות זה אינן מהותיות.

7.3.5. תחרות

לחברה תחרות עם גופים רבים הפועלים בתחום מוצרי התוכנה, המתחרים בכל אחד מקווי המוצרים הנמכרים על-ידה. במרבית המקרים מתחרה החברה בחברות ישראליות, המוכרות תוכנות מתחרות המיוצרות על-ידי יצרני תוכנה בחו"ל או בסניפים מקומיים של יצרני תוכנה מחו"ל. במיעוט המקרים, מתחרה החברה בחברות ישראליות אשר פיתחו מוצרי תוכנה מתחרים.

הגורמים הייחודיים המשפיעים על התחרות בתחום זה הינם המיצוב היחסי של המוצרים הנמכרים על-ידי החברה, הניסיון והיכולת בתחזוקת מוצרים והתמיכה בהם והניסיון היישומי באשר למוצרי התוכנה הנמכרים. למיטב ידיעת החברה, המתחרים העיקריים של החברה בתחום זה הינם, בין היתר: חילן, מלם-תים, וואן, Microsoft, HP, IBM, Oracle, יעל, אמן, אמת מחשוב, לוג-און, אלעד, מתודה, קונסיסט ועוד. כמו כן, ספקי תשתיות הענן כגון AWS, Google ו-Microsoft Azure מהווים תחרות בהציעם לרכוש מנוי לתוכנות צד ג' ישירות מהם. המספר הרב של מתחרים בתחום פעילות זה נובע מכך שלכל קו מוצרים מתחרים שונים.

אין לחברה הערכה מבוססת ביחס לחלקה בשוק בתחום זה.

7.3.6. ספקים

חלק ניכר מפעילות החברה בתחום זה מבוסס על מספר ספקים (יצרני תוכנה) גדולים, בנוסף לספקים נוספים, קטנים יותר, אשר החברה משמשת כספק מורשה של מוצריהם בהתאם להסכמי ההפצה אשר נחתמו עמם. אם תיפסק התקשרותה עם ספקים אלו או עם רובם, או אם ישתנו תנאי ההתקשרות באופן מהותי, או אם יקטן מהותית הביקוש למוצרי הספקים האמורים, או אם ימונו מפיצים נוספים לאלו הקיימים היום, או אם יירכשו ספקים אלה על-ידי יצרני תוכנה מתחרים, או אם ספקים אלה ירחיבו את היקף פעילותם הישירה בישראל, עשויות הכנסותיה ורווחיה של החברה מתחום פעילות זה להיפגע באופן מהותי.

האמור בסעיף 7.3 זה (על כל סעיפי המשנה בסעיף זה) בנוגע להתפתחויות, סיכונים, הזדמנויות ומגמות בתחום הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהאטה כלכלית, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

7.3.7. נכסים לא מוחשיים

ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

7.4. תחום תשתיות ענן ומחשוב

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעולות רגילות בשנים 2021 ו-2022 ראה סעיף 1.2.3 לדוח הדירקטוריון

7.4.1. כללי

א. בתחום פעילות תשתיות ענן ומחשוב, כוללת פעילות החברה:

[1] מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי באמצעות יחידת CloudZone; לפירוט נוסף – ראה סעיף 7.4.2 להלן.

[2] מתן פתרונות תשתית למערכות מחשבים הכוללים, בין היתר, הקמת חדרי שרתים.

[3] מכירה ושיווק של מחשבים אישיים, ניידים וניידים, שרתים, תחנות עבודה, טאבלטים, מערכות אחסון (Storage), גיבוי, התאוששות מאסון (DRP), המשכיות עסקית (BCP) וצידוד היקפי ונלווה לרבות מסכים, מדפסות, מכונות צילום, מארזים וארונות תקשורת, מרכזי הדפסה ו-Data Centers. החברה עובדת עם היצרנים הגדולים כשותפים עסקיים, ובכלל זאת HP, Dell, Lenovo, Intel, EMC, Cisco ו-Applle, ובסביבות העבודה הנפוצות לרבות מיקרוסופט, VMware, Red Hat, Oracle/EMC, ועוד.

[4] שירותי תחזוקה למחשבים ולציוד משלים הכוללים הקמה, שדרוג, ניהול, ניטור ואחריות מלאה לתפעול שוטף של תשתיות מחשוב ותקשורת באתר הלקוח ובתשתיות הענן הציבורי והפרטי, תחזוקת תוכנה וחומרה, תמיכה ותחזוקה, שירותי מעבדה, שירותי טכנאי PC ורשתות, שירותי IT מנוהלים ומרכזי תמיכה במשתמשים ו-24/7 Help Desk, מוקדי שירות לקוחות (Call Centers) בפריסה ארצית והשמת כח אדם מקצועי באתר הלקוח ובאתרים מרוחקים.

[5] יעוץ ואספקת שירותים מקצועיים בתחום האינטגרציה ותשתיות המחשוב כוללים בדיקות היתכנות ותאימות טכנולוגית, סקרי סיכונים, אפיון, תכנון, פיתוח, התקנה, הטמעה, הדרכה, ניהול, בקרה וביצוע פרוייקטים בתחום האינטגרציה.

[6] פתרונות בתחום NoSQL Databases ו- Big Data באמצעות יחידת DataZone.

[7] מיקור חוץ (Outsourcing) חלקי או מלא באתרי הלקוח או באתרים מרוחקים.

[8] מתן פתרונות תשתית למערכות תקשורת לארגונים, לרבות, בין היתר, רשתות תקשורת פאסיביות ואקטיביות, מתגי תקשורת, מרכזיות IP ופתרונות תקשורת מתקדמים נוספים.

[9] יבוא והפצה של ציוד אודיו מקצועי ותאורה מקצועית, באמצעות החברה הבת טק טופ שיווק בע"מ.

[10] מתן סל פתרונות בתחום המיכון המשרדי ושירותי הדפסה והפקת מסמכים באמצעות החברה הבת גסטטנרטק בע"מ.

כמו כן, שירותי הדפסת תלת-מימד ושיווק של ציוד תואם באמצעות חברת "קליבר – הנדסה ומחשבים בע"מ", חברה בת של גסטטנרטק.

[11] פרוייקטים בתחום המולטימדיה, שליטה ובקרה באמצעות חברת הבת א.וי.בי. טכנולוגיות ("AVB"). AVB מספקת מכלול שירותים ומוצרים בתחום מערכות מולטימדיה וחדרי שליטה ובקרה. AVB מתמחה במתן ייעוץ, פיתוח מוצרים, תכנון, אספקה, התקנה ואחזקה של מערכות מולטימדיה, מתן פתרונות ויישום פרויקטים מורכבים הדורשים רמה גבוהה של אינטגרציה עם אחריות לביצוע מקצה לקצה, לרבות בניית חדרי ישיבות חכמים, חדרי ועידות וידיאו, פתרונות תצוגה חכמים, קירות וידיאו, חדרי בקרה, פתרונות אודיו מתקדמים, פתרונות תצוגה חכמים, יישומים ביטחוניים, סימולטורים, מערכות שליטה ובקרה, חשמל חכם, שילוט אלקטרוני, מערכות כריזה, תשתיות תקשורת פסיביות, אינטגרציית מערכות ותקשורת מחשבים.

[12] פתרונות ומערכות בקרה ואוטומציה, ציוד בדיקה ומדידה (צב"ד), פתרונות טכנולוגיים מתקדמים עבור בדיקת תקשורת נתונים, EMC ו-RF (Radio frequency), באמצעות החברה הבת רדט ציוד ומערכות 1993 בע"מ, שנרכשה ע"י החברה בשנת 2022 ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות חברות בינלאומיות בתחומים האמורים.

ב. הפתרונות המוצעים על-ידי החברה בתחום פעילות זה כוללים גם שירותי ערך מוסף בתחומים: שירותי ענן (כולל ייעוץ, ארכיטקטורה וליווי היישום), תשתיות קצה, תקשורת נתונים, רשתות מקומיות ומרחביות, פתרונות מולטימדיה, כל מגוון השירותים בסביבת Microsoft, אחסון וגיבוי, אבטחת מידע, קישור ופתרונות מקיפים לסביבת האינטרנט.

פתרונות הערך המוסף בתחום התשתיות מהווים נדבך נוסף בסל המוצרים, השירותים והפתרונות אותם מציעה החברה ללקוחותיה, עובדה המאפשרת לה להעניק פתרון כולל ומקיף בתחום ה-IT. קיומם של תחום התשתית הארגונית ותחום המחשוב והתקשורת תחת קורת גג אחת עשוי לשפר את כושר התחרות של החברה לביצוע פרויקטים מקיפים בתחום ה-IT.

ג. החברה שומרת על יתרות מלאי נאותות תוך הבאה בחשבון של רמות הביקוש וזמינות המוצרים. בהתאם, בשנים האחרונות, נערכה החברה ותכננה לטווח ארוך מלאי זמין בשים לב לבעיות הגלובליות בשרשרת הייצור והאספקה שקיבלו ביטוי בין היתר בזמני השילוח ארוכים. היערכות זו תרמה ליכולת החברה לספק ללקוחותיה פתרונות בזמן סביר גם בתקופות של קשיים במועדי אספקה.

7.4.2. השירותים המוצעים ללקוחות הקבוצה בתחום פעילות זה:

א. פתרונות תשתית למערכות מחשוב ותקשורת ומכירות חומרה וציוד היקפי הכולל שיווק ומכירה של שרתים, מחשבים ניידים, מחשבי כף יד ותחנות עבודה הפועלים תחת מערכות ההפעלה Windows, שיווק מערכות אחסון וגיבוי (בגון EMC), מכירה של מוצרים בתחום ה-PC מבוססי פלטפורמת אינטל, אינטגרציה לרשתות מחשבים, מכירה והטמעה של מוצרי מיקרוסופט וכן מתן שירות ותחזוקה למוצרים כאמור. בנוסף, חטיבת התשתיות הענן והמחשוב מתמחה בפתרונות וירטואליזציה המבוססים על מוצרי VMWARE.

החברה מספקת את מערכות המחשב המשווקות על-ידה הן כמוצרים המשתלבים במערכת המחשוב הקיימות של הלקוח והן כמערכות מחשב כוללות. שירותי התחזוקה ניתנים הן ללקוחות להם החברה מחויבת בשירות במסגרת אחריות הניתנת על המוצרים, הן ללקוחות הקשורים בהסכמי שירות והן ללקוחות מזדמנים.

ב. CloudZone – יחידה ייעודית בחטיבת תשתיות ענן ומחשוב, המרכזת את פתרונות הענן המשווקים על ידי הקבוצה. היחידה מציעה לארגוני Enterprise, לארגוני SMB ולסטארט-אפים שירותי מחשוב ענן מנוהלים על-ידי צוות מומחים מקצועי ומנוסה. שירותי היחידה כוללים מענה וליווי בכל שלבי מחזור היישום: ייעוץ, ארכיטקטורה, פיתוח, הטמעה, ניהול סביבות ותמיכה. היחידה מספקת שירותים ונותנת מענה למגוון תרחישים עסקיים. היחידה שותפה של ספקי הענן המובילים: Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google, והינה Premier Consulting Partner ו- Reseller של Amazon Web Services, Microsoft Gold, Cloud Service Provider ו- Google Cloud Platform Reseller ומספקת מגוון רחב של שירותים מקצועיים בתחום.

היחידה מוכרת פתרונות ענן היברידיים המשלבים פתרונות של ענן פרטי (תשתיות פסיביות בחוות שרתים מקומיות ובינלאומיות) יחד עם ענן ציבורי ובכך מספקת פתרונות המאפשרים שיפור ביצועי התשתית וגישה מהירה יותר לענן הציבורי מתשתיות מקומיות בישראל.

בנוסף החברה הרחיבה את פעילותה בתחום העננים ההיברידיים לשירותי ענן פרטיים המכונה InnerCloud. במסגרת InnerCloud החברה הקימה ענן פרטי בישראל, המאפשר לספק פתרון ייחודי היברידי ללקוחות באמצעות, בין השאר, חיבור ישיר בקצב גבוה לשלושת ספקי הענן המובילים.

ג. שירותים בתחום ניהול ותחקור תשתיות מידע רחבות היקף מסופקים באמצעות היחידה העסקית DataZone – יחידה ייעודית בחטיבת תשתיות ענן ומחשוב, המספקת פתרונות מקיפים לניהול ותחקור מאגרי דאטה מהדור החדש - NoSQL, Big Data וכד'. היחידה מציעה לארגונים מענה מקיף לבעיות עסקיות הנובעות מריבוי מקורות מידע, וקצב זרימת מידע מהיר משמעותית מבעבר. שירותי היחידה כוללים ליווי בשלבי אפיון ארכיטקטורה, מחקר טכנולוגי, בחינה והערכה של הפתרונות הנחוצים, הטמעת הפתרונות עד לעלייה לאוויר ומתן הדרכה והסמכה ללקוחות על הטכנולוגיה. היחידה שותפה של חברות מובילות בשוק ה- Big Data העולמי, ביניהן חברת Elastic וחברת Couchbase.

ד. החברה פועלת באמצעות חברת ה- AVB ומספקת את מכלול השירותים והמוצרים הנדרשים לצורך פתרון מושלם ואיכותי של יישומים בתחום מערכות מולטימדיה וחדרי שליטה ובקרה במגוון רחב של לקוחות מכל תחומי המשק: חברות היי-טק, טלקום, חברות תקשורת נתונים, תעשייה וביטחון, מוסדות רפואיים, בנקים, מוסדות חינוך ואקדמיה.

ה. החברה פועלת בתחום המיכון המשרדי באמצעות החברה הבת גסטטנרטק, המספקת לעסקים פתרונות כוללים בעולם שירותי ההדפסה, הפקת מסמכים וניהול ידע ומשווקת, בין היתר, פתרונות מיכון משרדי מתקדם, ובכלל זאת: מדפסות לייזר, מכונות צילום, פקסים, מגרסות וציוד עזר לטיפול במסמכים (כגון כריכה, חיתוך ועוד) ותוכנות לניהול הדפסות ומדפסות ברשתות מקומיות.

גסטטנרטק מספקת שירות לעשרות אלפי מכונות מסוגים שונים, חדשות ומשומשות, המותקנות אצל לקוחותיה. בין השאר של היצרנים: Canon, Triumph-Adler, Samsung, Ricoh, Develop, Xerox-I.

כן פועלת החברה בתחום שירותי הדפסת תלת-מימד באמצעות חברת קליבר (חברה בת של גסטטנרטק) העוסקת בהפצה, מכירה ומתן שירות של פתרונות הנדסה מתוחכמים, הכוללים תוכנות ייחודיות, שירות של סריקה והדפסת מודלים תלת ממדיים.

ו. החברות הבנות רדט ואסיו, שנרכשו ע"י החברה בשנת 2022, מספקות ללקוחותיהן ציוד של היצרנים המובילים בעולם בתחום הבדיקות, המדידות, התקשורת והראייה הממוחשבת. בנוסף, החברות מספקות פרוייקטים ופתרונות בתחום האוטומציה בהתבסס על בקרים, סנסורים, מצלמות וכדומה. רדט ואסיו גם מספקות ללקוחותיהם שירותי תיקון וכיול במעבדות החברה ובמתקני הלקוחות.

7.4.3. לקוחות

החברה מספקת את הפתרונות, השירותים והמוצרים למגוון רחב של לקוחות בענפי המשק השונים. מרבית לקוחותיה בתחום פעילות זה הינם חברות בינוניות וגדולות הפועלות בתחומי התעשייה, ההיי-טק, הפיננסים וכן מוסדות ציבור וממשלה ומוסדות חינוך ורשויות מקומיות.

גסטטנרטק מספקת שירות לכ-6,500 לקוחות. מודל ההתקשרות הנפוץ של גסטטנרטק עם לקוחותיה מבוסס על חוזה שירות לתקופה בת 3-5 שנים.

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

7.4.4. שיווק והפצה

החברה מפעילה צוותי שיווק ומכירות נפרדים לתת-התחום פתרונות תשתית למחשבים ותקשורת, לתת התחום פתרונות ענן, לתת-התחום שיווק מחשבים וציוד היקפי, לתת-התחום שירותי הדפסה ומיכון משרדי ולתת-תחום בקרה, אוטומציה וצב"ד. בכל תת-תחום כאמור מתבצעת פעילות השיווק והמכירות על-ידי אנשי מכירות ייעודיים. בדרך כלל, אנשי השיווק והמכירות האמורים הינם בעלי הכשרה ייעודית לאותה פעילות. פעילות השיווק והמכירות בכל תת-תחום נחלקת לשיווק ומכירות על-פי קווי המוצרים והפתרונות.

בנוסף לפעילויות המכירה השוטפות, יוזמת החברה פעילות שיווק באמצעות כנסים, ימי עיון ופנייה יזומה ללקוחות פוטנציאליים.

רדט ואסיו פיתחו יכולות שיווק מתקדמות המבוססות על סמינרים ייעודיים שבהם מציגים ללקוחות את הטכנולוגיות המתקדמות, את מפת הדרכים קדימה וכדומה. בנוסף, בשנים האחרונות ביצעו החברות תהליך טרנספורמציה דיגיטלית וכיום החברות משקיעות הרבה בשיווק דיגיטלי תוך פניות ישירות ללקוחות דרך ערוצי המדיה השונים.

הוצאות החברה בגין שיווק והפצה כאמור הינן בסכום שאינו מהותי.

פתרונות תשתית – קיימים גופים רבים העוסקים במתן פתרונות לתשתית מחשבים ותקשורת ובשיווק מחשבים וציוד היקפי. הפעילות בתחום זה אינה מאופיינת בהתמחות ייעודית או ייחודית, ולכן כניסת מתחרים פוטנציאליים לתחום זה קלה באופן יחסי. למיטב ידיעת החברה, בתחום הפתרונות לתשתיות מחשבים ותקשורת מתחרה העיקריים של החברה הם וואן ומלם-תים ובנוסף שורה של חברות בינוניות-קטנות.

מחשבים וציוד היקפי – מוצרי המחשב בתחום ה-PC, המשווקים בארץ ובעולם, נחלקים לשלושה סוגים עיקריים: [1] מערכות מחשב של חברות בינלאומיות גדולות עתירות ניסיון ובעלות מוניטין, כדוגמת: HP, Lenovo, Dell, וכיוצא בזה. מערכות אלו מיובאות לארץ על-ידי מפיצים מקומיים ומסופקות ללקוח כמערכת שלמה. המערכת המסופקת ללקוח נושאת את המותג של יצרן החומרה ("מערכות ממותגות"). המפיץ המורשה מספק ללקוחות תמיכה ושירות בגיבוי של היצרן; [2] מערכות המורכבות בארץ וכוללות רכיבים המיוצרים על-ידי יצרנים שונים ברחבי העולם (בעיקר במזרח הרחוק); [3] שיווק מערכות אחסון וגיבוי, בעיקר של EMC.

פעילות החברה בתחום ה-PC, השרתים ומערכות האחסון מתמקדת בשיווק מערכות ממותגות, בעיקר של היצרנים HP, Dell, Lenovo, ו-HP. כמו כן, לחברה ידע בתחום התאוששות מאסון (DRP), המשכיות עסקית (BCP), גיבוי ואחסון ווירטואליזציה, בעיקר על פלטפורמות EMC, HP ו-VMWARE. בארץ פועלים עוד מספר מפיצים של מערכות ממותגות של יצרני המערכות אשר החברה עוסקת בשיווקן שהעיקריים שבהם, למיטב ידיעת החברה, הינם: וואן, מלם-תים ואמת מחשוב ובנוסף שורה של חברות בינוניות-קטנות.

בתחום פתרונות הענן, מתחרות בחברה חברות המספקות שירותי ענן שהעיקריות שבהן, למיטב ידיעת החברה, הן – All Cloud, DoIT, וספקי הענן הגדולים עצמם במכירות ישירות ללקוחות: Microsoft, Amazon Web Services ו-Google.

שוק המיכון המשרדי מאופיין בחסמי כניסה גבוהים יחסית, הכוללים השקעות הוניות גבוהות במכונות והקמת מערך לוגיסטי ומערך שירות. מתחרה העיקריים של החברה בתחום זה הם: גטר, יזמקו, מפעיל, קופיטק וצילומטיק.

פעילות החברה בתחום פרוייקט המולטימדיה מאופיין במומחיות וידע מקצועי נרחב הדורשים רמה גבוהה של אינטגרציה עם אחריות לביצוע מקצה אל קצה. מתחרה העיקריים של החברה בתחום זה הם: הד סינמה, DM ובינת.

דט עוסקת במגוון תחומים ואין לה מתחרים ישירים בכל התחומים יחד, אך יש לה מתחרים בכל תחום ותחום. כך למשל, בתחום הבדיקות והמדידות החברה מתחרה בחברות כגון שניטק ו-UniT. בתחום האוטומציה דט מתחרה בחברות כגון סימנס, ABB, זיק וכדומה.

אין לחברה הערכה מבוססת ביחס לחלקה בשוק בכל אחד מהתחומים שלעיל.

7.4.6. ספקים

חלק ניכר מפעילות החברה בתחום זה מבוסס על מספר ספקים אשר החברה משמשת כספק מורשה של מוצריהם. אם תיפסק התקשרות החברה עם חלק מספקים אלו, או אם ישתנו תנאי ההתקשרות עם אותם ספקים באופן מהותי, או אם יקטן משמעותית הביקוש למוצרי הספקים האמורים, או אם ימונו מפיצים נוספים לאלו הקיימים היום, ייפגעו הכנסותיה מתחום פעילות זה באופן מהותי.

חלק ניכר מפעילות גסטטנרטק מבוסס על מספר ספקים אשר היא משמשת כספק מורשה של מוצריהם כגון: HP, Canon, Triumph-Adler, IDEAL. בין ספקי חברת הבת קליבר: Envisiontec ו-3Dsystems.

חלק ניכר מפעילות רדט ואסיו מבוסס על מספר ספקים אשר היא משמשת כספק מורשה של מוצריהם כגון: TDK Lamda ו-Unitronics, Fluke.

7.4.7. מלאי

בתחום פעילות זה נדרשת החברה להחזיק מלאי לשם מתן מענה מידי לצרכים בלתי צפויים של הלקוחות וזאת כחלק מהשירות הכולל הניתן להם. היקף המלאי אותו מחזיקה החברה נקבע לפי תחזית מכירות אשר נערכת על-ידי מערך השיווק והמכירות של המוצרים השונים ובהתחשב בזמני האספקה של יצרני הציוד. במקרים מסוימים רוכשת החברה מוצרים למלאי אשר להערכת החברה לא תתקשה למכור אותם ללקוחות ואשר היצקן מציע אותם במחיר הזדמנותי. על פי רוב, משך חיי המלאי לא עולה על כשלושה חודשים.

לפרטים נוספים ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים.

7.4.8. נכסים לא מוחשיים

ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

7.5. תחום הדרכה והטמעה

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעולות רגילות בשנים 2021 ו-2022 ראה סעיף 1.2.3 לדוח הדירקטוריון.

7.5.1. כללי

א. פעילות החברה בתחום זה כוללת בעיקר: [1] שירותי הדרכה והטמעה למשתמשי קצה בארגונים בהם מותקנת או עומדת להיות מותקנת מערכת IT (בין על-ידי החברה ובין אם על-ידי צדדים שלישיים); [2] השתלמויות מקצועיות וקורסים לאנשי היי-טק; [3] הסבה מקצועית לתחומי המחשוב ליחידים; [4] אספקת שירותי הבוגרים המצטיינים ומסלולי הכשרה מואצת הכוללים תהליך למידה אינטנסיבי בשיטת מדריך מול תלמידים המשולב בתרגול מעשי, תוך שהבוגרים המצטיינים משמשים כבסיס לשירותים מקצועיים בפורמט מיקור חוץ עבור לקוחות ("ג'ון ברייס טאלנט"); [5] השתלמויות לקהל הרחב ולארגונים בתחומי ניהול, שירות ומכירות (SOFT SKILLS), באמצעות המרכז הישראלי לניהול ("המיי"ל"); ו- [6] יישום טכנולוגיות למידה ומערכות לניהול משאבי אנוש על בסיס מוצרי מדף שהחברה מייצגת (Cornerstone) או על בסיס כלי קוד פתוח וכלים אחרים.

ב. החברה מבצעת גם פעילויות מיקור חוץ של מערכי הדרכה כוללים, דוגמת פרויקט פוליסיטי - במסגרתו החברה הבת ג'ון ברייס משמשת כקבלן ההדרכה החל משנת 2015 בפרוייקט מרכז ההדרכה הארצי של משטרת ישראל, עבור הזכיין מקבוצת שיכון ובינוי בע"מ, לרבות מתן שירותי תפעול, אחזקה והדרכה בבית שמש, למשך 25 שנים, ופעילות מיקור חוץ של בית הספר להכשרת עובדים בשירותים החברתיים של משרד הרווחה. כמו כן, ב-2021 זכתה החברה במכרז לניהול בית ספר לקוחות של מכון התקנים שהפעלתו החלה ב-2022.

ג. בהמשך למגמה שהתפתחה בתקופת הקורונה, מקיימת ג'ון ברייס פעילויות שונות בלמידה באון ליין תוך העברת חלק מההלימודים והכנסים לשיטת עבודה באון ליין או באון ליין היברידי (כך שחלק מהכיתה לומד בכיתה וחלק מהבית). כיום יש לג'ון ברייס יכולות מתקדמות בתחום זה המאפשרות העברת עיקר מסגרות הלימוד שלה על בסיס פלטפורמות מתקדמות ללימוד און ליין ושימוש בתכני הלמידה בשיעורים מוקלטים. מודל הלמידה ההיברידי שפיתחה ג'ון ברייס פתח אפשרויות רבות לגידול תוך יכולת של העברת קורסים למשתתפים מכל הארץ, וגם בעתיד, העברת קורסים לחו"ל. בנוסף, פיתחה ג'ון ברייס הדרכה מערכי הדרכה ללמידה עצמית בתחום הטכנולוגי שנמכרים ללקוחות פרטיים ולקוחות ארגוניים.

7.5.2. השירותים המוצעים ללקוחות הקבוצה בתחום פעילות זה

פעילות ההדרכה כוללת הפעלת מרכזי הדרכה והכשרה בתחום ההיי-טק³¹ ומיומנויות רכות (Soft Skills). לעיתים ניתנים חלק מהשירותים באתרי הלקוחות.

לשם העמקת והרחבת מגוון הקורסים המוצעים על-ידי החברה התקשרה החברה עם חברות תוכנה אשר היא משמשת כמרכז הדרכה מוסמך שלהן וביניהן: Amazon, Google, Microsoft, צ'קפוינט ועוד. כמו-כן התקשרה החברה בהסכמים עם חברות הסמכה בינלאומיות, מכוחם היא מורשה לבחון ולהסמיק נבחנים בהסמכות שונות בתחום המחשב.

31 במועד הדוח מפעילה החברה 3 מרכזי הדרכה עיקריים ללימודי היי-טק – בירושלים, בתל-אביב ובחיפה.

7.5.3. לקוחות

בתחום פעילות זה לחברה לקוחות עסקיים מכל רחבי הארץ ממגוון תחומים וכן אלפי לקוחות פרטיים. לתחום פעילות הדרכה והטמעה אין תלות בלקוח כלשהו או במספר מצומצם של לקוחות. יחד עם זאת, אם יהיה שינוי במצב הכלכלי בשוק הפרטי ותהיה ירידה מסיבית של רישום למסלולי ההסבה, עלולה הירידה לפגוע בתוצאות תחום הפעילות.

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

7.5.4. שיווק ומכירות

פעילות השיווק והמכירות בתחום ההדרכה וההטמעה מופנית לסקטור הפרטי בתחום קורסי ההסבה והדרכת ההיי-טק, על בסיס איסוף ויצירת לידים מפעילות שיווק באינטרנט ובמובייל ולסקטור העסקי על ידי פנייה ממוקדת ללקוחות קיימים (למטרות הרחבת היקף הפעילות איתם), וכן פנייה ללקוחות שסומנו כיעד שיווקי. פעילות השיווק בתחום זה מבוצעת על ידי מנהלי מכירות, Call Center ומנהלי התחומים הרלוונטיים.

בנוסף, משווקת החברה את שירותיה, בעיקר בתחום הקורסים היישומיים ובתחום הקורסים להכשרה מקצועית, באמצעות פרסום בכנסים ותערוכות, ייזום פגישות וימי עיון, פרסום מעת לעת בעיתונות מקצועית ויומית, פרסום ברדיו ופרסום בשלטי חוצות, הפקת עלוני פרסום ודפי מידע ללקוחות וכן פרסום באינטרנט (שמהווה כיום את ערוץ הפרסום הגדול ביותר). הוצאות החברה לצורכי שיווק ומכירות הינן בסכום שאינו מהותי לחברה.

7.5.5. תחרות

שוק הדרכת המחשבים בישראל נתון לתנודתיות רבה. בנוסף, מאופיין שוק ההדרכה וההטמעה בריבוי מתחרים ובחסמי כניסה נמוכים, כאשר כניסה לתחומים אלו לא כרוכה בהשקעות תשתיות מהותיות אלא בעיקר באיתור כוח אדם מוכשר רלבנטי להדרכה. לחברה יש מספר מתחרים רב בתחום פעילות ההדרכה בישראל. למיטב ידיעת החברה, העיקריים שבהם הינם: מרכז ההדרכה של הטכניון – לימודי חוץ, IITC, האקדמי, SQLink וחברת סלע; בנוסף, חברות קטנות המציעות קורסי הסבה כולל קורסי בוטקאמפ, ובכלל זאת לימודים במודלים היברדיים של שיעורים מוקלטים, לימודי און ליין ולימודי כיתה. בתחום הדרכות Soft Skills - לימודי הכשרה בניהול של לה"ב, הפקולטה לניהול באוניברסיטת ת"א, מרכז ההדרכה של אוניברסיטת רייכמן ויועצים ארגוניים. אין לחברה הערכה מבוססת ביחס לחלקה בשוק בתחום זה.

כחלק מההתמודדות עם תנאי התחרות השוררים בתחום פעילות זה, החברה ממקדת מאמציה בתחום השיווק והמכירות, תוך התמקדות בשיווק דיגיטלי ובמיקוד מנהלי המכירות לארגונים השונים. כן משקיעה החברה משאבים בשמירה על מעמדה המקצועי הגבוה, והיא פועלת באופן מתמיד להרחיב את היצע הקורסים וההכשרות בתחומים מתפתחים כגון סייבר, מובייל, DATA, ענן, ML, DevOps ועוד. להערכת החברה, מיצובה הגבוה והמוניטין שלה בשוק מקנים לה יתרון יחסי.

בנוסף, צופה החברה בעתיד תחרות מצד יצרני הדרכה ולמידה בינלאומיים המעבירים את ההדרכות על בסיס לימודי online ברשת. החברה פעלה ופועלת ליצירת יכולות מקומיות דומות.

7.5.6. נכסים לא מוחשיים

ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

8. צבר הזמנות

כלל החברה (במאוחד)

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
1,170,473	רבעון ראשון 2023
1,043,150	רבעון שני 2023
1,056,585	רבעון שלישי 2023
1,092,659	רבעון רביעי 2023
4,362,867	סך הכל 2023
1,413,586	משנת 2024
5,776,453	סך הכל

ליום 31 בדצמבר 2021 עמד צבר ההזמנות של החברה על 5,398 אלפי ש, מתוכם 4,524 אלפי ש לשנת 2022 והיתרה לשנת 2023 ואילך.

להלן יפורטו יתרות צבר ההזמנות לפי תחומי פעילות:

פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, יעוץ וניהול בישראל

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
623,807	רבעון ראשון 2023
592,938	רבעון שני 2023
610,757	רבעון שלישי 2023
627,592	רבעון רביעי 2023
2,455,093	סך הכל 2023
744,889	משנת 2024 ואילך
3,199,982	סך הכל

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
94,501	רבעון ראשון 2023
91,819	רבעון שני 2023
86,034	רבעון שלישי 2023
84,841	רבעון רביעי 2023
357,195	סך הכל 2023
14,196	משנת 2024 ואילך
371,391	סך הכל

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022
רבעון ראשון 2023	51,136
רבעון שני 2023	52,415
רבעון שלישי 2023	57,049
רבעון רביעי 2023	65,355
סך הכל 2023	225,956
משנת 2024 ואילך	28,372
סך הכל	254,328

תשתיות ענן ומחשוב (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022
רבעון ראשון 2023	331,513
רבעון שני 2023	235,359
רבעון שלישי 2023	235,752
רבעון רביעי 2023	240,886
סך הכל 2023	1,043,510
משנת 2024 ואילך	557,879
סך הכל	1,601,389

הדרכה והטמעה (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022
רבעון ראשון 2023	69,517
רבעון שני 2023	70,620
רבעון שלישי 2023	66,993
רבעון רביעי 2023	73,985
סך הכל 2023	281,114
משנת 2024 ואילך	68,250
סך הכל	349,364

צבר ההזמנות מבוסס על הסכמים ו/או הזמנות חתומים והסכמי מסגרת. לגבי הסכמי המסגרת אין וודאות כי אכן ינוצלו במלואם. לגבי חלק מההזמנות אשר נלקחו בחשבון במסגרת צבר ההזמנות לעיל, קיימת ללקוח זכות להפסקת או ביטול ההתקשרות. אין לחברה מידע סדור לגבי ההזמנות הניתנות לביטול. בתחומי הפעילות בהם עוסקת החברה, היא רואה ערך בהצגת גילוי אודות ההזמנות גם אם קיימת ללקוח זכות להפסקת או ביטול ההתקשרות. מטעמי השוואתיות מוצגים הנתונים בדומה למתכונת בשנים קודמות.

חלק גדול מההזמנות אשר נלקחו בחשבון במסגרת צבר ההזמנות בפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בישראל ובארה"ב הן בגין אספקת שירותי עובדים ומומחים מקצועיים, אשר ההכנסות הצפויות בגין מחשבות כמכפלה של מספר אנשי המקצוע הנדרשים על מנת לבצע את שירותי הפיתוח אצל הלקוח בתמורה הממוצעת לחברה בגין אותם עובדים. השירותים המקצועיים אשר מספקת החברה ללקוח הינם מתמשכים באופיים וניתנים להפסקה או צמצום ע"י הלקוח בהתראה קצרה. במרבית המקרים בנוסף, שירותי התוכנה תלויים בעונתיות (לפרטים נוספים ראה סעיף 9 להלן).

הנתונים הנוגעים לצפי הכרה בהכנסה של צבר ההזמנות הינם הערכה בלבד והינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך המבוסס על ניסיון העבר ולוחות הזמנים המתוכננים בהתאם להתקשרויות השונות. שינויים בהנחות יסוד אלו אשר הביאו להערכה האמורה או להשפעה אחרת על ההערכות, או התממשות כל או חלק מגורמי הסיכון בסעיף 19 לדוח, עלולים לשנות את הערכת החברה לגבי צפי ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל, לרבות מהותית מהצפוי.

9. עונתיות

הכנסות החברה מושפעות ישירות ממספר אנשי המקצוע המספקים את שירותי התוכנה ומשך הזמן בו מסופק השירות. לפיכך, ברבעונים בהם מספר ימי העבודה נמוך בהשוואה לרבעונים אחרים יש ירידה בהכנסות משירותי תוכנה מקצועיים בהשוואה לרבעונים בהם מספר ימי העבודה גבוה (בנטרול גורמים אחרים כמו התקשרויות חדשות והפסקת התקשרויות קיימות).

התפלגות שעות התקן הרבעוניות בישראל לשנים 2022 ו-2023 נכון לתאריך הדוח:

	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I
שנת 2022	24%	25.2%	24.6%	26.2%
שנת 2023	26.1%	24.6%	23.7%	25.6%

הרבעון הרביעי בשנת 2022 היה החלש ביותר בהיבט העונתיות ושעות התקן, עקב העובדה שחגי תשרי חלו רובם ברבעון הרביעי, בעוד שבתקופה המקבילה בשנת 2021 מועדי החגים חלו כולם ברבעון השלישי. כמו כן נכלל בשנת 2022 יום בחירות ברבעון הרביעי.

בשנת 2023 העונתיות צפויה להיות רגילה, באופן שהרבעונים השני והשלישי מושפעים מעונתיות (בעיקר עקב מועדי החגים), כאשר הרבעון השני צפוי להיות החלש יותר בהיבט שעות התקן.

בארה"ב העונתיות אינה מובהקת, אולם ניתן להבחין (באופן לא מובהק) בירידה בפעילות העסקית לקראת סוף השנה ובתחילת השנה, עקב החגים הנוצרים.

להלן התפלגות מכירות החברה על-פי רבעונים בשנים 2021 ו-2022 (באחוזים):

	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I
שנת 2021	26.6%	23.5%	24.4%	25.5%
שנת 2022	26.1%	24.3%	24.9%	24.7%

האמור בסעיף 9 זה בנוגע לעונתיות הצפויה בשנת 2023, הינו מידע צופה פני עתיד, בהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ההנהלה וניסיון העבר ועל הנתונים שיש בידה כיום. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהשפעה אחרת או נוספת על העונתיות שאינה קשורה למועדי החגים או שהשפעת החגים לא תהיה כמצופה ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

10. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, החברה שוכרת משרדים ברחבי ישראל (עיקרם בהרצליה, תל-אביב, ירושלים, מודיעין, תפן ולוד) בשטח כולל של כ-65,000 מ"ר. הסכמי השכירות הינם לתקופות שונות, כאשר, לרוב, ניתנות לחברה אופציות להארכת תקופת השכירות. החברה שואפת להתקשר בהסכמי שכירות לתקופות שכירות של 3-4 שנים, תוך שמירה על גמישות במהלך תקופת השכירות. כן שוכרת החברה שטחי משרדים מחוץ לישראל (בבולגריה, מקדוניה, הונגריה, הודו, ארה"ב, אנגליה) בשטח כולל של כ-6,220 מ"ר.

בכוונת החברה להמשיך בעבודה במודל עבודה היברידי גם בעתיד, וכפועל יוצא להמשיך ולפעול לצמצום שטחי הנדל"ן שבשימוש תוך התאמה לפעילות במודל עבודה היברידי.

בינואר 2022 התקשרה החברה בהסכם שכירות בניין חדש בן 18 קומות בכפר סבא, בשטח כולל של כ-30,000 מ"ר. הסכם השכירות הינו לתקופה של 10 שנים בהיקף של כ-200 מיליון ₪ (כ-20 מיליון ₪ לשנה), עם שתי אופציות הארכה בנות 5 שנים כל אחת. הבניין כולל 15 קומות משרדים בשטח כ-16,000 מ"ר ו-3 קומות חניון תת קרקעי בשטח כ-14,000 מ"ר והוא מתוכנן לשמש את מטה החברה וזרועות נוספות שלה שיאוחדו תחת מתחם אחד. המעבר לבניין החדש צפוי להתבצע ברבעון האחרון של שנת 2023.

להלן פרטים בדבר רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים נכון ליום 31 בדצמבר 2022:

סוג הזכות בנכס	שטח (מ"ר)	שימוש
שכירות (עד שלוש שנים)	6,620	פיתוח
	7,456	הנהלה ומכירות
	1,000	מחסנים
	1,655	הדרכה
	3,690	Call Center
שכירות (מעל שלוש שנים)	16,000	פיתוח
	5,973	הנהלה ומכירות
	2,750	מחסנים
	7,352	הדרכה
	12,504	Call Center
שכירות בחו"ל	6,220	הנהלה, מכירות, פיתוח, Call Center

מרבית התשלומים הנקובים בהסכמי השכירות האמורים שבישראל הינם בש"ח, והם צמודים למדד המחירים לצרכן. החברה וחברות מאוחדות נתנו ערבויות לתשלום שכ"ד בהיקף של כ-19.3 מיליון ש"ח.

להשלכות והשפעת יישום תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS16, ראה ביאור 13 לדוחות הכספיים.

11. הון אנושי

11.1. למועד הדוח מעסיקה החברה 11,200 עובדים.
להלן התפלגות עובדי החברה לפי תחומי פעילות:

מספר עובדים ליום 31.12.21	מספר עובדים ליום 31.12.22	
245	260	הנהלה ומנהלה
8,316	8,543	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניחול בישראל
550	652	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
142	157	מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
672	806	תשתיות ענן ומחשוב
895	782	הדרכה והטמעה
10,820	11,200	סה"כ

הגידול (נטו) במספר העובדים נבע מגידול בהיקף פעילות החברה ומרכישות, לצד השפעת מכירת עיקר האחזקות בחברת אינפיניטי אשר נכון ליום 31 בדצמבר 2021 כללה כ-400 עובדים.

11.2. מדיניות עבודה היברידית

בכוונת החברה להמשיך בעבודה במודל היברידי (שילוב של עבודה מהבית ומהמשרד) שהחלה בתקופת הקורונה באופן קבוע, תוך צמצום שטחי המשרדים בהם היא עושה שימוש וחסכון בעלויות תפעוליות.

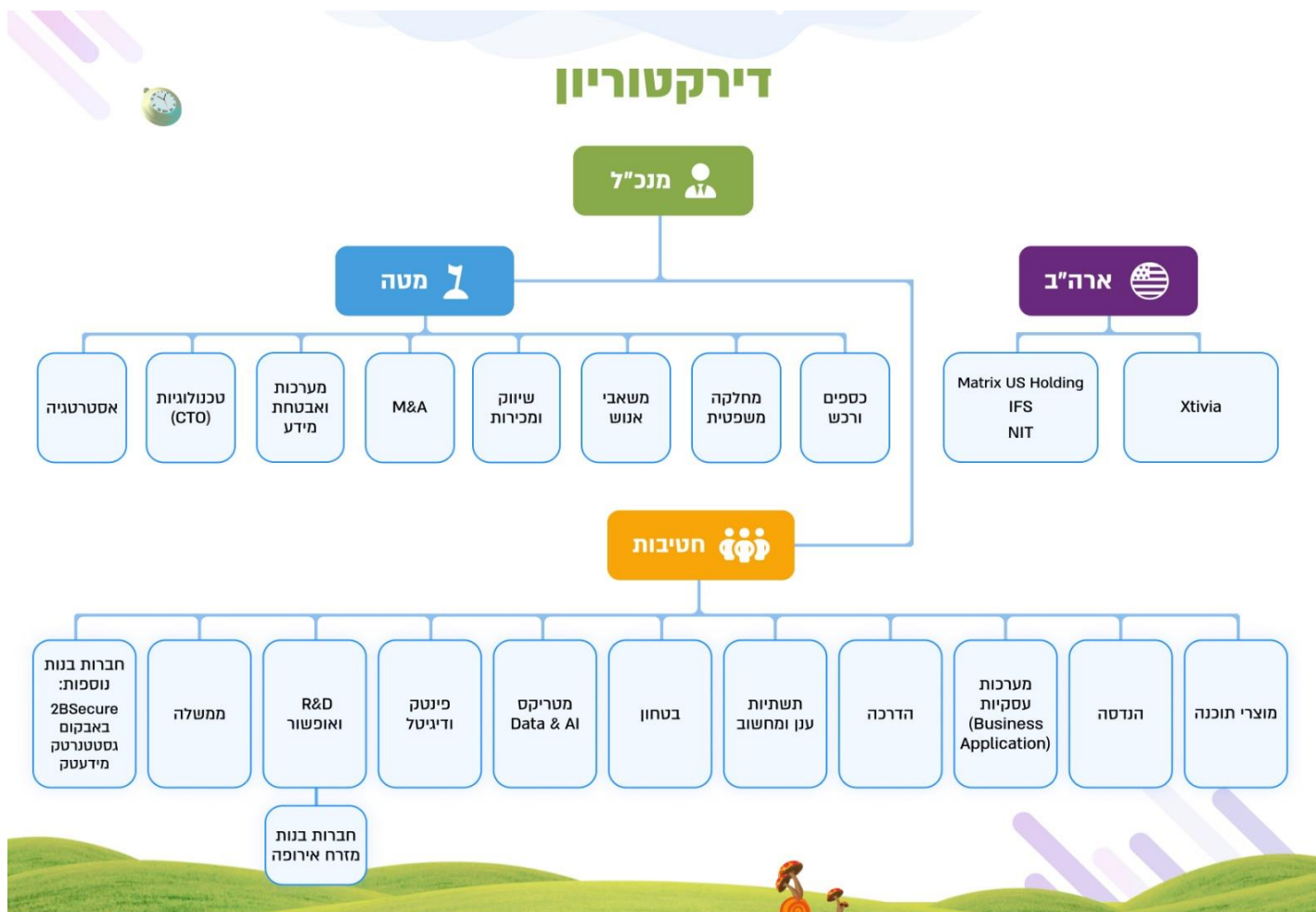
11.3. אף כי בשנת 2022 ניכרה התמתנות במגמת המחסור בהון אנושי טכנולוגי בעקבות ההאטה בתחום ההייטק אשר מקשה הן על איתור גיוס מועמדים מתאימים והן על שימור כח אדם מקצועי איכותי - ראה סעיף 6.1.1 (ג) לעיל.

החברה מתמודדת עם האתגרים בגיוס ושימור כח אדם טכנולוגי, בין השאר, באמצעות פיתוח תחום ההכשרה, באמצעות החברות הבנות ג'ון ברייס ו"ג'ון ברייס טאלנט" (ראה סעיף 7.5 לעיל), באמצעות מבצעי "חבר מביא חבר" לעובדי החברה וכן השקעה רבה בגיוס ובשימור עובדים.

11.4. גיוס, שימור ומחזקת עובדים

במסגרת אתגרי המחסור בהון האנושי, משקיעה החברה מאמצים ומשאבים רבים באיתור וגיוס מועמדים/ות מתאימים/ות. בכדי לתמוך במאמצי הגיוס ולשפר את מערך הגיוס, צוותי הגיוס גדלו ומחלקות הגיוס מונות עשרות רבות של מגייסות/ים. החברה משקיעה מאמצים בהכשרת צוותי הגיוס, הן באיתור והדרכה בעת הקליטה לתפקיד והן באופן שוטף לשיפור ביצועים והתמודדות עם אתגרי התקופה. כן הוטמעו תהליכי גיוס פנימיים שיביאו לשיפור וקיצור תהליכי הגיוס. בנוסף, הורחבה ההשקעה בתשתיות טכנולוגיות, שיפור מערכות מידע והרחבת שימוש בכלי SOURCING מתקדמים.

העבודה ההיברידית מאתגרת את עולם העבודה, בין היתר בתחום מחזקת העובדים לארגון. החברה משקיעה מאמצים ניכרים בפיתוח המנהלים/ות בנושאים של יצירת מחזקת עובדים ושימורם, הן באמצעות כלים אישיים והן באמצעות הרחבת סל הכלים הארגוני להתמודדות עם סוגית המחזקת, כגון הרחבת תוכניות ההעשרה, ההדרכה וה-well-being לעובדים ופתרונות פיננסיים והטבות לקבוצות רלוונטיות.



11.6 הסכמי העסקה

עובדי החברה מועסקים על-פי חוזי עבודה אישיים. העובדים העוסקים בשיווק ומכירות זכאים למענקים על פי תרומתם ומכירותיהם. בנוסף, החברה משלמת לחלק מהעובדים בונסים על בסיס יעדים ייחודיים אישיים המעודדים יצירתיות ומצוינות ארגונית. להתחייבויות בגין יחסי עובד-מעביד ראה בראשון 14 לדוחות הכספיים.

11.7 מדיניות תגמול

ביום 3 באפריל 2022 אימצה החברה מדיניות תגמול מעודכנת לנושאי המשרה של החברה והתאמת תקרת מנכ"ל בהתאם, לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול המעודכנת של החברה, ראה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 3 באפריל 2022 (אסמכתא 2022-01-042259). לפרטים נוספים אודות התגמול לנושאי משרה ראה תקנה 21 לחלק ד' לדוח (פרטים נוספים על התאגיד). החברה מעניקה בונסים למנהלים הבכירים בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה.

11.8. לפרטים אודות תשלומים מבוססי מניות ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים.

11.9. ביום 28 בדצמבר 2022, אישרה החברה את חידוש ההתקשרות עם מנכ"ל החברה, מר מוטי גוטמן ועדכון תנאי כהונתו והעסקתו, לרבות מנגנון התגמול ההוני, לתקופה של 5 שנים, החל מיום 1 בינואר 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2027. לפרטים נוספים ראה דוחות מיידיים שפרסמה החברה ביום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-135274) וביום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-157564). ראה גם תקנה 21 לפרק ד' לדוח (פרטים נוספים על התאגיד).

11.10. נכון למועד הדוח, אין לחברה תלות בעובדים מסוימים.

11.11. חוק שכר שווה לעובדת ולעובד – החברה דוגלת בשיוויון הזדמנויות, במדיניות של שיוויון מגדרי ופועלת לקידום נשים ושיוויון בתנאי ההעסקה של עובדיה. בשנת 2022 פרסמה החברה באתר האינטרנט שלה דיווח כנדרש ע"פ הדין עבור שנת 2021. 56% מעובדי החברה הן נשים, החברה תמשיך לפעול לקידום נשים, לצמצום פערים, לשיוויון ולגיוון.

11.12. החברה מיישמת תכנית לעידוד העסקת עובדים עם מוגבלויות. במסגרת זו, מינתה החברה ממונה על העסקת עובדים עם מוגבלויות האחראית גם ליישום תכנית העבודה.

11.13. רגולציה

לחברה תוכניות אכיפה פנימית בתחום דיני ניירות ערך ובתחום דיני התחרות הכלכלית ותכנית ציות ונוהלים בתחום הגנת הפרטיות ואבטחת מאגרי מידע, לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן. לחברה קוד אתי על פיו מנהלת החברה את עסקיה, תוך שמירה על עקרונות החוק, המוסר והאתיקה העסקית, לרבות שיוויון הזדמנויות ומניעת אפליה והטרדה, מניעת ניגוד עניינים, מניעת שוחד ושחיתות, יישום עקרונות ממשל תאגידי ואיסור ניצול הזדמנויות. בנוסף, החברה הטמיעה תכנית אכיפה מקיפה למניעת שוחד ושחיתות, במסגרתה אימצה החברה, בין היתר, מדיניות של אפס סובלנות כלפי שוחד ושחיתות. החברה מקיימת נוהלים בתחום דיני העבודה, לרבות למניעת הטרדה מינית ויצירת סביבת עבודה בטוחה ותרבות ארגונית מונעת. החברה מקיימת הדרכות והרצאות שוטפות לעובדים בתחומים אלה, ומפעילה לומדות מתאימות.

11.14. ESG

החברה נמצאת בתהליך גיבוש מדיניות ESG (Environmental Social Governance), לקראת פרסום דוח אחריות תאגידית. במסגרת התהליך, החברה בחנה את הנושאים המהותיים הרלוונטיים לפעילותה, כאשר בהיותה חברה שעיקר נכסיה הינם המשאב האנושי, הרי שהתחום החברתי – Social – ב-ESG הינו בעל משקל מהותי ועיקרי (כגון: גיוון תעסוקתי ושיוויון הזדמנויות, רווחת וזכויות עובדים וגיוס ושימור עובדים וזכויות אדם). החברה עוקבת דרך קבע אחר התפתחויות ומגמות בנושאים אלה, לרבות התפתחות הרגולציה בתחום ופועלת בהתאם. החברה חרטה על דגלה שמירה על ערכים של שקיפות וממשל תאגידי תקין, מגוון מגדרי ושמירת זכויות עובדים, כחלק מעמודי התווך שלה. כתולדה מכך החברה משקיעה משאבים ניכרים בגיבוש המדיניות, בהטמעת פעילויות בנושא, להכרה בחשיבות ובתכנון פעילויות נוספות בתחומים אלה.

11.15. החברה רואה את המשאב האנושי כאחד הגורמים החשובים ביותר להצלחתה. החברה משקיעה משאבים רבים בתהליכי פיתוח והדרכת העובדים, בין היתר לשם שימור כוח אדם איכותי ויכולותיו. היקף ההדרכות הפנימיות כאמור אינו מהותי. לחברה הסמכה לתקני ISO 9001 (ניהול פרוייקטים) ו-ISO 9000.3 (בתי תוכנה), אשר כוללים נהלים ייחודים לנושא גיוס, הערכה ופיתוח המשאב האנושי. אחת למספר חודשים (ולפחות אחת לשנה) מבוצע סקר צרכי הדרכה, אשר מטרתו לאתר פערי ידע, הנדרשים לעובדי החברה לצורך ביצוע המטלות שבאחריותם במסגרת תפקידם. כן נבנים מסלולי הכשרה לעובדים בהתאם לדרישות השוק וההתפתחויות הטכנולוגיות. בנוסף, לאחר קליטת כל עובד חדש מתבצע תהליך אינטראקטיבי של הערכה ופיתוח כישורי העובד ומיומנותיו, בהתאם לתפקיד ולמסלול הפיתוח האישי שהוגדר לו/ה. החברה פועלת במספר ערוצי למידה במטרה להביא לפיתוחם המקצועי ושיפור הביצועים של עובדיה, לרבות: מסלול של קורסי פיתוח מקצועיים, קורסי העשרה טכנולוגיים בתחומים מקצועיים שונים, "קפה וטכנולוגיה" (הרצאות של טובי המרצים בנושאים החמים בענף), פורומים מקצועיים חוצי חברה, שותפים מקצועיים (ספקי תוכנה מובילים), קורסים ציבוריים (על פי רוב באמצעות ג'ון ברייס/חטיבת ההדרכה), תוכניות פיתוח מנהלים וסדנאות ניהוליות וקורסי און ליין. זאת, בנוסף להדרכות בתחומי המחברות וה-well-being כאמור לעיל. כן מפעילה החברה אפליקציה ארגונית, אשר כוללת, בין השאר, הצגת מכלול השירותים וההטבות, עדכונים, רגולציות ונהלים, לומדות וכו'.

12.הון חוזר

12.1. להלן יפורט הרכב ההון החוזר לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2022 על בסיס מאוחד באלפי ₪:

	2022	2021	שינוי
נכסים שוטפים	2,579,491	2,139,581	439,910
התחייבויות שוטפות	(2,125,802)	(1,877,085)	248,717
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	453,689	262,496	191,193
% ההון החוזר ממכירות *	9.7%	6%	

* % ההון החוזר מהמכירות מחושב על בסיס שנתי.

להסברים בדבר עיקרי השינויים בהון החוזר, ראה סעיף 1.3 לדוח הדירקטוריון.

12.2. פעילויות ההשקעות המהותיות של התאגיד בחברות מוחזקות והשקעות בפעילויות אחרות. לפרטים אודות אחזקה בחברת אינפיניטי בה מחזיקה החברה ב-4.9% והשפעת מכירת עיקר החזקת החברה ראה ביאור 3 לדוחות הכספיים.

12.3. מדיניות החזקת מלאי
ראה סעיף 7.4.7 לעיל וביאור 7 לדוחות הכספיים.

12.4. יתרת לקוחות וימי אשראי
ראה ביאור 5 לדוחות הכספיים.

12.5. ממוצע ימי האשראי (ימים)

	2022	2021
לקוחות	109	102
ספקים	51	47

13. מימון

13.1 החברה מממנת את פעילותה השוטפת מתזרים המזומנים מפעילות שוטפת, מההון העצמי, מנטילת אשראי מגופים פיננסיים ומאגרות החוב שהונפקו לציבור.

13.2 מימון הפעילות נעשה במרוכז לכלל תחומי הפעילות. רכישות חברות מומנו בהון ממקורות עצמיים ובאשראי לזמן בינוני וארוך.

לפרטים אודות אשראי לזמן ארוך ראה ביאור 15 לדוחות הכספיים.

13.3 ביום 14 בספטמבר 2022 פרסמה החברה דוח הצעת מדף (אסמכתא: 2022-01-117502) במסגרתו הנפיקה החברה לראשונה לציבור סך של 295,249 אלפי ₪ ערך נקוב אגרות חוב (סדרה ב') של החברה. ביום 29 בנובמבר 2022, הרחיבה החברה את סדרת האג"ח ב-180,366 אלפי ₪ ערך נקוב אגרות חוב (סדרה ב) של החברה. לפרטים נוספים ראה נספח א' לדוח הדירקטוריון וביאור 21 לדוחות הכספיים.

13.4 לפרטים אודות אשראי והלוואות לזמן קצר ראה ביאור 11 לדוחות הכספיים.

13.5 דירוג

לחברה דירוג מנפיק Aa3 באופק דירוג יציב מיום 4 בדצמבר 2022.

לחברה דירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) None/NOO P-1.il מיום 4 בדצמבר 2022 ודירוג stable Aa3 il לאג"ח (סדרה ב') מיום 4 בדצמבר 2022.

13.6 נכון ליום 31 בדצמבר 2022 ולמועד אישור הדוח, לחברה מסגרות אשראי (לא חתומות) בסך כולל של כ-1,472 מיליוני ש"ח.

להלן פרטים אודות מסגרות האשראי של החברה (במיליוני ש"ח):

ניצול ליום	ניצול סמוך	המסגרת	נותן מסגרת
31.12.22	למועד אישור הדוח		
544.7	517.1	1,472	מסגרות אשראי ממוסדות פיננסיים

מסגרות האשראי האמורות אינן חתומות והן ניתנו לתקופה של שנה.

אין שינוי בתנאים ובמסגרות למועד הדוח.

ניצול האשראי אינו כולל ערבויות (בעיקר ערבויות ביצוע) שניתנו ללקוחות בסך כ-139.4 מיליון ש"ח וערבויות לתשלום שכר דירה בסך של כ-19.3 מיליון ש"ח.

הריביות נקבעות בעת לקיחת ההלוואות בפועל, במשא ומתן בין החברה למוסד הפיננסי.

13.7 החברה הנפיקה ניירות הערך מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) בסך של 200 מיליון ₪.

הנע"מ הינו לתקופה אופציונלית מצטברת של עד 5 שנים. הנע"מ כולל התחייבות לפדיון לפי דרישת משקיע בהודעה של לפחות 7 ימי עסקים מראש. הנע"מ נושא ריבית משתנה בשיעור משתנה של ריבית בנק ישראל בתוספת 0.5%.

לפרטים נוספים ראה דיווחים מיידים של החברה מיום 13 בדצמבר, 2021 (אסמכתא: 2021-01-108898) ומיום 15 בדצמבר, 2021 (אסמכתא: 2021-01-109981).

13.8 אמות מידה פיננסיות:

במסגרת התקשרויות החברה בנטילת מימון מול המוסדות הפיננסיים וממחזיקי האג"ח נטלה החברה על עצמה מחויבויות מסוימות ואמות מידה פיננסיות. למועד הדוחות הכספיים ולמועד פרסום הדוח החברה עומדת בכל אמות המידה הפיננסיות כאמור.

פרטים בדבר אמות מידה פיננסיות מול מוסדות פיננסיים :

אמות המידה הפיננסית			31.12.22
שיעור האשראי מתאגידים בנקאים ביחס למאזן (בניכוי מזומנים)	לא יעלה על 40%	9.6%	
יחס בין חובות הקבוצה בניכוי מזומנים לבין EBITDA	לא יעלה על 3.5	0.74	
הון עצמי (בניכוי מיעוט)	לא פחות מ-275 מיליון ₪	916 מיליון ש"ח	
יתרת מזומנים והשקעות לזמן קצר	לא פחות מ-50 מיליון ש"ח	839.3 מיליון ₪	

פרטים בדבר אמות מידה פיננסיות בקשר עם אג"ח (סדרה ב') :

ראה נספח א' לדוח הדירקטוריון.

בנוסף, התחייבה החברה להחזיק יתרת אמצעים נזילים ומסגרות אשראי פנויות לטובת הנע"מ, בהיקף שלא יפחת מ-300 מיליון ₪ (מתוכם לפחות מזומנים בסך כ-200 מיליון ₪).

14.מיסוי

לפרטים ראה ביאור 15 לדוחות הכספיים.

15. מגבלות ופיקוח על פעילות מטריקס

15.1. תקינה

מרבית הפעילות של הקבוצה מבוצעת על-פי נוהלי עבודה שנבחנו על-ידי מכון התקנים הישראלי בהתייחס לדרישות תקן ISO-9001:2015. נוהלי העבודה חלים על תחומי פעילות מקצועיים וכן על תחומי פעילות מנהליים. מכון התקנים מבצע מבדקי איכות בקבוצת מטריקס באופן שוטף מזה שנים רבות והקבוצה נמצאה מתאימה להחזיק בתקן ISO9001:2015, הן בשל עמידתה בדרישות התקן (באמצעות נהלי עבודה ו/או הוראות עבודה רלוונטיים), והן בשל יכולתה לספק ללקוח מוצר העומד בדרישותיו ובדרישות תחיקתיות ישימות, תוך יישום אפקטיבי של מערכת ניהול האיכות לשביעות רצון לקוחותיו, ביישום תהליכים לשיפור מתמיד באופן תוך התמקדות בלקוח.

בנוסף, מטריקס מוסמכת על ידי מכון התקנים הישראלי בשני תקני ניהול אבטחת מידע: ISO 27001 – תקן לניהול אבטחת מידע ו-ISO 27779 – תקן לניהול אבטחת מידע בעולם הבריאות. ISO 27001 הוא תקן המגדיר את עקרונות הבסיס להקמה ותחזוקה של מערכת לניהול אבטחת מידע המתאימה לארגון. התקן מצביע על כך שהארגון נקט באמצעים הנדרשים כדי לשמור על המידע הארגוני באופן ראוי.

ISO 27779 הוא תקן המבוסס על דרישות מחמירות בתחום אבטחת המידע המתמקד באבטחת המידע בארגוני בריאות או אצל ספקי שירות שלהם. התקן קובע עקרונות והנחיות לארגונים רפואיים ולספקיהם לגבי אבטחת המידע הרפואי בארגון ובמערכותיו. יישום התקן מצביע על כך שאופן הטיפול במידע הרפואי נעשה ברמה הגבוהה הנדרשת תוך כדי שמירה על סודיות, שלמות וזמינות המידע הרפואי במערכות ושירותים הניתנים לגופי בריאות.

עמידה בתקנים בינלאומיים אלה מעלה את רמת אבטחת המידע בחברה, בין השאר בהיבטי הטמעת תהליכי פיתוח מאובטחים, ניהול מאובטח של מערכות ותשתיות המידע הארגוניות, אבטחה פיזית, העלאת מודעות העובדים, הכללת אבטחת מידע בהתקשרויות של החברה ובשירותים אותם היא מספקת, וכערך מוסף היא מאפשרת לחברה גם להתמודד במכרזים בהם תקני אבטחה אלו הם תנאי סף, לרבות מכרזים ממשלתיים רבים.

15.2. ספק מוכר למשרד הבטחון

חלק מחברות הקבוצה הינן ספק מוכר למשרד הבטחון.

15.3. הגנת הפרטיות

החברה כפופה להוראות הרלוונטיות בידי הגנת הפרטיות, לרבות לחוק הגנת הפרטיות, התשמ"א – 1981, לתקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), התשע"ז – 2017, ולגבי חלק מחברות הבנות של החברה לתקנות ה GDPR – General Data Protection Regulation (להלן: "דיני הגנת הפרטיות"). החברה פועלת באופן שוטף על מנת לעמוד בדרישות דיני הגנת הפרטיות. בין השאר, מינתה החברה ממונה על הגנת הפרטיות, בוצע מיפוי וסיווג של מאגרי המידע ותהליכי עיבוד המידע, עודכנו נוהלי אבטחה ומדיניות פרטיות, הוטמעו הוראות התקנות בהתקשרות עם צדדי ג' אשר יש להם גישה למאגרי המידע של החברה, נחתמו הסכמי Data Processing Agreement עם ספקים ולקוחות וכן הוטמעו ההוראות בהסכמי ההעסקה עם עובדי החברה. במהלך השנה בוצעו פעולות רבות לשימור הגנת הפרטיות בהתאם לנוהלים ולדינים, לרבות עדכונים במאגרים, מחיקת נתונים עודפים, בחינת ועדכון נהלי האבטחה, רישום מאגרים חדשים, ביצוע סקרי סיכונים, ביצוע הדרכות לבעלי הרשאות גישה למאגר וביצוע ביקורת תקופתית.

15.4. החברה כפופה למגבלות רגולטוריות שונות, עיקרן בדיני החברות, ובשל היותה "תאגיד מדווח". החברה אימצה תוכנית אכיפה פנימית במסגרתה נכללים נהלי עבודה פנימיים בתחום ניירות ערך, אשר מטרתם הטמעת נורמות ציות לחוק החברות ולדיני ניירות ערך על ידי הקבוצה וצמצום חשיפת הקבוצה, מנהליה ועובדיה להליכי אכיפה מנהלית. תוכנית האכיפה כוללת נהלים פנימיים העוסקים, בין היתר, בחובות הדיווח של החברה, איתור ואופן אישור של עסקאות בעלי ענין לרבות סיווג עסקאות זניחות ושאינן חריגות, נהלי עבודה לוועדת הביקורת והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים, איסור שימוש במידע פנים, תקשורת עם הרשות וגורמי שוק וכן טיפול בתלונות של עובדי הקבוצה בקשר לליקויים והגנה לעובדים מדווחים.

15.5. החברה כפופה למגבלות דיני התחרות הכלכלית, במיוחד בכל הנוגע למיזוגים ורכישות החברות אותן היא מבצעת ובנוגע להסדרים כובלים (שיתופי פעולה, מכרזים ומיזמים משותפים). החברה מקפידה על קיום דווקני של הוראות דיני התחרות ומיישמת מזה שנים תכנית אכיפה פנימית בהגבלים עסקיים ונוהל אכיפה בבדיני תחרות (המתעדכנים מעת לעת ע"פ הצורך והדין), אשר כוללים, בין השאר, מינוי ממונה על האכיפה הפנימית של חוק התחרות הכלכלית, מינוי ועדת אכיפה פנימית, השקעה בהטמעה, הדרכות והרצאות בתחום דיני התחרות, לרבות באמצעות לומדה וביקורות תקופתיות.

16. הליכים משפטיים

ראה ביאור 16ב' לדוחות הכספיים.

ככלל פועלת החברה להרחבת פעילותה באמצעות שילוב בין צמיחה אורגנית לבין רכישות פעילויות וחברות, וזאת בשלושה צירים עיקריים:

- הציר הראשון הינו המשך צמיחה בישראל בתחומי הליבה העסקית של החברה, הן בהתבסס על גידול אורגני והן על רכישות מקומיות.
- הציר השני הינו הרחבת פעילות החברה בחו"ל, ובעיקר בארה"ב, אותו רואה החברה כשוק יעד אסטרטגי, גם כאן בהתבסס על גידול אורגני של חברות הבנות של החברה בארה"ב, לרבות באמצעות פרוייקטים גלובליים, ועל רכישות נוספות וכן על "יצוא" יכולות החברה מישראל לשווקים אחרים בעולם ובפרט לארה"ב.
- הציר השלישי הינו התרחבות לתחומי פעילות משיקים, אשר יש בהם פוטנציאל עסקי משמעותי להמשך צמיחה לאורך זמן. בשנים האחרונות פועלת החברה להרחבת פעילותה בתחומי ייעוץ ניהולי וייעוץ הנדסי ותפעולי, ובכלל זה פיקוח על פרוייקטים הנדסיים מורכבים ובפרט פרוייקטי תשתית בעיקר בתחום התחבורה. בכוונת החברה להמשיך ולצמוח בתחומים אלו כמו גם לבחון הרחבת פעילותה לתחומי פעילות משיקים נוספים. מטבע הדברים ציר התפתחות זה מבוסס בעיקרו על רכישות.

החברה פועלת להרחיב את פעילותה באמצעות רכישות סינרגטיות, כחלק מהותי באסטרטגיית הצמיחה שלה לאורך זמן. מיצובה המוביל של החברה, איתנותה הפיננסית ומשאביה הכספיים, כמו גם המוניטין והניסיון שיש לחברה בתחום המיזוגים והרכישות, עשויים להמשיך וליצור לחברה הזדמנויות לרכוש חברות נוספות, הן כאלו הפועלות בתחומי הליבה של החברה ומשלימות את הפתרונות המוצעים על ידה והן כאלו הפועלות בתחומים משלימים, המשיקים לתחומי פעילות החברה, ומאפשרים לחברה להרחיב את תחומי פעילותה ואת שווקי היעד הזמינים לה, והכל במחירים כלכליים (ובכלל זאת התחשבות בעלות המימון הצפויה במציאות של שיעורי ריבית מטפסים), אל מול הפוטנציאל הגלום בכל הזדמנות רכישה, ובכך להרחיב את מגוון השירותים המוצע על-ידי החברה ואת בסיס לקוחותיה כמו גם את רווחיות החברה לאורך זמן. בכוונת החברה להמשיך ולבחון אפשרויות להרחבת פעילותה בתחומי הליבה שלה ובתחומים המשיקים לתחומי פעילותה המסורתיים באמצעות רכישות נוספות.

החברה פועלת להרחיב את פעילותה לתחומי פעילות נוספים גם דרך ייזום פנימי של תחומי פעילות חדשים והרחבת פעילות הליבה הקיימת שלה וזאת על בסיס צרכי לקוחותיה של החברה ועל בסיס מעקב מתמיד אחר הטכנולוגיות המתחדשות בשוק.

החברה נמצאת במעקב מתמיד וצמוד אחר ההתפתחויות הטכנולוגיות החדשניות בעולם, המתרחשות בקצב מואץ, וזאת דרך קשר רציף והדוק עם מיטב חברות האנליסטים הטכנולוגיים העולמיים ועם יצרני התוכנה הגדולים בעולם, וכן לומדת על מגמות טכנולוגיות ויישומיות מלקוחותיה הגדולים בחו"ל, תוך התמקדות בטכנולוגיות היותר מהותיות ובעלות הפוטנציאל הכלכלי המשמעותי יותר, כבסיס להמשך התרחבות עסקית. יישום אסטרטגיה זו הביא להרחבה משמעותית של היקף פעילות החברה בתחומי הטכנולוגיות החדשניות המהותיות, ובפרט בתחומים: Digital Transformation, Cyber, Cloud, Data Science and Analytics, Core Applications (CRM, ERP...) ו-"D²" ("C³"). כתוצאה מיישום אסטרטגיה זו החברה ממוצבת כמובילת שוק במרבית התחומים האמורים בישראל, תוך שהיקף הכנסותיה מכל אחד מהם הולך וגדל מדי שנה ותוך שהיקף ההכנסות החוזרות (Recurring Revenues) גדל מדי שנה. ברוח זו החברה ממשיכה לפעול לרכישת הידע המתאים בטכנולוגיות חדשניות נוספות בחברה (אשר במקרים מסוימים אף בא לידי ביטוי בהקמת מרכזי התמחות חדשים בהתאם להתפתחויות הטכנולוגיות בעולם), ובמקביל תוך בניית קשרים עסקיים עם הספקים המובילים בעולם באותם תחומים חדשניים.

החברה נותנת דגש וחשיבות להכנסות חוזרות (Recurring Revenues) מלקוחותיה בכל תחומי פעילותה ובהתאם גם מיישמת תוכניות תמרוץ ייעודיות לצוותי השיווק והמכירות בחברה.

החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחום הרפואי תוך מינוף הטרנספורמציה הדיגיטאלית בבריאות, וההאצה שנוצרה בתחום בהשפעת משבר הקורונה. בין השאר, החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחומי ה-AI וה-Data Analytics ובתחום הרפואה המותאמת אישית, ולהעמקת פעילותה במעבר מגזר הבריאות הציבורי לענף. החברה רואה את הצורך וההזדמנות בהגנת סייבר עם התרחבות פעילות הרפואה מרחוק בישראל ובארה"ב.

החברה פועלת להמשיך להרחיב את היקף פעילותה בתחום הפרוייקטים וניהול פרויקטים, ובפרט פרויקטי אינטגרציה גדולים ומורכבים, בהם החברה יכולה להביא לידי ביטוי את המגוון הרחב של המוצרים והשירותים המוצעים על ידי החברה, והכל תחת קורת גג אחת.

החברה פועלת למנף את מגוון יכולותיה, השירותים והפתרונות המוצעים על ידה, כבסיס להרחבת היקף פעילותה מול לקוחות במגזרי ההייטק והטכנולוגיה ומול חברות סטארט אפ (start-up), בין היתר בתחומי הבטחון, בריאות וקמעונאות. החברה בוחנת מהלכים שיווקיים ומקצועיים נוספים למיקוד בסקטורים אלה..

ברמה הפרטנית, היעדים והאסטרטגיה העסקית בכל אחד מתחומי פעילות החברה הם:

17.1. בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל:

בכוונת החברה לשמר את מעמדה המוביל בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול ולהמשיך להיות הגוף המוביל בישראל בתחום שירותי ה-IT, כפי שעולה מכל דירוגי האנליסטים בשוק המקומי מזה שנים רבות.

החברה שוקדת דרך קבע להיערך למתן פתרונות בתחומים חדשים בהתאם לפתרונות הטכנולוגיים ה-AI. בכוונת החברה להמשיך ולפתח את מגוון השירותים ללקוחותיה בתחום פתרונות הטרנספורמציה הדיגיטלית, שירותי הענן, שירותי ה-Data, וה-AI, IOT ומרחבים ושירותי הסייבר ולחזק בכך את מעמדה המוביל בתחומים אלה, התופסים תאוצה משמעותית בשנים האחרונות ולהערכת החברה מגמה זו תימשך גם בשנים הבאות.

בכוונת החברה להמשיך ולהיות גוף מוביל בישראל בתחום מודרניזציה של מערכות ליבה, תוך גיוס יכולותיה המתקדמות בתחום מערכות הליבה מחד והטכנולוגיות החדשניות מאידך.

בכוונת החברה להמשיך ולפעול להרחבת פעילותה בתחומי הפעילות של ייעוץ וניהול, ייעוץ הנדסי רב-תחומי, ייעוץ בתחום שרשרת האספקה ובתחום הלוגיסטי-תפעולי, ובתחום שירותי ניהול ופיקוח הנדסיים של מגה פרוייקטים בתחומי התשתיות, בעיקר במגזר התחבורה, המשיקים לתחומי פעילותה המסורתיים, בין אם דרך צמיחה אורגנית או באמצעות רכישות נוספות. כמו כן בכוונת החברה להמשיך ולבחון הרחבת פעילותה לתחומי פעילות משיקים נוספים באמצעות רכישות.

בכוונת החברה להמשיך להוביל ולהציע ללקוחותיה מודלים כלכליים לשירותים מנוהלים (ראו בעניין זה סעיף 6.1.1 ד' לעיל), הן בתחום שירותי פיתוח תוכנה והן בתחום שירותי בדיקות תכנה, בין אם באתר הלקוח או מחוץ לו, ובכלל זאת בשילוב שירותי Offshore ו-Nearshore דוגמת תלפיות ומטריקס שירותי R&D ואופשור (ראו סעיף 7.1.1 [ב] לעיל) ואף להרחיב את מגוון פתרונותיה בתחום זה וכן להציע מודלים עסקיים ייחודיים וגמישים, התואמים את צרכי לקוחותיה, באמצעות מודלים מושתתים על הסכמי רמת שירות (SLA) וכן פיתוח מודלים חדשים למתן השירותים האמורים.

בראיית המחסור המתמשך של כח אדם טכנולוגי בישראל בכוונת החברה להמשיך ולפתח את עסקי ההכשרות הטכנולוגיות שלה, ובכלל זאת מסלולי הכשרה מואצת ייחודית, באמצעות החברה הבת "ג'ון ברייס", וכן לקדם את מסלולי אספקת שירותי הבוגרים המצטיינים במסלולי ההכשרה של החברה ללקוחות החברה, במסגרת פעילות "גון ברייס טאלנט" (ראו סעיף 7.5.1 [א] לעיל).

17.2. בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב:

החברה בוחנת הזדמנויות להרחבת פעילותה בארה"ב, אשר הוגדרה על ידי הנהלת החברה כשוק יעד, בתחומי הליבה בכלל ובתחומי ה-GRC (Governance, Risk & Compliance) וניהול סיכונים פיננסיים ובתחום השירותים לשוק הבריאות בפרט, הן באמצעות הרחבת פעילות קיימת באופן אורגני ודרך הרחבת השירותים לתחומים נוספים בהם עוסקת החברה (דוגמת אבטחת מידע ו-BI) והן באמצעות איתור חברות יעד מתאימות לרכישה.

בכוונת החברה להרחיב את מגוון שירותיה בארה"ב, דרך החברה הבת MATRIX HOLDING US, באמצעות כח אדם מרחבי קבוצת מטריקס, בהתבסס על שילוב נוכחות מקומית בארה"ב של מנהלי מכירות ופרויקטים, עם יכולת ביצוע גבוהה ומהירה בתחומים נדרשים רבים באמצעות המשאבים המקצועיים המתקדמים של החברה בישראל.

בכוונת החברה לפעול למינוף זרועותיה בארה"ב כך שישמשו פלטפורמה לחברות ישראליות אשר מעונינות לפעול בארה"ב, הן על ידי מתן שירותים לחברות אלו והן על ידי מכירות מוצריהן לקהל הלקוחות הנוכחי של החברה, ובפרט במגזר הפדרלי-ממשלתי בארה"ב.

17.3. בתחום מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה:

החברה ממשיכה לפעול על מנת להגדיל היקף מכירותיה והגברת פעילותה בתחום זה בפתרונות אשר להערכת החברה יעמיקו את חדירתם בשוק, כגון הרחבת מגוון הפתרונות הנמכרים על ידי החברה בתחומי פתרונות ענן, סייבר, דיגיטל ואוטומציה, AI, קוד פתוח, Low Code, מערכות ופתרונות שליטה ובקרה, ועוד. בכוונת החברה לרכז משאבים ליצירת פתרונות נגישים למוצרי תוכנה בענן, בדגש על מוצרים היברדיים ופתרונות לניהול המעבר לענן.

החברה מתכננת לפעול להרחבת סל מוצריה ויצירת מניפת מוצרים רחבה באמצעות התקשרויות לקבלת נציגויות של מוצרי תוכנה נוספים, בתחומים שיזוהו על ידה, דרך המעקב המתמיד שהחברה מקיימת אחר מגמות טכנולוגיות בעולם, כתחומי ביקוש עתידיים. החברה תפעל במטרה להרחיב ולהעמיק שירותי תמיכה מתקדמים ונרחבים.

במקביל לפעילות המתמשכת של החברה לאיתור פתרונות תוכנה וספקי תוכנה חדשים, בכוונת החברה להמשיך ולשמר את יחסי העבודה המצויינים עם ספקי התוכנה הקיימים שלה, רובם ככולם גופי ענק בינלאומיים מובילים בתחומם.

בכוונת החברה להמשיך ולעודד מעבר להתקשרויות על בסיס מנוי (Subscription) גם על חשבון התקשרויות במודל Perpetual, להרחבת בסיס ההכנסות החוזרות (Recurring Revenues) של החברה.

17.4. בתחום תשתיות ענן ומחשוב:

בכוונת החברה לפעול להמשך מיצובה כגוף המוביל בתחום שירותי הענן בישראל, תוך המשך צמיחה והרחבת פעילותה בתחום זה, באמצעות יחידת CloudZone. בכוונת החברה להמשיך ולפעול להרחבת מגוון הפתרונות והשירותים המוצעים על ידה מחד ואת שיתופי הפעולה העסקיים עם הספקים המובילים בשוק בתחום זה מאידך, בישראל ואף בחו"ל. בכוונת החברה להמשיך ולהרחיב את פעילותה בתחום זה בחו"ל (לפרטים נוספים אודות ה-CloudZone ראה סעיף 7.4.2 לעיל).

בכוונת החברה להמשיך ולהיות שותף מוביל של לקוחותיה בהמשך הצטיידותם ושדרוג מערכותיהם, באופן הנגזר מפיתוח ורכישת מערכות מידע חדשות או הרחבת השימוש הרחבת השימוש במערכות קיימות, להרחיב פעילותה בתחום התקשורת הפסיבית האקטיבית והטלפוניה עם דגש על מערכות מתקדמות של מרכזיות IP מבית Cisco, אלחוטיות ומאובטחות, ולפעול לצמיחה בתחום מערכות המולטימדיה בשיתופי פעולה עם החטיבות העסקיות ולקוחות הקבוצה.

בכוונת החברה להמשיך ולהרחיב את פעילותה בתחום פתרונות כוללים בעולם שירותי ההדפסה, הפקת מסמכים וניהול ידע וכן בתחום הדפסות התלת-מימד, באמצעות החברה הבת גסטטנרטק.

בכוונת החברה להמשיך ולהרחיב את פעילותה בתחומי בקרה ואוטומציה, צב"ד, תקשורת ושירותי כול, באמצעות החברות הבנות רדט ואסיו, שנרכשו ע"י החברה בשנת 2022. החברה ממשיכה לפעול להגדלת חלקם היחסי של מערך השירות, מתן שירותים מקצועיים נלווים ומיקור החוץ מסך הכנסות תחום תשתיות ענן והמחשוב בחברה.

17.5. בתחום ההדרכה וההטמעה:

בכוונת החברה להמשיך ולספק פתרונות כוללים לצרכי ההדרכה והטמעת מערכות IT של ארגונים, תוך שילוב שיטות עבודה מרחוק בהתאם לצורך. החברה שואפת להוביל את השוק גם בשיטות הלמידה שמשמשות בטכנולוגיה על מנת לייצר מודל למידה היברידי וזאת על בסיס התובנות והנסיון שנצבר במהלך תקופת הקורונה, ומימוש הפוטנציאל הרב בשימוש בטכנולוגיה כפלטפורמת לימוד להגדלת העסקים בארץ ובעולם בתחומי הלמידה, תוך מינוף היתרונות שיש לחברה כחברה מובילה עם בסיס לקוחות רחב בתחום וניסיון מצטבר מוכח בתחום זה לאורך שנים. על בסיס זה בכוונת החברה להעמיק ולהרחיב שותפויות אסטרטגיות ארוכות טווח עם חברות וארגונים מובילים בתחום זה.

כמו כן בכוונת החברה להעמיק את הסינרגיה עם תחומי הפעילות האחרים בחברה כולל תחום ההדרכות online ותחומי למידה חדשים טכנולוגיים.

החברה מתכננת להמשיך ולהציע קורסי הדרכה מסוגים נוספים וחדשים בתחום ההסבות המקצועיות לתחומי המחשוב, אשר יאפשרו לחברה להרחיב את פעילותה בתחום ההסבות המקצועיות, ולהרחיב את פעילותה במסגרת הכשרות כח אדם ייעודי ומתמחה בטכנולוגיות מתקדמות לפי דרישות ממוקדות של לקוחותיה ולהגדיל את שירותי האוטסורסינג על בסיס כח אדם שאותו היא מכשירה תחת המותג "ג'ון ברייס טאלנט".

האמור בסעיף 17 זה בדבר היעדים והאסטרטגיה העסקית של החברה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, והוא בבחינת חזון ויעד, המבוסס על ציפיות והערכות ההנהלה ותוכניות העבודה. האמור לעיל עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, במקרה של האטה בתחום ה-IT או בשוק כולו ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

18. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

ראה ביאור 24' לדוחות הכספיים לדוח הדירקטוריון (מידע גיאוגרפי).

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

גורמי סיכון מקרו

19.1. המצב הכלכלי/ הפוליטי/ בטחוני בישראל

עיקר פעילותה של החברה בישראל, ועיקר הכנסות החברה מופקות בישראל. האטה כלכלית ואי ודאות במשק, בין אם בשל אירוע בטחוני חמור, חוסר וודאות פוליטי (ראה לעניין זה גם סעיף 6.2.1ב' לעיל), בשל מיתון כלכלי או כל גורם אחר, לרבות בגין עליה בשיעורי האינפלציה והריבית, עלולים להביא להקטנת ביקושים ולקיצוצים בהיקפי פעילויות ובתקציבי רכש ה-IT והפחתת ההוצאות על ידי חלק מהלקוחות, ובכלל זה הקטנת מצבות עובדים, גיוס עובדי החברה ע"י לקוחותיה, הפחתות תעריפים, הקטנת ביקושים למוצרי תוכנה וחומרה וקיצוצים אחרים, אשר עלולים להביא לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה. כמו כן, מיתון או פגיעה כלכלית במשק עלולים להשליך על יכולת חלק מלקוחות החברה לשלם את חובם לחברה ולכניסת לקוחות לקשיים או לקריסה, וכתוצאה מכך להביא לפגיעה בתזרים המזומנים של החברה, להגדלת היקף החובות האבודים שלה ולפגיעה בתוצאותיה העסקיות. בנוסף, ככל שתחול הידרדרות במצב הבטחוני בישראל, אשר עלולה להביא להשבתת הפעילות המשקית, היא תביא לפגיעה ישירה בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות.

19.2. עליה בשיעור הריבית

בשנת 2022 התעצמה מאוד המגמה העולמית של עליה ברמות המחירים בארץ ובעולם בניסיון לרסן את האינפלציה, המשיכו כמעט כל הבנקים המרכזיים להעלות את שיעורי הריבית. ככל שמגמת העלייה בריבית במשק, תמשיך להיות גבוהה וממושכת היא עשויה להשפיע לרעה על תוצאות הפעילות בדרך של עליית עלויות המימון. כמו כן, ככל שאלו יובילו בעקבות כך למיתון ולהאטה כלכלית בישראל (ו/או בארה"ב), עלולים אלה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה, כמפורט בסעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון. לפרטים בדבר סיכונים פיננסיים ראה ביאור 20 לדוחות הכספיים.

19.3. המצב הפוליטי והכלכלי בארה"ב

שוק ה-IT בארה"ב מושפע ישירות מההתפתחויות הכלכליות והפוליטיות במשק האמריקאי. כל אי וודאות כלכלית ו/או פגיעה בכלכלה האמריקנית, כמו גם אי וודאות פוליטית בארה"ב, יכולה להשפיע על ביקושי שוק ה-IT בארה"ב ועלולה להביא בעקבות כך לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה בארה"ב. כמו כן, מגמה כלכלית שלילית בארה"ב עלולה להוביל לפגיעה בביצועי הלקוחות הפיננסיים הגדולים של החברה (כמו גם לקוחות אחרים) בארה"ב. בעקבות כך עלולים להיפגע עסקי החברה בארה"ב, המהווים חלק לא מבוטל מרווחיה בשנים האחרונות, כמו גם להביא לפגיעה בתזרים המזומנים של החברה ולהגדלת היקף החובות האבודים שלה מלקוחות בארה"ב.

19.4. שינוי שער החליפין של הדולר

שינוי שער החליפין של הדולר משפיע על הרווח במגזר פתרונות ושירותי תוכנה בארה"ב, ועל חלק מפעילות מגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה ומגזר תשתיות ענן והמחשוב וכן משפיע על התאמות מתרגום דוחותיהם הכספיים של החברות הבנות של החברה בארה"ב (הפרשי תרגום). ככלל, לעלייה בשער הדולר השפעה חיובית על תוצאות החברה ולהיפך. החברה בוחנת מעת לעת ביצוע הגנות בגין חשיפות מט"ח. ראה בעניין זה גם ביאור 2 כה' לדוחות הכספיים.

19.5. הון אנושי

החברה נתקלת באתגרים בכל הכרוך באיתור, גיוס ושימור כח אדם איכותי ומקצועי, בישראל וכן בארה"ב וזאת בעקבות המחסור הכלל-עולמי בכח אדם טכנולוגי. הגורם העיקרי למחסור הוא הגידול המתמשך בביקוש לעובדים מנוסים בתחום הטכנולוגי (ובפרט בטכנולוגיות החדשות, המהוות חלק חשוב ממנועי הצמיחה של החברה), שאינו נענה בגידול דומה בהיצע בעלי מקצוע טכנולוגיים ובתחרות על מועמדים ועובדים איכותיים. המשך המחסור בעובדים בתחום הטכנולוגי גורם לקשיים באיתור עובדים נדרשים לחברה, תוך העלאת עלויות החברה באיתור וגיוס עובדים כדי לעמוד בדרישות השוק, כמו גם בשימור עובדים קיימים. בעקבות כך החברה נדרשת לעלויות שכר גבוהות יותר ולהשקעה גבוהה בכלים שונים ובפתרונות ייחודיים, הן לגיוס עובדים חדשים והן לשימור עובדים קיימים.

מגמות אלה עלולות להוביל לגידול בעלויות שכר העבודה של החברה, באיבוד עובדים ובקשיים בגיוס עובדים חדשים. כל אלה עלולים להביא לשחיקה ברווחיות החברה ובפגיעה ביכולתה לספק את שירותיה ללקוחותיה ובקצב צמיחתה.

בנוסף, תחום העבודה מאופיין בריבוי רגולציה ובשינויי רגולציה תכופים (לרבות שינויים בדיון, בצווי הרחבה, פסיקות בתי הדין וכד'). יישום שינויי רגולציה נוספים, ככל שיהיו, אשר יחולו על החברה, עשויים לחשוף את החברה לעלויות משמעותיות נוספות, ואף להוביל לפגיעה בהתקשרויות של החברה עם לקוחותיה ולחשיפה לטענות ותביעות מצד עובדי החברה, אשר עשויות להביא לפגיעה ברווחי החברה ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

19.6. מיזוגים ורכישות

חלק חשוב מהאסטרטגיה העסקית של החברה הוא התרחבות באמצעות מיזוגים ורכישות (ראה סעיף 17 לעיל). החברה עשויה להתמודד, מעת לעת, על הזדמנויות רכישה והשקעה מול חברות מבוססות, אשר האמצעים הכספיים העומדים לרשותן עולים על אלו שלה. סיכון זה מתגבר לאור מגמת הגידול בהיקף ההשקעות של קרנות Private Equity (הנהנות ממשאבים כספיים בהיקפים גדולים) בחברות IT. כמו כן המגמה העולמית של עליית הריבית במשק מעלה את העלות האפקטיבית של הרכישות, לאור עליית עלויות המימון הכרוכות בהן. בנוסף, אין כל וודאות שהחברה תוכל לאתר הזדמנויות רכישה או השקעה פוטנציאליות, בישראל או בחו"ל, המתאימות למטרותיה ובמחירים ראויים בעיניה. כמו כן, מהלכי מיזוג של חברות נרכשות הם מורכבים ועלולים להיכשל. במקרים כאמור עלולה להיפגע יכולת ההתרחבות והצמיחה של החברה, ואף עלולים להיגרם לה הפסדים בגין רכישות שלא צלחו.

19.7. תחרות

התחרות החריפה במרבית תחומי הפעילות של החברה, כמו גם חסמי הכניסה הנמוכים בחלק מתחומי הפעילות של החברה, עלולים להוביל להקטנה בהיקף ההתקשרויות של החברה ו/או להורדת מחירים אשר עלולים להביא לשחיקה ברווחי החברה.

19.8. סייבר ואבטחת מידע

פעילותה של החברה מבוססת על מערכות מידע ועל מידע דיגיטלי מסוגים שונים, לרבות של עובדים, ספקים ולקוחות של החברה (ולקוחות שלהם). בשנים האחרונות חל גידול משמעותי בתכיפות ובחומרת אירועי סייבר (לרבות פשיעת סייבר), ובפרט נגד גופים וחברות ישראליים. מגמה זו צפויה להימשך בעתיד ואף עלולה להחמיר, על אף כל מנגנוני ההגנה המופעלים כנגדה. אירועי סייבר עלולים להוביל לגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, מתקפות כופרה, וכן להפריע לפעילות השוטפת, לפגוע בשירותי המחשוב, להאט אותם באופן משמעותי ואף להשבית מערכות מידע ופריינקטי פיתוח של החברה.

במקרה של פגיעה בחברה (או בלקוחות או ספקי החברה) כתוצאה מהתקפות סייבר כאמור עלולה החברה לסבול מהשלכות שליליות, ובכלל זאת שיבוש הפעילות של החברה ו/או של לקוחות להם החברה מספקת שירותים, שיבוש פעולתן של מערכות המידע של החברה או השבתתן, פגיעה בפרוייקטי פיתוח בביצוע החברה, גניבת מידע של החברה ו/או של לקוחותיה, דלף מידע, פגיעה במוניטין המשפיעה על אמון לקוחות בחברה וחשיפה לתביעות משפטיות והליכים רגולטוריים וכן תשלומי פיצויים ו/או קנסות. כל אלה עלולים להביא לנזקים ישירים ועקיפים שונים לחברה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע שלה ולמזער את סיכויי אבטחת המידע, עם העליה ברמת הסיכון ובנסיגות החדירה, החברה משקיעה מאמצים רבים ומשאבים ניכרים (ארגוניים, כספיים, מקצועיים ומחשבוניים), לצורך העצמה מתמשכת של ההגנות של החברה בפני סיכונים אלה, לרבות הצטיידות במערכות טכנולוגיות מתאימות, הזדהות חזקה ובקורות גישה מחמירות מרחוק, הפעלת ושדרוג מערך ניהול אירוע ותכנית המשכיות עסקית, ביצוע תרגולי הערכות לאירועי סייבר, הרחבת והפעלת יחידת אבטחת מידע פנימית, הפעלת מוקד 24/7 SOC, עמידה בתקני אבטחת מידע מחמירים, התקשרות עם מומחים בתחום, עדכון ובחינה של מדיניות החברה ונהליה באופן שוטף, הדרכה והעלאת מודעות העובדים וכן רכישת ביטוחים ייעודיים לסיכויי סייבר (Cyber Liability Insurance), הכולל תביעות של צדדים שלישיים בגין אירועי סייבר, אירועי כופר וסחיטה, אובדן רווחים כתוצאה מאירועי סייבר, כיסוי לחומרה של מערכות המחשוב בעקבות אירוע סייבר, הוצאות האירוע כגון: צוותי אבטחת מידע, עו"ד, אחריות מולטי-מדיה, צד שלישי ורגולציה פרטיות.

בנוסף, החברה פועלת בכדי לעמוד בכללים הרגולטוריים החלים עליה בכל הנוגע לאבטחת מידע, ובין השאר היא מבצעת באופן סדיר ביקורות אבטחת מידע פנימיות וחיצוניות, לרבות מבדקי חדירות וסקרי סיכונים תקופתיים ובקורות מאגרים ועורכת תרגולים והדרכות להעלאת מודעות העובדים לאבטחת מידע ופרטיות. כמו כן, החברה פועלת לבדיקה מוקדמת של ספקיה המהותיים והחתמת כלל ספקיה על נספחי סודיות ואבטחת מידע מתאימים וכו'.

כדי לבצע את האמור לעיל, החברה משקיעה משאבים ניכרים ועשויה להידרש להגדיל את ההשקעה בנושאים אלה, בשים לב לגידול בסיכון, לעליה בנסיגות מתקפות הסייבר ותחכומן, לאירועי אבטחת מידע שיתגלו ולשינויים רגולטוריים.

למרות האמור לעיל, החברה אינה יכולה להבטיח כי אמצעי ההגנה הננקטים על ידה ימנעו באופן מוחלט אירועי אבטחת מידע או נזקים שעשויים להיגרם בעקבותיהם, כמפורט לעיל. זאת, במיוחד נוכח היעדר האפשרות לזהות את כל תקיפות הסייבר בזמן התרחשותן או בחלוף זמן לאחר מכן ו/או התרחשות אירועי סייבר כתוצאה מכשלים שאינם טכנולוגיים כמו טעויות אנוש או מעשי זדון. כמו כן, במקרים מסוימים, התרחשות אירועי אבטחת מידע אצל לקוחות או ספקים של החברה יכולים להוביל גם לאירועי אבטחת מידע במערכות המידע של החברה.

19.9. פעילות בחו"ל

בשל פעילות החברה במדינות שונות בעולם (בעיקר בארה"ב), אפשרויות הפיקוח והבקרה על פעילות החברות הבנות בחו"ל הינן פחותות מהאפשרויות לגבי הפעילות האורגנית בישראל. הבקרה המוגבלת עלולה להביא לאיתור מאוחר של מוקדי בעיות, ככל שיהיו כאלה, בפעילויות החברה באתרים מרוחקים, ולמנוע מהחברה מלהגיב במהירות הנדרשת. כן חשופה החברה לסיכונים הנובעים מעצם הפעילות במדינות זרות (לרבות סיכונים פוליטיים ומדיניים) ולסיכונים הנובעים מהאטה כלכלית באותן מדינות (ובפרט ארה"ב), אשר יביאו להקטנת הביקוש לשירותי החברה ולפגיעה בתוצאותיה העסקיות. ראו בעניין זה גם סעיף 19.3 לעיל.

19.10. התפתחויות טכנולוגיות ושינויים בתחום ה-IT

הצלחת החברה תלויה ביכולתה לשמור על עדכניות טכנולוגית של הפתרונות אותם היא מציעה ללקוחותיה, ולפתח או להתקשר בהסכמים בקשר למערכות ופתרונות תוכנה חדשים, שיעמדו בקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות, בקצב השינויים בתחום ה-IT והתקנים המשתנים בענף ובשינויים התדירים בצרכי הלקוחות. אין וודאות שהחברה תצליח לרכוש במועד את הכישורים הנדרשים לטכנולוגיות החדשות (וראה בהקשר זה גם סעיף 19.5 לעיל), או להתקשר בהסכמים בקשר למערכות ופתרונות כאמור, לרבות, אך לא רק, לאתר ספקי תוכנה מובילים ולפתח התמחויות ומוקדי ידע בזמן המתאים, על מנת להתמודד עם טכנולוגיות חדשות ו/או עם דרישותיהם המשתנות של הלקוחות.

עיכוב או כישלון בפיתוח, באימוץ או בהתאמה של פתרונות הולמים לשינויים הטכנולוגיים ולשינויים בדרישות השוק עלולים לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

19.11. מעבר לפתרונות ענן

המשך המגמה ההולכת וגוברת של לקוחות החברה לעבור לפתרונות ענן מהווה אמנם הזדמנות עסקית להרחבת שירותי החברה מחד, אך טומנת בחובה גם סיכונים להקטנת הביקושים לשירותים אחרים המסופקים ע"י החברה מאידך. לדוגמא: במגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה נפתחות לחברה הזדמנויות לשיווק מוצרי תוכנה ופתרונות חדשים מבוססי ענן, אך במקרים רבים אלה חליפיים לפתרונות "מסורתיים" של מוצרי תוכנה, המשווקים גם ע"י החברה. במקרה והיקף הקיטון בביקושים לשירותי החברה, עקב מעבר לפתרונות ענן, יעלה על היקף הגידול הנובע משירותי ענן המשווקים ע"י החברה, עלולות להיפגע תוצאותיה העסקיות של החברה.

בנוסף, המרווחים הגולמיים של פתרונות הענן, המסופקים ע"י החברה ללקוחותיה, הינם לרוב נמוכים מאלה של הפתרונות "המסורתיים" שסיפקה החברה בעבר, ואשר אותם החליפו פתרונות הענן. בעקבות כך עלולה רווחיות החברה להישחק.

19.12. מרכזיות סקטור לקוחות הבנקאות, הפיננסים וביטוח וההייטק

לחברה אין תלות מהותית בלקוח כלשהו, אולם החברה רואה בסקטור לקוחות הבנקאות, פיננסים וביטוח ובסקטור ההייטק כסקטורים מהותיים בפעילותה (בסקטור הבנקאי/פיננסי הן בארץ והן בארה"ב); ראה בעניין זה סעיף 2 לעיל. אם תיפסק התקשרות החברה בו זמנית עם חלק מלקוחותיה הגדולים הנמנים על סקטורים אלה, או יוקטנו היקפי פעילותה מול חלק מלקוחותיה בסקטורים אלה באופן משמעותי, או תחול האטה בקצב גיוס לקוחות חדשים בסקטורים אלה ע"י החברה, או אם ישתנו לרעה באופן מהותי תנאי ההתקשרות עם לקוחות אלו, או אם תחול הרעה משמעותית במי מסקטורים אלה, אשר תביא להקטנת ביקושי ה-IT שלו, עלולות תוצאות פעילותה של החברה להיפגע כתוצאה מכך.

19.13. מכרזים ממשלתיים

חלק מפעילות החברה נעשה על בסיס מכרזים ממשלתיים. עיכובים באישור תקציב מדינה, בין היתר בקשר עם אי יציבות פוליטית, או קיצוצים בתקציב מדינה עתידי עלולים להביא להקטנת תקציבי המדינה בתחום ה-IT וכן בתחומי פעילות נוספים של החברה מול הממשלה. הקטנת היקף המכרזים הממשלתיים בעקבות כך ו/או אי חידוש התקשרויות החברה במספר מכרזים ממשלתיים ו/או אי זכייתה של החברה במספר מכרזים מהותיים, עלולים לפגוע בהכנסות החברה או ליצור צורך להגיש הצעות במרווחי רווחיות נמוכים יותר ולהביא בעקבות כך לפגיעה בתוצאות העסקיות של החברה.

19.14. התקשרויות חוזיות עם לקוחות על בסיס מחיר קבוע

חלק הולך וגדל מהכנסות החברה נגזר מהתקשרויות בחוזים על בסיס מחיר קבוע. התמחור בגין התקשרויות אלה מבוסס על הערכת עלויות עתידיות. במקרים בהם החברה לא תעריך במדויק את המשאבים הדרושים לביצוע פרויקטים במחיר קבוע, ו/או לא תעריך נכונה את עלויות שכר עובדים במהלך אותם פרויקטים (כולל עלויות שכר צפויות במהלך הפרוייקט, וראה בעניין זה גם סעיף 19.5 לעיל) או את יכולתה להשלים את התחייבויותיה במועדים שנקבעו לכך, עלולים לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה. סיכון זה יגדל ביחס ישיר להגדלת היקף הפרוייקטים במחיר קבוע שבביצוע החברה, לאור מגמת החברה להרחיב את פעילות הפרוייקטים שלה. סיכון דומה, אם כי בהיקף נמוך יותר, קיים בגין הרחבת פעילות השירותים המנוהלים בחברה.

19.15. התקשרויות עם לקוחות לאספקת שירותים מקצועיים

בשנים האחרונות ניכרת מגמה הולכת וגוברת של לקוחות להחלפת שירותים מקצועיים (PS) בתחום ה-IT, המבוססים על תמחור זמן וחומרים (T&M), להתקשרויות מבוססות שירותים מנוהלים (managed services), המושתתות על מפרטי תוצרים (SOW) מוגדרים ותחומים (ראו סעיף 6.2.1 ד' לעיל). ככל שהחברה לא תצליח להתאים עצמה למגמה זו בשוק השירותים המקצועיים, תוך הפחתת הפגיעה בהתקשרויות לשירותים המקצועיים מחד והגדלת ההתקשרויות עם לקוחותיה על בסיס שירותים מנוהלים מאידך, תוצאותיה העסקיות של החברה עלולות להיפגע.

19.16. תלות בספקים וביצרני תוכנה

לחברה אין תלות מהותית בספק כלשהו. עם זאת, אם תיפסק התקשרות החברה בו-זמנית עם כמה מספקיה מספקיה הגדולים ו/או אם יורעו באופן מהותי תנאי ההתקשרות עם ספקים אלו, ו/או אם אותם ספקים או יצרני תוכנה ירחיבו את הפעילות הישירה שלהם בשוק המקומי, לרבות יספקו ישירות שירותים מתחרים לשירותים אותם מספקת החברה ללקוחותיה בקשר עם מוצריהם, ו/או ימנו מפיצים נוספים, ו/או יפגע מעמדם של אותם ספקים, ו/או אם יירכשו על-ידי מתחרה, ו/או אם תופסק פעילותם מסיבה כלשהי, עלולות תוצאות פעילותה של החברה להיפגע כתוצאה מכך.

בנוסף, חלק משירותיה המקצועיים של החברה ללקוחותיה, הן בישראל והן בארה"ב, בנויים על מוצרי תוכנה של יצרני תוכנה מובילים ועל קשריה העסקיים של החברה עם אותם יצרני תוכנה. הפסקת ההתקשרות של החברה עם אותם יצרני תוכנה ו/או הרעה משמעותית בתנאי ההתקשרות של החברה מולם עלולה להביא לפגיעה ישירה בהיקף השירותים המקצועיים של החברה, המבוססים על מוצרי התוכנה של אותן חברות, ולפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה.

19.17. עיכובי שרשרות אספקה ומחסור בשבבים

בשנים האחרונות ניכרים שיבושים בשרשרות האספקה הגלובליות, עיכובים משמעותיים במועדי אספקה בד בבד עם עלייה חדה במחירי התובלה ובפרט ההובלה הימית (אם כי אלו מותנו ואף פחתו בתקופה האחרונה בעקבות שוך גלי הקורונה). במקביל נוצר מחסור בשבבים (צ'יפים) אלקטרוניים. שילוב שתי המגמות המפורטות לעיל משפיע בעיקר על פעילות תחום תשתיות ענן ומחשוב בחברה ועלול להביא לעיכובים באספקות הציוד המוזמן ע"י לקוחות תחום זה בחברה, כמו גם לעלייה במחירי הציוד.. האמור מתייחס הן לציוד המחשבים והשרתים הנמכר ע"י החברה, המדפסות ושירותי ההדפסה שבבסיס פעילות החברה הבת גסטטנרטק, ציוד האודיו הנמכר ע"י החברה הבת טופ-טק, רכיבי המולטימדיה שבבסיס פעילות החברה הבת AVB וציוד הבקרה ואוטומציה והצב"ד המשווק ע"י רדט ואסיו. ככל שמגמות אלו, של עיכובי אספקה ועליית מחירים, יימשכו, הן עשויות להוביל לקשיים ביכולת החברה לעמוד בביקושי לקוחותיה ו/או לעיכובי אספקה ו/או להגדלת עלויות הרכש של החברה ובעקבות כך להביא לפגיעה בתוצאות העסקיות של תחום פעילות תשתיות ענן ומחשוב בחברה.

19.18. כניסה לתחומי פעילות חדשים

כפי שצויין לעיל (ראו סעיף 17 לעיל), אסטרטגיית הצמיחה העסקית של החברה מושתתת, בין השאר, גם על כניסה לתחומים טכנולוגיים חדשים ותחומי פעילות חדשים, כמו גם על התרחבות לתחומי פעילות משיקים, אשר יש בהם פוטנציאל עסקי משמעותי להמשך צמיחה לאורך זמן. מטבע הדברים מדובר בכניסה (בחלק מהמקרים על בסיס רכישות) לתחומי פעילות אשר אין לחברה ניסיון מצטבר רב שנים בהם, וכפועל יוצא עלולים להיגרם לחברה הפסדים בגין קשיי כניסה לתחומים חדשים כאמור, שיובילו לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה.

19.19. סיכונים משפטיים וביטוחיים

בשל אופיין המורכב של חלק מהתקשרויות החברה, במיוחד בנוגע לפרוייקטים להקמת מערכות ופתרונות תוכנה וניהול פרויקטי תשתית מורכבים, קיימת חשיפה משפטית לפתיחה בהליכים משפטיים נגד החברה מצד לקוחות החברה. החברה פועלת לצמצום הסיכונים האמורים הן באמצעות תנאי ההתקשרות והגבלת אחריותה בהסכמים עם לקוחותיה, הן באמצעות רכישת ביטוחי אחריות כללית ואחריות מקצועית, והן דרך ניהול קפדני של הפרוייקטים אותם היא מבצעת ושירותים שהיא מספקת, בהתאמה ובכפיפות מלאה לתנאים החוזיים שבבסיס ההתקשרות המשפטית של כל אחד מאותם פרויקטים.

אם תעלנה תביעות משפטיות כנגד החברה והיא תפסיד באותם הליכים משפטיים שיפתחו נגדה בעקבות כך, בסכום העולה על סכום הכיסוי הביטוחי שלה, או במקרה שיוכנסו שינויים בפוליסות הביטוח שלה, עלולות להיפגע תוצאותיה העסקיות של החברה.

בנוסף, יצרני התוכנה איתם התקשרה החברה, הגבילו את אחריותם בהסכמי ההתקשרות עימם בגין נזקים שייגרמו למשתמש הסופי במוצרים אלה. במקרה שתמצא החברה אחראית בגין נזקים שייגרמו כתוצאה ממוצרים המשווקים על-ידיה או כתוצאה מפרוייקטים ושירותים שבוצעו על-ידיה, עלול הדבר לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

בנוסף, עלויות הביטוחים המקצועיים נמצאות במגמת עלייה חדה מזה מספר שנים. מכיוון שהחברה מקפידה להמשיך ולשמור על כיסויים ביטוחיים הולמים לפעילותה, הוצאותיה בגין ביטוחים אלה צפויות לגדול.

ריכוז גורמי סיכון / סוג הסיכון	טיב הסיכון	חומרת הסיכון
גורמי סיכון מקרו	המצב הכלכלי/ הפוליטי/ בטחוני בישראל	גבוה
	עליה בשיעור הריבית	בינוני
	המצב הפוליטי והכלכלי בארה"ב	בינוני
	שינוי שער החליפין של הדולר	נמוך
גורמי סיכון ענפיים	הון אנושי	בינוני
	מיזוגים ורכישות	בינוני
	תחרות	בינוני
	סייבר ואבטחת מידע	גבוה
גורמי סיכון ייחודיים	פעילות בחו"ל	בינוני
	התפתחויות טכנולוגיות ושינויים בתחום ה-IT	נמוך
	מעבר לפתרונות ענן	בינוני
	מרכזיות סקטורי לקוחות	נמוך
	מכרזים ממשלתיים	בינוני
	התקשרויות חוזיות עם לקוחות על בסיס מחיר קבוע	בינוני
	התקשרויות עם לקוחות לשירותים מקצועיים	נמוך
	תלות בספקים וביצרני תוכנה	בינוני
	עיכובי שרשרת אספקה ומחסור בשבבים אלקטרוניים	נמוך
	כניסה לתחומי פעילות חדשים	נמוך
	סיכונים משפטיים וביטוחיים	נמוך

GPT (Generative Pre-trained Transformers)

למען הנוחות, בדוח זה תהיינה למונחים הבאים המשמעות הרשומה לצידם, אלא אם משתמעת כוונה אחרת מהקשרם של הדברים:

מונח	הגדרה
"מטריקס" או "החברה"	מטריקס אי.טי. בע"מ
"הקבוצה" או "קבוצת מטריקס"	החברה והחברות הבנות שלה
"Agile" – זמישות (זריזות + גמישות)	גישה איטרטיבית לניהול פרויקטים ופיתוח תוכנה המסייעת לצוותים לספק ערך ללקוחותיהם ומטרתה לאפשר תגובתיות מהירה וגמישות לשינויים. גישת האג'יל מתבסס על דו שיח רציף ומתמשך בין אנשי הצוות ועם הלקוח כדי לטפל מוקדם ככל האפשר בשינויים בדרישות ולהביא לגילוי מוקדם של בעיות בתוכנה, אשר יאפשר לטפל בהן כבר בשלבים המוקדמים.
"AI" – Artificial Intelligence (בינה מלאכותית)	ענף של מדעי המחשב העוסק ביכולת לתכנת מחשבים לפעול באופן המציג יכולות שאפיינו עד כה את הבינה האנושית בלבד.
"ALM" – Application Lifecycle Management (ניהול מחזור החיים לפיתוח תוכנה)	כלים ומתודולוגיות המאפשרים לנהל את תהליך פיתוח התוכנה באופן שיטתי, עקבי ומדיד ומבוקר לכל אורך מחזור החיים של פיתוח תוכנה.
"API" – Application Programming Interface (ממשק תכנות יישומים)	API מגדיר אופן התממשקות בין מספר תוכנות או בין חומרה לתוכנה. ה-API מגדיר את סוג הקריאות או הבקשות שניתן לבצע, כיצד לבצע אותן, את פורמט הנתונים שיש להשתמש בו וכו' ויכול גם לספק מנגנונים כך שמפתחים יוכלו להרחיב את הפונקציונליות הקיימת בדרכים שונות.
"AR" – Augmented Reality (מציאות רבודה)	טכנולוגיה המאפשרת לשקף מציאות בתוספת של רבדים של מידע. בשיקוף משולבים אלמנטים וירטואלים המתמזגים עם הסביבה האמיתית בזמן אמת ובאופן אינטרטיבי.
"BCP" – Business Continuity Planning (תכנון המשכיות עסקית)	דוקטרינת ניהול המתייחסת לפעילות שנדרש ארגון לבצע על מנת להבטיח שפונקציות עסקיות קריטיות תהיינה זמינות ללקוחות, ספקים, רגולטורים וגופים אחרים בעלי עניין בארגון לשם התכוננות והתארגנות להשגת יכולת התאוששות מהירה אחרי אסון.
"BI" – Business Intelligence (בינה עסקית)	סביבה שבה משתמשים עסקיים מקבלים מידע אמין, עקבי, מובנה, הניתן לתחקור באופן קל ופשוט ובזמן הנכון. בינה עסקית משרתת שתי מטרות עקרוניות: מדידת ה"בראות" הפיננסית והתפקודית של העסק (דוחות, התרעות, כלי תחקור, מדדי ביצוע ולוחות שעונים), והסדרת פעילות הארגון על ידי העברת מידע דו כיוונית עם מערכות תפעוליות.

מונח	הגדרה
"Big Data" - (נתוני עתק)	מאגר מידע בעל מורכבות והיקפים גדולים במיוחד המאופיין באמצעות 3 V - ים מרכזיים: Volume (היקף), Velocity (קצב עדכון), Variety (גיוון סוגי המידע מבחינת מבנה, סוג ואופי הנתונים).
"BPO" - Business Process Outsourcing	העברה של תהליכים עסקיים לתפעול ואחריות של ספק חיצוני – צד שלישי.
"BSM" - Business Service Managment (ניהול שירותים עסקיים)	פתרונות לניהול ותפעול מוכוון שירותים עסקיים של ארגונים המאפשרים שליטה ובקרה ארגונית כוללת ותורמים לשיפור ה-Agility באמצעות אוטומציה.
"Container"	שיטה לארוז אפליקציה, או חלק מאפליקציה, באופן מבודד, יחד עם כל מה שנדרש להפעלתה. אפליקציה או חלק מאפליקציה כשהיא ארוזה, ניתן להריץ בנפרד, על גבי תשתיות שונות, להגדיל עבור אותו חלק אפליקציה את המשאבים או לעדכן גירסה רק של חלק זה. קונטיינרים הם מאבני היסוד של ארכיטקטורות תוכנה מתקדמות.
"Customer Experience" (CX) - (חוויית לקוח)	מכלול האינטראקציות שיש ללקוח עם הארגון. תכנון חוויית הלקוח מאפשר להגדיר תוכנית. שתעזור לספק ללקוח חוויה חיובית ומשמעותית לאורך כל נקודות המגע שלו עם הארגון, בין אם בערוצים הדיגיטליים או הפיזיים (סניפים, שלטי חוצות, טלוויזיה ועוד).
"Data Science" - מדע הנתונים, הידוע גם כ"מדע מבוסס נתונים"	תחום של שיטות מדעיות, תהליכים, אלגוריתמים ומערכות לחלוקת ידע או הפקת תובנות מנתונים בצורות שונות, מובנות או בלתי מובנות, בדומה לכריית נתונים וללמידת מכונה.
"DBA" - Data Base Administration (ניהול בסיסי נתונים)	תכנון, עיצוב, בניה, תחזוקה שוטפת, הגנה ואופטימיזציה מתמדת של בסיסי הנתונים של הארגון, בשמירה על "בריאות" בסיס הנתונים לרבות שרידות, זמינות, אבטחת מידע וביצועים.
"Deep Learning" ו-"Machine Learning" - למידה חישובית או למידה עמוקה	למידה חישובית עוסקת באלגוריתמים המאפשרים למחשב ללמוד מתוך דוגמאות והיא מתאימה למגוון משימות חישוביות בהן התכנות הקלאסי אינו אפשרי. Deep Learning היא תת תחום של Machine Learning המטפל בבעיות קשות עוד יותר באמצעות נתוני עתק, חומרה ייחודית ורשתות נוירונים מרבובות פרמטרים.
"DevOps" - פיתוח ותפעול	תרבות פיתוח שמאפשרת לצוותי פיתוח (Dev-Development) ותפעול (Ops-Operation) לעבוד ביחד על תכנון, פיתוח, בדיקות, הפצה ותפעול תוכנה, זאת באמצעות שילוב של כלים אוטומטיים, תשתית מחשוב גמישה ועקרונות עבודה.
- Digital Transformation	תהליך של אימוץ והטמעה של טכנולוגיות דיגיטליות בסביבה העסקית לצורך יעול התהליכים העסקיים, שיפור השירות וחוויית הלקוח, שילוב חדשנות, כניסה לשווקים חדשים ועוד.

מונח	הגדרה
"DRP" Disaster Recovery Plan (תוכנית התאוששות מאסון)	תכנית הכוללת תהליכים, מדיניות, נהלים ותשתיות המשמשים להתאוששות מאסון המשבית לזמן לא קצר את התשתית הטכנולוגית החיונית לפעילותו של ארגון (כגון: שריפה, רעידת אדמה, התפוצצות וכדומה), שהינה תת תהליך של תהליך רציפות הפעילות העסקית (BCP) המפורט לעיל.
"EIM" Enterprise Information Management (ניהול המידע הארגוני)	ניהול המידע הארגוני, EIM אמור להבטיח את אמינותו, שלמותו והעקביות של המידע לאורך כל התהליכים העסקיים בארגון.
"ERP" Enterprise Resource Planning (מערכת לתכנון משאבי הארגון)	מערכת המשמשת לעיבוד נתונים מנהלי ומטפלת כמקשה אחת (אינטגרטיבית) בתהליכים עסקיים מרכזיים בארגון לרבות: משאבי אנוש, כספים, לוגיסטיקה, ייצור, תפעול וכיו"ב.
"Fixed Price" (מודל מחיר קבוע)	חוזה בסכום מוסכם מראש בו הספק אחראי על השלמת הפרויקט והספקת תכולות מוסכמות, בכפוף לסכום אשר נקבע בחוזה.
"GRC" Governance, Risk and Compliance (משילות, סיכונים וציות)	שילוב של שלוש דיסציפלינות: ממשל תאגידי, ניהול סיכונים וציות (לתקנות, חוקים ונהלים פנים ארגוניים). המכנה המשותף לכולם הוא ההגנה והשמירה על הארגון מאיומים חיצוניים, מבקורת של הרגולטורים ומכשלים ניהוליים.
"IaaS" Infrastructure as a Service (תשתית כשירות)	מודל מחשוב שבו תשתיות מחשוב (כוח מחשוב, זכרון, שטח אחסון), מוצעות לשימוש כשירות וניתנות לצריכה במודל של תשלום על פי שימוש, כאשר המשאבים המסופקים גדלים/קטנים לפי הצורך (On-Demand באופן אלסטי).
"IoT" Internet of Things (האינטרנט של הדברים או מרשתת הדברים)	מערך מקושר של אובייקטים, המזוהים באופן חד ערכי, המשלבים טכנולוגיה אשר מאפשרת להם להתחבר, לנטר ולבצע פעולות. ה"דברים" פועלים מול עצמם, מול הסביבה ומול אובייקטים אחרים.
"Industry 4.0" (תעשייה 4.0)	מונח המייצג תפיסה ארגונית לניהול מפעלים ותהליכים תעשייתיים באופן חכם ומודרני, תוך יכולות תקשורת וממשקים של מכונות הייצור ושילוב טכנולוגיות כגון האינטרנט של הדברים, ניתוח מידע בזמן אמת, רובוטיקה, בינה מלאכותית והגנת סייבר. בעידן התעשייה 4.0 מכונות יתבססו יותר ויותר על למידת מכונה ויהיו מסוגלות לקבל החלטות עצמאיות תוך שימוש בביג דאטה, עיצוב הליך הייצור וביצוע סימולציות, בעזרת מחשוב ענן. שילוב של רובוטיקה וסנסורים חכמים ישפרו וידייקו את הליך הייצור.
- IIoT Industrial Internet of Things	סוג ספציפי של IoT המיושם במגזר התעשייתי (Industrial) במפעלי ייצור. עם התמקדות בתקשורת מכונה למכונה (M2M), ביג דאטה ולמידת מכונה, ה-IIoT מאפשר לתעשיות ולארגונים לקבל יעילות ואמינות טובים יותר בתפעול רצפת הייצור.

מונח	הגדרה
"ITSM" - IT Service Management (ניהול שירותי ה-IT)	כלל הפעילויות המונחות ע"י מדיניות, תהליכים ונהלים המסדירים את שירותי ה-IT שארגון מערכות המידע מספק ללקוחותיו הפנימיים והחיצוניים.
– Low Code	שיטת פיתוח קוד באמצעים ממשקים גרפיים וכלים לקונפיגורציה לצד פיתוח קוד מסורתי. מאפשר פיתוח מהיר של אפליקציות ו"קיצור דרך" משמעותי בדרך לאפליקציות עובדות.
– "MES" מערכת מידע לניהול רצפת הייצור - (Manufacturing Execution Systems)	מערכת ממוחשבת המשמשת בייצור למטרת מעקב ותיעוד תהליך הפיכת חומרי הגלם לתוצרת בתהליך ברצפת הייצור ולשלב תוצרת המוצרים המוגמרים במחסן לקראת משלוחים ללקוחות
– "Metaverse"	מטאברס (Metaverse) מתאר יקום וירטואלי בתלת ממד המתנהל ומתקיים במקביל לעולם האמיתי, כמעין הרחבה של האינטרנט אותו אנו מכירים כיום. המעבר מהאינטרנט ה"נוכחי" למטאברס מתאפשר בזכות הבשלתן של טכנולוגיות כמו טכנולוגיות AR/VR, אינטראקטיביות מלאה אדם-מחשב, בינה מלאכותית, בלוקצ'יין, מיחשוב ענן ואחרות.
– "Nearshore"	ענף בשיטת מיקור חוץ הכולל העברת פעילויות מקצועיות שונות, שאינן מתחומי הליבה של החברה, לחברות המתמחות בתחומים אלה ופועלות באותה מדינה בה פועלת החברה עצמה.
– "NLP" Natural Language Processing (עיבוד שפה טבעית)	תת-תחום של אינטליגנציה מלאכותית ובלשנות אשר חוקר את הבעיות הקשורות לעיבוד ומניפולציה של שפה טבעית, והבנה של שפה טבעית על מנת לגרום למחשבים "להבין" דברים שנאמרים או נכתבים בשפות אנוש.
– "OEM" Original Equipment Manustructure (יצרן ציוד מקורי)	מונח המשמש בתחומי ייצור שונים (לרבות מחשוב), ומתאר יצרן המשלב במוצר שלו רכיב (חומרה או תוכנה) הנרכש מחברה אחרת.
– Offshore	במודל ה- Offshore ארגונים פונים לספקים ממדינות זרות ומעבירים אליהם פעילויות מקצועיות שונות לעומת מודל ה- Nearshore שבו ארגונים מעבירים פעילויות מקצועיות לספקים מאותה מדינה
– "Open API" (API פתוח)	API ציבורי (לעיתים נקרא Public API) אשר פתוח לשימוש רחב ומאפשר בהגבלות מעטות (למשל החובה להירשם) התממשקות למערכות ארגוניות. Open API מתבסס על סטנדרטים פתוחים. דוגמא מובהקת ל- Open API הינה תקן Open Banking שבנק ישראל (כמו השוק האירופאי) מחייב בנקים ליישם ובכך להגביר את התחרות ולייצר חדשנות באמצעות החיבור ל-Fintech-ים.

מונח	הגדרה
"Open Banking"	בנקאות פתוחה מאפשרת ללקוחות הבנקים וחברות כרטיסי האשראי לשתף צדדים שלישיים במידע הפיננסי שלהם כך ששחקנים חדשים, לאו דווקא בנקים, יוכלו לגשת לחשבון הבנק של הלקוח, בהסכמתו, ולהציע לו שירותים בנקאיים מותאמים לצרכיו. בשנים האחרונות התפתחה בעולם רגולציה מעמיקה המסדירה את תחום הבנקאות הפתוחה.
"Open Source" – (קוד פתוח)	מודל מבוסס לפיתוח תוכנה בשיתוף פעולה המוני/קהילתי. קוד המקור נגיש ופתוח לציבור, במטרה לעודד מאמץ משותף בו מתכנתים רבים פועלים באופן אינדיבידואלי לשיפורו. הקוד משוחרר תחת תנאי רשיון התוכנה על פיהם המתכנתים מורידים את הקוד, עורכים בו שינויים ומעלים את גרסתם בחזרה לקהילה.
"PaaS" – Platform as a Service (פלטפורמת פיתוח בשירות)	שירות המספק פלטפורמה לפיתוח, הרצה וניהול של יישומים מעל הרשת במודל של רישום לשירות (Subscription) ו/או תשלום על פי שימוש Pay (Per Use).
"PLM" – Product Lifecycle Management (ניהול מחזור חיי המוצר)	תהליך של ניהול הידע ההנדסי במחזור החיים של המוצר משלב הרעיון, דרך שלבי תכן, תכן מפורט, ייצור, שיווק ומכירות, שירות ומחזור או סילוק.
"RPA" – Robotic Processing Automation (אוטומציה רובוטית של תהליכים)	תוכנה ההופכת תהליכים חזרתיים ומבוססי חוקיות המבוצעים אנושית לתהליכים אוטומטיים המתבצעים על ידי בוטים.
"Ransomware" – כופרה	נוזקה המגבילה גישה למערכות המחשב הנגוע, ומשמשת לסחוט מהמשתמש תשלום כסף (דמי כופר) על מנת שתוסר מגבלת הגישה. חלק מתוכנות הכופר מבצעות הצפנה לקבצים על הכונן הקשיח, ובכך הופכות את תהליך הסרת ההצפנה לקשה מבלי לשלם כופר עבור מפתח ההצפנה, בעוד תוכנות כופר אחרות פשוט נועלות את המערכת ומציגות הודעת שווא כי לא ניתן לגשת לקבצים, על מנת לרמות את המשתמש ולהמריצו לשלם. לרוב, חודרת תוכנת הכופר למחשב כסוס טרויאני, המוסווה כקובץ תמים.
"SaaS" – Software as a Service (תוכנה כשירות)	אספקה של יישומים (דוגמת דוא"ל, בילינג, ERP, CRM) לשירותים מעל גבי הרשת, ללא התקנה מקומית, במודל של רישום לשירות (Subscription) ו/או תשלום על פי שימוש Pay (Per Use).
"SLA" – Service Level Agreement (הסכם רמת שירות)	הסכם משפטי בין נותן השירות ובין מקבל השירות המגדיר באופן כמותי ותוצאתי את מסגרת השירות, תכולתו, אופן מדידתו ומגבלותיו. ההסכם יכול להכיל מנגנון קנס/פרס לפי עמידה ברמת השירות הנדרשת.
"SOC" – Security Operation Center	מרכז אבטחת מידע בארגון שכולל אנשים, תהליכים וטכנולוגיה ייעודית לצורך מניעה , זיהוי, ניטור, ניתוח ותגובה שוטפים לאירועי אבטחת מידע וסייבר.

מונח	הגדרה
"Soft Skills" – (מיומנויות "רכות")	סט הכישורים הנדרשים לעובד/אדם כבסיס להשגת היעדים שלו ואינם נגזרים ישירות מהמקצוע/התמחות שלו (למשל: תקשורת בין אישית, יכולת הצגה ודיבור בפני קהל, יכולת שכנוע, יכולת משא ומתן ועוד).
"T&M" – Time & Materials	שיטת חיוב המבוססת על זמן עבודה מושקע בפועל בתוספת עלות חומרים
"WMS" – Warehouse Management System (מערכת ניהול מחסן)	WMS הוא תוכנה המאפשרת לנהל מחסנים לוגיסטיים ביעילות ובאפקטיביות לעיתים בשילוב עם מערכות רובוטיות.

פרק ב'

דוח דירקטוריון
לשנה שנסתיימה ביום
31.12.2022



תוכן העניינים

3	1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד
3	1.1. נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד
3	1.1.1. תיאור מגזרי פעילות
3	1.1.2. הסביבה העסקית
5	1.1.3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח
6	1.1.4. פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2018-2022)
8	1.1.5. תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים ולרבעון הרביעי שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 ו- 31 בדצמבר 2021
9	1.1.6. עיקרי תוצאות הפעילות של החברה בניטרול השפעת רווח הון ממימוש השקעה בחברת בת
9	1.2. ניתוח תוצאות הפעילות
9	1.2.1. ניתוח תוצאות שנת 2022 לעומת שנת 2021
13	1.2.2. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2022 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2021
14	1.2.3. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2022 לעומת שנת 2021
16	1.2.4. ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2022 לעומת שנת 2021
18	1.2.5. התקשרויות ואירועים מיוחדים
20	1.3. מצב כספי נזילות ומקורות המימון
23	2. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם
24	3. היבטי ממשל תאגידי
24	3.1. מדיניות תרומות
24	3.2. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית
24	3.3. דירקטורים בלתי תלויים
24	3.4. גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד
26	3.5. גילוי בדבר שכר רואי חשבון מבקרים
26	3.6. עבודת הדירקטוריון וועדותיו
27	4. הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד
27	4.1. אומדנים חשבונאיים קריטיים
27	4.2. ארועים לאחר תאריך המאזן
28	נספח א' – פרטים לגבי תעודות התחייבות שהנפיקה החברה ונמצאות בידי הציבור למועד הדוח

1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

1.1. נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

1.1.1. תיאור מגזרי פעילות

מטריקס אי.טי בע"מ ביחד עם חברות הבנות שלה, הינה חברה הפועלת בתחומי פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע (Information Technology – IT), ייעוץ וניהול. קבוצת מטריקס מעסיקה כ- 11,200 אנשי תוכנה, חומרה, הנדסה, אינטגרציה והדרכה, המספקים שירותים בתחומי טכנולוגיית מידע וניהול מתקדמים למאות לקוחות בשוק הישראלי, תוך התמחות בענפי הבנקאות והפיננסים, הייטק וסטארט-אפים, תעשייה ומסחר, חינוך ואקדמיה, בריאות, ביטחון, תחבורה, ממשלה והמגזר הציבורי. כן עוסקת הקבוצה במכירה ושיווק מוצרי תוכנה וחומרה של מגוון רחב של יצרנים בארץ ובעולם ובאספקת שירותי ייעוץ, ניהול פרויקטים וייעוץ הנדסי רב תחומי. הפתרונות, השירותים והמוצרים אותם הקבוצה מספקת נועדו לשפר את יכולת התחרות של לקוחותיה בשווקים בהם פועלים, באמצעות מתן מענה לצרכיהם הייחודיים בתחום ה-IT, בתחום הייעול התפעולי ובתחום הניהולי וההנדסי.

לחברה חמישה (5) תחומי פעילות – (1) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל; (2) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית; (3) מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה; (4) תשתיות ענן ומחשוב; וכן (5) הדרכה והטמעה – המספקים פתרונות, שירותים ומוצרים, בעיקר לסקטורים הבאים של לקוחות ("סקטורים"): בנקאות ופיננסים, הייטק וסטארט-אפים, ממשלה והמגזר הציבורי, ביטחון, תחבורה, בריאות, תעשייה, קמעונאות ומסחר, חינוך ואקדמיה. בתוך כל אחד מהסקטורים פועלות מחלקות ייעודיות, המתמחות באספקת פתרונות ספציפיים לסקטור הלקוחות המסוים בו הן פועלות וכן מנהלות ומבצעות פרויקטים עבור גופי הרוחב של החברה. ההתמחות בסקטורים השונים באה לידי ביטוי בהיבטים היישומיים, המקצועיים והשיווקיים של אותו סקטור. בהתאם, בכל סקטור מפותחת תשתית מקצועית ושיווקית הנדרשת לתמיכה באותו סקטור.

1.1.2. הסביבה העסקית

הסביבה העסקית בה פועלת החברה מושפעת ישירות ממגמות וארועים עולמיים ומקומיים שעיקרם:

עליה באינפלציה ובריבית – אפשרות לכניסה להאטה כלכלית

בשנת 2022 התעצמה המגמה העולמית של עליה ברמות המחירים בארץ ובעולם, בין היתר על רקע אירועים כלכליים וגאו-פוליטיים, כגון גל נוסף של נגיף הקורונה, חידוש הסגרים בסין והמלחמה באוקראינה. גורמים אלה, כמו גם עליית מחירי האנרגיה (אשר השפעתה בישראל מתונה משמעותית מבעולם) ומחירי ההובלה, הביאו לעלייה חדה באינפלציה לרמה של כ-6.5% בארה"ב וכ-5.3% בישראל ליום הדוח. שיעורי האינפלציה סמוך למועד פרסום הדוח עומדים על כ-6.4% בארה"ב וכ-5.4% בישראל.

בניסיון לרסן את האינפלציה, המשיכו כל הבנקים המרכזיים להעלות את שיעורי הריבית - הריבית בארה"ב הועלתה בחדות לשיעור של כ-4.5% (ליום 31 בדצמבר 2022, משיעור של 0.25% בתחילת 2022), ובישראל העלה בנק ישראל מתחילת 2022, את שיעור הריבית הבסיסית במשק (ריבית בנק ישראל) מ-0.1% ל-3.25% (נכון למועד הדוח). שיעורי הריבית סמוך למועד פרסום הדוח עומדים על כ-4.75% בארה"ב ו-4.25% בישראל. העלייה בשיעורי הריבית בישראל ובעולם, מעצם טיבה, עלולה להביא להאטת הפעילות הכלכלית במדינות בהן פועלת החברה ופועלים לקוחותיה.

יצוין כי שיעור האבטלה בישראל נותר יציב ברמה נמוכה יחסית, למרות עליה קלה בשיעור האבטלה במחצית השנייה של 2022. בהתאם לתחזיות בנק ישראל, שיעור האבטלה בארץ צפוי לעמוד על כ-3.2% בתום שנת 2022 ועל כ-4% בתום שנת 2023.

על אף האמור לעיל, פעילות החברה בשנת 2022 אופיינה בהמשך העלייה בהיקפי פעילותה, בהכנסות וברווח (זאת למרות הפסקת איחוד תוצאות חברת הבת אינפיניטי, בעקבות מכירתה בתחילת הרבעון השני). יחד עם זאת, עליית הריבית במשק הביאה לעליית הוצאות המימון של החברה, בעיקר במחצית השנייה של השנה.

להערכת החברה, השפעת האינפלציה על תוצאות פעילותה לא צפויה להיות מהותית, בין היתר, היות והחוב הפיננסי של החברה אינו צמוד למדד. מאידך, מגמת עליית הריבית צפויה להמשיך להשפיע לרעה על תוצאות הפעילות בדרך של עליית עלויות המימון בגין הלוואות בריבית משתנה (ניירות ערך מסחריים והלוואות בנקאיות לזמן קצר), כמו גם בגין הלוואות חדשות בריבית קבועה שתחלפנה הלוואות שיגיע מועד פירעון.

על מנת למתן את החשיפה להשפעת העלייה בריבית במשק, ביצעה החברה במחצית השנייה של שנת 2022, הנפקה של אג"ח (סדרה ב') בריבית קבועה לתקופה של כ-7.5 שנים בסך כולל של כ-475 מיליון ש"ח. סכום אשר שימש, בין היתר, להחלפת הלוואות לזמן קצר בריבית משתנה. עוד יצוין בהקשר זה כי הרכיב העיקרי בהוצאות החברה הינו שכר עבודה (כ-55% מההוצאות התפעוליות של החברה), אשר להערכת החברה מושפע בעיקר ממגמות ביקוש והיצע של כח אדם טכנולוגי ולאנפליציה צפויה להיות השפעה מוגבלת עליו (לעניין שינויים בשוק העבודה והשפעתם על החברה ראה גם סעיף 6 לפרק א' לדוח בדבר תיאור עסקי התאגיד).

יחד עם זאת, ככל שמגמת העלייה באינפלציה, במקביל לעליית הריבית, תמשיך להיות גבוהה וממושכת וככל שאלו יובילו בעקבות כך למיתון ולהאטה כלכלית בישראל (ו/או בארה"ב), עלולים אלה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

תעשיית ההיי-טק

בחברה המספקת פתרונות, מוצרים ושירותים בתחום מערכות המידע, החברה מתחרה עם חברות בתעשיית ההיי-טק על כח אדם איכותי. בנוסף חלק ניכר ממכירות החברה (כ-16.7% בשנת 2022) הינו לחברות בתעשיית ההיי-טק.

לאחר שנת שיא בתעשיית ההיי-טק בשנת 2021, שנת 2022 סימנה האטה משמעותית בתחום ההיי-טק בארץ ובעולם. האטה זו קיבלה ביטוי, בין היתר, בירידה חדה בהיקף גיוסי ההון בענף, סגירה של חברות סטארט-אפ, וכפועל יוצא, בצמצומים במצבת כח האדם ופיטורים. חלק גדול מהמפוטרים נקלטו חזרה לעבודה בתעשייה, שעדיין סובלת ממחסור בכח אדם טכנולוגי. לפי נתוני הלמ"ס ורשות החדשנות, נכון לסוף אוקטובר 2022, היו ביקושים לכ-13 אלף משרות מהנדסים, מתוכן כ-8.7 אלף משרות בפיתוח תוכנה.

להערכת החברה, מגמת צמצום כח האדם בחברות ההיי-טק עשויה להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים, ובנוסף למיתון משמעותי של לחצים לעליית שכר מצד העובדים, שחוותה החברה בשנים האחרונות. מאידך, ההאטה בענף ההיי טק עלול להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה בתחום פעילות זה, ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

שינויים בשער החליפין של הדולר ביחס לשקל משפיעים על תוצאות הפעילות של החברה, היות וחלק מעסקאותיה עם ספקים ולקוחות נקובות במטבע דולר. ככלל, עליית שער הדולר הינה בעלת השלכה חיובית על תוצאות פעילות החברה, בדגש על מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגית מידע בארה"ב, תחומי תשתיות ענן ומחשוב ותחום מכירה, שיווק והטמעת במוצרי תוכנה. בשנת 2022 עלה שער הדולר ביחס לשקל בשיעור כ- 13.2%, לעומת ירידה בשיעור כ- 3.3% בשנת 2021. [לפרטים נוספים בדבר הסביבה העסקית, ראה גם סעיף 6 לפרק א' לדוח בדבר תיאור עסקי התאגיד].

אין ביכולתה של החברה להעריך את מלוא ההשפעות העתידיות, ככל שתהיינה, של הגורמים המפורטים לעיל, על המצב הכלכלי בישראל ובארה"ב בכלל ועל פעילותה של החברה בפרט. החברה מעריכה כי איתנותה הפיננסית, יחד עם יתרת המזומנים שלה ותזרים המזומנים השוטף הגבוה אותו היא מייצרת, יאפשרו לה להמשיך ולממן את פעילותה השוטפת, להמשיך להשקיע בצמיחה עתידית, לרבות בדרך של מיזוגים ורכישות, תוך עמידה בכל התחייבויותיה.

האמור בסעיף זה לעיל כולל תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד (מידע צופה פני עתיד). העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה נוגעים למצב הנוכחי של החברה ועסקיה, באזורי פעילותה, לעובדות ונתונים מאקרו כלכליים, הכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת דוח זה. התממשותו של המידע צופה פני עתיד אינה ודאית ותושפע מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ובאופיים אינם בשליטת החברה.

1.1.3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח

מכירת אחזקות בחברת אינפיניטי לאבס אר. אנד. די. בע"מ (להלן "אינפיניטי"), חברה בת של החברה
לפרטים בדבר השלמת עסקת המכירה והשפעתה על הדוחות הכספיים ראה ביאור 3(ה) לדוחות הכספיים המאוחדים.

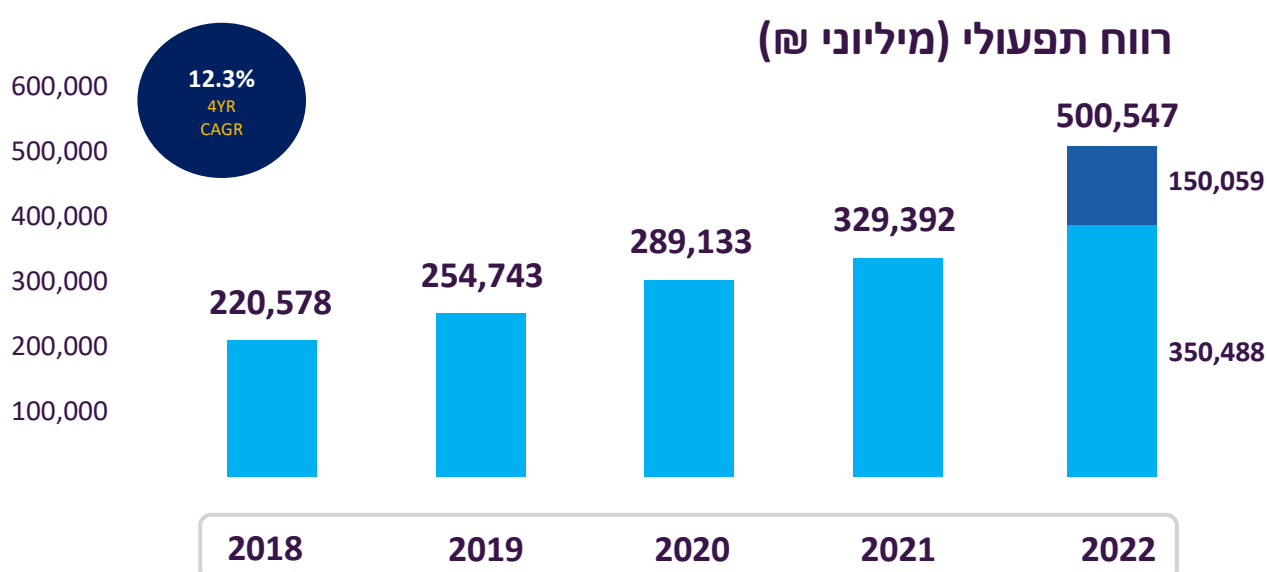
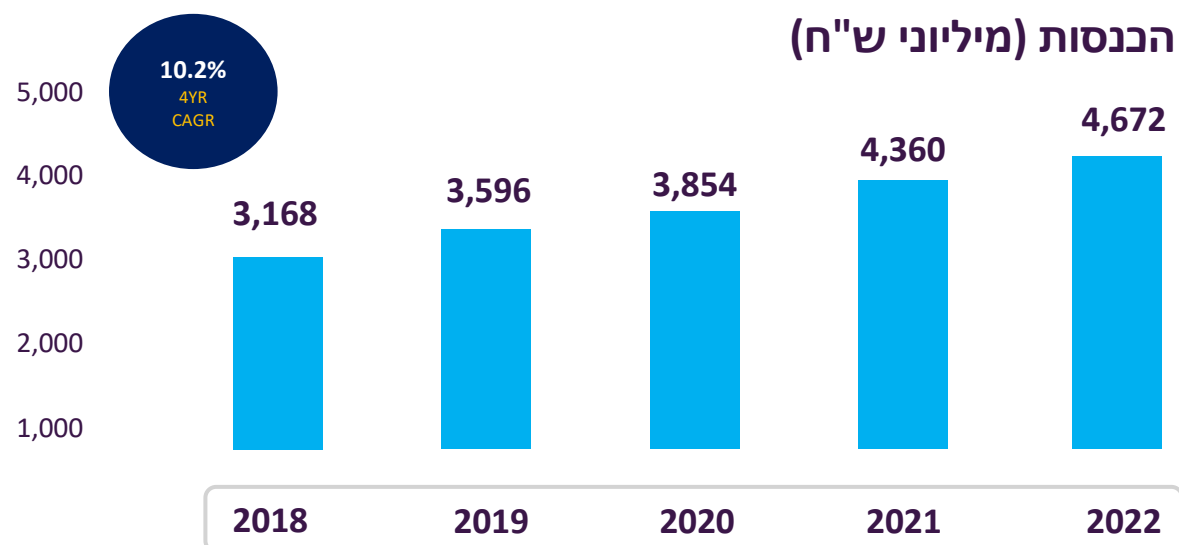
רכישת חברה בת, קבוצת רדט

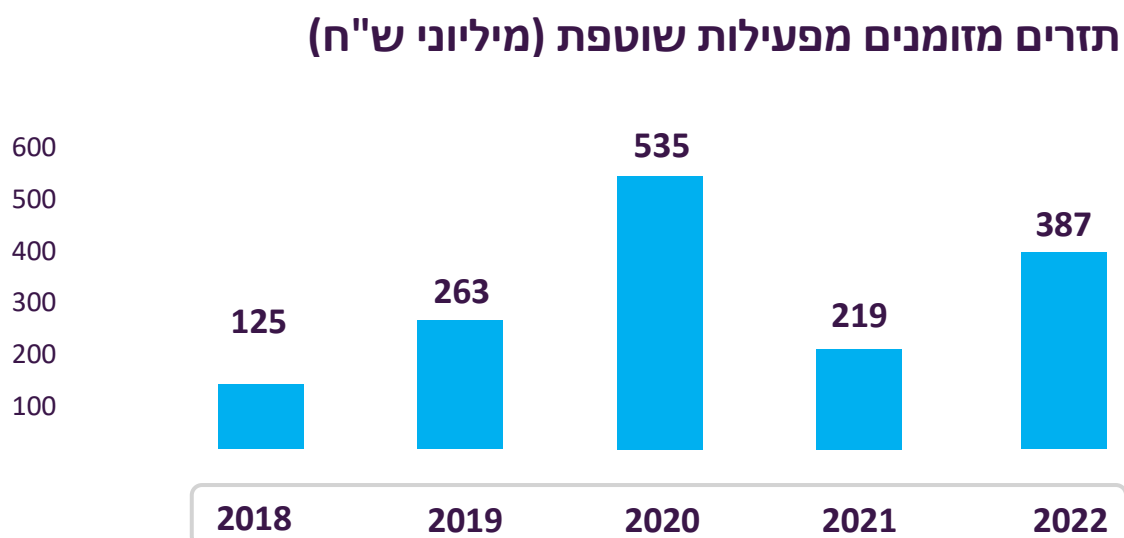
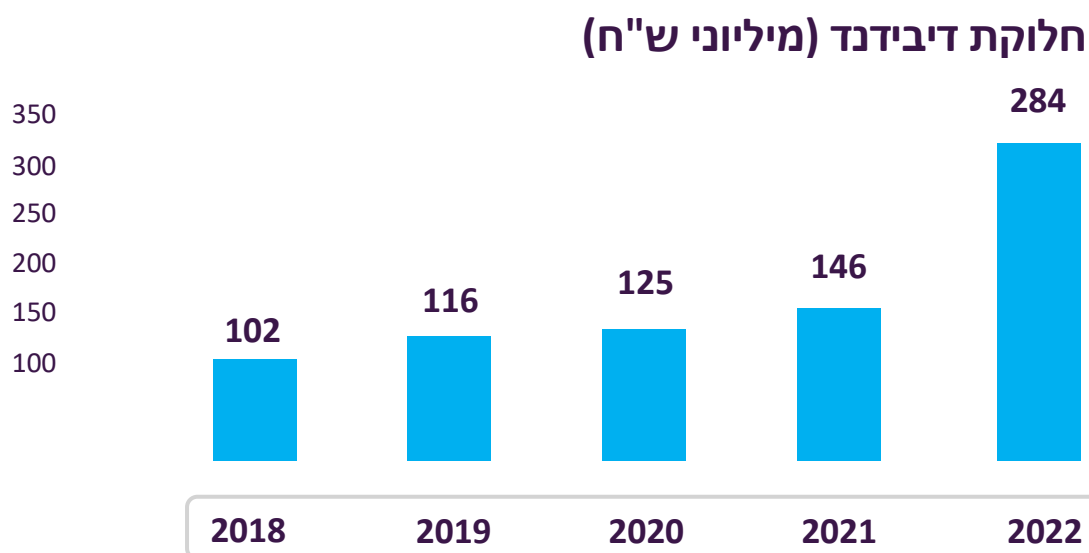
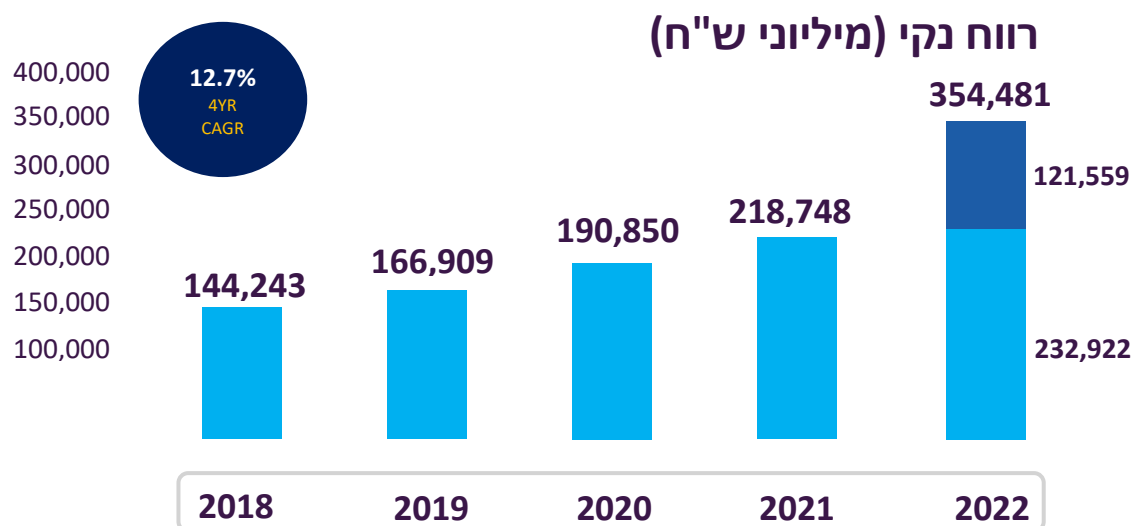
לפרטים בדבר השלמת עסקת לרכישת 100% מהון המניות של החברות רדט ציוד ומערכות (1993) בע"מ, אסיו ויז'ן בע"מ ואר.אס.אי. תעשיית מערכות בדיקה בע"מ (להלן ביחד "רדט") ראה ביאור 3(ו) לדוחות הכספיים המאוחדים.

הנפקת אג"ח (סדרה ב')

ביום 18 בספטמבר 2022, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב (סדרה ב') בסך נטו של כ- 293 מיליוני ש"ח. כמו כן ביצעה החברה, ביום 4 בדצמבר 2022, הנפקת אג"ח (סדרה ב') בדרך של הרחבה סדרה, בסך נטו של כ- 178 מיליוני ש"ח. לפרטים ראה נספח א' לדוח הדירקטוריון וביאור 19 לדוחות הכספיים המאוחדים.

1.1.4. פירוט עיקרי של תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2018-2022)





1.1.5. תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 ו- 31 בדצמבר 2021
(באלפי ש"ח)

שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	
7.2%	4,360,148	4,672,689	מחזור הכנסות
	3,729,745	4,000,682	עלות המכירות והשירותים
6.6%	630,403	672,007	רווח גולמי
	14.5%	14.4%	% מהמכירות
12.7%	147,555	166,246	הוצאות מכירה ושיווק
1.2%	153,456	155,273	הוצאות הנהלה וכלליות
6.4%	329,392	350,488	רווח תפעולי לפני רווח במימוש השקעה
	7.6%	7.5%	% מהמכירות
	-	150,059	רווח ממימוש השקעה בחברה בת
	329,392	500,547	רווח תפעולי
1.3%	45,198	45,781	הוצאות מימון (נטו)
60%	284,194	454,766	רווח לפני ניכוי מיסים על ההכנסה
53%	65,446	100,285	מיסים על ההכנסה
62%	218,748	354,481	רווח נקי
	5%	7.6%	%
			רווח נקי מיוחס ל:
71%	195,341	334,669	בעלי מניות החברה
	23,407	19,812	זכויות שאינן מקנות שליטה
62%	218,748	354,481	רווח נקי
	5%	7.6%	%
7.5%	477,129	512,713	EBITDA ¹
	10.9%	11%	%

¹ רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות ולפני רווח הון ממימוש השקעה

1.1.6. עיקרי תוצאות הפעילות של החברה בניטרול השפעת רווח הון ממימוש השקעה בחברת בת (באלפי ש"ח)

	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	שינוי באחוזים
מחזור הכנסות	4,360,148	4,672,689	7.2%
רווח תפעולי	329,392	350,488	6.4%
רווח נקי	218,748	232,922	6.5%

1.2. ניתוח תוצאות הפעילות

1.2.1. ניתוח תוצאות שנת 2022 לעומת שנת 2021

(1) **מכירות** החברה בשנת 2022 הסתכמו בכ- 4,672 מיליון ש"ח לעומת כ- 4,360 מיליון ש"ח בשנת 2021, גידול של 7.2%. הגידול במכירות בשנת 2022 נובע מגידול בפעילות בכלל המגזרים, בדגש על מגזר תשתיות ענן ומחשוב אשר צמח בכ-189 מיליון ש"ח בתקופה, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

יצוין כי השינוי בהיקף המכירות כאמור לעיל, הושפע ממכירת והפסקת האיחוד של חברת אינפיניטי (אשר תרמה כ-3.3% מכלל המכירות בתקופה המקבילה אשתקד), וכן מאיחוד לראשונה של רדט החל מהרבעון השלישי בשנת 2022. בניטרול שתי ההשפעות כאמור, רשמה החברה בשנת 2022 צמיחה אורגנית בהכנסות בשיעור של כ-8.5%.

(2) **הרווח הגולמי** בשנת 2022 הסתכם בכ- 672 מיליון ש"ח ועמד על שיעור של כ- 14.4% מהמכירות לעומת כ- 630.4 מיליון ש"ח בשנת 2021, שהיוו כ- 14.5% מהמכירות, גידול של כ- 6.6%.

העלייה בסך הרווח הגולמי בתקופה, לצד הירידה הקלה בשיעור הרווח הגולמי מסך ההכנסות, נובעים בעיקר מהגידול המשמעותי בהכנסות מגזר תשתיות ענן ומחשוב, המאופיין במרווח גולמי נמוך יותר בהשוואה לשאר המגזרים, בדגש על המשך הצמיחה בעסקי תשתיות הענן במגזר זה, לצד הפסקת איחוד תוצאות אינפיניטי, החל מהרבעון השני של 2022. הגידול כאמור קוזז בחלקן על ידי עליה בהיקף ההכנסות ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיה בארה"ב, ששיעור הרווחיות בו גבוה יותר.

(3) **הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות** בשנת 2022 הסתכמו בכ- 321.5 מיליון ש"ח, שהיוו כ- 6.9% מהמכירות, לעומת כ- 301 מיליון ש"ח בשנת 2021, שיעור דומה מסך מהמכירות. הגידול בסעיפי הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות נבע מהעליה בהיקפי הפעילות של החברה. בנוסף, עיקר הגידול בהוצאות כאמור מיוחס לעליה בהוצאות מכירה ושיווק, בעוד הוצאות ההנהלה והכלליות נותרו בסכום דומה לשנה המקבילה אשתקד (גידול זניח של כ- 1.2%). הוצאות המכירה בתקופה כוללות הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שהוכרו במסגרת מיזוגים ורכישות (בסיס לקוחות וצבר הזמנות) בסך כ-20.8 מיליון ש"ח (כ- 21.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד).

4) רווח תפעולי

הרווח מפעולות רגילות בתקופה (ללא רווח ההון ממימוש ההשקעה בחברת אינפיניטי) הסתכם בכ- 350.5 מיליון ש"ח, שהיוו כ- 7.5% מהמכירות, לעומת כ- 329.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, שהיוו כ- 7.6% מהמכירות. גידול של כ-6.4%. הגידול בסכום הרווח התפעולי בתקופה, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, לצד הירידה הקלה בשיעורו הרווחיות התפעולית, נובעים מהגורמים שפורטו לעיל בהתייחסות לרווח הגולמי. יצוין כי השינוי ברווח התפעולי כאמור לעיל, הושפע ממכירת והפסקת האיחוד של חברת אינפיניטי (אשר תרמה כ-7.5% מהרווח התפעולי של החברה בתקופה המקבילה אשתקד), וכן מאיחוד לראשונה של רדט החל מהרבעון השלישי של שנת 2022. בנטרול שתי ההשפעות כאמור רשמה החברה בשנת 2022 צמיחה אורגנית ברווח התפעולי בשיעור של כ-11.7%.

5) רווח הון ממימוש השקעה

ברבעון השני של שנת 2022 הכירה החברה ברווח הון בגין השלמת עסקת המכירה למימוש עיקר אחזקותיה בחברת אינפיניטי בסך של כ- 150.1 מיליון ש"ח לפני מס וסך כ- 121.6 מיליון ש"ח לאחר מיסים על הכנסה. לפרטים נוספים ראה ביאור 3'ה' לדוחות הכספיים.

6) הכנסות / הוצאות מימון

הוצאות המימון (נטו) בשנת 2022 הסתכמו בכ- 45.8 מיליון ש"ח לעומת כ- 45.2 מיליון ש"ח בשנת 2021. להלן פירוט הרבב הוצאות המימון (באלפי ש"ח):

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21	שינוי באלפי ש"ח	
28,975	22,709	6,266	ריבית עמלות ואחרות (נטו)
(2,747)	3,276	(6,023)	הוצאות (הכנסות) הפרשי שער
19,553	19,213	340	הוצאות שיערוך התחייבויות בגין אופציה למיעוט ובגין חכירות
45,781	45,198	583	סה"כ הוצאות מימון (נטו)

כמפורט לעיל, עיקר השינוי בהוצאות המימון נטו, בשנת 2022 ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נובע מעלייה בהוצאות הריבית על ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, עקב העלייה בשיעורי הריביות במשק. העלייה בהוצאות הריבית קווצה בחלקה בשל רישום הכנסות בגין הפרשי שער, לעומת הוצאות בגין הפרשי שער בתקופה המקבילה אשתקד, בעיקר כתוצאה מהתחזקות שער החליפין של הדולר ביחס לשקל בתקופה (לפרטים בדבר שיעור השינוי בשער החליפין של הדולר ביחס לשקל ראה ביאור 2'ה' לדוחות הכספיים). לפרטים נוספים בדבר עלויות המימון, ראה גם באורים 10, 19, 21'ה' לדוחות הכספיים.

7) מיסים על ההכנסה

הוצאות המיסים בשנת 2022 הסתכמו בכ-100.2 מיליון ש"ח והיוו כ-22.1% מהרווח החייב במס, לעומת כ-65.4 מיליון ש"ח בשנת 2021, שהיוו כ-23% מהרווח החייב במס. העלייה בהוצאות המס נובעת בעיקרה מתשלום מס בגין רווח ההון שנבע ממכירת אחזקות בחברת אינפיניטי בסך כ-28.5 מיליון ש"ח.

8) רווח נקי

הרווח הנקי בתקופה הסתכם בכ-354.4 מיליון ש"ח, שהיוו כ-7.6% מהמכירות, לעומת כ-218.7 מיליון ש"ח, שהיוו כ-5% מהמכירות בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-62%. בנטרול רווח ההון נטו ממימוש אינפיניטי, עמד הרווח הנקי בתקופה על סך כ-232.9 מיליון ש"ח (כ-5% מהמכירות) גידול של כ-6.5% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

9) רווח כולל (באלפי ש"ח)

בשינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	
62%	218,748	354,481	רווח נקי רווח כולל אחר (לאחר השפעת המס): סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד:
(1%)	9,017	8,923	רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
-	-	(375)	שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
397.9%	(12,031)	35,842	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
84.9%	215,734	398,871	סה"כ רווח כולל

(10) רווח לפני ריבית, מיסים, פחת והפחתות – EBITDA (באלפי ש"ח)

נתון ה- EBITDA נכלל בדוח בשל היותו מדד מקובל למדידת תוצאות הפעילות בחברות דומות, אשר מהווה קירוב לרווח תפעולי תזרימי, המנטרל מהרווח התפעולי הוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים, דוגמת הוצאות פחת והפחתות לרבות בשל נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בצירופי עסקים.

להלן יוצג מדד ה-EBITDA ומדד EBITDA מתואם, בנטרול IFRS 16:

שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	
6.4%	329,392	350,488	רווח תפעולי
9.8%	147,737	162,225	פחת והפחתות
7.5%	477,129	512,713	EBITDA
	10.9%	11%	% מסך המכירות
13.6%	93,393	106,090	בנטרול הוצאות פחת IFRS16 ²
6%	383,736	406,623	EBITDA בנטרול IFRS16
	8.8%	8.7%	% מסך המכירות

(11) רווח נקי מדולל למניה המיוחס לבעלי מניות החברה

שנה	ש"ח
2022	5.30
2021	3.09
2020	2.74
2019	2.54
2018	2.23

² בהתאם ל-IFRS16 תקן דיווח כספי בינלאומי חכירות (מוצג במסגרת הוצאות פחת ומימון).

1.2.2. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2022 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2021
(אלפי ש"ח)

Q4/21	Q1/22 ⁽³⁾	Q2/22 ⁽³⁾	Q3/22 ⁽³⁾	Q4/22	
1,159,856	1,157,985	1,165,672	1,130,247	1,218,785	מחזור הכנסות
986,711	990,189	1,006,081	968,844	1,035,568	עלות המכירות והשירותים
173,145	167,796	159,591	161,403	183,217	רווח גולמי
14.9%	14.5%	% 13.7	14.3%	15%	% מהמכירות
40,675	39,840	39,465	41,045	45,896	הוצאות מכירה ושיווק
42,345	35,858	35,928	40,218	43,269	הוצאות הנהלה וכלליות
90,125	92,098	84,198	80,140	94,052	רווח תפעולי לפני רווח ממימון השקעה
7.8%	8%	7.2%	7.1%	7.7%	% מהמכירות
		150,059			רווח ממימון השקעה
90,125	92,098	234,257	80,140	94,052	רווח תפעולי לאחר מימוש השקעה
11,862	6,976	4,076	10,875	23,854	הוצאות מימון, נטו
78,263	85,122	230,181	69,265	70,198	רווח לפני ניכוי מיסים על ההכנסה
17,205	17,137	47,367	18,828	16,953	מיסים על ההכנסה
61,058	67,985	182,814	50,437	53,245	רווח נקי
5.3%	5.9%	15.7%	4.5%	%4.4	% רווח נקי
					רווח כולל אחר (לאחר השפעת מס):
(11,852)	4,789	29,418	327	1,308	התאמות הנובעות מתרגום מדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
4,545	3,400	1,842	1,887	1,794	שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
53,751	76,174	214,074	52,651	55,972	סה"כ רווח כולל
					רווח נקי מיוחס ל:
54,083	59,144	178,884	46,507	50,134	בעלי מניות החברה
6,975	8,841	3,930	3,930	3,111	זכויות שאינן מקנות שליטה
61,058	67,985	182,814	50,437	53,245	רווח נקי
					סה"כ רווח כולל מיוחס ל:
47,138	67,075	210,260	48,680	53,246	בעלי מניות החברה
6,613	9,099	3,814	3,971	2,726	זכויות שאינן מקנות שליטה
53,751	76,174	214,074	52,651	55,972	סה"כ רווח כולל

³ ברבעון הרביעי של שנת 2022 בוצע שינוי סיווג לא מהותי בקשר להצגת הכנסות מעסקאות מסוימות בתחום הענף להצגה בנטו חלף הצגה בברוטו. שלושת הרבעונים הראשונים לשנת 2022 מוצגים מחדש בהתאם. מחוסר מהותיות תוצאות שנת 2021 נותרו ללא שינוי.

עונתיות - כך לעניין תוצאות הרבעון הרביעי לשנת 2022 ביחס לרבעון המקביל אשתקד – התוצאות הושפעו מתאריכי חגי תשרי שחלו השנה ברבעונים השלישי והרביעי בעוד בתקופה המקבילה אשתקד חלו כולם ברבעון השלישי, כתוצאה מכך כמות שעות העבודה ברבעון הייתה נמוכה בכ- 8% ביחס לרבעון המקביל אשתקד. לפרטים נוספים ראה סעיף 9 לפרק תיאור עסקי התאגיד.

1.2.3. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2022 לעומת שנת 2021 (באלפי ש"ח)

	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022	שינוי באחוזים
הכנסות לפי מגזרי פעילות :			
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾	2,434,298	2,508,477	3%
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארה"ב ⁽²⁾	357,081	434,901	21.8%
מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	271,287	271,029	(0.1%)
תשתיות ענן ומיחשוב	1,238,140	1,427,416	15.3%
הדרכה והטמעה	189,903	211,958	11.6%
התאמות בין מגזריות	(130,561)	(181,092)	
סה"כ הכנסות	4,360,148	4,672,689	7.2%
רווח תפעולי :			
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾	186,776	180,359	(3.4%)
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארה"ב ⁽²⁾	41,144	60,228	46.4%
מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	25,316	24,200	(4.4%)
תשתיות ענן ומיחשוב	61,727	76,607	24.1%
הדרכה והטמעה	17,870	24,883	39.2%
התאמות בין מגזריות	(3,441)	(15,789)	
רווח תפעולי	329,392	350,488	6.4%
	31.12.2021	31.12.2022	
	באחוזים	באחוזים	
שיעור הרווח התפעולי :			
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾	7.2%	7.7%	
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארה"ב ⁽²⁾	13.8%	11.5%	
מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	8.9%	9.3%	
תשתיות ענן ומיחשוב	5.4%	5%	
הדרכה והטמעה	11.7%	9.4%	
שיעור רווח תפעולי ב-%	7.5%	7.6%	

(1) כולל פעילות לא מהותית באירופה

(2) כולל פעילות לא מהותית בקנדה

31.12.2021 באחוזים	31.12.2022 באחוזים	
שיעור הכנסות לפי מגזרי פעילות :		
54.2%	51.7%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
8%	9%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארה"ב ⁽²⁾
6%	5.6%	מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
27.6%	29.4%	תשתיות ענן ומיחשוב
4.2%	4.4%	הדרכה והטמעה
100%	100%	סה"כ הכנסות ב- %

31.12.2021 באחוזים	31.12.2022 באחוזים	
שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי מגזרי פעילות :		
56.1%	49.2%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
12.4%	16.4%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארה"ב ⁽²⁾
7.6%	6.6%	מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
18.5%	20.9%	תשתיות ענן ומיחשוב
5.4%	6.8%	הדרכה והטמעה
100%	100%	סה"כ רווח תפעולי ב- %

שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21 באלפי ש"ח	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באלפי ש"ח	
מידע גיאוגרפי			
הכנסות:			
6.6%	4,084,753	4,352,994	הכנסות מלקוחות בישראל
21.8%	357,081	434,901	הכנסות מלקוחות בארה"ב
34.8%	48,875	65,886	הכנסות מלקוחות באירופה
	(130,561)	(181,092)	התאמות בין מגזריות
7.2%	4,360,148	4,672,689	סה"כ הכנסות
רווח תפעולי:			
5%	286,495	300,951	רווח תפעולי מלקוחות בישראל
46.4%	41,144	60,228	רווח תפעולי מלקוחות בארה"ב
(1.8%)	5,194	5,098	רווח תפעולי מלקוחות באירופה
	(3,441)	(15,789)	התאמה בין מגזרית
6.4%	329,392	350,488	סה"כ רווח תפעולי

(1) כולל פעילות לא מהותית באירופה

(2) כולל פעילות בקנדה

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	
שיעור הכנסות לפי גיאוגרפיה:		
90.9%	89.7%	הכנסות מלקוחות בישראל
8%	9%	הכנסות מלקוחות בארה"ב
1.1%	1.4%	הכנסות מלקוחות באירופה
100%	100%	סה"כ הכנסות ב- %
שיעור רווח תפעולי לפי גיאוגרפיה:		
7%	6.9%	שיעור הרווח התפעולי בישראל
11.5%	13.8%	שיעור הרווח התפעולי בארה"ב
10.6%	7.7%	שיעור הרווח התפעולי באירופה
7.6%	7.5%	שיעור רווח תפעולי ב- %
שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי גיאוגרפיה :		
86%	82.2%	רווח תפעולי בישראל
12.4%	16.4%	רווח תפעולי בארה"ב
1.6%	1.4%	רווח תפעולי באירופה
100%	100%	סה"כ רווח תפעולי

1.2.4. ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2022 לעומת שנת 2021

פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל

הכנסות

סך ההכנסות מפתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל הסתכמו בשנת 2022 בכ- 2,508.5 מיליון ש"ח, לעומת כ- 2,434.3 מיליון ש"ח בשנת 2021, גידול של כ- 3%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי מפתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל בשנת 2022 הסתכם בכ- 180.4 מיליון ש"ח (כ- 7.2% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 186.8 מיליון ש"ח בשנת 2021 (כ- 7.7% מהכנסות המגזר), קיטון של כ- 3.4%. הגידול בהכנסות בתקופה, והשינויים ברווח התפעולי ושיעור הרווחיות התפעולית כמפורט להלן, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, משקפים את הפסקת איחוד אינפיניטי, אשר שיעור הרווח שלה היה גבוה יחסית, החל מהרבעון השני של שנת 2022, לצד עליה בהיקפי הפעילות בשאר ענפי הפעילות במגזר ועליה חלקית בהוצאות התפעוליות שנחסכו בתקופת הקורונה (דוגמת דלק ונסיעות).

בנטרול השפעת הפסקת איחוד אינפיניטי כאמור, רשמה החברה בשנת 2022 "צמיחה אורגנית" במגזר זה בהכנסות וברווח התפעולי בשיעור כ- 7.8% ו- 7.4% בהתאמה.

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב (במיליוני דולרים)

שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	
16.9%	110.6	129.4	הכנסות
40.9%	12.7	17.9	רווח תפעולי
	11.5%	13.8%	שיעור הרווח

הכנסות

ההכנסות ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית הסתכמו בתקופה בכ- 129.4 מיליון דולר, לעומת כ- 110.6 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 16.9% במונחים דולריים. התוצאות המדווחות בש"ח צמחו בשיעור גבוה יותר, היות והושפעו בנוסף מעליית שער הדולר בתקופה.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית בתקופה הסתכם בכ- 17.9 מיליון דולר (כ- 13.8% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 12.7 מיליון דולר (כ- 11.5% מהכנסות המגזר) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 40.9% במונחים דולריים (כאמור, התוצאות המדווחות בש"ח צמחו בשיעור גבוה יותר, היות והושפעו בנוסף מעליית שער הדולר בתקופה). הצמיחה המשמעותית בהכנסות, ברווח התפעולי ובשיעור הרווחיות במגזר, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נובעת בעיקר מעלייה בהיקפי הפעילות, שלווה בשיעור Utilization גבוה יותר של העובדים.

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הכנסות

ההכנסות ממגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה בתקופה הסתכמו בכ- 271 מיליון ש"ח, לעומת סכום דומה (כ- 271.3 מיליון ש"ח) בתקופה המקבילה אשתקד.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי ממגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה בתקופה הסתכם בכ- 24.2 מיליון ש"ח (כ- 8.9% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 25.3 מיליון ש"ח (כ- 9.3% מהכנסות המגזר) בתקופה המקבילה אשתקד, קיטון של כ- 4.4%. הירידה ברווח התפעולי ובשיעור הרווחיות התפעולית של המגזר, ביחס לתקופת המקבילה אשתקד, נובעים בעיקר בירידה במרווחי המכירה אשר נובעים בין היתר מתמהיל המוצרים שנמכרו בתקופה.

תשתיות ענן ומיחשוב

הכנסות

ההכנסות ממגזר תשתיות ענן ומיחשוב בתקופה הסתכמו בכ- 1,427.4 מיליון ש"ח, לעומת כ- 1,238.1 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. גידול של כ- 15.3%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי ממגזר תשתיות ענן ומיחשוב בתקופה הסתכם בכ- 76.6 מיליון ש"ח (כ- 5.4% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 61.7 מיליון ש"ח (כ- 5% מהכנסות המגזר) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 24.1%.
הגידול בהכנסות וברווח התפעולי בתקופה, נובע מגידול משמעותי בהיקפי הפעילות, בדגש על תחום תשתיות הענן ואיחוד לראשונה של תוצאות הפעילות של רדט (לפרטים ראה ביאור צ'3 לדוחות הכספיים).

הדרכה והטמעה

הכנסות

ההכנסות ממגזר הדרכה והטמעה בתקופה הסתכמו בכ- 211.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 189.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. גידול של כ- 11.6%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי ממגזר הדרכה והטמעה בתקופה הסתכם בכ- 24.9 מיליון ש"ח (כ- 11.7% מהכנסות המגזר), לעומת רווח של כ- 17.9 מיליון ש"ח (כ- 9.4% מהכנסות המגזר) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 39.2%.
הגידול בהכנסות, ברווח ובשיעור הרווח התפעולי, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נובע מעלייה בהיקפי פעילות ההדרכה במקביל לעלייה ביעילות התפעולית.

1.2.5. התקשרויות ואירועים מיוחדים

חלוקת דיבידנד

תאריך החלוקה	שיעור דיבידנד (אגורות)	סכום הדיבידנד (מיליון ש"ח)
12.04.22	65	40.9
23.06.22	71	44.6
*28.08.22	261	164.2
04.12.22	55	34.6
סה"כ ל- 2022	452	284.3
סה"כ ל- 2021	234	146.5
שינוי ב- %	93.2%	94.1%

* כולל דיבידנד מיוחד בסך של כ- 121.5 מיליון ש"ח בגין רווח ההון נטו ממכירת השקעה באינפיניטי.

מדיניות חלוקת הדיבידנד של החברה הינה חלוקת דיבידנד של עד 75% מהרווח השנתי הנקי המיוחס לבעלי המניות. הדיבידנד יחולק אחת לרבעון בכפוף למבחני החלוקה שבדין, אשר נבחנים על ידי הדירקטוריון בכל מועד רלוונטי.
ראה באור 17ה' לדוחות הכספיים.

בחמש השנים האחרונות (2018-2022) חילקה החברה סך כולל של כ- 773 מיליון ש"ח דיבידנדים לבעלי מניותיה.

דירוג

ביום 4 בדצמבר, 2022 אישרה מידרוג דירוג מנפיק Aa3 באופק יציב לחברה.
לחברה דירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) None/NOO P-1.il מיום 4 בדצמבר 2022
ודירוג stable Aa3 לאג"ח סדרה ב' מיום 4 בדצמבר 2022

רכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה

ראה תקנה 29 לפרק ד' לדוח התקופתי - פרטים נוספים על התאגיד.

אישור חידוש ההתקשרות עם מר מוטי גוטמן, מנכ"ל החברה, ועדכון תנאי כהונתו והעסקתו, לרבות מנגנון התגמול ההוני, החל מיום 1 בינואר

ועדת התגמול ביום 21 בדצמבר, 2022 ולאחריה הדירקטוריון ביום 28 בדצמבר, 2022 אישרו את חידוש ההתקשרות החברה עם מנכ"ל החברה, מר מוטי גוטמן, בהסכם העסקה חדש לתקופה של 5 שנים, מיום ה- 1 בינואר, 2023 ועד ליום 31 בדצמבר, 2027 (לאחר שהאסיפה הכללית לא אישרה את תנאי ההתקשרות עם המנכ"ל בהסכם החדש כאמור). ע"פ ההסכם החדש הקצתה החברה ביום 1 בפברואר, 2023 למנכ"ל, ללא תמורה, 375,000 מניות חסומות (RS). לפרטים נוספים ראה ביאור 18ב' (ו) לדוחות הכספיים המאוחדים.

רכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה

ראה תקנה 29 לפרק ד' לדוח התקופתי - פרטים נוספים על התאגיד.

אישור מדיניות תגמול מעודכנת והתאמת תקרת מענק המנכ"ל בהתאם לה

ביום 3 באפריל, 2022 אישרו ועדת התגמול ולאחריה הדירקטוריון את מדיניות התגמול המעודכנת של החברה ואת התאמת המענק השנתי של המנכ"ל בהתאם לה (וזאת לאחר שהאסיפה הכללית לא אישרה את המדיניות המעודכנת ואת התאמת תקרת המענק השנתי למנכ"ל כאמור). לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 3 באפריל 2022 (אסמכתא 2022-01-042259).

חידוש הסכם העסקה עם מנכ"ל החברה

ביום 28 בדצמבר, 2022 אושרה ההתקשרות החברה בהסכם העסקה חדש עם מנכ"ל החברה, מר מוטי גוטמן, לתקופה של 5 שנים, מיום ה- 1 בינואר, 2023 ועד ליום 31 בדצמבר, 2027. ע"פ ההסכם החדש הקצתה החברה ביום 1 בפברואר, 2023 למנכ"ל, ללא תמורה, 375,000 מניות חסומות (RS). לפרטים נוספים ראה ביאור 16ד' לדוחות הכספיים המאוחדים.

1.3. מצב כספי נזילות ומקורות המימון (באלפי ש"ח)

ניתוח המצב הכספי ל- 31 בדצמבר 2022 ו- 31 בדצמבר 2021

יתרות נכסים נזילים ויחסים פיננסיים

שינוי	31.12.2021	31.12.2022	
305,181	534,132	839,313	מזומנים ושווי מזומנים
(36,955)	(484,644)	(521,287)	אשראי לזמן קצר
(275,761)	(424,112)	(699,873)	אשראי לזמן ארוך
(7,223)	(374,624)	(381,847)	חוב "נטו" - אשראי לזמן קצר ולזמן ארוך בניכוי מזומנים ושווי מזומנים
564,192	3,438,584	4,002,776	סך המאזן
	10.9%	9.5%	שיעור החוב "נטו" ביחס למאזן
	1.14	1.21	יחס שוטף (כולל התחייבות בגין חכירה)
59,317	502,460	561,777	יתרת הרווח
86,821	878,054	964,875	סך ההון
	25.5%	24.1%	שיעור ההון ביחס למאזן

תמצית דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

שינוי	31.12.2021	31.12.2022	
305,181	534,132	839,313	מזומנים ושווי מזומנים
84,788	1,396,973	1,481,761	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
55,756	62,570	118,326	מלאי
(5,815)	145,906	140,091	כל היתר
439,910	2,139,581	2,579,491	סה"כ נכסים שוטפים
56,599	841,917	898,516	מוניטין
(8,587)	107,843	99,256	נכסים בלתי מוחשיים
76,270	349,243	425,513	כל היתר
124,282	1,299,003	1,423,285	סה"כ נכסים לא שוטפים
564,192	3,438,584	4,002,776	סה"כ
36,643	484,644	521,287	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
86,417	534,192	620,609	ספקים
24,569	382,740	407,309	עובדים
30,840	255,332	286,172	הכנסות מראש
70,248	220,177	290,425	כל היתר
248,717	1,877,085	2,125,802	סה"כ התחייבויות שוטפת
275,761	424,112	699,873	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים
(23,161)	54,021	30,860	הכנסות מראש
(23,946)	205,312	181,366	כל היתר
228,654	683,445	912,099	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
91,397	825,012	916,409	הון מיוחס לבעלי מניות החברה
(4,576)	53,042	48,466	זכויות שאינן מקנות שליטה
564,192	3,438,584	4,002,776	סה"כ

הגידול (נטו) בנכסים השוטפים במהלך שנת 2022, נובע בעיקר מגידול בסעיף מזומנים ושווי מזומנים (305.2 מיליון ש"ח) בעקבות תזרים חיובי וחזק מפעילות שוטפת בתקופה. כמו כן, נרשם גידול בסעיף לקוחות (84.8 מיליון ש"ח) וגידול בסעיף המלאי (כ- 55.8 מיליון ש"ח), בעיקר בגין עלייה בהיקפי הפעילות במגזר תשתיות ענן ומיחשוב, לרבות בגין איחוד לראשונה של חברת רדט.

הגידול בהתחייבויות השוטפות נובע בעיקר מגידול בסעיפי הספקים (כ- 86.4 מיליון ש"ח), וההכנסות מראש לזמן קצר (כ- 30.8 מיליון ש"ח), כתוצאה מעלייה בהיקפי הפעילות של החברה, וכן מעלייה בהתחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים לזמן קצר (כ- 36.6 מיליון ש"ח).

הגידול בהתחייבויות הלא שוטפות נובע מעלייה בהתחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים לזמן ארוך (כ- 275.7 מיליון ש"ח) אשר נובע ברובו מהנפקות אג"ח (סדרה ב') במחצית השנייה של השנה אשר שימשו, בין היתר, לפירעון אשראי לזמן קצר בריבית משתנה, ופירעון הלוואות בנקאיות שהגיע מועד פירעון.

תמצית דוחות על תזרימי מזומנים (באלפי ש"ח)

31.12.2021	31.12.2022	
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת :		
218,748	354,481	רווח נקי
255,639	148,550	התאמות לסעיפי רווח והפסד
(183,864)	(14,559)	שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות
(71,303)	(101,081)	מזומנים ששולמו והתקבלו עבור ריבית ומיסים
219,220	387,391	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה :		
(35,080)	(38,757)	רכישת רכוש קבוע
(21,884)	(41,394)	רכישת חברות ופעילויות
-	115,341	מימוש חברה בת שיצאה מאיחוד, נטו ממס
3,786	1,244	אחרות (נטו)
(53,178)	36,434	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
מזומנים מפעולות מימון :		
21,303	(167,600)	קבלת (פירעון) אשראי נטו
(146,471)	(284,275)	דיבידנדים ששולמו
(91,137)	(107,135)	פירעון התחייבות בגין חכירה
(5,937)	(3,132)	פירעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(36,180)	(45,368)	חלוקת דיבידנד למיעוט ופירעון
(5,376)	(3,359)	התחייבויות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
-	471,476	תקבול בגין הנפקת אג"ח לציבור
(263,798)	(139,393)	מזומנים נטו שנבעו (ששמשו) לפעילות מימון

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת

בשנת 2022 רשמה החברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ-387 מיליון ש"ח לעומת תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ-219 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. במהלך 5 השנים האחרונות (2018-2022) ייצרה החברה תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך מצטבר של כ-1,529 אלפי ש"ח.

תזרים המזומנים לפעילות השקעה

תזרים המזומנים שנבע לחברה מפעילות השקעה בשנת 2022 הסתכם בכ-36.4 מיליון ש"ח (לעומת תזרים שלילי ששימש לפעילות השקעה בסך של כ-53.1 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד) כולל סך כ-115.3 מיליון ש"ח בגין מכירת ההשקעה בחברת אינפיניטי (נטו מתשלום המס בגינה), אשר קוזז בחלקו על ידי מזומנים נטו ששימשו לרכישת חברת דט בסך של כ-41.4 מיליון ש"ח ורכישת רכוש קבוע בסך כ-38.7 מיליון ₪.

תזרים המזומנים לפעילות מימון

תזרים המזומנים ששימש ל פעולות מימון בשנת 2022 בסך כ- 139.4 מיליון ש"ח (כ- 263.8 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד) מיוחס בעיקר לתשלום דיבידנד בסך כ- 284.3 מיליון ש"ח (כ- 146.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד) ופירעון נטו של הלוואות ממוסדות בנקאיים בסך כ- 167.6 מיליון ש"ח (לעומת נטילה נטו של הלוואות ממוסדות בנקאיים בסך כ- 21.3 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד), אשר קוזז בעיקר על ידי תקבול בגין הנפקת והרחבת אג"ח (סדרה ב') בסך כ- 471.5 מיליון ש"ח (נטו).

ממוצע אשראי לזמן קצר (באלפי ש"ח)

	31.12.2021	31.12.2022
ללקוחות	1,200,000	1,309,576
מספקים	480,000	527,054

החברה מממנת את פעילותה השוטפת (לרבות הפער בין ממוצע האשראי ללקוחות וממוצע האשראי לספקים) מתזרים המזומנים מפעילות שוטפת, מההון העצמי ומנטילת אשראי מגופים פיננסיים ואגרות חוב.

גילוי בדבר דוח תזרים חזוי, לפי תקנה 10(ב)(1)(ד) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים): נכון ליום 31 בדצמבר 2022 בדוחות הסולו של החברה, קיים גרעון בהון החוזר. לאור האמור, דירקטוריון החברה סקר את המדדים הפיננסיים של החברה, עמידתה באמות מידה פיננסיות החלות עליה ואת המקורות וצרכי המזומנים הקיימים והצפויים של החברה. להערכת דירקטוריון החברה, אין בגרעון בהון החוזר בדוח הסולו כדי להצביע על בעיית נדירות. לאור האמור, לא נדרשת החברה בפרסום דוח תזרים חזוי.

תמצית דוחות על השינויים בהון (באלפי ש"ח)

	31.12.2021	31.12.2022
יתרת פתיחה	824,912	878,054
רווח נקי	218,748	354,481
דיבידנד ששולם	(146,471)	(284,275)
רכישת זכויות ודיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה (נטו)	(19,424)	(25,972)
הפרשי תרגום	(12,031)	35,467
שונות – נטו	12,320	7,120
יתרת סגירה	878,054	964,875

2. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

ביחס לסיכוני השוק אליהם חשופה החברה, וכן ביחס למדיניות החברה בניהול סיכוני השוק – ראה באור 20 לדוחות הכספיים.

3. היבטי ממשל תאגידי

3.1. מדיניות תרומות

החברה פועלת למען הקהילה באמצעות תרומות כספיות, תרומות של ציוד מחשבים ופתוח מערכות, קורסי הדרכה, השתתפות בהוצאות ושימוש בתשתיות. בנוסף, החברה שמה לעצמה למטרה, בתחום האחריות החברתית, לייצר ערוץ השפעה שעימו תזוהה החברה ואשר יכלול פרויקטים ארוכי טווח אשר חלקם יהוו הזדמנות לשותפות ומעורבות של עובדים עם דגש על שכבות במצוקה ונוער בסיכון. השנה תרמה החברה בכסף כ- 269 אלפי ש"ח. לחברה אין מדיניות קבועה לגבי תרומות, כל בקשה לתרומה נשקלת לגופה ובהתאם לנוהל תרומות של החברה. אין לחברה התחייבות למתן תרומות בעתיד.

3.2. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ראה תקנה 26 לחלק ד' לדוח התקופתי (פרטים נוספים אודות התאגיד) ושאלון ממשל תאגידי המצורף בחלק ד' לדוח התקופתי.

3.3. דירקטורים בלתי תלויים

ראה תקנה 26 לחלק ד' לדוח התקופתי (פרטים נוספים אודות התאגיד) ושאלון ממשל תאגידי המצורף בחלק ד' לדוח התקופתי.

3.4. גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

- 1) שם המבקרת : דנה גוטסמן ארליך, רו"ח
 - 2) תאריך תחילת כהונה : 11 במרץ, 2020
- מבקרת הפנים מונתה על פי המלצת ועדת הביקורת והחלטת הדירקטוריון של החברה בהסתמך על כישורי המבקרת כמפורט להלן⁴
- 3) כישורי המבקרת
- מבקרת הפנים הינה רואת חשבון, שותפה ב-BDO ישראל, משמשת כמבקרת פנימית במגוון ארגונים, חברת אגוד המבקרים הפנימיים בישראל.
- 4) הממונה הארגוני על המבקר
- כממונה ארגוני על המבקר נקבע מנכ"ל החברה, מר מוטי גוטמן.

⁴ ב-28 בדצמבר, 2022 הודיעה דנה גוטסמן, מבקרת הפנים של החברה, על הפסקת כהונתה עקב התמודדות BDO על כהונה כרו"ח מבקר לקבוצה בהתאם כללי אי התלות החלים על רוה"ח.

ב-29 בינואר, 2023 אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת וועדת הביקורת מיום 26 בינואר 2023, את מינויו של מר ישראל גבירץ ממשד פאהן קנה כמבקר הפנים של החברה.

5) תוכנית הביקורת

תוכנית העבודה השנתית מוגשת ע"י המבקר הפנימי ומאושרת ע"י וועדת הביקורת. תוכנית הביקורת השנתית נגזרת מתוכנית הביקורת הרב-שנתית. תוכנית הביקורת הרב-שנתית נגזרת מסקר סיכונים שערך המבקר בחברה. ועדת הביקורת מעורבת בקביעת התוכנית הרב-שנתית ולמבקר שיקול דעת לסטות בצורה לא מהותית ממנה. ככל שיש סטייה שאינה כאמור, הנושא מובא לדיון בוועדת הביקורת. התכנון השנתי של מטלות הביקורת, קביעת העדיפויות ותדירות הביקורת מושפעים מהגורמים הבאים:

- המשמעות הניהולית תפעולית ו/או הכלכלית של הנושא מבחינת בקרה פנימית והשגת יעדי הארגון;
- החשיפה לסיכונים של פעילויות, נושאים ופעולות ע"פ סקר סיכונים שערך המבקר;
- ההסתברות לקיומם של ליקויים תפעוליים, ניהוליים ומנהליים;
- ממצאים של ביקורות קודמות;
- נושאים בהם מתבקשת ביקורת ע"י המוסדות המנהלים ו/או גורמים מחוץ לארגון (רואה חשבון);
- נושאים המתחייבים עפ"י דין, עפ"י הוראות נוהל פנימיות, או חיצוניות;
- קיום בקורות רלוונטיות אחרות בארגון והמידע המצוי על יעילותם ו/או חולשותיהם;
- הצורך בשמירה על מחזוריות.

תוכנית הביקורת מתייחסת גם לתאגידים מוחזקים מהותיים וכן לתאגידים מוחזקים בחו"ל.

6) היקף העסקה

31.12.2021	31.12.2022	
521	368	שכר (אלפי ש"ח)

להערכת דירקטוריון החברה היקף עבודת המבקר הפנימי ותוכנית העבודה בשנת 2022 הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

7) תקנים מקצועיים

למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עורך את הביקורת הפנימית בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים כאמור בסעיף 4 (ב) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב 1992. למבקר הפנימי ניתנה גישה חופשית כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב 1992, בכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של התאגיד, לרבות נתונים כספיים וביקור בחברת הבת בארה"ב. לצורך קביעה כי המבקר עמד בדרישות שנקבעו דלעיל, הסתמך הדירקטוריון על דיווחי המבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים המקצועיים. למיטב ידיעת החברה, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בתאגיד.

8) הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי - תגמול

לפירוט בדבר דרך התגמול הפנימי והיקפו, ראה סעיף 6 לעיל.

לדעת הדירקטוריון, תגמול המבקר הפנימי אינו משפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי, וזאת, בין היתר, בשים לב להתרשמות הדירקטוריון מהאופן בו הוא מבצע את מלאכת ביקורת הפנים בחברה, ומידת הפירוט, הדיוק וההעמקה של דוחות ממצאי הביקורת שהוגשו על ידו עד כה, וכן בגלל שלמבקר יש לקוחות נוספים ופעילויות נוספות והוא אינו תלוי בגמול מהחברה.

3.5. גילוי בדבר שכר רואי חשבון מבקרים

רואי החשבון של התאגיד: קוסט פורר גבאי את קסירר

להלן פרוט שכר הטרחה ששולם לרואי החשבון המבקרים (באלפי ש"ח):

שנת 2021	שנת 2022	
3,509	3,712	שכר בגין שירותי ביקורת, שירותים קשורים וייעוץ ושירותי מס הקשורים לביקורת

שכר טרחת רואה החשבון אושר ע"י דירקטוריון החברה.

3.6. עבודת הדירקטוריון וועדותיו

(1) תוכנית אכיפה פנימית בחברה

לחברה תוכנית אכיפה פנימית בתחום דיני ניירות ערך. התוכנית נבחנת באופן שוטף, גובשה על בסיס מאפייניה הייחודיים של החברה ופעילותה ובהתאם לקריטריונים לתוכנית אכיפה יעילה אשר פורסמו על ידי רשות ניירות ערך, והיא מתעדכנת באופן שוטף בהתאם לשינויים בדיון ובהתאמה למאפייני החברה, צרכיה ופעילותה.

דירקטוריון החברה מינה את סמנכ"ל הכספים של החברה, מר נבו ברנר, לממונה על האכיפה הפנימית בחברה, ובכלל זאת לוודא ביצוע יעיל ואפקטיבי של התכנית, והחליט כי ועדת הביקורת של החברה תשמש כוועדת דירקטוריון ייעודית לענייני ציות ואכיפה.

במועד הדוח כוללת תכנית האכיפה תשעה נהלים: נוהל מערך אכיפה, נוהל ועדת ביקורת, נוהל הוועדה לבחינת דוחות כספיים, נוהל דיווחים, נוהל מינוי נושאי משרה ואישור תגמולם, נוהל התקשרות בעסקאות בעלי ענין והמנעות מניגוד עניינים ועניין אישי, ונוהל איסור שימוש במידע פנים, נוהל תקשורת עם הרשות וגורמי שוק ונוהל טיפול בתלונות עובדי החברה על ליקויים. מטרת הנהלים הינה להבטיח יישום הוראות הדין וקיום הליכי בקרה תקופתית על הנהלים, תוך הסדרת הליכי העבודה כחלק מיישום תכנית אכיפה אפקטיבית בחברה.

(2) לפרטים נוספים אודות הדירקטוריון וועדותיו - ראה שאלון ממשל תאגידי המצורף בחלק ד' לדוח התקופתי.

4. הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

4.1. אומדנים חשבונאיים קריטיים

יתרת המוניטין כפי שנכללת בדוחות הכספיים של החברה הינה מהותית לסך נכסי החברה. המוניטין מייצג עודף עלות ההשקעה מכל השווי המאזני בחברות בנות אשר נרכשו ע"י הקבוצה. בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים, החברה בוחנת מידי שנה את הצורך בהפחתה. בהתאם להערכות שווי שביצעה החברה השנה עולה כי אין צורך בהפחתה בערך המוניטין. ראה גם תקנה 8ב' (ט) לחלק ד' לדוח (פרטים נוספים על התאגיד) אודות הערכת השווי בגין מגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל (אשר הוגדרה כמהותית מאוד) לצורך בדיקת ירידת ערך מוניטין הרשום בגינה בדוחות הכספיים. וכן בגין מגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארה"ב (אשר הוגדרה כמהותית) ראה גם באור 9 לדוחות הכספיים.

4.2. אירועים לאחר תאריך המאזן

ראה באור 25 לדוחות הכספיים.

12 במרץ, 2023

מוטי גוטמן
מנכ"ל

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

נספח א' – פרטים לגבי תעודות התחייבות שהנפיקה החברה ונמצאות בידי הציבור למועד הדוח

1) להלן פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב') – באלפי ₪

פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב')(2)	פריט גילוי
מועד ההנפקה	הנפקה ראשונה ב-18 בספטמבר 2022, הרחבת סדרה ב-4 בדצמבר
סך ערך נקוב במועד ההנפקה ⁽¹⁾	295,249 בהנפקה ראשונה ו-180,366 בהרחבת סדרה
יתרת ערך נקוב ליום 31 בדצמבר 2022	475,615
יתרת ערך נקוב למועד הדוח כשהוא מוערך מחדש לפי תנאי ההצמדה	הסדרה אינה צמודה
ערך בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (עלות מופחתת לפי שיטת הריבית האפקטיבית)	475,181
ריבית שנצברה ליום 31 בדצמבר 2022	4,291
שווי בורסאי ליום 31 בדצמבר 2022	475,615
סוג ריבית	ריבית קבועה בשיעור שנתי של 4.1%; יצוין, כי בשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ב') המצורף לדוח ההצעה ("שטר הנאמנות") נקבעו מנגנונים להתאמה בשינוי שיעור הריבית השנתית בגין אגרות החוב (סדרה ב'), וזאת במידה ותתרחש אי עמידה באמות מידה פיננסיות או תתרחש ירידה בדירוג אגרות החוב (סדרה ב'). בהתאם למנגנוני ההתאמה האמורים (במצטבר), השיעור הכולל של תוספות הריבית, לא יעלה על 1%. לפרטים ראה סעיפים 5.8 ו-5.9 לשטר הנאמנות.
מועדי תשלום הקרן	קרן אגרות החוב (סדרה ב') תעמוד לפירעון בארבעה עשר (14) תשלומים חצי שנתיים מתוכם שלושה עשר תשלומים שווים (כל תשלום בסך של 7.14% מהקרן) ותשלום אחרון שיעמוד על 7.18%, החל מיום 1 באוגוסט 2023 ועד ליום 1 בפברואר 2030.
מועדי תשלום הריבית	הריבית בגין אגרות החוב (סדרה ב') תשולם בתשלומים חצי שנתיים, אשר ישולמו בימים 1 בפברואר ו-1 באוגוסט, החל מיום 1 בפברואר 2023 ועד ליום 1 בפברואר 2030.
בסיס הצמדה קרן וריבית	אגרות החוב (סדרה ב') אינן צמודות (קרן וריבית) לבסיס הצמדה כלשהו
האם קיימת זכות המרה	לא
פדיון מוקדם או המרה כפוייה של אגרות החוב	החברה תהא רשאית להעמיד ביוזמתה את אגרות החוב (סדרה ב') לפדיון מוקדם, והכל בהתאם להוראות סעיף 6.2 לשטר הנאמנות.
ערבות לתשלום התחייבויות החברה על-פי שטר הנאמנות	אין
האם למועד הדוח החברה עומדת בכל התנאים וההתחייבויות על-פי שטר הנאמנות	כן

פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב') (2)	פריט גילוי
לא	האם למועד הדוח ובמהלך תקופת הדוח התקיימו התנאים המקימים עילה להעמדת אגרות החוב לפירעון מיידי
לא	האם החברה נדרשה על-ידי הנאמן לביצוע פעולות שונות, ובכלל זה כינוס אסיפות מחזיקי אגרות חוב פירוט בטוחות/שעבודים
אין	

2 פרטים אודות הנאמן למחזיקי אגרות חוב (סדרה ב')

רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ	שם הנאמן
שני קרסנושנסקי	שם האחראי על אגרות החוב
רח' יד חרוצים 14, תל אביב (טלפון: 03-6389200, פקס: 03-6389222) דואר אלקטרוני: Shani@rpn.co.il	דרכי התקשרות

3 פרטים אודות דירוג אגרות החוב (סדרה ב')

מידרוג בע"מ ("מידרוג")	שם החברה המדרגת למועד הדוח
Aa3 באופק יציב	דירוג במועד ההנפקה
ללא שינוי	דירוג למועד הדוח
לדוח הדירוג העדכני ראה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 04.12.2022 (מס' אסמכתא 2022-01-146605)	

(1) ביום 14 בספטמבר 2022 פרסמה החברה דוח הצעת מדף (אסמכתא מספר: 2022-01-117502) ("דוח ההצעה"), במסגרתו הנפיקה החברה לראשונה לציבור סך של 295,249 אלפי ש"ח ערך נקוב אגרות חוב (סדרה ב') של החברה. כמו כן, ביצעה החברה ב-4 בדצמבר, 2022 הנפקת אג"ח (סדרה ב') בדרך של הרחבת סדרה, בסך נטו של 178 מליוני ש"ח.

(2) נכון למועד הדוח, בהתאם להוראות סעיף 10(ב)(13)(א) לתקנות הדוחות, החברה רואה באגרות החוב (סדרה ב') כסדרה מהותית.

4) אמות מידה פיננסיות – אג"ח (סדרה ב')

להלן טבלה המפרטת את אמות המידה השונות, אשר להן התחייבה החברה כלפי מחזיקי אגרות החוב ואשר תוצאת החישוב שלהן נכון ליום 31 בדצמבר 2022, כדלקמן:

אמת מידה בפועל ליום 31 בדצמבר 2022	אמת המידה הפיננסית	יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור סמוך למועד הדוח (אלפי ש"ח)	יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור ליום 31 בדצמבר 2022 (אלפי ש"ח)	נייר ערך
9.6%	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) לסך מאזן, לא יעלה על 45%	475,615	475,615	אגרת חוב (סדרה ב')
0.76	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) ל-EBITDA מתואם (כהגדרתו בשטר הנאמנות), לא יעלה על 5	475,615	475,615	אגרת חוב (סדרה ב')
964,875	הון עצמי (כהגדרתו בשטר הנאמנות) מינימאלי, לא יפחת מ-275,000 אלפי ש"ח	475,615	475,615	אגרת חוב (סדרה ב')

פרק ג'

דוחות כספיים מאוחדים
לשנה שנסתיימה ביום
31.12.2022



תוכן העניינים – דו"חות כספיים

	בדוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מטריקס אי. טי. בע"מ בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על
4	דיווח כספי
5	דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מטריקס אי. טי. בע"מ
7	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
9	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
10	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
13	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
17	באור 1: כללי
18	באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית
40	באור 3: - צירופי עסקים
41	באור 4: - מזומנים ושווי מזומנים
42	באור 5: - לקוחות והכנסות לקבל, נטו
43	באור 6: - חייבים ויתרות חובה
43	באור 7: - מלאי
44	באור 8: - רכוש קבוע
46	באור 9: - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו
49	באור 10: - אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
51	באור 11: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
51	באור 12: - זכאים ויתרות זכות
51	באור 13: - חכירות
53	באור 14: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים
56	באור 15: - מסים על ההכנסה
59	באור 16: - שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות
61	באור 17: - הון
63	באור 18: - תשלום מבוסס מניות
66	באור 19: - אגרות חוב
68	באור 20: - מכשירים פיננסיים
77	באור 21: - פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל
79	באור 22: - רווח נקי למניה (באלפי שקלים)
80	באור 23: - בעלי עניין וצדדים קשורים
83	באור 24: - מגדרי פעילות
89	באור 25: - ארועים לאחר תאריך המאזן

91	דוח מיוחד לפי תקנה 9ג'
91	נתונים כספיים ומידע כספי מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה
92	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'
93	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה
95	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה
96	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה
98	א. יתרת מזומנים ושווי מזומנים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) – באלפי שקלים
98	ב. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)
100	ג. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)
103	ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות
104	ה. התחייבויות תלויות

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מטריקס אי.טי. בע"מ בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי בהתאם לסעיף 9ב(ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של מטריקס אי.טי. בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד - החברה) ליום 31 בדצמבר, 2022. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמסביר בפיסקה הבאה. הדירקטוריון והנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

לא בדקנו את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של חברות בנות שאוחדו אשר נכסיהן והכנסותיהן הכלולים באיחוד מהווים 9.6% ו-9.9%, בהתאמה, מהסכומים המתייחסים בדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך. האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של אותן חברות בוקרה על ידי רואה חשבון מבקרים אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לאפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של אותן חברות, מבוססת על דוחות רואי חשבון המבקרים האחרים.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" (להלן תקן ביקורת (ישראל) 911). רכיבים אלה הינם: (1) בקרות ברמת הארגון, לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; (2) בקרות על תהליך המכר; (3) בקרות על תהליך השכר; (4) בקרות על תהליך בחינת ירדת ערך נכסים בלתי מוחשיים; (5) בקרות על תהליך הקצאת עלות הרכישה. (כל אלה יחד מכונים להלן – "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון המבקרים האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקורות תהפוכה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל דוחות רואי החשבון המבקרים האחרים, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר, 2022.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר, 2022 ו-2021 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 והדוח שלנו, מיום 12 במרץ, 2023 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים, בהתבסס על ביקורתנו ועל דוחות רואי החשבון האחרים.

קוסט פור גבאי את קסיר
רואי חשבון

תל אביב,
12 במרץ, 2023

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מטריקס אי. טי. בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של מטריקס אי. טי. בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2021 ו-2022 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברות בנות שאוחדו אשר נכסיהן הכלולים באיחוד מהווים כ- 9.6% וכ- 14% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2022 ו- 2021 בהתאמה, והכנסותיהן הכלולות באיחוד מהוות כ- 9.9%, כ- 11% וכ- 1.4% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022, 2021 ו- 2020, בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי החשבון האחרים, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר, 2022 ו-2021 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר, 2022 והדוח שלנו, מיום 12 במרץ, 2023 כלל חוות דעת בלתי מסוייגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

ענייני מפתח בביקורת

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

בחינת ירידת ערך מוניטין

כפי שמתואר בבאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים, יתרת המוניטין בספרי החברה הינה בסך של 898,516 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2022. הנהלת החברה בוחנת ירידת ערך מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. בחינת ירידת ערך מוניטין נקבעת על ידי בחינת סכום בר ההשבה של היחידה מניבת המזומנים שאליה הוקצה המוניטין. כאשר הסכום בר ההשבה נמוך מהיתרה בדוחות הכספיים מוכר הפסד מירידת ערך המיוחס ראשית למוניטין. תהליך בחינת ירידת הערך של יחידת מניבת מזומנים אליה הוקצה מוניטין, מתבסס על אומדנים משמעותיים הכרוכים באי ודאות ועל הערכות סובייקטיביות של ההנהלה ושל המופקדים על ממשל תאגידי. לשינוי באומדנים או בהערכות אלו, עשויה להיות השפעה מהותית על יתרת המוניטין בדוחות הכספיים. העניין זוהה כעניין מפתח בביקורת כיוון שהינו מתייחס לסעיפים וגילויים מהותיים בדוחות הכספיים.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו הינם:

1. בחינה של ההערכות שבוצעו על ידי מעריך השווי של הקבוצה לרבות בחינת רגישות.
2. בחינה והערכה של הכשירות, היכולות והאובייקטיביות של מעריך השווי של הקבוצה.
3. בדיקת שלמות ודיוק הנתונים הבסיסיים המשמשים במודל.
4. הערכת סבירות המסקנות של החברה בהתחשב בהנחות המרכזיות ששימשו אותה, כגון תזרימי מזומנים חזויים, לרבות שיעורי צמיחה, שיעורי היוון ורווחים חזויים לפני ריבית, פחת, מסים והפחתות (EBITDA).

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

תל אביב,
12 במרץ, 2023

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	באור מס'	
נכסים שוטפים			
534,132	839,313	4	מזומנים ושווי מזומנים
1,396,973	1,481,761	5	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
29,148	27,341		מס הכנסה לקבל
116,758	112,750	6	חייבים ויתרות חובה
62,570	118,326	7	מלאי
2,139,581	2,579,491		
נכסים לא שוטפים			
919	16,800	3ה'	השקעות והלוואות אחרות
33,912	39,287		הוצאות מראש
142,672	180,344	13	נכסי זכות שימוש
95,767	98,165	8	רכוש קבוע
841,917	898,516	9	מוניטין
107,843	99,256	9	נכסים בלתי מוחשיים
75,973	90,917	15ו'	מסים נדחים
1,299,003	1,423,285		
3,438,584	4,002,776		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	באור מס'	
התחייבויות שוטפות			
484,644	471,454	20,10'	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
-	49,833	19	חלות שוטפת של התחייבות בגין אג"ח
79,137	105,853	13	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
534,192	620,609	11	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
13,544	18,379		מס הכנסה לשלם
64,159	66,306	12	זכאים ויתרות זכות
382,740	407,309		עובדים ומוסדות בגין שכר
2,199	6,774	3	התחייבות בגין רכישת פעילות
		3	התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
61,138	93,113		
255,332	286,172		הכנסות מראש
1,877,085	2,125,802		
התחייבויות לא שוטפות			
424,112	274,525	10,20'	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים
-	425,348	19	התחייבות בגין אג"ח
54,021	30,860		הכנסות מראש
		3	התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
51,282	7,432		
65,658	75,755	13	התחייבות בגין חכירה
61,007	72,531	15	מסים נדחים
8,343	17,378	3	התחייבויות בגין רכישת פעילות
19,022	8,270	14	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
683,445	912,099		
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
		17	הון מניות נפרע וקרנות הון
322,552	354,632		יתרת רווח
502,460	561,777		
825,012	916,409		
53,042	48,466		זכויות שאינן מקנות שליטה
878,054	964,875		סה"כ הון
3,438,584	4,002,776		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

12 במרץ, 2023			
נבו ברנר	מוטי גוטמן	גיא ברנשטיין	תאריך אישור הדוחות כספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	

דוחות מאוחדים על הרווח הכולל (באלפי שקלים – למעט נתוני רווח נקי למניה)

	2020	2021	2022	באור מס'	
הכנסות	3,854,041	4,360,148	4,672,689	21א'	
עלות המכירות והשירותים	3,291,050	3,729,745	4,000,682	21ב'	
רווח גולמי	562,991	630,403	672,007		
הוצאות מכירה ושיווק	122,072	147,555	166,246	21ג'	
הוצאות הנהלה וכלליות	151,786	153,456	155,273	21ד'	
רווח ממימוש חברת בת	-	-	150,059		
רווח תפעולי	289,133	329,392	500,547		
הוצאות מימון	42,202	45,558	50,801	21ה'	
הכנסות מימון	-	360	5,020	21ה'	
רווח לפני מסים על ההכנסה	246,931	284,194	454,766		
מסים על ההכנסה	56,081	65,446	100,285	15ז'	
רווח נקי	190,850	218,748	354,481		
רווח (הפסד) כולל אחר (לאחר השפעת המס):					
סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד					
רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת	1,712	9,017	8,923		
סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים					
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ	(21,316)	(12,031)	35,842		
שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים	-	-	(375)		
סה"כ רווח כולל	171,246	215,734	398,871		
רווח נקי מיוחס ל:					
בעלי מניות החברה	172,596	195,341	334,669		
זכויות שאינן מקנות שליטה	18,254	23,407	19,812		
	190,850	218,748	354,481		
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:					
בעלי מניות החברה	153,128	192,542	379,261		
זכויות שאינן מקנות שליטה	18,118	23,192	19,610		
	171,246	215,734	398,871		
רווח נקי למניה המיוחס לבעלי מניות החברה (בשקלים)					
	22				
רווח נקי בסיסי	2.78	3.13	5.32		
רווח נקי מדולל	2.74	3.09	5.30		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

מיוחס לבעלי מניות החברה									
סך הכל הון	זכויות שאינן מקנות שליטה	סך הכל	יתרת רווח	קרן תשלום מבוסס מניות ועסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן בגין פעולות בין תאגיד לבעל שליטה בו	קרן בגין התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים	מניות באוצר	פרמיה על מניות	הון המניות
878,054	53,042	825,012	502,460	6,456	10,186	(55,256)	(7,982)	301,445	67,703
354,481	19,812	334,669	334,669	-	-	-	-	-	-
יתרה ליום 1 בינואר, 2022									
רווח נקי									
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים רווחים אקטואריים בגין תכנית הטבה מוגדרת									
35,467	(202)	35,669	-	-	-	35,669	-	-	-
8,923	-	8,923	8,923	-	-	-	-	-	-
44,390	(202)	44,592	8,923	-	-	35,669	-	-	-
סך הכל רווח כולל אחר									
398,871	19,610	379,261	343,592	-	-	35,669	-	-	-
-	-	-	-	(4,748)	-	-	-	4,449	299
סך הכל רווח כולל מימוש אופציות עובדים למניות גריעת זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברת בת שמומשה רכישת זכויות בחברת בת									
(2,713)	(2,713)	-	-	-	-	-	-	-	-
(1,434)	-	(1,434)	-	(1,434)	-	-	-	-	-
-	3,065	(3,065)	-	(3,065)	-	-	-	-	-
(284,275)	-	(284,275)	(284,275)	-	-	-	-	-	-
(24,538)	(24,538)	-	-	-	-	-	-	-	-
910	-	910	-	910	-	-	-	-	-
964,875	48,466	916,409	561,777	(1,881)	10,186	(19,587)	(7,982)	305,894	68,002
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022									

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי שקלים)

מיוחס לבעלי מניות החברה									
הון המניות	פרמיה על מניות	מניות באוצר	קרן בגין התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים	קרן בגין פעולות בין תאגיד לבעל שליטה בו	זכויות שאינן מקנות שליטה	יתרת רווח	סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון
67,245	293,054	(7,982)	(43,440)	10,186	12,672	444,573	776,308	48,604	824,912
-	-	-	-	-	-	195,341	195,341	23,407	218,748
-	-	-	(11,816)	-	-	-	(11,816)	(215)	(12,031)
-	-	-	-	-	-	9,017	9,017	-	9,017
-	-	-	(11,816)	-	-	9,017	(2,779)	(215)	(3,014)
-	-	-	(11,816)	-	-	204,358	192,542	23,192	215,734
458	8,391	-	-	-	(8,849)	-	-	-	-
-	-	-	-	-	(670)	-	(670)	2,936	2,266
-	-	-	-	-	-	(146,471)	(146,471)	-	(146,471)
-	-	-	-	-	-	-	-	(21,690)	(21,690)
-	-	-	-	-	3,303	-	3,303	-	3,303
67,703	301,445	(7,982)	(55,256)	10,186	6,456	502,460	825,012	53,042	878,054

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי שקלים)

מיוחס לבעלי מניות החברה									
סה"כ הון	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	יתרת רווח	קרן תשלום מבוסס מניות ועסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן בגין פעולות בין תאגיד לבעל שליטה בו	קרן בגין התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים	מניות באוצר	פרמיה על מניות	הון המניות
740,534	7,989	732,545	395,160	(35)	10,186	(22,260)	(7,982)	290,282	67,194
יתרה ליום 1 בינואר, 2020									
190,850	18,254	172,596	172,596	-	-	-	-	-	-
רווח נקי									
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ									
(21,316)	(136)	(21,180)	-	-	-	(21,180)	-	-	-
1,712	-	1,712	1,712	-	-	-	-	-	-
רווחים אקטואריים בגין תכנית הטבה מוגדרת									
(19,604)	(136)	(19,468)	1,712	-	-	(21,180)	-	-	-
סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר									
171,246	18,118	153,128	174,308	-	-	(21,180)	-	-	-
סה"כ רווח (הפסד) כולל									
-	-	-	-	(2,823)	-	-	-	2,772	51
מימוש אופציות עובדים למניות									
41,455	33,551	7,904	-	7,904	-	-	-	-	-
רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה									
(124,895)	-	(124,895)	(124,895)	-	-	-	-	-	-
דיבידנד ששולם									
(11,054)	(11,054)	-	-	-	-	-	-	-	-
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה									
7,626	-	7,626	-	7,626	-	-	-	-	-
תשלום מבוסס מניות									
824,912	48,604	776,308	444,573	12,672	10,186	(43,440)	(7,982)	293,054	67,245
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020									

באורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
			תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
190,850	218,748	354,481	רווח נקי
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:
			התאמות לסעיפי רווח והפסד
124,766	147,737	162,225	פחת והפחתות
56,081	65,445	100,285	מסים על ההכנסה
1,525	(3,276)	671	שינוי בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים
37,846	27,873	18,040	הוצאות מימון אחרות, נטו
62	(240)	(26)	שערוך הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
-	-	3,705	הוצאות מימון בגין אג"ח
(3,422)	298	417	שערוך התחייבויות בגין רכישת פעילות
257	(78)	(197)	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע
7,364	3,069	1,330	תשלום מבוסס מניות
-	-	(150,059)	רווח ממימוש חברת בת
			שערוך התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
3,771	14,811	12,159	
228,250	255,639	148,550	
			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
121,895	(341,772)	(77,873)	ירידה (עלייה) בלקוחות
(4,310)	10,660	(7,898)	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה והוצאות מראש
(37,748)	14,996	(47,062)	ירידה (עלייה) במלאי
30,961	107,406	65,191	עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
93,237	24,846	53,083	עלייה בהכנסות מראש ובזכאים ויתרות זכות
204,035	(183,864)	(14,559)	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
			מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:
(22,627)	(21,257)	(28,408)	ריבית ששולמה
(91,472)	(76,251)	(91,991)	מסים ששולמו
26,141	26,205	19,318	מסים שהתקבלו
(87,958)	(71,303)	(101,081)	
535,177	219,220	387,391	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
תזרימי מזומנים מפעילות השקעה			
2,262	3,786	1,244	תמורה ממימוש רכוש קבוע
(36,440)	(35,080)	(38,757)	רכישת רכוש קבוע
-	-	143,641	מימוש חברת בת שיצאה מהאיחוד (ג)
		(28,300)	תשלום מס בגין מימוש חברת בת
(143)	-	-	רכישת נכסים בלתי מוחשיים
-	(1,693)	(389)	תשלום בגין רכישת חברות שאוחדו בתקופה קודמת
(29,458)	(20,191)	(41,005)	רכישת חברות שאוחדו לראשונה (א)
(63,779)	(53,178)	36,434	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
תזרימי מזומנים מפעילות מימון			
(101,997)	117,131	(24,441)	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
280,000	120,000	90,000	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(197,111)	(215,828)	(233,159)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי
(124,895)	(146,471)	(284,275)	דיבידנדים ששולמו
(11,308)	(5,937)	(3,132)	פירעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(75,554)	(91,137)	(107,135)	פירעון התחייבות בגין חכירה
(22,156)	(36,180)	(45,368)	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(10,377)	(5,376)	(3,359)	פרעון התחייבות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	471,476	תקבול בגין הנפקת אג"ח לציבור
(263,398)	(263,798)	(139,393)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון
(23,027)	(12,373)	20,749	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
184,973	(110,129)	305,181	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
459,288	644,261	534,132	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
644,261	534,132	839,313	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(א) רכישת חברות שאוחדו לראשונה

נכסים והתחייבויות של החברות המאוחדות ליום האיחוד:			
(18,527)	(2,550)	(1,831)	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
(23,107)	(1,261)	(2,315)	נכסים קבועים
-	(432)	(2)	פקדונות לזמן ארוך
(3,696)	(202)	(2,363)	מס נדחה
-	-	(8,694)	מלאי
(8,005)	-	-	נכסי זכות שימוש
(46,431)	(23,537)	(36,322)	מוניטין
(57,406)	(11,073)	(12,007)	נכסים בלתי מוחשיים
2,194	3,129	216	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
14,157	3,006	2,761	עתודה למס
1,693	2,432	-	התחייבות לבעל שליטה קודם
61,238	3,053	-	התחייבות בגין אופציות מכר לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
465	2,936	-	זכויות שאינן מקנות שליטה
36,500	561	4,801	התחייבויות לזמן קצר
8,005	109	-	התחייבויות לזמן ארוך
3,462	3,638	14,751	התחייבות בגין רכישת פעילות
(29,458)	(20,191)	(41,005)	

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
(ב) פעילויות מהותיות שלא במזומן			
58,458	108,501	143,762	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
58,458	108,501	143,762	
(ג) יציאה מהאיחוד			
נכסים והתחייבויות של החברות המאוחדות ליום האיחוד			
-	-	(24,707)	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
-	-	16,745	השקעה בניירות ערך
-	-	2,615	רכוש קבוע
-	-	223	מס נדחה
-	-	1,470	מוניטין
-	-	(51)	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
-	-	(2,713)	זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	150,059	רווח ממימוש השקעה בחברת בת
-	-	143,641	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: כללי

א. מטריקס אי.טי. בע"מ (להלן - החברה) התאגדה בישראל ביום 12 בספטמבר, 1989 והחלה בפעילותה העסקית ביום זה. החברה מוגדרת כתושבת ישראל, החברה הינה חברה ציבורית ונסחרת בבורסה בתל אביב.

כתובת המשרד הרשום של החברה הינה שדרות אבא אבן 3, הרצליה. בעלת השליטה בחברה הינה פורמולה מערכות (1985) בע"מ (להלן - פורמולה מערכות). עפ"י דיווחיה של פורמולה מערכות, חברת Asseco Poland S.A. ("Asseco"), חברת פולנית אשר מניותיה נסחרות בבורסה של ורשה, מחזיקה ב-25.6 אחוזים מהון מניות פורמולה מערכות. (לפרטים נוספים ראו תקנה 21א לפרק הפרטים הנוספים).

החברה פועלת כיום בחמישה תחומי פעילות כדלקמן (ראה פירוט בבאור 24g):

1. פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל;
2. פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב;
3. מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה;
4. תשתיות ענן ומחשוב;
5. הדרכה והטמעה.

ב. הגדרות

בדוחות כספיים אלה -

החברה	- מטריקס אי.טי. בע"מ.
הקבוצה	- החברה והחברות המוחזקות שלה.
חברות מאוחדות	- חברות אשר לחברה שליטה בהן כהגדרתה ב- IFRS 10.
חברות מוחזקות	- חברות מאוחדות וחברות כלולות.
החברה האם	- חברת פורמולה מערכות (1985) בע"מ.
החברה האם הסופית	- חברת Asseco Poland S.A.
בעלי עניין ובעל שליטה	- כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.
צדדים קשורים	- כהגדרתם ב- IAS 24.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית**א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים**

1. מתכונת העריכה של הדוחות הכספיים
דוחות כספיים אלו ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - תקני IFRS).
כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים),
התש"ע-2010.

2. בסיס המדידה

- הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט נכסים והתחייבויות פיננסיות (כולל מכשירים נגזרים) המוצגים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ונכסים והתחייבויות בגין הטבות עובדים.
החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

3. מדיניות חשבונאית עקבית

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

ב. עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים השיקולים

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

- הכרה בהכנסה על בסיס ברוטו או על בסיס נטו
במקרים בהם הקבוצה פועלת כספק עיקרי ונושאת בסיכונים ובתשואות הנגזרים מהעסקה הכנסותיה מוצגות על בסיס ברוטו.

- העיתוי של קיום מחויבויות ביצוע
החברה בוחנת את מועד העברת השליטה בנכס או בשירות לצורך זיהוי עיתוי ההכרה בהכנסות מחוזים עם לקוחות בנקודת זמן או לאורך זמן. בין היתר, בוחנת החברה האם הלקוח משיג שליטה על נכס בנקודת זמן ספציפית או צורך את ההטבות הכלכליות באופן מקביל לביצועי החברה. בנוסף, החברה לוקחת בחשבון לצורך קביעת עיתוי ההכרה בהכנסה גם הוראות חוק ורגולציה רלוונטיות.

אומדנים והנחות

- בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. בגיבוש האומדנים החשבונאיים הנהלת החברה מתבססת על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיצוניים והנחות סבירות, בהתאם לנסיבות. האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. השינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה השינוי באומדן.

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

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ב. עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)

אומדנים והנחות - המשך

○ ירידת ערך מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין לפחות אחת לשנה. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדן של תזרימי מזומנים עתידיים הצפויים לנבוע משימוש מתמשך ביחידות מניבות המזומנים שאלהן הוקצה המוניטין. ואף לאמוד שיעור ניכיון מתאים לתזרימי מזומנים אלה. ההשלכות האפשריות הן זקיפת הפסדים מירידת ערך לרווח או הפסד בתקופה שבה התהוו. ראה מידע נוסף בסעיף טז'.

○ נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש שיקול דעת של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה ומקורה ואסטרטגיית תכנון המס. בהתאם לשינויים בהנחות אלו, החברה תיצור או תבטל הכרה בנכס מס נדחה. ראה מידע נוסף בסעיף יז'.

○ קביעת השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות

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

○ קביעת השווי ההוגן של אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

בצירוף עסקים, כאשר הקבוצה מודדת את ההתחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה לפי שוויין הוגן, היא קובעת את השווי ההוגן בהתאם לשיטת ההערכה על פי היוון תזרימי מזומנים.

○ מדידת התקדמות קיום מחויבויות ביצוע

החברה קובעת עבור כל עסקה בה היא מקיימת מחויבות ביצוע לאורך זמן את השיטה המתאימה למדידת התקדמות קיום מחויבות הביצוע המבוססת על תפוקות או המבוססת על תשומות. בשיקול הדעת שמפעילה החברה לצורך קביעת השיטה המתאימה, מביאה החברה בחשבון את טבעם של הסחורות או השירותים אותם החברה מעבירה ללקוח. לצורך חישוב שיעור ההתקדמות בקיום מחויבות הביצוע בכל תקופה נדרשת החברה לעיתים לאמוד נתונים שונים כגון: היקף התפוקות הצפוי לנבוע מהחזרה, היקף התשומות הצפוי לשמש לקיום החזרה ועוד. החברה מפעילה שיקול דעת לצורך קביעת האומדנים הרלוונטיים ומתבססת בין היתר על נתוני שוק, ניסיון העבר של החברה, ועובדות והנחות נוספות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ב. עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)****אומדנים והנחות - המשך****○ עסקאות חכירה הכוללות אופציות הארכה וביטול**

לצורך הערכה האם ודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה להארכת תקופת חכירה או לביטול תקופת חכירה, מביאה בחשבון החברה את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות אשר יוצרות עבור החברה תמריץ כלכלי לממש או לא לממש את האופציה, כגון: סכומים משמעותיים שהושקעו בגין שיפורים במושבר, חשיבות נכס הבסיס והייחודיות הטמונה בו לצורך פעילותה של החברה, ניסיון העבר של החברה בעסקאות חכירה דומות ועוד.

לאחר מועד התחילה החברה מעריכה מחדש האם ודאי באופן סביר שהיא תממש או לא תממש אופציה כאשר מתרחש אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות אשר יש בהן כדי להשפיע על החלטות החברה בדבר מימוש האופציה, כגון: שיפורים משמעותיים שבוצעו במושבר ולא היו חזויים במועד התחילה, התקשרות בחכירת משנה של נכס הבסיס לתקופה העולה על סוף תקופת החכירה שנקבעה קודם לכן ועוד. השלכות אפשריות הן הגדלה או הקטנה של נכס זכות השימוש וההתחייבות בגין החכירה, ושינוי של הוצאות הפחת והמימון בתקופות העוקבות בהתאמה.

ג. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיכות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות ערוכים לתאריכים ולתקופות זמים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברות הבנות יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה והחברות הבנות בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברות בנות מייצגות את ההון בחברות הבנות שאינו ניתן לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם. הזכויות שאינן מקנות שליטה מוצגות בנפרד במסגרת ההון של החברה. רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לחברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה. הפסדים מיוחסים לזכויות שאינן מקנות שליטה גם אם כתוצאה מכך יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה בדוח המאוחד על המצב הכספי הינה שלילית.

שינויים בשיעור ההחזקה בחברה בת, אשר אינם מביאים למצב של איבוד שליטה, מוכרים כשינוי בהון על ידי התאמה של יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה כנגד ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ובניכוי/ובתוספת של תמורה ששולמה או התקבלה.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ג. דוחות כספיים מאוחדים - המשך**

- בעת מימוש חברה בת תוך איבוד שליטה, החברה:
- גורעת את הנכסים (לרבות מוניטין) ואת ההתחייבויות של החברה הבת.
 - גורעת את היתרה בדוחות הכספיים של הזכויות שאינן מקנות שליטה.
 - גורעת את ההתאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים שנזקפו להון העצמי.
 - מכירה בשווי ההוגן של התמורה שהתקבלה.
 - מכירה בשווי ההוגן של השקעה כלשהי שנותרה.
 - מסווגת מחדש את הרכיבים שהוכרו קודם לכן ברווח (הפסד) כולל אחר, באותו אופן שהיה נדרש אם החברה הבת הייתה מממשת ישירות את הנכסים או ההתחייבויות הקשורים.
 - מכירה בהפרש כלשהו שנוצר (עודף או גרעון) כרווח או כהפסד.

ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ**1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה**

מטבע הפעילות וההצגה של הדוחות הכספיים הינו שקלים.

מטבע הפעילות הינו המטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית שבה פועלת החברה.

הקבוצה קובעת עבור כל חברה בקבוצה, לרבות חברות המוצגות לפי שיטת השווי המאזני, מהו מטבע הפעילות של כל חברה.

נכסים והתחייבויות של חברה מוחזקת המהווה פעילות חוץ לרבות עודפי עלות שנוצרו מתורגמים לפי שער סגירה בכל תאריך דיווח. פריטי הדוח על הרווח הכולל מתורגמים לפי שער חליפין ממוצעים בכל התקופות המוצגות. הפרשי התרגום שנוצרו נזקפים לרווח (הפסד) כולל אחר.

הלואאות בין-חברתיות בקבוצה, אשר אין כוונה לסלקן והן אינן צפויות להיפרע בעתיד הנראה לעין מהוות במהותן חלק מההשקעה בפעילות חוץ, ולפיכך הפרשי שער מהלואאות אלו (בניכוי השפעת המס) נזקפים, בניכוי השפעת המס, לרווח (הפסד) כולל אחר.

בעת מימוש פעילות חוץ, או בעת מימוש חלקי של פעילות חוץ, תוך איבוד שליטה, הרווח (הפסד) המצטבר המתייחס לאותה פעילות, שהוכר ברווח כולל אחר נזקף לרווח או הפסד. בעת מימוש חלקי של פעילות חוץ תוך שימור השליטה בחברה המאוחדת, חלק יחסי של הסכום שהוכר ברווח הכולל האחר מיוחס מחדש לזכויות שאינן מקנות שליטה.

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה.

לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דיווח למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן.

3. פריטים כספיים צמודי מדד

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינויים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן - המדד) מותאמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך דיווח, בהתאם לתנאי ההסכם.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. שווי מזומנים

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

ו. פיקדונות לזמן קצר

פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר שתקופתם המקורית עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה ושאינם עונים להגדרת שווי מזומנים. הפיקדונות מוצגים בהתאם לתנאי הפקדתם.

ז. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. החברות המאוחדות מחזיקות במלאי סחורות ומוצרים קנויים הכוללים ערכות לומדה, מלאי מחשבים, ציוד היקפי וחלקי חילוף. עלות המלאי נקבעת על בסיס "נכנס ראשון - יוצא ראשון".

החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.

ח. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

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

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

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

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי העלות בתוספת עלויות עסקה ישירות, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

כמו כן, במועד ההכרה לראשונה ישות יכולה ליעד, ללא אפשרות לשינוי יעוד זה, מכשיר חוב כנמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אם יעוד שכזה מבטל או מקטין משמעותית חוסר עקביות במדידה או בהכרה, לדוגמה במקרה בו ההתחייבויות הפיננסיות המתייחסות נמדדות אף היא בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מכשירים פיננסיים (המשך)

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד:

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

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

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

ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים לפי עלות מופחתת תיזקף לרווח או הפסד כנגד הפרשה ואילו ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר תיזקף לרווח או הפסד כנגד רווח כולל אחר ולא תקטין את הערך בספרים של הנכס הפיננסי בדוח על המצב הכספי. החברה מיישמת את ההקלה שנקבעה בתקן לפיה היא מניחה שסיכון האשראי של מכשירי חוב לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה אם נקבע במועד הדיווח כי המכשירי הינו בעל סיכון אשראי נמוך, למשל כאשר המכשירי הינו בעל דירוג חיצוני של "דרגת השקעה".

3. גריעת נכסים פיננסיים

החברה גורעת נכס פיננסי כאשר ורק כאשר:

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

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מכשירים פיננסיים (המשך)

4. התחייבויות פיננסיות

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות שבתחולת התקן בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית, וזאת למעט במקרה של התחייבות פיננסית אשר נמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביה עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

במועד ההכרה לראשונה החברה ייעדה, התחייבות פיננסית כנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. שינויים בשווי ההוגן של ההתחייבות הפיננסית שניתן לייחסם לשינויים בסיכון האשראי של ההתחייבות הפיננסית מוצגים ברווח כולל אחר.

לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל ההתחייבויות הפיננסיות לפי העלות המופחתת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, פרט ל:

- א. התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כגון נגזרים;
- ב. התחייבויות פיננסיות שנוצרות כאשר העברת נכס פיננסי אינה כשירה לגריעה או כאשר גישת המעורבות הנמשכת חלה;
- ג. חוזי ערבות פיננסית;
- ד. מחויבויות למתן הלוואה בשיעור ריבית הנמוך משיעור ריבית השוק;
- ה. תמורה מותנית שהוכרה על ידי רוכש בצירוף עסקים שתקן דיווח כספי בינלאומי 3 חל עליה.

5. גריעת התחייבויות פיננסיות

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר, היא מסולקת – דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת.

התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.

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

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

במקרה בו נעשה שינוי שאינו מהותי בתנאי התחייבות קיימת או החלפה של התחייבות בהתחייבות אחרת בעלי תנאים שאינם שונים באופן מהותי, בין החברה לבין אותו מלווה, החברה מעדכנת את סכום ההתחייבות, קרי היוון של תזרימי המזומנים החדשים בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, כאשר ההפרש נזקף לרווח או הפסד.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מכשירים פיננסיים (המשך)

6. קיזוז מכשירים פיננסיים

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי אם קיימת באופן מיידי זכות שניתנת לאכיפה משפטית לקזז את הסכומים שהוכרו, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל. הזכות לקזז חייבת להיות ניתנת לאכיפה משפטית לא רק במהלך העסקים הרגיל של הצדדים לחוזה אלא גם במקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים. על מנת שהזכות לקזז תהיה קיימת באופן מיידי, אסור שהיא תהיה תלויה באירוע עתידי או שיהיו פרקי זמן שבהם היא לא תחול, או שיהיו אירועים שיגרמו לפקיעתה.

7. אופציית מכר שהוענקה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

הקבוצה העניקה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה אופציית מכר (put) למכור חלק או את כל אחזקותיהם בחברה מאוחדת במשך תקופה מסוימת. ביום ההענקה סווגו הזכויות שאינן מקנות שליטה כהתחייבות פיננסית.

הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבות פיננסית הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה בעת מימוש אופציית המכר. עדכונים בסכום ההתחייבות נזקפים לדוח על הרווח או הפסד. אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה במימוש מטופלת כסילוק ההתחייבות ובמידה שהאופציה פוקעת, יבוצע סילוק של ההתחייבות וכן מימוש של חלק מההשקעה בחברה המאוחדת, ללא איבוד שליטה בה.

ט. חשבונאות גידור

1. מכשירים פיננסיים נגזרים לצורכי גידור (הגנה)

הקבוצה מבצעת לעתים התקשרויות במכשירים פיננסיים נגזרים כגון חוזי אקדמה (Forward) בגין מטבע חוץ ועסקאות החלפה של שיעורי ריבית (IRS) כדי להגן על עצמה מפני הסיכונים הכרוכים בתנודות בשערי החליפין של מטבע חוץ ובשיעורי הריבית. רווחים או הפסדים הנובעים משינויים בשווי ההוגן של נגזרים שאינם משמשים למטרות גידור נזקפים מידית לרווח או הפסד.

עסקאות גידור כשירות לחשבונאות גידור בין היתר כאשר במועד יצירת הגידור קיים ייעוד ותיעוד פורמלי של יחסי הגידור ושל מטרת ניהול הסיכונים והאסטרטגיה של הקבוצה לבצע גידור. הגידור נבחן על בסיס מתמשך ונקבע בפועל שהוא בעל אפקטיביות גבוהה במהלך תקופת הדיווח הכספי שאליו יועד הגידור. עסקאות גידור (הגנה) מטופלות כדלקמן:

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ט. חשבונאות גידור (המשך)****2. גידור תזרימי מזומנים**

החלק האפקטיבי של השינויים בשווי ההוגן של המכשיר המגדר מוכר ברווח (הפסד) כולל אחר בעוד שהחלק הלא אפקטיבי מוכר מידית לרווח או הפסד.

רווח (הפסד) כולל אחר מועבר לרווח או הפסד כאשר תוצאות עסקת הגידור נזקפות לרווח או הפסד, לדוגמה, בתקופות שהכנסת ריבית או הוצאת ריבית מוכרות או כאשר מכירה חזויה מתרחשת. כאשר הפריט המגודר הוא נכס או התחייבות לא פיננסיים, עלותם כוללת גם את סכום הרווח (הפסד) מהמכשיר המגדר.

החברה מפסיקה ליישם חשבונאות גידור מכאן ולהבא רק כאשר יחסי הגידור (או חלקם), מפסיקים לקיים את הקריטריונים המזכים (לאחר הבאה בחשבון של איזון מחדש כלשהו של יחסי הגידור, אם רלוונטי) כולל מקרים בהם המכשיר המגדר פוקע, נמכר, מבוטל או ממומש (או אם הייעוד כמכשיר גידור בוטל). כאשר החברה מפסיקה ליישם חשבונאות גידור, הסכום שהצטבר בקרן הגידור יישאר בקרן הגידור עד שתזרים המזומנים יתרחש או יסווג לרווח או הפסד אם תזרימי המזומנים העתידיים המגודרים אינם חזויים עוד להתרחש.

י. חכירות

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

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך, בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה. במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בחרה החברה ליישם את ההקלה הניתנת בתקן ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון: שירותי ניהול, שירותי אחזקה ועוד, הכלולים באותה עסקה.

בעסקאות בהן זכאי העובד לרכב מהחברה כחלק מתנאי העסקתו, מטפלת החברה בעסקאות אלה כהטבות עובד בהתאם להוראות IAS 19 ולא כעסקת חכירת משנה. במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בחכירה כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל או בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית. נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו. נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות (המשך)

להלן נתונים בדבר מספר שנות ההפחתה של נכסי זכות השימוש הרלוונטיות לפי קבוצות של נכסי זכות שימוש:

	מספר שנים	עיקר
מקרקעין	3-5	3
כלי רכב	3	3

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

1. תשלומי חכירה הצמודים למדד

במועד התחילה משתמשת החברה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים. בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהווים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים בהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף).

2. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה

תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש. במקרה בו חל שינוי בצפי למימוש אופציית הארכה או לאי מימוש אופציית ביטול, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין החכירה בהתאם לתקופת החכירה המעודכנת, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום השינוי בצפי, כאשר סך השינוי נזקף ליתרת נכס זכות השימוש עד לאיפוסו ומעבר לכך לרווח או הפסד.

3. תיקוני חכירה

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כעסקת חכירה נפרדת, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום התיקון וזקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש. כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר מביא לקיטון בהיקף החכירה, מכירה החברה ברווח או בהפסד הנובע מהגרירה החלקית או המלאה של יתרת נכס זכות השימוש וההתחייבות בגין החכירה. לאחר מכן, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן במועד התיקון וזקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**יא. צירופי עסקים ומוניטין**

צירופי עסקים מטופלים בשיטת הרכישה. עלות הרכישה נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שהועברה במועד הרכישה בתוספת זכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת. בכל צירוף עסקים, החברה בוחרת האם למדוד את הזכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת בהתאם לשווי ההוגן במועד הרכישה או לפי חלקן היחסי בשווי ההוגן של הנכסים המזוהים נטו של הנרכשת.

עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח על הרווח הכולל.

בצירוף עסקים המושג בשלבים, זכויות הונות בנרכשת שהוחזקו על ידי הרוכשת קודם להשגת השליטה נמדדות בשווי הוגן למועד הרכישה תוך הכרה בדוח על הרווח הכולל משערך ההשקעה הקודמת במועד העלייה לשליטה.

אופציית מכר שהונפקה על ידי הקבוצה לזכויות שאינן מקנות שליטה מטופלת בהתאם לגישת הרכישה הצפויה, קרי, הנחת המוצא העומדת בבסיס השיטה הינה שהאופציה תמומש, לכן, החברה האם מחזיקה הלכה למעשה באחוז ההחזקה ממניות חברת הבת לאחר מימוש אופציית המכר. אופציית מכר שהונפקה על ידי הקבוצה לזכויות שאינן מקנות שליטה תמורת מזומן או נכס פיננסי אחר מוכרת כהתחייבות בגובה הערך הנוכחי של תוספת המימוש של האופציה.

תמורה מותנית מוכרת בשווי ההוגן במועד הרכישה. תמורה מותנית מסוגלת כנכס או כהתחייבות פיננסית בהתאם ל-IFRS 9, שינויים עוקבים בשווי ההוגן של התמורה המותנית מוכרים ברווח או הפסד.

מוניטין נמדד לראשונה לפי העלות, שהינה ההפרש בין תמורת הרכישה והזכויות שאינן מקנות שליטה לבין הסכום נטו של הנכסים המזוהים שנרכשו ושל ההתחייבויות שניטלו. אם סכום המוניטין שהתקבל הינו שלילי, הרוכש יכיר ברווח שנוצר במועד הרכישה.

יב. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינם ואינם כוללים הוצאות תחזוקה שוטפת העלות כוללת חלקי חילוף וציוד עזר שניתן להשתמש בהם רק בהקשר לרכוש הקבוע.

עלויות התחזוקה היום-יומיות של פריט רכוש קבוע מוכרות בדוח רווח או הפסד בסעיף בעת התהוותן.

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. רכוש קבוע (המשך)

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

אחוזים	
מבנה	20-33
מחשבים, ריהוט וציוד	7-33
כלי רכב	33.3
שיפורים במושכר	ראה להלן

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

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולחבא. לגבי בחינת ירידת ערך של רכוש קבוע, ראה סעיף יד' להלן.

הפחתת הנכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

יג. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נכללים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה.

על-פי הערכת ההנהלה, נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם על בסיס שיטת הקו הישר ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת הפחתה ושיטת הפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה.

אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים הינו כדלקמן:

שנים	
לקוחות וצבר הזמנות	3-8
שמות מותגים	5
רישיונות וזיכיונות	2-4

רווחים או הפסדים מגריעת נכס בלתי מוחשי נמדדים לפי הפרש בין התמורה ממימוש, נטו ועלות הנכס ונזקפים לדוח על הרווח הכולל.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. נכסים בלתי מוחשיים (המשך)

אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים הינו כדלקמן:

שנים	
3-8	לקוחות וצבר הזמנות
5	שמות מותגים
2-4	רישיונות וזיכיונות

רווחים או הפסדים מגרעת נכס בלתי מוחשי נמדדים לפי ההפרש בין התמורה ממימוש, נטו ועלות הנכס ונזקפים לדוח על הרווח הכולל.

יד. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים (רכוש קבוע, נכסים בלתי מוחשיים, מוניטין, השקעה בחברות כלולות) כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בר-השבה. במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על סכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. סכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס ואת ערך הזמן של הכסף. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע סכום בר-השבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לדוח על הרווח הכולל.

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

הקריטריונים הייחודיים להלן מיושמים בבחינת ירידת ערך של הנכסים הספציפיים הבאים:

בחינת ירידת ערך של מוניטין בגין חברות מאוחדות

לצורך בחינת ירידת ערך, מוניטין שנרכש בצירוף עסקים מוקצה במועד הרכישה לכל אחת מהיחידות מניבות המזומנים של הקבוצה שצפויות להפיק תועלת מצירוף העסקים. החברה בוחנת ונעזרת גם במעריכי שווי חיצוניים על מנת לבחון ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**יז. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים (המשך)**

בחינת ירידת ערך של מוניטין נקבעת על ידי בחינת סכום בר-ההשבה של יחידה מניבת מזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה מתייחס המוניטין. כל יחידה מניבת מזומנים שהוקצה אליה מוניטין מייצגת את הרמה הנמוכה ביותר בימות שבה קיים מעקב על המוניטין לצרכי ההנהלה הפנימיים, ובכל מקרה לא גדולה ממגזר פעילות. כאשר סכום בר-ההשבה של יחידה מניבת מזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) נמוך מהיתרה בדוחות הכספיים של יחידה מניבת מזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה הוקצה המוניטין, מוכר הפסד מירידת ערך המיוחס ראשית למוניטין. הפסדים מירידת ערך מוניטין אינם מבוטלים בתקופות עוקבות.

טו. מענקים ממשלתיים

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

טז. מסים על ההכנסה

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לדוח על הרווח הכולל, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון.

1. מסים שוטפים

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

2. מסים נדחים

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס.

יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך הדיווח.

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**טז. מסים על ההכנסה (המשך)**

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, כל עוד מכירת ההשקעות בחברות מוחזקות אינה צפויה בעתיד הנראה לעין. כמו כן, לא הובאו בחשבון מסים נדחים בגין חלוקת רווחים על ידי חברות מוחזקות כדיבדנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת, או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד הגוררת חבות מס נוספת.

מסים נדחים מקוזזים במאזן אם קיימת זכות חוקית לקיזוז נכס מס שוטף כנגד התחייבות מס שוטף והמסים הנדחים מתייחסים לאותה ישות החייבת במס ולאותה רשות מס.

יז. עסקאות תשלום מבוסס מניות

מנהלים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים.

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

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

עלות העסקאות המסולקות במכשירים הוניים מוכרת בדוח על הרווח הכולל יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובדים הרלוונטיים זכאים לגמול (להלן- תקופת ההבשלה). ההוצאה המצטברת המוכרת בגין עסקאות המסולקות במכשירים הוניים בכל מועד דיווח עד למועד ההבשלה משקפת את מידת חלוף תקופת ההבשלה ואת האומדן הטוב ביותר של הקבוצה לגבי מספר המכשירים הוניים שיבשילו בסופו של דבר.

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

יח. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. הטבות עובד לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונס במזומן או תכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום. ההתחייבות להטבות עובד לזמן קצר המוצגת בדוח על המצב הכספי מייצגת את הערך הלא מהוון של ההתחייבות.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

2. הטבות לאחר סיום העסקה

התכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתכניות להפקדה מוגדרת וכן כתכניות להטבה מוגדרת.

(א) תוכנית להפקדה מוגדרת

לקבוצה תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

(ב) תוכנית להטבה מוגדרת

לקבוצה תכנית להטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק, זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. ההתחייבות בשל סיום העסקה נמדדת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עלויות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית בהתאם לתשואה במועד הדיווח של אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה, אשר מועד פירעון דומה לתקופת ההתחייבות המתייחסת לפיצויי הפרישה.

החברה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - נכסי התוכנית). נכסי התכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלמם ישירות לקבוצה.

ההתחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת במאזן מייצגת את הערך הנוכחי של התחייבות ההטבות המוגדרת בניכוי השווי ההוגן של נכסי התוכנית. מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

3. הטבות עובד אחרות לטווח ארוך

עובדי הקבוצה זכאים להטבות בגין מענקי הסתגלות. הטבות אלו מטופלות כהטבות אחרות לטווח ארוך מאחר שהחברה צופה כי הטבות אלו ינוצלו, ומחויבות הקבוצה בגין תסולק, במהלך תקופת ההעסקה ולאחר שנה מתום תקופת הדיווח השנתית בה העובדים סיפקו את השירות המתייחס.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**יח. התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)**

ההתחייבות נטו של הקבוצה בגין הטבות עובד אחרות לטווח ארוך המחושבת על בסיס הערכה אקטוארית, הינה בגין סכום ההטבה העתידית המגיעה לעובדים בגין שירותים שהוענקו בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות, תוך התחשבות בשיעור עליית שכר צפויה. סכום הטבות אלו מהווה לערכו הנוכחי בניכוי שווים ההוגן של הנכסים המתייחסים למחויבויות אלה. שיעור ההיוון נקבע בהתאם לתשואה במועד הדיווח על אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה אשר מועד הפירעון שלהן דומה לתקופת המחויבות של הקבוצה.

מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לדוח על הרווח הכולל בתקופה בה הן התהוו.

יט. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

1. הכנסות מחוזים על פי תשומות בפועל
הכנסות מהסכמי מסגרת לביצוע עבודה על פי תשומות בפועל מוכרות על פי השעות שהושקעו בפועל.

2. הכנסות מחוזים במחיר קבוע
הכנסה מחוזים אלו מוכרת על פי שיטת שיעור ההשלמה כאשר מתקיימים כל התנאים הבאים : ההכנסות ידועות או ניתנות לאומדן מהימן, גביית ההכנסות צפויה, העלויות הכרוכות בביצוע העבודה ידועות או ניתנות לאומדן מהימן, לא קיימת אי ודאות מהותית באשר ליכולת הקבוצה להשלים את העבודה ולעמוד בתנאים החוזיים עם הלקוח ושיעור ההשלמה ניתן לאומדן מהימן. שיעור ההשלמה נקבע על בסיס העלות בפועל מול העלות הכוללת החזויה. כל עוד לא מתקיימים כל התנאים להכרה בהכנסה מעבודות על פי חוזה הקמה, מוכרת הכנסה בגובה עלויות שהוצאו, אשר השבתן צפויה (Probable) ("הצגת מרווח אפס"). כאשר צפוי הפסד מהחוזה, מלוא ההפסד מוכר מיידית ללא קשר לשיעור ההשלמה במסגרת עלות המכר.

3. הכנסות ממכירות ממכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
החברה מכירה בהכנסה ממתן רישיון תוכנה בנקודת הזמן בה החברה מספקת ללקוח זכות שימוש בקניין הרוחני של החברה כפי שהוא קיים באותה נקודת הזמן בה הרישיון מוענק או לאורך זמן, כאשר החברה מספקת ללקוח זכות גישה לקניין הרוחני של החברה כפי שהוא קיים לאורך כל תקופת הרישיון. ככלל, הכנסה מהסכמי מכירה, שאין בהם זכות החזרה כללית, הכוללים מספר רכיבים כגון תוכנה, שירות, והסכמי תמיכה, מפוצלת למחויבויות ביצוע נפרדות ומוכרת בנפרד לגבי כל מחויבות ביצוע. הקצאת התמורה תבוצע באופן יחסי בהתבסס על מחיר מכירה נפרדים של כל אחד מהרכיבים. ההכרה בהכנסה ממחויבויות הביצוע השונות מוכרת כאשר התקיימו התנאים להכרה בהכנסה מהרכיבים הכוללים באותה מחויבות ביצוע בהתאם לסוגם, ורק עד לגובה התמורה שאינה מותנית בהשלמה או ביצוע יתרת הרכיבים בחוזה.

4. הכנסות מתחזוקה
הכנסות מתחזוקה מוכרות על פי החלק היחסי עם חלוף הזמן של חוזה התחזוקה האמור להתבצע בכל שנת חשבון. הכנסות שהתקבלו וטרם ניתן השירות בגין נזקפות להכנסות מראש.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יט. הכרה בהכנסה (המשך)

5. הכנסות משירותי הדרכה והטמעה
ההכנסות משירותי הדרכה והטמעה מוכרת בעת מתן השרות.
הכנסות משירותי הדרכה בגין קורסים ציבוריים אשר טווח הפעילות שלהם הינו עד 3 חודשים יוכרו על פני תקופת הקורס.
הכנסות משירותי הדרכה בגין קורסים מוזמנים וקורסי הסבה לזמן ארוך או זמן קצר עד שנה יוכרו על פני תקופת הקורס.
הכנסות מפרויקטים של הטמעה המוזמנים על ידי ארגונים, יוכרו על פי תשומות בפועל (שעות עבודה שהושקעו בפועל).
6. הכנסות מתשתיות ומחשוב
הכנסות מפתרונות תשתיות ומוצרי חומרה מוכרות ברווח או הפסד, עם העברת השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח.
7. קיבוץ חוזים
החברה מטפלת במספר חוזים כחוזה יחיד כאשר כל החוזים נחתמו באותו מועד או במועד סמוך עם אותו לקוח או צדדים קשורים של הלקוח וכאשר אחד מהקריטריונים הבאים מתקיימים:
 - מספר חוזים בעלי מהות מסחרית אחת נערכו תחת משא ומתן אחד.
 - תמורה מחוזה אחד תלויה בתמורה או ביצוע של חוזה אחר.
 - הסחורות או השירותים שהחברה תספק במסגרת החוזים מהווים מחויבות ביצוע אחת עבודה.
8. הכנסות על בסיס ברוטו או על בסיס נטו
בקביעת אופן הצגת ההכנסה מחוזים עם לקוחות, החברה בוחנת האם היא פועלת כחייב בעיקרי או כסוכן בחוזה. החברה היא ספק עיקרי כאשר היא שולטת בסחורה או בשירות שהובטח טרם העברתו ללקוח ונושאת בסיכונים ובתשואות הנגזרים מהעסקה. במקרים אלה, החברה מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה. במקרים בהם החברה פועלת כסוכן או כמתווך, ללא נשיאה בסיכונים ובתשואות הנגזרים מהעסקה, מכירה החברה בהכנסה בסכום נטו, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.
9. תמורה משתנה
החברה נדרשת לקבוע את מחיר העסקה בנפרד לכל חוזה עם לקוח. בעת הפעלת שיקול דעת זה, החברה מעריכה את ההשפעה של כל תמורה משתנה בחוזה, בהתחשב בהנחות, קנסות, שינויים (variations), תביעות וכן תמורה שלא במזומן. בקביעת ההשפעה של התמורה המשתנה, החברה משתמשת בדרך כלל בשיטת "הסכום הסביר ביותר" המצוינת בתקן, לפיה מחיר העסקה נקבע בהתחשב בסכום היחיד שהוא הסביר ביותר בתחום של סכומי תמורה אפשריים בחוזה. החברה כוללת סכומים של תמורה משתנה, רק אם צפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה להשתנות התמורה תתברר לאחר מכן.
10. הקצאת מחיר העסקה
עבור חוזים הכוללים יותר ממחויבות ביצוע אחת, מקצה החברה את מחיר העסקה הכולל בחוזה לפי בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד במועד ההתקשרות בחוזה עבור כל מחויבות ביצוע שזוהתה. מחיר המכירה הנפרד הינו המחיר שבו הייתה מוכרת החברה בנפרד את הסחורה או השירות שהובטחו בחוזה. כאשר לא ניתן לזהות את מחיר המכירה הנפרד לפי נתונים הניתנים להשגה במישרין מעסקאות בנסיבות דומות ללקוחות דומים, מיישמת החברה שיטות מתאימות לאמידת מחיר המכירה הנפרד וכוללות: גישת הערכת שוק מתואמת, גישת עלות חזויה בתוספת מרווח וגישת השארית. לעיתים משתמשת החברה בשילוב של שיטות לצורך הקצאת מחיר העסקה בחוזה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**כ. רווח למניה**

הרווח למניה מחושב על ידי חלוקה של הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוקלל שקיים בפועל במהלך התקופה. מניות רגילות פוטנציאליות נכללות רק בחישוב הרווח המדולל למניה במידה שהשפעתן מדללת את הרווח מפעילויות נמשכות. מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות ברווח המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות ברווח הבסיסי למניה. חלקה של החברה ברווחי חברות מוחזקות מחושב לפי חלקה ברווח למניה של אותן חברות מוחזקות מוכפל במספר המניות שבידי החברה.

כא. הפרשות

הפרשה בהתאם ל- IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. במידה שההשפעה מהותית, הפרשות נמדדות תוך תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, תוך שימוש בשיעור ריבית לפני מס המשקף את הערכות השוק בנוגע לערך הזמן של הכסף, ובמקרים מסוימים, אף את הסיכונים הספציפיים הקשורים להתחייבות.

להלן סוגי ההפרשות שנכללו בדוחות הכספיים:

1. תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, יותר סביר מאשר לא (more likely than not) כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

2. התחייבות תלויה שהוכרה בצירוף עסקים

התחייבות תלויה שהוכרה בצירוף עסקים נמדדת במועד ההכרה לראשונה בשוויה ההוגן. בתקופות עוקבות היא נמדדת לפי הגבוה מבין הסכום שהוכר לראשונה בניכוי, כאשר רלוונטי, הפחתה מתאימה; או אומדן לסכום שנדרש (אם נדרש) להכיר בו לתאריך הדיווח על פי IAS 37.

כב. מניות אוצר

מניות החברה המוחזקות על ידי החברה נמדדות לפי עלות רכישתן ומוצגות בקיזוז מהון החברה. כל רווח או הפסד הנובע מרכישה, מכירה, הנפקה או ביטול של מניות אוצר נקף ישירות להון.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**כג. שינוי במדיניות חשבונאית - כולל יישום לראשונה של תקני דיווח כספי חדשים ותיקונים לתקני חשבונאות קיימים**

1. תיקון ל- IAS 16, רכוש קבוע
 במאי 2020, פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 16 (להלן - התיקון). התיקון אוסר על הפחתת תמורה שהתקבלה ממכירת פריטים שיוצרו בזמן שהחברה מכינה את הרכוש הקבוע לשימוש המיועד מעלותו. חלף זאת, החברה תכיר את תמורת המכירה ואת העלויות הנלוות ברווח או הפסד.

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיים המתחילות ביום 1 לינואר 2022. התיקון יושם למפרע, אולם רק לפריטי רכוש קבוע המובאים למיקום ולמצב הדרושים לכך שהם יוכלו לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה בתחילת תקופת הדיווח השנתית המוקדמת ביותר שמוצגת בדוחות הכספיים שבהם התיקון מיושם לראשונה.

ההשפעה המצטברת של היישום לראשונה של התיקון מוכרת כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, ככל שרלוונטי) בתחילת התקופה המוקדמת ביותר שהוצגה.

לתיקון לעיל לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

2. IFRS 3 צירופי עסקים

בחודש אוקטובר 2018, פרסם ה- IASB תיקון להגדרת "עסק" בתקן דיווח כספי בינלאומי 3 צירופי עסקים (להלן - התיקון).

התיקון כולל הבהרה לכך שעל מנת להיחשב "עסק", מערכת של פעילויות ונכסים אשר נרכשו יכללו לכל הפחות תשומה ותהליך מהותי אשר יחדיו תורמים באופן משמעותי ביכולת לייצר תפוקות. בנוסף התיקון מבהיר שעסק יכול להתקיים גם בלי כל התשומות והתהליכים הנדרשים לייצר תפוקות. התיקון כולל מבחן אופציונלי לפיו חברה יכולה לקבוע שאין מדובר ברכישת עסק, ללא צורך בבחינות נוספות.

התיקון יושם לראשונה עבור צירופי עסקים ועסקאות רכישת נכסים אשר מועד הרכישה חל החל מיום 1 בינואר, 2022 או לאחר מכן.

ליישום התיקון לראשונה לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כד. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

1. תיקון ל- IAS 1, הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020 פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן: "התיקון המקורי"). בחודש אוקטובר 2022 פרסם ה- IASB תיקון עוקב לתיקון האמור לעיל (להלן: "התיקון העוקב").

התיקון העוקב קבע כי:

○ רק אמות מידה פיננסיות אשר ישות חייבת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפני כן, משפיעות על סיווגה של אותה ההתחייבות כהתחייבות שוטפת או התחייבות לא שוטפת.

○ עבור התחייבויות אשר הבדיקה של עמידה באמות המידה הפיננסיות נבחנת בתוך 12 חודשים העוקבים של תאריך הדיווח יש לתת גילוי באופן שיאפשר למשתמשים בדוחות הכספיים להעריך את הסיכונים בגין אותה ההתחייבות. קרי, התיקון העוקב קובע כי יש לתת גילוי לערך בספרים של ההתחייבות, מידע על אמות המידה הפיננסיות וכן, עובדות ונסיבות לסוף תקופת הדיווח אשר עשויות להביא למסקנה כי לישות יהיה קושי בעמידה באמות המידה הפיננסיות.

התיקון המקורי קבע כי זכות המרה של התחייבות תשפיע על סיווג ההתחייבות כולה כהתחייבות שוטפת או לא שוטפת, למעט במקרים בהם רכיב ההמרה הינו הוני.

התיקון המקורי והתיקון העוקב ייושמו לתקופות שנתיים המתחילות ביום 1 לינואר 2024 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקונים ייושמו בדרך של יישום למפרע. להערכת החברה לתיקון לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

2. תיקון ל- IAS 12, מסים על הכנסה

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

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כד. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

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

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

3. תיקון לתקן IFRS 16, חכירות

בספטמבר 2022 פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 16, חכירות (להלן: "התיקון") שמטרתו לספק טיפול חשבונאי בדוחות הכספיים של המוכר-חוכר בעסקאות מכירה וחכירה בחזרה כאשר תשלומי החכירה הינם תשלומי חכירה משתנים שאינם תלויים במדד או בשער. במסגרת התיקון המוכר-חוכר נדרש לאמץ אחת משתי גישות למדידת התחייבות בגין החכירה במועד ההכרה לראשונה בעסקאות כאמור. הגישה שנבחרה מהווה מדיניות חשבונאית אשר יש ליישמה באופן עקבי.

התיקון ייושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו, יישום מוקדם יותר אפשרי. התיקון ייושם בדרך של יישום למפרע.

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

כה. להלן נתונים על שינויים במדדים ושערי החליפין הרלוונטיים:

ליום 31.12.20	ליום 31.12.21	ליום 31.12.22	
מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2000)			
99.8	102.6	108.0	בישראל (מדד בגין)
99.9	102.3	107.7	בישראל (מדד ידוע)
שער החליפין מול הש"ח			
3.21	3.11	3.52	דולר
3.94	3.52	3.75	יורו
לשנה שהסתיימה ביום 31.12.20 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	
מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2000)			
(0.69)	2.80	5.26	בישראל (מדד בגין)
(0.60)	2.40	5.28	בישראל (מדד ידוע)
שער החליפין מול הש"ח			
6.97	(3.27)	13.15	דולר
1.70	(10.76)	6.62	יורו

באור 3: - צירופי עסקים

א. ביום ה-5 באפריל, 2021, רכשה החברה, באמצעות חברת הבת באבקום סנטרס בע"מ, 60 אחוזים מהון המניות של חברת אס. קיו. השיטה בע"מ תמורת 4 מיליון שקלים. כחלק מהסכם הרכישה הוסכם על תמורה נוספת בכפוף להשגת יעדי רווח תפעולי, על פי חישוב החברה, ערך התמורה הנוספת ליום צירוף העסקים הינו 0.3 מיליון שקלים. כמו כן, לחברה ולמוכר אופציות למכירה ורכישה של 40 אחוזים נוספים מהון המניות. החברה מספקת ייעוץ מחקרי לארגונים בתחום סקרי שוק, סקרי חווית לקוח וסקרי חווית עובד, בין היתר באמצעות תוכנת סקרים ייעודית לשם ביצוע תהליכי שיפור וייעול בארגונים, ובנוסף לכך בהקמה ותפעול מוקדי שירות ומכירות במיקור חוץ עבור ארגונים. על פי הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים והתחייבויות יוחס עודף עלות הרכישה בסך 5.2 מיליון שקלים, מתוכו לנכסים בלתי מוחשיים יוחס סך של 1.4 שקלים והיתרה למוניטין.

ב. ביום ה-5 באפריל, 2021, רכשה החברה, באמצעות החברה הנכדה דנה הנדסה בע"מ (חברה בת של החברה אביב ניהול הנדסה ומערכות בע"מ), 75 אחוזים מהון המניות של חברת א. א. הנדסה בע"מ תמורת 10.5 מיליון שקלים. כחלק מהסכם הרכישה הוסכם על תמורה נוספת בכפוף להשגת יעדי רווח תפעולי, על פי חישוב החברה, ערך התמורה הנוספת ליום צירוף העסקים הינו 0.5 מיליון שקלים. כמו כן, לחברה אופציה לרכישת 25 אחוזים נוספים מהון המניות. החברה עוסקת בניהול, תיאום ופיקוח על פרויקטים הנדסיים של תשתיות ושל בינוי למגורים ומבני ציבור, בין היתר, לגופים ציבוריים ולרשויות מקומיות. על פי הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים והתחייבויות יוחס עודף עלות הרכישה בסך 8.9 מיליון שקלים מתוכו לנכסים בלתי מוחשיים יוחס סך של 3.8 והיתרה למוניטין.

ג. ביום ה-29 באפריל, 2021, רכשה החברה 75 אחוזים מהון המניות של קבוצת איי. טי. די. בע"מ תמורת 5.75 מיליון שקלים. כחלק מהסכם הרכישה הוסכם על תמורה נוספת בכפוף להשגת יעדי רווח תפעולי, על פי חישוב החברה, ערך התמורה הנוספת ליום צירוף העסקים הינו 0.2 מיליון שקלים. כמו כן, לחברה אופציה לרכישת 25 אחוזים נוספים מהון המניות. החברה מתמחה בעולמות התוכנה סביב המוצר הרפואי, לרבות ביצוע פרויקטים וייעוץ רגולטורי (כולל לקבלת אישורים הקשורים בהיבט זה של המוצר). על פי הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים והתחייבויות יוחס עודף עלות הרכישה בסך 6.7 מיליון שקלים מתוכו לנכסים בלתי מוחשיים יוחס סך של 2.9 והיתרה למוניטין.

ד. ביום ה-5 לאוקטובר 2021, רכשה החברה, באמצעות מטריקס אינטגרציה ותשתיות בע"מ, 60 אחוזים מהון המניות של אי.וי.בי. טכנולוגיות בע"מ תמורת 4.6 מיליון שקלים, ותמורה נוספת בכפוף להשגת יעדי רווח תפעולי. ערך התמורה הנוספת ליום צירוף העסקים הינו כ-2.1 מיליון שקלים. החברה מספקת מכלול מוצרים ושרותים הנדרשים לצורך פתרון איכותי של יישומים בתחום מערכות ומרכיבי המולטימדיה, שליטה ובקרה, מתן שירותי ייעוץ הנדסי רב תחומי, תכנון מערכות, ניהול וליווי פרויקטים. על פי הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים ולהתחייבויות יוחס עודף עלות הרכישה בסך 6.5 מיליון שקלים, מתוכו לנכסים בלתי מוחשיים יוחס סך של 3.1 והיתרה למוניטין.

ה. ביום 24 באפריל, 2022 הושלמה העסקה במסגרתה מכרה החברה אחזקות המהוות 45.2% מהון המניות המונפק של חברת הבת אינפיניטי לאבס אר. אנד. די. בע"מ ("אינפיניטי"), באופן שלאחר השלמת העסקה, תיוותר החברה עם אחזקה של 4.9% מהון מניות אינפיניטי, וזאת תמורת סך של 154.5 מיליון שקלים. כתוצאה מהעסקה, הכירה החברה בדוחותיה הכספיים ברווח הון (לפני מס), בסך של כ-150 מיליון שקלים ברוטו (כולל שערך יתרת אחזקה של 4.9%), וכן הכירה בהוצאות מס בסך של כ-28.5 מיליון שקלים. לאור האמור, החל מהרבעון השני לשנת 2022 חדלה החברה לאחד את תוצאות חברת הבת אינפיניטי בדוחותיה הכספיים, יתרת האחזקה (4.9%) תימדד מכאן ואילך בשווי הוגן. שינויים בשווי ההוגן יקפו לרווח והפסד.

ו. ביום ה-19 ביוני, 2022, רכשה החברה באמצעות חברת הבת מטריקס אי טי אינטגרציה ותשתיות בע"מ, 100% מהון המניות של החברות רדט ציוד ומערכות (1993) בע"מ, אסיו ויז'ן בע"מ ואר.אס.אי. תעשיית מערכות בדיקה בע"מ (להלן ביחד "רדט"), תמורת סך של כ- 44 מיליון שקלים. כחלק מהסכם הרכישה, יהיו המוכרים זכאים לתמורה נוספת התלויה בתוצאות הכספיות העתידיות של רדט. רדט משווקת פתרונות ומערכות למגוון רחב של טכנולוגיות ובכלל זה, מערכות בקרה ואוטומציה, ציוד בדיקה ומדידה (צב"ד), פתרונות טכנולוגיים מתקדמים עבור בדיקת תקשורת נתונים, EMC ו-RF (Radio frequency), ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות חברות בינלאומיות.

למועד הדוח טרם הושלמה הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים והתחייבות (Purchase Price Allocation) ובהתאם לכך ייחוס זה הינו זמני, על פי הערכת ההנהלה, ויתכן ויעודכן בתקופות הבאות לאחר השלמה הערכת השווי.

על פי הייחוס הזמני ייוחס עודף עלות הרכישה בסך של כ-40 מיליון שקלים, לנכסים בלתי מוחשיים סך של כ-12 מיליון שקלים והיתרה יוחסה למוניטין.

כאמור לעיל, הקבוצה הכירה בשווי ההוגן של הנכסים שנרכשו וההתחייבויות שניטלו במסגרת צירוף העסקים על פי מדידה ארעית. לפיכך, תמורת הרכישה והשווי ההוגן של הנכסים וההתחייבויות שנרכשו ניתנים להתאמה סופית עד 12 חודשים ממועד הרכישה.

באור 4:- מזומנים ושווי מזומנים (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
בשקלים		
311,739	250,194	מזומנים למשיכה מיידיית
52,378	303,218	שווי מזומנים - פקדונות לזמן קצר
364,117	553,412	
במטבע חוץ		
169,144	226,813	מזומנים למשיכה מיידיית
871	59,088	שווי מזומנים - פקדונות לזמן קצר
170,015	285,901	
534,132	839,313	

באור 5: - לקוחות והכנסות לקבל, נטו

א. יתרת לקוחות, נטו (באלפי שקלים) :

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
		חובות פתוחים:
955,577	950,255	בשקלים
103,165	168,476	במטבע חוץ
5,474	6,821	צדדים קשורים
36,570	52,262	המחאות לגבייה
308,354	317,691	הכנסות לקבל
(12,167)	(13,744)	בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
1,396,973	1,481,761	לקוחות, נטו

ב. תנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי שקלים	
12,402	יתרה ליום 1 בינואר, 2021
64	כניסה לאיחוד
2,724	הפרשה במשך השנה
(1,672)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(1,351)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
12,167	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
172	כניסה לאיחוד
5,676	הפרשה במשך השנה
(1,924)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(2,347)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
13,744	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022

ג. להלן מידע בדבר החשיפה לסיכון אשראי של החברה בגין יתרות לקוחות:

לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם (ללא פיגור בגבייה)	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו עד 30 יום	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו 30-60 יום	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו 60-90 יום	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו 90-120 יום	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו מעל 120 יום	סה"כ	
1,030,800	204,609	132,822	56,411	27,612	29,507	1,481,761	31.12.22
834,585	374,046	52,992	20,567	79,732	35,051	1,396,973	31.12.21

באור 6: - חייבים ויתרות חובה (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
1,006	1,500	עובדים
2,894	3,676	מוסדות
106,109	97,332	הוצאות מראש
5,257	7,303	מקדמות לספקים
1,492	2,939	חייבים ויתרות חובה אחרים
116,758	112,750	סה"כ

באור 7: - מלאי (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
62,570	118,326	מלאי מחשבים, ציוד היקפי

ההרכב והתנועה - שנת 2022 (באלפי שקלים)

עלות	נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד	נכסים בבעלות כלי רכב	נכסים בבעלות שיפורים במושכר	נכסים בחכירה תפעולית מכונות וציוד	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2022	127,609	19,759	82,278	66,805	296,451
כניסת חברה לאיחוד	9,157	609	995	-	10,761
תוספות במשך השנה	20,734	753	9,231	8,039	38,757
גריעות במשך השנה	(3,648)	(1,550)	-	(11,673)	(16,871)
יציאה מאיחוד	(2,408)	-	(4,706)	-	(7,114)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	1,305	-	-	-	1,305
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022	152,749	19,571	87,798	63,171	323,289
פחת שנצבר					
יתרה ליום 1 בינואר, 2022	87,691	9,481	54,014	49,499	200,685
כניסת חברה לאיחוד	7,026	438	982	-	8,446
תוספות במשך השנה	17,402	2,903	6,920	8,106	35,331
יציאה מאיחוד	(1,083)	-	(3,417)	-	(4,500)
גריעות במשך השנה	(3,442)	(1,078)	-	(11,304)	(15,824)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	986	-	-	-	986
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022	108,580	11,744	58,499	46,301	225,124
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2022	44,169	7,827	29,299	16,870	98,165

ההרכב והתנועה - שנת 2021 (באלפי שקלים)

נכסים המוחכרים תפעולית	נכסים בבעלות שיפורים במושכר	נכסים בבעלות כלי רכב	נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד	סה"כ	
					עלות
311,401	71,029	81,941	21,360	137,071	יתרה ליום 1 בינואר, 2021
3,300	-	267	1,150	1,883	כניסת חברה לאיחוד
35,080	9,433	7,186	1,943	16,518	תוספות במשך השנה
(52,631)	(13,658)	(7,115)	(4,621)	(27,237)	גריעות במשך השנה
-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
(703)	-	(77)	(626)		
296,447	66,804	82,279	19,755	127,609	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
					פחת שנצבר
211,280	53,959	52,430	8,517	96,374	יתרה ליום 1 בינואר, 2021
2,039	-	131	881	1,027	כניסת חברה לאיחוד
36,772	8,392	7,798	3,082	17,500	תוספות במשך השנה
(48,922)	(12,852)	(6,346)	(2,927)	(26,797)	גריעות במשך השנה
-	-	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
(489)	-	(71)	(418)		
200,680	49,499	54,013	9,482	87,686	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
95,767	17,305	28,266	10,273	39,923	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2021

באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו

א. ההרכב:
שנת 2022 (באלפי שקלים)

עלות	בסיס לקוחות וצבר הזמנות	רישיונות וזיכיונות	מוניטין	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2022	237,249	4,976	944,940	1,187,165
איחוד לראשונה	12,007	-	36,322	48,329
יציאה מאיחוד	-	-	(1,470)	(1,470)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	-	-	23,240	23,240
התאמות	210	-	(1,493)	(1,283)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022	249,466	4,976	1,001,539	1,255,981
פחת שנצבר				
יתרה ליום 1 בינואר, 2022	129,856	4,526	103,023	237,405
הפחתה	20,617	187	-	20,804
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022	150,473	4,713	103,023	258,209
יתרה, נטו				
ליום 31 בדצמבר, 2022	98,993	263	898,516	997,772

עלות	בסיס לקוחות וצבר הזמנות	רישיונות וזיכיונות	מוניטין	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2021	225,006	4,976	925,237	1,155,219
איחוד לראשונה	11,073	-	23,537	34,610
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	-	-	(6,113)	(6,113)
התאמות	1,170	-	2,279	3,449
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	237,249	4,976	944,940	1,187,165
פחת שנצבר				
יתרה ליום 1 בינואר, 2021	108,591	4,339	103,023	215,953
הפחתה	21,265	187	-	21,452
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	129,856	4,526	103,023	237,405
יתרה, נטו				
ליום 31 בדצמבר, 2021	107,393	450	841,917	949,760

בשנת 2022 גרעה הקבוצה יתרת נכסים בלתי מוחשיים (שמות מותג) אשר הופחתו במלואם ואינם משמשים עוד את הקבוצה, בסך של כ- 4,450 אלפי ש"ח.

באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו

ב. הפחתת נכסים בלתי מוחשיים

1. שיטת ההפחתה משקפת את צריכת ההטבות הכלכליות העתידיות מהנכס.
2. הוצאות הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר נזקפה ברובה לסעיף מכירה ושיווק בדוח על רווח או הפסד ורווח כולל אחר.

ג. בחינת ירידת ערך מוניטין

לצורך בחינת ירידת ערך של המוניטין, הוקצה המוניטין למגזרי פעילות המהווים חמש יחידות מניבות מזומנים, כדלקמן:

1. פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל;
2. פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב;
3. מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה;
4. תשתיות ענן ומחשוב;
5. הדרכה והטמעה.

להלן היתרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2022 של המוניטין שהוקצתה לכל אחת מהיחידות מניבות מזומנים (המהווה מגזר) – באלפי שקלים

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע	ייעוץ וניהול בישראל	הדרכה והטמעה	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	תשתיות ענן ומחשוב	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	סה"כ
יתרת מוניטין ליום 1 בינואר, 2022						
414,943	82,689	28,584	66,722	248,979	841,917	
-	-	-	36,322	-	36,322	
(1,516)	-	-	23	-	(1,493)	
יציאה מאיחוד התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים						
(1,470)	-	-	-	-	(1,470)	
-	-	-	-	-	23,240	
יתרת מוניטין ליום 31 בדצמבר, 2022						
411,957	82,689	28,584	103,067	272,219	898,516	

באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

ד. נתונים בדבר יחידות להן הוקצה מוניטין מהותי ביחס ליתרת המוניטין בספרים

(1) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל
 סך המוניטין המיוחס למגזר הפעילות ליום 31 בדצמבר, 2022 הינו 411,957 אלפי שקלים (סך המוניטין ליום 31 בדצמבר, 2021 הינו 414,943 אלפי שקלים). הסכום בר ההשבה של יחידת פתרונות ושירותי תוכנה וערך מוסף נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס, אשר נקבע בהתאם לתחזית שאושרה על ידי הנהלת החברה. הנחות המפתח ששימשו את הנהלת החברה בקביעת הסכום בר ההשבה כוללות: שיעור היוון, שיעורי רווחיות ושיעור הצמיחה.
 שיעור ההיוון לפיו הונו המזומנים הינו 9.2 אחוזים כאשר בחישוב מחיר ההון הממוצע נלקח בחשבון מחיר חוב ממוצע ברוטו של כ- 5.75 אחוזים ומחיר הון עצמי של כ- 9.77 אחוזים. תחזיות תזרימי המזומנים נעשו לתקופה 2023-2027, ולתקופה העולה על 5 שנים נאמדו תוך שימוש בשיעור צמיחה קבוע של 3 אחוזים. בהתאם להערכת השווי הסכום בר ההשבה עומד על 2,578 מיליוני שקלים.
 החברה אינה מצרפת לדוחות הכספיים את הערכת השווי לבדיקת ירידת הערך כאמור, היות ובהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של היחידה המתוארת, ההנהלה סבורה כי אין שינויים אפשריים בהנחות המפתח שפורטו לעיל אשר עלולים להביא לירידת ערך מהותית בדוחות הכספיים.

(2) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
 סך המוניטין המיוחס למגזר הפעילות ליום 31 בדצמבר, 2022 הינו 272,219 אלפי שקלים (סך המוניטין ליום 31 בדצמבר, 2021 הינו 248,979 אלפי שקלים). הסכום בר ההשבה של מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס, אשר נקבע בהתאם לתחזית שאושרה על ידי הנהלת החברה. הנחות המפתח ששימשו את הנהלת החברה בקביעת הסכום בר ההשבה כוללות: שיעור היוון, שיעורי רווחיות ושיעור הצמיחה.
 שיעור היוון לפיו הונו המזומנים הוא 10.1 אחוזים, כאשר בחישוב מחיר ההון הממוצע נלקח בחשבון מחיר חוב ממוצע ברוטו של כ- 5.75 אחוזים ומחיר הון עצמי של כ- 10.75 אחוזים. תחזיות תזרימי המזומנים נעשו לתקופה 2023-2027, ולתקופה העולה על 5 שנים נאמדו תוך שימוש בשיעור צמיחה קבוע של 3 אחוזים. בהתאם להערכת השווי הסכום בר ההשבה עומד על 812 מיליוני שקלים.

באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי שקלים)

א. אשראי לזמן קצר

שיעור ריבית	בסיס הצמדה	קבוע או משתנה	שיעור הריבית באחוזים	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022
פריים	לא צמוד	משתנה	1.5%-0.08%	54,204	34,564
משיכת יתר הלוואות On Call					
ריבית בנק ישראל	לא צמוד	משתנה	0.5%+	200,000	200,000
ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים					
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך מבנקים	צמוד דולר	משתנה	Libor+2.2	622	-
חלויות שוטפות של הלוואה לזמן ארוך מהבנקים	לא צמוד	קבוע	1.4-3.98	229,818	236,890
				484,644	471,454

ב. התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים לזמן ארוך

(1) ההרכב (באלפי שקלים)

שיעור ריבית	בסיס הצמדה	קבוע או משתנה	שיעור ריבית ליום	סה"כ	סה"כ	סה"כ
31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2022	בניכוי חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2021	בניכוי חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2022	סה"כ בניכוי חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2021
1.4-3.98	קבוע	511,415	236,890	274,525	424,112	

(2) מועדי הגבייה לאחר תאריך הדיווח (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
230,440	236,890	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
199,505	179,003	שנה שניה
148,845	78,348	שנה שלישית
58,620	17,174	שנה רביעית
17,142	-	שנה חמישית ואילך
654,552	511,415	

באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי שקלים)**ג. ניירות ערך מסחריים**

למועד הדוח לחברה סדרת ניירות הערך המסחריים בלתי סחירים (נע"מ) בסך של 200 מיליון ₪. הנע"מ הינו לתקופה אופציונלית מצטברת של עד 5 שנים שתסתיים בחודש נובמבר 2024. הנע"מ כולל התחייבות לפדיון לפי דרישת המשקיע בהודעה של לפחות 7 ימי עסקים מראש. הנע"מ נושא ריבית שנתית של בנק ישראל בתוספת 0.5%.

ד. אמות מידה פיננסיות בגין התקשרויות עם תאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים

במסגרת התקשרויותיה של הקבוצה עם בנקים לשם קבלת אשראי התחייבה הקבוצה לשמור על אמות המידה הפיננסיות כפי שיבואו לידי ביטוי בדוחות הכספיים של החברה כמפורט להלן:

(1) סך כל שיעור חובות והתחייבויות הקבוצה למוסדות פיננסיים בצירוף חובות בגין אגרות חוב שיונפקו על ידה (להלן ביחד - החובות) לא יעלה על 40 אחוזים מסך כל המאזן.

(2) היחס בין חובות הקבוצה בניכוי מזומנים לבין ה-EBITDA השנתי לא יעלה על 3.5.

(3) ההון העצמי לא יפחת בכול עת שהיא מ-275 מיליון שקלים.

(4) יתרות המזומנים וההשקעות לזמן קצר במאזן לא יפחתו מסכום של 50 מיליון שקלים. לטובת הנפקת ניירות ערך מסחריים התחייבה החברה להחזיק יתרת אמצעים נזילים ומסגרות אשראי פנויות לטובת הנע"מ בהיקף שלא יפחת מ-300 מיליון שקלים, מתוכם יתרת מזומנים בסך של כ-200 מיליון ₪ לפחות.

(5) החברה התחייבה כי שיעור הבעלות והשליטה של החברה במטריקס אי טי מערכות בע"מ לא יפחת בכל עת מ-50.1 אחוזים.

(6) החברה התחייבה כי לא תשעבד ולא תמשכן ולא תתחייב לשעבד או למשכן בכל צורה שהיא לכל מטרה שהיא לטוב צד שלישי כלשהו נכס כלשהו מנכסיה ו/או חלק ממנו כפי שהם היום וכפי שיהיו בעתיד, לטובת צד שלישי כלשהו, ללא קבלת הסכמתו של הבנק (למעט שעבוד קבוע ראשון בדרגה על נכס שרכישתו תמומן ע"י אותו צד שלישי אשר לטובתו יירשם השעבוד הקבוע).

(7) החברה התחייבה לא למכור ו/או להעביר בכל דרך שהיא את נכסיה לאחרים, כולם או מקצתם, בלא קבלת הסכמת הבנקים, בכתב ומראש, אלא אם כן יעשה הדבר במהלך עסקים השוטף והרגיל.

במועד הדוחות הכספיים החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות.

באור 11: התחייבויות לספקים ולנותני שירותים (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
		בחשבונות פתוחים
156,656	150,731	בשקלים
105,676	162,288	במטבע חוץ
44,906	59,074	המחאות לפירעון
226,870	248,511	הוצאות לשלם
84	5	צדדים קשורים
534,192	620,609	

באור 12: זכאים ויתרות זכות (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
55,756	49,226	מוסדות
540	3,897	מקדמות מלקוחות
1,353	-	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
6,510	13,183	זכאים ויתרות זכות אחרים
64,159	66,306	

באור 13: חכירות

גילויים עבור עסקאות חכירה בהן החברה מהווה חוכר

החברה מתקשרת בהסכמי חכירה, ובכלל זה חכירות של מבנים ורכבים במהלך העסקים הרגיל של החברה. עיקר הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופה הנעה בין 3 ל- 5 שנים, בעוד הסכמי החכירות בגין רכבים הינם לתקופה של 3 שנים. חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול וכן תשלומי חכירה משתנים. לפרטים בדבר התקשרות בהסכמי חכירה מהותיים, ראה באור 16ג'.

1. פירוטים בדבר עסקאות חכירה (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
5,086	6,566	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
91,137	107,135	פרעונות בגין חכירות

באור 13: חכירות (המשך)

2. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש (באלפי שקלים)

מקרקעין	כלי רכב	סה"כ	עלות
224,835	140,414	365,249	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
תוספות במשך השנה			
71,359	67,990	139,349	תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה
5,246	3,244	8,490	עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד המחירים לצרכן
גרועות במשך השנה			
(40,985)	(72,598)	(113,583)	גרועות מנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהופסקו בתקופה
260,455	139,050	399,505	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
פחת שנצבר			
132,559	90,018	222,577	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
תוספות במשך השנה			
62,609	43,481	106,090	פחת והפחתות
גרועות במשך השנה			
(36,678)	(72,828)	(109,506)	גרועות מנכסי זכות שימוש
158,490	60,671	219,161	יתרה ליום ה 31 בדצמבר 2022
101,965	78,379	180,344	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2022

3. ניתוח מועדי הפרעון של התחייבויות בגין חכירה (באלפי שקלים):

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
79,137	105,853	שנה ראשונה
54,598	48,626	שנה שנייה
11,060	27,129	שנה שלישית ואילך
144,795	181,608	סך הכל תשלומי חכירה בלתי מהוונים
79,137	105,853	חלויות שוטפות
65,658	75,755	עלויות שאינן שוטפות

באור 14: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים

הטבות לעובדים כוללות הטבות לאחר סיום העסקה והטבות אחרות לטווח ארוך והטבות בגין פיצויים.

א. הטבות לאחר סיום העסקה

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה או לבצע הפקדות שוטפות בתכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין כמתואר להלן. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות החברה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות, בדרך כלל, על ידי הפקדות המסווגות כתכנית להטבה מוגדרת או כתכנית להפקדה מוגדרת כמפורט להלן.

1. תכניות להפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, על-פיו הפקדויות השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תכניות להפקדה מוגדרת.

2. תכניות להטבה מוגדרת

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתכניות להפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

ב. הרכב התכנית להטבה מוגדרת (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
304,502	252,746	ערך נוכחי של מחויבויות ממומנות
(285,480)	(244,476)	שווי הוגן של נכסי התכנית
19,022	8,270	ערך נוכחי של מחויבויות בלתי ממומנות - התחייבות נטו

ג. תנועה בשווי ההוגן של נכסי התכנית (באלפי שקלים)

2021	2022	
268,072	285,480	יתרה לתחילת השנה
4,946	6,816	הכנסות ריבית
20,228	(8,980)	רווחים (הפסדים) אקטואריים
19,205	15,710	הפקדות על-ידי המעסיק
(44,354)	(54,550)	הטבות ששולמו
17,383	-	צירופי עסקים ושונות
285,480	244,476	יתרה לסוף השנה

ד. תנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת (באלפי שקלים)

2021	2022	
298,491	304,502	יתרה לתחילת השנה
22,480	18,062	עלות שירות שוטף
6,529	7,545	עלות ריבית
8,518	(20,568)	הפסדים (רווחים) אקטואריים
(47,347)	(56,795)	הטבות ששולמו
15,831	-	צירופי עסקים ושונות
304,502	252,746	יתרה לסוף השנה

ה. הוצאות שנקפו לדוח על הרווח הכולל (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
21,443	22,480	18,062	עלות שירות שוטף
6,198	6,529	7,545	עלות ריבית
(4,818)	(4,946)	(6,816)	הכנסות ריבית
(2,224)	(11,710)	(11,588)	רווחים אקטואריים
20,599	12,353	7,203	סך-הכל הוצאה שהוכרה בדוח על הרווח הכולל

באור 14: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

ו. ההוצאה נכללת בדוח על הרווח הכולל בסעיפים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
20,084	21,177	16,573	עלות המכר
456	480	376	הוצאות מכירה ושיווק
2,283	2,406	1,878	הוצאות הנהלה וכלליות

ז. הנחות אקטואריות עיקריות (באחוזים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
2.15	2.18	2.69	שיעור היוון על המחויבות בגין תוכנית
0-4	0-4	0-4	שיעור גידול חזוי בשכר

ח. סכומים, עיתוי ואי וודאויות של תזרימי מזומנים עתידיים (באלפי שקלים)

מחויבות להטבה מוגדרת	
	ליום 31 בדצמבר 2022:
	מבחן רגישות לשינוי בשיעור עליית שכר צפויה
	השינוי כתוצאה מ:
(1,222)	עליית שכר של 1 אחוזים
979	ירידת שכר של 1 אחוזים
	מבחן רגישות לשינוי שיעור ההיוון של התחייבות ונכסי התכנית
	השינוי כתוצאה מ:
918	עליית שיעור היוון של 1 אחוזים
(1,147)	ירידת שיעור היוון של 1 אחוזים

ט. הוצאות בתקופה בגין תכנית להפקדה מוגדרת (באלפי שקלים)

2020	2021	2022	
79,002	91,400	100,602	הסכום שהוכר כהוצאה בגין תכנית להפקדה מוגדרת

באור 15: - מסים על ההכנסה

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות לשינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצורכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2007. תיאומים המתייחסים לרווחי הון, כגון בגין מימוש נדל"ן (שבח) וניירות ערך, ממשיכים לחול עד למועד המימוש. התיקון לחוק כולל, בין היתר, את ביטול תיאום התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת (לנכסים בני פחת שנרכשו לאחר שנת המס 2007) החל משנת 2008.

ב. שיעורי המס החלים על הקבוצה

(1) שיעור מס החברות בישראל בשנים 2020-2022 הינו 23 אחוזים.
חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

(2) שיעורי המס העיקריים החלים על החברות המאוחדות שמקום התאגדותן מחוץ לישראל הינם:
חברות המאוגדות בארה"ב - שיעור מס משוקלל של כ- 27 אחוזים (מס פדרלי, מס של המדינה והעיר בה פועלת החברה).

ג. שינוי מבנה בקבוצת מטריקס

(1) ביום 11 ביוני, 2020 התקבלה החלטת מיסוי לפיה החל מיום 31 בדצמבר, 2019 במסגרת תהליך מיזוג שהגישה החברה ל- 3 חברות שונות בקבוצת מטריקס יעבירו את כל נכסיהן והתחייבויותיהן, תוך חיסולן ללא פירוק ובכפוף להוראות סעיף 103 לפקודת מס הכנסה.

(2) במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2022, ביצעה החברה שינוי מבני בקשר עם אחזקותיה בחלק מהחברות הבנות בארה"ב. עובר למועד השינוי המבני, החזיקה החברה, בעקיפין באמצעות חברות בנות, במלוא הזכויות ב- Matrix IFS וב- Network Infrastructure Technologies Inc. (באמצעות Matrix IFS) וב- 60% מהזכויות ב- Matrix Global Services USA Inc. לאחר השינוי המבני, אשר בוצע ללא החלפת מזומן, מוחזקות מלוא הזכויות בחברות הבנות כמפורט לעיל תחת היישות Matrix US Holding LLC (שהוקמה לצורך כך), כאשר החברה מחזיקה בה 95% מהזכויות. השינוי המבני כאמור טופל כעסקה עם זכויות שאינן מקנות שליטה (כנגד קרן הון) ללא השפעה על הרווח והפסד של החברה.

ד. שומות מס סופיות

לחברה שומות סופיות (או הנחשבות כסופיות) עד וכולל שנת המס 2018. לחברות המאוחדות שומות סופיות (או הנחשבות כסופיות) עד וכולל שנת המס 2018.

ה. הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים אחרים

לקבוצה הפסדים עסקיים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות ומסתכמים ליום 31 בדצמבר, 2022 לסך של כ- 110,185 אלפי שקלים. עיקר ההפסדים המועברים הינם בגין חברות בישראל, ועל כן, תקופת ניצולם אינה מוגבלת בזמן.

לא הוכרו נכסי מסים נדחים בגין הפסדים עסקיים להעברה בסך של כ- 19,235 אלפי שקלים, בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

באור 15: - מסים על ההכנסה (המשך)

ו. מסים נדחים

1. ההרכב (באלפי שקלים)

סה"כ	מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים אחרים	מיסים נדחים בגין נכסים בגין חכירה	מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים של התאמה לבסיס מזומן	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים לעובדים
15,508	680	-	(742)	1,424	1,478	6,652	15,594	(20,814)	11,236	יתרה ליום 1 בינואר, 2020
(10,461)	911	-	-	-	209	503	-	(13,176)	1,092	חברות שאוחדו לראשונה
(119)	-	-	-	260	-	(512)	-	133	-	קרן הון
9,476	(302)	949	57	(130)	581	353	(1,299)	4,521	4,746	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
14,404	1,289	949	(685)	1,554	2,268	6,996	14,295	(29,336)	17,074	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
(2,804)	-	-	-	-	-	(387)	-	(2,546)	129	חברות שאוחדו לראשונה
(316)	-	-	-	-	-	-	-	(316)	-	התאמות
(2,600)	-	(166)	23	236	-	(2,693)	-	-	-	קרן הון
6,282	551	(294)	-	(691)	236	459	796	5,061	164	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
14,966	1,840	489	(662)	1,099	2,504	4,375	15,091	(27,137)	17,367	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
(399)	(44)	-	-	23	50	1,987	(2,761)	346	חברות שאוחדו לראשונה	
(223)	-	-	-	-	-	-	-	-	(223)	יציאה מאיחוד
(48)	-	-	-	-	-	-	-	(48)	-	התאמות
(3,061)	-	24	-	(420)	-	(2,665)	-	-	-	קרן הון
7,151	(3,353)	(219)	662	(451)	442	142	3,840	4,713	1,375	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
18,386	(1,557)	294	-	228	2,969	1,902	20,918	(25,233)	18,865	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022

באור 15: - מסים על ההכנסה (המשך)

ו. מסים נדחים (המשך)

2. המסים הנדחים בישראל חושבו לפי שיעור מס של 23 אחוזים הצפוי לחול על החברה בעת היפועם של ההפרשים הזמניים שבגינם נוצרו, (2020 - 23 אחוזים ו- 2019 - 23 אחוזים) וכ- 27 אחוזים על הנכסים בארה"ב.

ז. מסים על ההכנסה הכלולים בדוח על הרווח הכולל (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
64,473	71,486	108,952	מסים שוטפים
(9,476)	(6,282)	(7,151)	מסים נדחים
1,084	242	(1,516)	מסים בגין שנים קודמות
56,081	65,446	100,285	

ח. מסים על ההכנסה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
(512)	(2,693)	(2,665)	תנועה בגין רווחים אקטואריים

ט. מס תיאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים בדוח על הרווח הכולל היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנקף לדוח על הרווח הכולל:

באור 15: - מסים על ההכנסה (המשך)

ט. מס תיאורטי (באלפי שקלים) - המשך

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
246,931	284,194	454,766	רווח לפני מסים על ההכנסה
23	23	23	שיעור המס הסטטוטורי באחוזים
56,794	65,365	104,596	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
-	(382)	(181)	הפרשים זמניים בגינם לא נזקפו מסים נדחים
			הוצאות (הכנסות) לא מוכרות, נטו והפחתות המוכרות לצרכי מס בלבד
408	3,263	4,365	יצירת מסים נדחים לראשונה
(3,699)	(4,617)	(8,299)	מיסים בחו"ל בשיעורי מס שונים
1,494	1,575	1,320	מסים בגין שנים קודמות
1,084	242	(1,516)	
56,081	65,446	100,285	

באור 16: - שעבדים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. שעבדים

נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 אין לחברה שעבדים.

ב. התחייבויות תלויות

תביעות משפטיות

למועד הדוח עומדות כנגד החברה וחברות מאוחדות מספר תביעות משפטיות הנובעות ממהלך העסקים הרגיל, בסכום כולל של כ- 12.7 מיליוני שקלים. לדעת הנהלת החברה, המתבססת, בין היתר, על חוות דעת יועציה המשפטיים, באשר לסיכויי התביעות ובהתחשב בכיסוי ביטוחי שיש בגין חלק מהתביעות, נכללו בדוחות הכספיים הפרשות נאותות לכיסוי החשיפה המוערכת כתוצאה מהתביעות כאמור.

באור 16: - שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ג. התקשרויות

(1) בחודש אוקטובר 2018 חידשה החברה את ההתקשרות עם חברת עופר השקעות בע"מ ואחרים על פיו שוכרת החברה שטח משרדי בהרצליה. השכירות עתידה להסתיים בחודש אוקטובר 2023. עלות השכירות הצפויה הינה כ- 10 מיליוני שקלים לשנה.

(2) בחודש ספטמבר 2015, התקשרה חברת הבת ג'ון ברייס עם צד שלישי בלתי קשור בהסכם לשכירות מבנה למשך 8 שנים ועם אופציה לעוד 5 שנים נוספות. עלות השכירות הצפויה הינה כ- 7 מיליוני שקלים לשנה. במסגרת ההסכם ערבה החברה לקיום התחייבויות ג'ון ברייס.

(3) בחודש ינואר 2020 החברה התקשרה החברה בהסכם שכירות בקשר עם בניין משרדים חדש בכפר סבא, לתקופה של 10 שנים, עם שתי אופציות הארכה בנות 5 שנים כל אחת. הבניין כולל 15 קומות משרדים בשטח של כ- 16,000 מ"ר ו-3 קומות חניון תת קרקעי בשטח של כ- 14,000 מ"ר והוא מתוכנן לשמש את מטה החברה וזרועות נוספות שלה שיאוחדו תחת מתחם אחד. המעבר צפוי להתבצע ברבעון האחרון של שנת 2023. עלות השכירות הצפויה הינה כ- 20 מיליון שקלים לשנה.

(4) החברה והחברות הבנות שלה מבטחות את עצמן במסגרת פוליסות ביטוח כנגד נזקי רכוש וגוף, לרבות צד ג', ביטוח אחריות מקצועית וביטוח חבות מעבידים וכן ביטוח מעילות וביטוח ייעודי לסיכוני סייבר.

אחריותם של הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ובחברות המוחזקות שלה מבטוחות במסגרת פוליסת D&O לרבות פוליסת Side A DIC D&O (שכבת הגנה נוספת לנושאי משרה), לתקופה של 12 חודשים החל מ- 17 ביוני, 2022 (ב- 16 ביוני, 2022 אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה, חידוש ההתקשרות לביטוח אחריות נושאי משרה).

ד. התקשרות עם מנכ"ל החברה

במהלך שנת 2022 סיפק מר גוטמן לחברה שירותי ניהול בהתאם להסכם שירותי ניהול, עם חברת רבבה ניהול בע"מ, באמצעותה מספק מר מוטי גוטמן שירותי מנכ"ל לחברה, אשר היה בתוקף מיום 1 בינואר, 2018 עד ל- 31 בדצמבר 2022.

ביום 28 בדצמבר, 2022 אושרה התקשרות החברה בהסכם העסקה חדש עם מר גוטמן, לתקופה של 5 שנים, מיום ה- 1 בינואר, 2023 ועד ליום 31 בדצמבר, 2027. ע"פ ההסכם החדש הקצתה החברה ביום 1 בפברואר, 2023 למר גוטמן ללא תמורה 375,000 מניות חסומות (RS). ה- RS יבשילו למניות בארבע מנות שנתיות החל מיום 31 בדצמבר, 2024, באופן ש-40% יבשילו ביום 31 בדצמבר 2024, והשאר בחלקים שווים כל שנה שלאחר מכן עד ה- 31 בדצמבר, 2027, אך בכל מקרה לא לפני מועד פרסום הדוחות הכספיים התקופתיים של החברה לשנה החולפת.

באור 16: - שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ה. ערבויות

1. החברה והחברות הבנות ערבות אחת לשנייה בערבויות צולבות ללא הגבלה בזמן או בסכום.
2. למועד הדוח החברה וחברות מאוחדות העמידו ערבויות ביצוע לטובת לקוחות בהיקף של כ- 133.2 מיליוני שקלים.
3. למועד הדוח החברה וחברות מאוחדות העמידו ערבויות לתשלום שכ"ד בהיקף של כ- 21.3 מיליוני שקלים.

באור 17: - הון

א. הרכב הון המניות (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2022
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום
63,248	100,000	63,548	100,000

מניות רגילות בנות 1 שקלים ע.ג. כ"א

ב. התנועה בהון המניות (מניות רגילות בנות 1 ש.ע.ג.)

2020	2021	2022
מספר המניות	מספר המניות	מספר המניות
62,739,389	62,790,767	63,248,369
51,378	457,602	299,772
62,790,767	63,248,369	63,548,141

יתרה ליום 1 בינואר

מניות הנובעות ממימוש כתבי אופציה ויחידות RSU

יתרה ליום 31 בדצמבר

ג. זכויות הנלוות למניות

מניות רגילות בנות 1 שקלים ע.ג. כ"א מקנות למחזיק בהן זכויות הצבעה באסיפה הכללית, זכויות לקבלת דיבידנדים וזכויות להשתתף בחלוקת נכסי החברה במקרה של פירוק. כמו כן, מניות אלו סחירות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

ד. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה וחברות מאוחדות (באחוזים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022
653,860	653,860
1.041	1.028

החזקות החברה וחברות מאוחדות במניות החברה הינן כדלקמן

כמות המניות המוחזקות

שיעור המניות המוחזקות מהון המניות המונפק

באור 17: - הון (המשך)

ה. דיבידנדים לבעלי המניות

להלן חלוקות הדיבידנד בתקופת הדיווח

מועד קבלת החלטת החלוקה על-ידי דירקטוריון החברה	מועד החלוקה בפועל	סכום החלוקה למניה (באגורות)	סכום החלוקה הכולל (באלפי שקלים)
11 במרץ, 2021	30 במרץ, 2021	64	40,060
12 במאי, 2021	30 ביוני, 2021	58	36,304
11 באוגוסט, 2021	5 בספטמבר, 2021	60	37,557
11 בנובמבר, 2021	28 בנובמבר, 2021	52	32,550
22 במרץ, 2022	12 באפריל, 2022	65	40,874
1 ביוני, 2022	23 ביוני, 2022	71	44,655
17 באוגוסט, 2022	28 באוגוסט, 2022	261	164,154
17 בנובמבר, 2022	4 בדצמבר, 2022	55	34,592

מדיניות חלוקת הדיבידנד של החברה הינה חלוקת דיבידנד מדי שנה של עד 75 אחוזים מהרווח הנקי השנתי המיוחס לבעלי המניות. הדיבידנד יחולק אחת לרבעון, בכפוף לבחינת העמידה במבחני החלוקה בהתאם לדין בכל מועד הרלוונטי.

ו. ניהול הון הקבוצה

1. מטרתה העיקרית של החברה בניהול ההון היא להבטיח את יכולתה לספק, באופן קבוע, תשואה לבעלי המניות בדרך של גידול בהון ו/או תשלום דיבידנד. על מנת לעמוד במטרה זו שואפת הקבוצה, בין היתר, לשמור על יחס מינוף שמאזן בין הסיכונים והתשואות ברמה סבירה, ובין שמירה על בסיס מימון שיאפשר לקבוצה לענות על צרכי ההשקעה וההון החוזר שלה. בקבלת ההחלטות על שינויים במבנה ההון של הקבוצה על מנת להשיג המטרות לעיל, בין אם על ידי שינוי מדיניות חלוקת הדיבידנד, הנפקות הון חדשות, או הפחתת חוב הקבוצה, הקבוצה אינה שוקלת רק את מצבה לזמן הקצר אלא גם את יעדיה לזמן הארוך.

2. בניהול מבנה ההון/חוב, החברה בוחנת באופן שוטף את יחסי המינוף שלה (כדוגמת חוב פיננסי נטו לסך המאזן) כמו כן, החברה פועלת לשמירה על שיעור מינוף יעיל ונאות המשלב בין האינטרסים של בעלי המניות ושל בעלי החוב הפיננסי. בנוסף, פועלת החברה ליצירת איזון נאות בין חוב פיננסי לזמן ארוך/קצר ובשיעור ריבית קבוע/משתנה, תוך שמירת יתרות כספיות ומסגרות אשראי בנקאיות הניתנות לניצול.

באור 17: - הון (המשך)

3. החברה מחוייבת לשמור על אמות המידה הפיננסיות כפי שהיא התחייבה מול מוסדות פיננסיים ומחזיקי האג"ח. לימים 31 בדצמבר, 2022 ו- 2021 עמדה הקבוצה באמות המידה הפיננסיות.

להלן תמצית נתונים כמותיים לגבי יחסים שמנוהלים על ידי החברה (באלפי שקלים) בגין:

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
534,132	839,313	מזומנים ושווי מזומנים
(908,756)	(1,221,160)	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(374,624)	(381,847)	חוב, נטו
908,756	1,221,160	סה"כ התחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
26.4	30.5	חוב ביחס לסך המאזן באחוזים
10.9	9.5	חוב נטו ביחס למאזן
878,054	964,875	סה"כ הון
25.5	24.1	הון ביחס לסך המאזן באחוזים

באור 18: - תשלום מבוסס מניות

א. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים בעבור שירותים שהתקבלו מעובדים מוצגת בטבלה שלהלן (באלפי שקלים):

2020	2021	2022	
7,364	3,069	1,330	תכנית תשלום מבוסס מניות המסולקת במכשירים הוניים

עסקאות תשלום מבוסס מניות שהוענקו על ידי החברה לעובדיה מתוארות להלן.

ב. תכניות תשלום מבוסס מניות הקיימות בחברה

(1) הקצאת יחידות מניה חסומות (RSU) ומניות חסומות (RS) למנכ"ל החברה

ביום 16 בינואר, 2018, אושרה התקשרות החברה בהסכם למתן שירותי ניהול עם חברת רבבה ניהול בע"מ באמצעותה סיפק מר מוטי גוטמן שירותי מנכ"ל לחברה עד ליום 31 בדצמבר 2022, ואשר במסגרתו, בין היתר, הוענקו למר גוטמן 256,890 יחידות מניה חסומות (RSU) הניתנות למימוש ל-256,890 מניות רגילות של החברה ללא תוספת מימוש. ה-RSU הבשילו למניות בחמש מנות שוות של 51,378 יחידות RSU כל אחת ב-31 לדצמבר של כל שנת הסכם, אך לא לפני מועד פרסום הדו"חות הכספיים של החברה לשנת החולפת, ובכפוף לתנאים מסוימים. בשנת 2022 הבשילו ונמכרו 51,378 יחידות RSU. נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר גוטמן ב-51,378 יחידות מניה חסומות. לפרטים נוספים ראה באור 18ד' לעיל.

ביום 28 בדצמבר, 2023 אושרה התקשרות החברה בהסכם העסקה חדש עם מר גוטמן, לתקופה של 5 שנים, מיום ה-1 בינואר, 2023 ועד ליום 31 בדצמבר, 2027. ע"פ ההסכם החדש הקצתה החברה ביום 1 בפברואר, 2023 למר גוטמן ללא תמורה 375,000 מניות חסומות (RS). ה-RS יבשילו למניות בארבע מנות שנתיים החל מיום 31 בדצמבר, 2024, באופן ש-40% יבשילו ביום 31 בדצמבר 2024, והשאר בחלקים שווים כל שנה שלאחר מכן עד ה-31 בדצמבר, 2027, אך בכל מקרה לא לפני מועד פרסום הדוחות הכספיים התקופתיים של החברה לשנה החולפת.

(2) הקצאת אופציות למנהלים

ביום 1 בינואר, 2019, אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול להקצות 1,440,000 אופציות הניתנות למימוש לעד 1,440,000 מניות רגילות בנות 1 שקלים ע.נ. ללא תמורה, ל-20 נושאי משרה ועובדים בכירים של החברה או של תאגידים בשליטתה. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן הינו 41.7 שקלים. המחיר כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד.

בעת המימוש בפועל תוקצינה מניות בשווי ההטבה הגלום באופציות בלבד ("מנגנון מימוש נטו"). החברה לא תקבל תמורה במזומנים.

ביום 12 בפברואר, 2019, אישרה האסיפה הכללית, לאחר קבלת אישורם של ועדת התגמול ודירקטוריון החברה להקצות 80,000 אופציות הניתנות למימוש עד 80,000 מניות רגילות 1 ע.נ. ללא תמורה לנשיא וסגן יו"ר דירקטוריון החברה. מחיר המימוש של האופציה היה 43.16 שקלים במועד הענקתן, כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד.

השווי ההוגן של האופציות מוערך ביום ההענקה בהתאם למודל הבינומי, בהתאם לתנאים על פי הם שיעור ריבית חסרת סיכון הינו 1.6-0.5 אחוזים, פקטור מימוש המוקדם הינו 70 אחוזים וכן התנודתיות הצפויה הינה 24 אחוזים. משך החיים החוזי של האופציות למניות הינו 5 שנים מיום ההענקה.

באור 18: - תשלום מבוסס מניות

ג. תנועה במהלך השנה (באלפי שקלים)

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

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2020	מספר האופציות 2020	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2021	מספר האופציות 2021	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2022	מספר האופציות 2022
יתרת אופציות ו-RSU לתחילת השנה					
35.15	1,725,512	34.41	1,674,134	35.5	862,756
אופציות שבוטלו במהלך השנה					
-	-	-	-	35.48	(12,500)
אופציות ו-RSU שמומשו במהלך השנה					
-	(51,378)	35.49	(811,378)	31.54	(451,378)
יתרת אופציות ו-RSU לסוף השנה					
34.41	1,674,134	35.5	862,756	36.49	398,878
RSU שניתנות למימוש בתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח					
35.15	51,378	-	51,378	-	51,378

לאחר מועד הדו"ח, ביום 1 בינואר, 2023, מומשו כלל האופציות של המנהלים שהיו קיימות ליום 31.12.2022.

ד. מדידת השווי ההוגן של האופציות למניות המסולקות במכשירים הוניים

החברה משתמשת במודל הבינומי למדידת השווי ההוגן של האופציות למניות המסולקות במכשיריה הוניים. המדידה מתבצעת ביום הענקת האופציות למניות אשר מסולקות במכשירים הוניים.

א. הנפקת אג"ח (סדרה ב')

ביום 18 בספטמבר הנפיקה החברה אגרות חוב (סדרה ב') בסך כולל של 295,249 אלפי ש"ח ע.נ. בתמורה נטו (בניכוי עמלות ועלויות ישירות בגין הנפקת אגרות החוב) בסך של כ- 293 מיליוני ש"ח. קרן אגרות חוב (סדרה ב') תיפרע ב-14 (ארבעה עשר) תשלומים חצי שנתיים שווים, שישולמו בימים 1 בפברואר ו-1 באוגוסט החל מיום 1.8.2023 ועד ליום 1.2.2030. אגרות החוב נושאות ריבית בשיעור שנתי של 4.1% אשר תשולם פעמיים בשנה, בימים 1 בפברואר ו-1 באוגוסט החל מיום 1.2.2023 ועד ליום 1.2.2030. אגרות החוב אינן מובטחות בשעבוד והקרן והריבית של אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו. ביום 4 בדצמבר 2022 ביצעה החברה הנפקת אג"ח (סדרה ב') בדרך של הרחבת סדרה, בסך כולל של 180,366 אלפי ש"ח ע.נ. בתמורה נטו בסך של כ-178.4 מיליון ש"ח. למועד הדוח, יתרת הריבית לשלם בגין אגרות החוב עומדת על כ-4,291 אלפי ש"ח.

(1) אמות מידה שאי עמידה בהן תקנה למחזיקים זכות להעמדת האג"ח לפירעון מיידי:

במסגרת הנפקת האג"ח (סדרה ב') התחייבה החברה כי כל זמן שאגרות החוב טרם נפרעו במלואן היא תעמוד באמות המידה הפיננסיות המפורטות להלן:

- יחס חוב הפיננסי נטו מאוחד לסך מאזן על-פי דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לא יעלה על 45% במשך תקופה של שני רבעונים רצופים.
- יחס חוב פיננסי נטו מאוחד ל-EBITDA מתואם על-פי דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לא יעלה על 5 במשך תקופה של שני רבעונים רצופים.
- ההון העצמי של החברה על-פי דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לא יפחת מ-275 מיליון ש"ח במשך תקופה של שני רבעונים רצופים.

לעניין זה, יובהר כי המונחים המודגשים המצוינים לעיל הוגדרו בשטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה ב') בהתאם למאפייני החברה. למועד הדוח עומדת החברה באמות המידה הפיננסיות. יצוין כי בשטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה ב') נקבעו אמות מידה שאי עמידה בהן תביא לפיצוי בשיעור הריבית, אמות מידה לעניין אי חלוקת דיבידנד, ומנגנון של התאמת ריבית בגין ירידת דירוג.

(2) עילות עיקריות להעמדת האג"ח לפירעון מיידי:

- האג"ח (סדרה ב') כוללות עילות להעמדת האג"ח לפירעון מיידי, ובתנאי שחלפה התקופה שנקבעה לתיקון האירועים האמורים (כפי שנקבעה בתנאי האג"ח). להלן עיקרי האירועים כאמור:
- העדר עמידה באמות המידה הפיננסיות לפירעון מיידי, כמפורט לעיל.
 - אם תועבר השליטה (כהגדרתה בסעיף 268 לחוק החברות) בחברה, למעט אם לא תחול ירידה בדירוג האג"ח (סדרה ב') ביחס לנמוך מביין: הדירוג במועד ההנפקה או הדירוג בטרם העברת השליטה.
 - אם דירוג אגרות החוב הינו נמוך מדירוג BBB מינוס.

א. הנפקת אג"ח (סדרה ב') - המשך

- שינוי עיקר פעילותה של החברה באופן שעיקר פעילות החברה (לפי מבחן הנכסים) לא תהיה בתחומי
- הפעילות בהן עוסקת החברה במועד ההנפקה.
- סדרת אג"ח נסחרת אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי שלא ביוזמת החברה או סדרת אג"ח שאינה נסחרת (אחת או יותר) או הלוואה (אחת או יותר) שיתרתה במועד העמדתה לפירעון מיידי, הינה מעל 275 מיליון ש"ח, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה/נפרעה, תוך 30 יום.
- עילות מקובלות נוספות להעמדה לפירעון מיידי של אג"ח, כגון פירוק, כינוס, הפסקת דירוג, הפסקת סחירות וכו'.

ב. ערך ספרים מול שווי הוגן (באלפי ש"ח)

שווי הוגן ליום 31 בדצמבר, 2022	יתרה בספרים ליום 31 בדצמבר 2022
475,615	475,181

ג. להלן מועדי הפרעון של אגרות החוב ליום 31 בדצמבר 2022:

31 בדצמבר 2022	
49,833	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
80,442	שנה שניה
74,447	שנה שלישית
68,823	שנה רביעית
201,636	שנה חמישית ואילך
475,181	

באור 20: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות (באלפי שקלים)

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות במאזן לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל- IFRS 9:

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
נכסים פיננסיים		
		נכסים פיננסיים בשווי הון דרך רווח או הפסד :
-	16,758	נכסים פיננסיים שיעודו בעת ההכרה הראשונית
1,433,800	1,510,687	לקוחות וחייבים*
התחייבויות פיננסיות		
2,023,558	2,493,095	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
122,962	124,697	התחייבויות פיננסיות בשווי הון דרך רווח או הפסד

(*) עלותם המופחתת של מכשיריה הפיננסיים של החברה מהווה קירוב סביר לשווים ההוגן.

ב. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון: סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע, סיכון שווי הון בגין שיעור ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי, סיכון נזילות וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית. תכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

הדירקטוריון לא קבע מדיניות ספציפית לחשיפות מסוימות לסיכונים פיננסיים, אך יחד עם זאת, מחלקת הכספים, בראשות סמנכ"ל הכספים, של הקבוצה מזהה, מעריכה ומנהלת את הסיכונים הכספיים בדוגמת סיכון אשראי, סיכון שער חליפין, סיכון שיעור ריבית (לרבות שימוש במכשירים פיננסיים נגזרים ומכשירים פיננסיים לא נגזרים והשקעות עודפי נזילות).

ב. גורמי סיכון פיננסיים - המשך

(1) סיכוני שוק

(א) סיכון מטבע חוץ

סיכון שער חליפין נובע מעסקאות, מנכסים שהוכרו והתחייבויות שהוכרו הנקובים במטבע חוץ שאינו מטבע הפעילות וכן מהשקעות נטו בפעילות חוץ.

מדיניות הקבוצה הינה לאפשר לישויות הקבוצה לשלם התחייבויות הנקובות במטבע הפעילות שלהן (בעיקר שקלים) בעזרת תזרימי המזומנים המופקים מהפעילות של כל ישות. כאשר לישויות הקבוצה יש התחייבויות הנקובות במטבע שאינו מטבע הפעילות שלהן (ואין לישות יתרות מזומן מספיקות במטבע זה לסילוק ההתחייבות), הקבוצה, במידה ואפשרי, מעבירה יתרות מזומן במטבע מישות אחת לישות אחרת בקבוצה.

מגזר שיווק והטמעת מוצרי התוכנה ומגזר תשתיות ענן ומחשוב חשופים לסיכוני מטבע בגין רכישות מספקים הנמצאים בארה"ב, וזאת באופן שוטף ובמהלך העסקים הרגיל של החברה. כמו כן, לחברה התקשרויות בפרויקטים לאספקת שירותים ופעילות פיתוח עם לקוחות זרים, אשר נקובים במטבע הדולר. ההשפעה של התנודתיות בשערי החליפין על יתרת ההתחייבות הנקובה בדולר מקוזזת על ידי יתרת הנכסים הנקובה בדולר. בנוסף בוחנת הקבוצה, ומבצעת עסקאות גידור, להגנה על החשיפה המטבעית (למועד הדוח ביקפים שאינם מהותיים ביחס לכלל היקף פעילות החברה).

בתאריך הדיווח לקבוצה יתרת נכסים נטו הנקובה בדולר בסך של 234,620 אלפי שקלים (128,437 אלפי שקלים בשנת 2021). בכלל זה, לקבוצה השקעה בפעילות חוץ, אשר נכסיה הפיננסיים נטו, חשופים לשינוי אפשרי בשער החליפין של הדולר. החשיפה המטבעית הנובעת מהנכסים הפיננסיים נטו של פעילות החוץ בארה"ב מנוהלת גם היא בעיקר על ידי סמנכ"ל הכספים.

(ב) סיכון ריבית

סיכון שיעור הריבית של הקבוצה, נובע בעיקר מהלוואות לזמן ארוך שהתקבלו. הלוואות הנושאות שיעורי ריבית משתנים (לרבות הלוואות on-call וניירות ערך מסחריים) חושפות את הקבוצה לסיכון שיעור ריבית בגין תזרים מזומנים. מרבית הלוואות לזמן ארוך שנטלה החברה בשנים האחרונות, לרבות אגרות החוב (סדרה ב') שהנפיקה החברה במהלך שנת 2022, הינן בריבית קבועה דבר המצמצם את חשיפת הקבוצה לשינויים בשיעור הריבית.

להלן פירוט בדבר סוג הריבית של המכשירים הפיננסיים נושאי הריבית של הקבוצה, לרבות התחייבויות פיננסיות בגין חכירות (באלפי שקלים):

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
		מכשירים בריבית קבועה
(798,726)	(1,168,205)	התחייבויות פיננסיות
		מכשירים בריבית משתנה
(254,825)	(234,563)	התחייבויות פיננסיות

באור 20: - מכשירים פיננסיים (המשך)

(2) סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שצד אחד למכשיר פיננסי יגרום להפסד פיננסי אצל הצד האחר על ידי אי עמידה במחויבות. סיכון אשראי נובע בעיקרו מלקוחות הקבוצה וכן מהשקעות באגרות חוב קונצרניות.

(א) לקוחות

לפני קבלת לקוחות חדשים, מבצעת הקבוצה בדיקת אשראי על ידי מקור חיצוני מהימן. בהתבסס על מידע זה נקבעים תנאי התשלום והגבלת האשראי ומאושרים בהתאם לגודל הלקוח. חריגות מהגבלת האשראי מאושרות (בהתאם לנהלים) כתלות בחריגה המתבקשת וכן בניסיון העבר עם אותו לקוח. לקוחות אשר באופן עקבי אינם עומדים בתנאי התשלום נדרשים לתשלום מראש עבור רכישות נוספות עד אשר ניתן לקבוע מחדש את דירוג האשראי שלהם.

בחינת ירידת ערך מבוצעת בכל תאריך דיווח על בסיס ספציפי.

(ב) השקעה במזומנים ושווי מזומנים

החברה מחזיקה מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר ולזמן ארוך ומכשירים פיננסיים אחרים במוסדות פיננסיים שונים. בהתאם למדיניות החברה, מבוצעות באופן שוטף הערכות על איתנות האשראי היחסית של המוסדות הפיננסיים השונים.

נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 הסתכמו המזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 839,313 אלפי שקלים (534,132 אלפי שקלים בשנת 2021).

(3) סיכון נזילות

סיכוני נזילות נובעים מניהול ההון החוזר של הקבוצה וכן מהוצאות המימון והחזרי הקרן של מכשירי החוב של הקבוצה. סיכון נזילות הינו הסיכון שהקבוצה תתקשה לפרוע את התחייבויותיה הפיננסיות בהגיע מועדן.

מדיניות הקבוצה הינה להבטיח כי המזומן המוחזק יספיק תמיד לכיסוי ההתחייבויות במועד פירעונן. על מנת להשיג מטרה זו הקבוצה שואפת להחזיק יתרות מזומנים (או קווי אשראי הולמים), על מנת לענות על הדרישות החזיות. החברה מממנת את צירופי העסקים באמצעות הלוואות לזמן ארוך בין 3-6 שנים בממוצע ועל ידי כספי הנפקת האג"ח. לחברה דירוג מנפיק Aa3 באופק דירוג יציב. להערכת החברה צפויים לה מקורות נזילים מספיקים לכיסוי כל מחויבויותיה תחת הנחות סבירות.

באור 20: - מכשירים פיננסיים (המשך)

3) סיכון זיליות (המשך)

הטבלה להלן מציגה את ניתוח מועדי הפירעון החזויים של התחייבויות פיננסיות

ליום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

ס"כ	שנה ראשונה	שנה שניה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית	
ספקים	620,609	-	-	-	-	620,609
זכאים	62,409	-	-	-	-	62,409
עובדים ומוסדות בגין שכר	407,309	-	-	-	-	407,309
הלוואות מבנקים ונותני אשראי אחרים(*)	471,454	179,003	78,348	17,174	-	745,979
התחייבות בגין חכירה	105,853	48,626	27,129	-	-	181,608
אג"ח	49,833	80,442	74,447	68,823	201,636	475,181
	1,717,467	308,071	179,924	85,997	201,636	2,493,095

ליום 31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

ס"כ	שנה ראשונה	שנה שניה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית	
משיכת יתר	509	-	-	-	-	509
ספקים	523,139	-	-	-	-	523,139
זכאים	63,619	-	-	-	-	63,619
עובדים ומוסדות בגין שכר	382,740	-	-	-	-	382,740
הלוואות מבנקים אשראי אחרים(*)	484,644	199,505	148,845	58,620	17,142	908,756
התחייבות בגין חכירה	79,137	54,598	11,060	-	-	144,795
	1,533,788	254,103	159,905	58,620	17,142	2,023,558

בטבלה הנ"ל לא נכללו התחייבויות בגין רכישת פעילות.

(*) במסגרת הפרעונות בטווח הקצר (שנה ראשונה) נכללים ניירות ערך מסחריים, אשר ניתנים לפירעון על ידי המחזיקים בכל עת, ואשר יעמדו לפירעון סופי בחודש נובמבר 2024.

באור 20: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, הלוואות שניתנו לזמן קצר, אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

ערכם בספרים משקף את שווים ההוגן לתאריך הדיווח, מאחר ושיעור הריבית הממוצע לגביהם אינו שונה באופן מהותי משיעור הריבית המקובל בשוק לגבי פריטים דומים לתאריך הדיווח.

נכסים והתחייבויות בלתי סחירים לזמן קצר נושאי ריבית בעלי מועד פירעון קבוע

השווי ההוגן נקבע על פי הסכום לתשלום לפי דרישה בתאריך הדיווח.

נכסים והתחייבויות שלא נקבע להם מועד פירעון

השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות בריבית משתנה, אשר אינם כרוכים בסיכון אשראי מהותי, מבוסס על ערכם הפנקסני.

נכסים והתחייבויות בריבית משתנה

השווי ההוגן של הלוואות לזמן ארוך הנושאות ריבית קבועה מבוסס על חישוב הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים לפי שיעור ריבית המקובל להלוואות דומות בעלות מאפיינים דומים.

הלוואות לזמן ארוך בריבית קבועה

השווי ההוגן מתבסס על מחיר השוק. בהעדר מחיר שוק מתבסס השווי ההוגן על מודלים כלכליים.

התחייבות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

השווי ההוגן מתבסס על התשלום הנדרש בתאריך הדיווח להתקשרות בהסכמים דומים תוך התחשבות ביתרת תקופת ההסכם ואיתנות האשראי של הצדדים לחוזה.

ערבויות והתחייבויות למתן הלוואות

ד. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן

המכשירים הפיננסיים המוצגים בדוח על המצב הכספי לפי שווי הוגן מסווגים לפי קבוצות בעלות מאפיינים דומים, למדרג שווי הוגן כדלהלן הנקבע בהתאם למקור הנתונים ששימש לקביעת השווי ההוגן:

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

באור 20: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן (המשך)

נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן (באלפי שקלים)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
16,758		השקעה בחברה מוחזקת
16,758		

31 בדצמבר, 2022

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי שקלים)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
100,545		התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
24,152		התחייבויות בגין רכישת פעילות
124,697		

31 בדצמבר, 2021

רמה 3	רמה 2	רמה 1
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
112,420		התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
10,542		התחייבויות בגין רכישת פעילות
122,962		

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי שקלים)

ה. מבחני רגישות בגין שינוי בגורמי שוק (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
מבחן רגישות לשינויים בשיעורי ריבית		
		רווח (הפסד) מהשינוי:
(2,548)	(2,346)	עליית ריבית של 1 אחוזים
2,548	2,346	ירידת ריבית של 1 אחוזים
מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר		
		רווח (הפסד) מהשינוי:
6,441	11,731	עליית שע"ח של 5 אחוזים
(6,441)	(11,731)	ירידת שע"ח של 5 אחוזים

מבחני רגישות והנחות העבודה העיקריות

השינויים שנבחרו במשתני הסיכון הרלוונטיים נקבעו בהתאם להערכות ההנהלה לגבי שינויים אפשריים סבירים במשתני סיכון אלה.

החברה ביצעה מבחני רגישות לגורמי סיכון שוק עיקריים שיש בהם כדי להשפיע על תוצאות הפעולות או המצב הכספי המדווחים. מבחני הרגישות מציגים את הרווח או ההפסד ו/או השינוי בהון (לפני מס), עבור כל מכשיר פיננסי בגין משתנה הסיכון הרלוונטי שנבחר עבורו נכון לכל מועד דיווח. בחינת גורמי הסיכון נעשתה על בסיס מהותיות החשיפה של תוצאות הפעולות או המצב הכספי בגין כל גורם סיכון בהתייחס למטבע הפעילות ובהנחה שכל שאר המשתנים קבועים.

בהלוואות לזמן ארוך (לרבות אג"ח) בריבית קבועה לא קיימת לקבוצה חשיפה בגין סיכון ריבית.

בהלוואות לזמן ארוך בריבית משתנה, מבחן הרגישות לסיכון ריבית התבצע רק על הרכיב המשתנה בריבית.

ו. שינויים בהתחייבויות הנובעים מפעילות מימון

חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה									
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022	שינויים אחרים	כניסה לאיחוד	השפעת שינויים בשווי ההוגן	השפעת שינויים בשערי חליפין	נטו	פירעון	קבלה	יתרה ליום 1 בינואר, 2022	
234,564	-	4,801	-	-	(24,441)	-	-	254,204	הלוואות לזמן קצר
511,415	22	-	-	-	-	(233,159)	90,000	654,552	הלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות)
475,181	3,705	-	-	-	-	-	471,476	-	אג"ח
100,545	544	-	(24,578)	12,159	-	-	-	112,420	התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
24,151	737	14,751	-	416	837	(3,132)	-	10,542	התחייבות בגין רכישת פעילות
181,610	143,950	-	-	-	-	(107,135)	-	144,795	התחייבות בגין חכירה
1,527,466	148,958	19,552	(24,578)	12,575	837	(24,441)	(343,426)	561,476	סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון

ו. שינויים בהתחייבויות הנובעים מפעילות מימון (המשך)

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	שינויים אחרים	כניסה לאיחוד	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	השפעת שינויים בשווי ההוגן	השפעת שינויים בשערי חליפין	נטו	פירעון	קבלה	יתרה ליום 1 בינואר, 2021	
254,204	-	561	-	-	-	117,131	-	-	136,512	הלוואות לזמן קצר
654,552	(240)	109	-	-	8	-	(215,828)	120,000	750,503	הלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות)
										התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
112,420	-	3,053	(13,424)	14,811		-	(5,376)	-	113,356	
10,542	3,410	3,638		298	(89)	-	(5,937)	-	9,226	התחייבות בגין רכישת פעילות
144,795	108,501	-	-	-	(378)	-	(91,137)	-	127,809	התחייבות בגין חכירה
										סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון
1,176,513	111,671	7,361	(13,424)	15,109	(459)	117,131	(198,278)	-	1,137,406	

א. הכנסות (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
2,308,913	2,361,005	2,435,375	מפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל
358,310	355,923	434,273	מפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
190,577	258,050	249,855	משיווק והטמעת מוצרי תוכנה
854,291	1,210,301	1,345,573	מתשתיות ענן ומחשוב
141,950	174,869	207,613	מהדרכה והטמעה
3,854,041	4,360,148	4,672,689	

ב. עלות המכירות והשירותים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
864,197	1,098,180	1,105,177	קניות
1,916,119	2,021,049	2,263,798	שכר עבודה ונלוות
368,213	395,920	451,850	קבלני משנה
60,251	74,364	102,431	פחת והפחתות
52,088	46,356	49,435	כלי רכב
*67,930	*78,880	75,053	הוצאות אחזקה ואחרות
3,328,798	3,714,749	4,047,744	
(37,748)	14,996	(47,062)	ירידה (עלייה) במלאי
3,291,050	3,729,745	4,000,682	

* סווג מחדש

באור 21: - פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל (המשך)

ג. הוצאות מכירה ושיווק (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
80,554	83,961	101,895	שכר עבודה ונלוות
18,062	21,452	20,617	הפחתות
11,261	24,931	26,875	פרסום ושיווק
*6,639	11,111	7,042	קבלני משנה
5,556	6,100	9,817	הוצאות אחרות
122,072	147,555	166,246	

* סווג מחדש

ד. הוצאות הנהלה וכלליות (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
82,849	84,667	90,545	שכר עבודה ונלוות
46,453	51,921	39,177	פחת והפחתות
3,910	1,376	3,329	חובות מסופקים ואבודים
257	(78)	(197)	הפסד (רווח) הון ממימוש רכוש קבוע
*18,317	15,570	22,419	הוצאות אחרות
151,786	153,456	155,273	

* סווג מחדש

באור 21: - פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל (המשך)

ה. הכנסות והוצאות מימון (באלפי שקלים)

ההרכב

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
הוצאות מימון			
			הוצאות בגין התחייבות בקשר עם רכישת פעילות ושיערוך אופציות PUT
5,204	14,127	12,987	
4,178	5,086	6,566	ריבית בגין חכירה
			הוצאות ריבית בגין הלוואת לזמן ארוך וקצר עמלות,
25,059	23,069	31,248	ריבית
7,761	3,276	-	הפרשי שער נטו
42,202	45,558	50,801	
הכנסות מימון			
-	360	2,272	הכנסות אחרות
		2,748	הפרשי שער נטו
-	360	5,020	

באור 22: - רווח נקי למניה (באלפי שקלים)

להלן נתוני הרווח הנקי והערך נקוב של המניות שהובאו בחשבון לצורך חישוב הרווח הנקי למניה רגילה בת 1 שקלים ע.נ. והתאמות שנערכו לצורך חישוב הרווח למניה בחישוב בסיסי ובדילול מלא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
חישוב רווח נקי בסיסי למניה			
172,596	195,341	334,669	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
62,125,977	62,497,759	62,954,418	כמות מניות משוקללת
2.78	3.13	5.32	רווח נקי בסיסי למניה
חישוב רווח נקי מדולל למניה			
172,596	195,341	334,669	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
62,125,977	62,497,759	62,878,758	כמות מניות משוקללת לצורך חישוב רווח נקי בסיסי למניה
829,899	633,258	282,431	השפעת מניות רגילות פוטנציאליות מדללות
62,955,876	63,131,017	63,131,189	ממוצע משוקלל מותאם של מספר המניות
2.74	3.09	5.30	רווח נקי מדולל למניה

באור 23: - בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות

31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

צדדים קשורים	באור	
6,821	5	לקוחות
5	11,12	ספקים וזכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

צדדים קשורים	באור	
5,474	5	לקוחות
84	11,12	ספקים וזכאים ויתרות זכות

ב. הטבות לאנשי מפתח ניהוליים

1. תגמול אנשי מפתח ניהוליים (באלפי שקלים)

מספר אנשי מפתח	מספר אנשי מפתח	מספר אנשי מפתח	מספר אנשי מפתח	מספר אנשי מפתח	מספר אנשי מפתח
לשנה	לשנה	לשנה	לשנה	לשנה	לשנה
שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום
31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2022
-	1	-	-	-	-
5,330	20	1,964	20	841	20
הטבות לאחר סיום העסקה (1)					
תשלום מבוסס מניות (2)					

(1) ראה גם באור 16ד'.

(2) ראה גם באור 18.

באור 23: - בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ב. הטבות לאנשי מפתח ניהוליים (המשך)

2. שכר והטבות לבעלי עניין (באלפי שקלים)

מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה
שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020
משכורות והוצאות נלוות ששולמו למנהלים	1	17,036	1	10,959	2
משכורות והוצאות נלוות ששולמו לבעלי עניין	1	114	1	119	1
שכר תמורת מילוי משרה של דירקטורים מקרב הציבור	3	520	3	488	3

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

בעלי עניין	צדדים קשורים וחברת האם
שירותי הדרכה	898
שירותי ענן	76
שירותי פיתוח ובדיקות	23,252
מוצרי תוכנה	3,825
תשתיות (חומרה)	-
שכ"ד	-
שירותי call center	-
רכישת שירותי פיתוח	3,511
רכישת תחזוקה	-
רכישת שירותי ייעוץ	-

באור 23: - בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

צדדים קשורים	בעלי עניין	וחברת האם
שירותי הדרכה	342	182
שירותי ענן	-	9,043
שירותי פיתוח ובדיקות	14,205	7,611
מוצרי תוכנה	2,021	1,913
תשתיות (חומרה)	10	2,156
שב"ד	-	-
שירותי call center	-	-
רכישת שירותי פיתוח	-	(2,053)
רכישת תחזוקה	-	-

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020 (באלפי שקלים)

צדדים קשורים	החברה האם	החברה האם
שירותי הדרכה	-	106
שירותי ענן	-	7,944
שירותי פיתוח ובדיקות	-	8,524
מוצרי תוכנה	-	1,175
תשתיות (חומרה)	-	1,873
שב"ד	-	-
שירותי call center	-	252
רכישת שירותי פיתוח	-	(1,785)
רכישת תחזוקה	-	-

א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. בהתאם לזאת, למטרות ניהול, הקבוצה בנויה לפי מגזרי פעילות בהתבסס על המוצרים והשירותים והמיקום הגיאוגרפי של היחידות העסקיות. החברה פועלת במישרין ובאמצעות חברות בנות, ולה מגזרי פעילות כדלקמן:

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל;
פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב;
הדרכה והטמעה;
תשתיות ענן ומחשוב;
מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה.

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל

הפעילות בתחום זה מתמקדת בעיקר בפיתוח מערכות טכנולוגיות רחבות היקף ומתן שירותים נלווים, לרבות ייעוץ וניהול, ביצוע פרויקטי אינטגרציה של מחשוב ותוכנה, מיקור חוץ (Outsourcing), ניהול פרויקטי תוכנה, פיתוח תוכנה, בדיקות תוכנה ו-QA וכן שיפור מערכות טכנולוגיות קיימות ושדרוגן. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה שירותי ייעוץ ניהולי וייעוץ הנדסי ותפעולי רב-תחומי, ובכלל זה פיקוח על פרויקטים הנדסיים מורכבים ובפרט פרויקטי תשתית, הכל בהתאם לצרכיו הספציפיים של הלקוח ובהתאם לנושאי ההתמחות המקצועיים הנדרשים בכל מקרה לגופו.

פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע בארה"ב

הפעילות בתחום זה, המבוצעת באמצעות שתי זרועות – MATRIX US HOLDING ו-XTIVIA, המחזיקות, כל אחת מהן, מספר חברות בנות בארה"ב. הפעילות כוללת אספקת פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה-GRC, ובכלל זה פעילות בנושאים הבאים: ניהול סיכונים פיננסיים (Financial Risk Management), ניהול מניעת הונאות (Fraud Prevention), מניעת הלבנת הון (Anti Money Laundering), בקרת מסחר (Trade Surveillance), שירותי תשלום בנקאיים (Payment Services) ואבטחת ציות לרגולציה (Compliance) בנושאים אלה, כמו גם שירותי Ad visory מתמחים בתחום הציות לרגולציה הפיננסית ושירותי יישום ותפעול רגולציה, וכן שירותי IT Help Desk, בין היתר בתחום ה-Healthcare. כמו כן כולל תחום פעילות זה אספקת פתרונות ושירותים טכנולוגיים מתמחים בתחומים: פורטלים, CRM, BI, DBA ו-EIM, פתרונות ייעודיים לשוק ה-Government Contracting בארה"ב, שירותי הפצת מוצרי תוכנה. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה שירותים מקצועיים ופתרונות Off-Shore לרבות באמצעות עובדים במרכזי הפעילות של החברה בהודו ושירותים מקצועיים ופרויקטים באמצעות כח אדם מרחבי קבוצת מטריקס, כשער למודל עסקי של יצוא שירותי החברה ומוצריה בארה"ב.

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הפעילות בתחום זה מתמקדת בעיקר במכירה והפצת מוצרי תוכנה (בעיקר של יצרני תוכנה מחו"ל) בתחומים שונים ומגוונים ומתן שירותי תמיכה מקצועית במוצרים אלה ללקוחות וכן פרויקטי הטמעה, הדרכה, תמיכה ותחזוקה במוצרים ובמערכות המשולבות.

תשתיות ענן ומחשוב

פעילות החברה בתחום זה מתמקדת בעיקר במתן פתרונות מחשוב לתשתיות מחשבים, מגוון פתרונות ושירותים בתחום מחשוב ענן (באמצעות היחידה העסקית המתמחה בתחום זה של החברה – CloudZone), פתרונות תקשורת, שיווק ומכירה של חומרה, רישיונות תוכנה וציוד היקפי ללקוחות עסקיים ביחד עם אספקת שירותים מקצועיים נלווים, פתרונות מולטימדיה ומוקדי שליטה ובקרה, פתרונות מיכון משרדי והדפסה, מגוון שירותים בתחום ה-Data וה- Big Data, באמצעות היחידה העסקית המתמחה של החברה – DataZone – וכן ייצוג יצרנים מובילים של ציוד בדיקה ומדידה, פתרונות תקשורת וסייבר ו-RF, פרוייקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה, שירותי כיוול בטכנולוגיות מתקדמות ומתן פתרונות וידאו תעשייתי ועיבוד תמונה המותאמות לצרכי הלקוח, באמצעות היחידות העסקיות המתמחות בתחום זה – רדט ציוד ומערכות ואסיו ויז'ן.

הדרכה והטמעה

הפעלת מרכזי הדרכה בהם מועברים קורסים מתקדמים לאנשי ה-IT, קורסי יישומים וקורסי הכשרה מקצועית והסבה מקצועית וכן קורסים בתחום המיומנויות הרכות והכשרת מנהלים, ואספקת שירותי הדרכה והטמעה של מערכות מחשב ישירות לארגונים ומיקור חוץ ו-BPO של ניהול מרכזי הדרכה ללקוחות וכן אספקת מגוון שירותים מקצועיים ע"י הבוגרים המצטיינים של הכשרות החברה, בפורמט מיקור חוץ.

המדיניות החשבונאית של מגזרי הפעילות זהה לזו שהמוצגת בבאור 2.

א. מידע גיאוגרפי (באלפי שקלים)

הכנסות המדווחות בדוחות הכספיים הופקו במדינת המושב של החברה (ישראל) ומחוצה לה, בהתבסס על מיקום הלקוחות, כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
3,447,379	3,954,192	4,171,903	ישראל
406,662	405,956	500,786	חוץ לארץ
3,854,041	4,360,148	4,672,689	

יתרות בדוחות הכספיים של נכסים קבועים (רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש ונכסים בלתי מוחשיים) לפי מדינת המושב (ישראל) ומחוצה לה, בהתבסס על מיקום הנכסים (באלפי שקלים):

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
918,754	990,633	ישראל
269,745	285,648	חוץ לארץ
1,188,499	1,276,281	

באור 24: - מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל	הדרכה והטמעה	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	התאמות	סה"כ
מחזור הפעולות/מכירות לחיצוניים	2,435,375	207,613	249,855	1,345,573	434,273	-	4,672,689
מחזור הפעולות/מכירות בין מגזריות	73,102	4,345	21,174	81,843	628	(181,092)	-
מחזור הפעולות/מכירות פחת והפחתות	121,975	6,489	3,531	25,573	4,657	-	162,225
תוצאות המגזר רווח ממימוש השקעה	180,359	24,883	24,200	76,607	60,228	(15,789)	350,488
הוצאות מימון							150,059
הכנסות מימון							(50,801)
מסים על ההכנסה							5,020
רווח נקי							(100,285)
							354,481

באור 24: - מגדרי פעילות (המשך)

לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל					
		פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	הדרכה והטמעה	טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל	
							מחזור הפעולות/מכירות לחיצוניים
4,360,148	-	355,923	1,210,301	258,050	174,869	2,361,005	
							מחזור הפעולות/מכירות בין מגדריות
-	(130,561)	1,158	27,839	13,237	15,034	73,293	
4,360,148	(130,561)	357,081	1,238,140	271,287	189,903	2,434,298	מחזור הפעולות/מכירות פחת והפחתות
147,737	-	8,063	30,863	2,922	11,631	94,258	
329,392	(3,441)	41,144	61,727	25,316	17,870	186,776	תוצאות המגזר
(45,198)							הוצאות מימון
(65,446)							מסים על ההכנסה
218,748							רווח נקי

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020 (באלפי שקלים)

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל	הדרכה והטמעה	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	תשתיות ענן ומחשוב	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	התאמות	סה"כ
מחזור הפעולות/מכירות לחיצוניים	2,308,913	141,950	190,577	854,291	358,310	-
מחזור הפעולות/מכירות בין מגזריות	76,877	12,706	13,125	37,660	33	(140,401)
מחזור הפעולות/מכירות פחת והפחתות	2,385,790	154,656	203,702	891,951	358,343	(140,401)
תוצאות המגזר	155,150	14,353	26,560	44,054	61,464	(12,448)
הוצאות מימון						(42,202)
מסים על ההכנסה						(56,081)
רווח נקי						190,850

באור 25: - ארועים לאחר תאריך המאזן

ביום 1 בינואר 2023, רכשה החברה 70% מהון המניות של חברת זברה טכנולוגיות בע"מ תמורת 53 מיליון ש"ח (כולל הון עצמי). החברה עוסקת בהפצה ושיווק פתרונות בתחומי תקשורת נתונים, הגנת סייבר, חומרה, תוכנה ושירותים. במסגרת העסקה התקשרה החברה עם המוכרת באופציה הדדית למכירה ורכישה של יתרת המניות.

מידע כספי
נפרד לפי
תקנה 9 ג'

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר, 2022
מבוקר



נתונים כספיים ומידע כספי מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה

להלן נתונים כספיים ומידע כספי נפרד המיוחסים לחברה מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2022 המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים (להלן - דוחות מאוחדים), המוצגים בהתאם לתקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמה לצורך הצגת נתונים כספיים אלה פורטו בבאור 2 לדוחות המאוחדים.

חברות מוחזקות כהגדרתן בבאור 1ב' בדוחות המאוחדים.



דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'

טל. 6232525-3-972
פקס 5622555-3-972
ey.com

קוסט פורר גבאי את קסירר
דרך מנחם בגין 144א'
תל-אביב 6492102

לכבוד

בעלי המניות של חברת מטריקס אי. טי. בע"מ

א.ג.נ.,

הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9 ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 של מטריקס אי. טי. בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר, 2022 ו- 2021 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 ואשר נכלל מעמוד 93 ועד עמוד 104 לדוחות הכספיים של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שיושמו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו בהתבסס על ביקורתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9 ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

תל-אביב,
12 במרץ, 2023

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחדים לחברה (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	מידע נוסף	
נכסים שוטפים			
19,415	141,387	א	מזומנים ושווי מזומנים
41,072	59,713		לקוחות
75,829	50,708	ד	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
-	1,829		מס הכנסה לקבל
4,555	1,151		חייבים ויתרות חובה
140,871	254,788		
נכסים לא שוטפים			
1,694,945	2,061,236		יתרה בגין חברות מוחזקות, נטו
24,659	24,659		שטרי הון לחברות מוחזקות
19,243	14,034		נכס זכות שימוש
7,001	4,636	ג	מסים נדחים
1,745,848	2,104,565		
1,886,719	2,359,353		

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	מידע נוסף	
התחייבויות שוטפות			
206,022	206,014		אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
-	49,833		חלות שוטפת התחייבות בגין אג"ח
11,270	11,449		חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
12,180	13,995		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
5,633	-		מס הכנסה לשלם
24,278	27,708	ב	עובדים ומוסדות בגין שכר
14,225	18,359	ב	זכאים ויתרות זכות
762,252	678,737	ד	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
1,035,860	1,006,095		
התחייבויות לא שוטפות			
12,001	5,999		התחייבויות לתאגידים בנקאיים
-	425,348		התחייבות בגין אג"ח
8,925	1,910		התחייבות בגין חכירה
4,426	3,228	ג	מסים נדחים
495	364		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
25,847	436,849		
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
322,552	354,632		הון מניות נפרע וקרנות הון
502,460	561,777		יתרת רווח
825,012	916,409		
1,886,719	2,359,353		

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

12 במרץ, 2023			
נבו ברנר סמנכ"ל כספים	מוטי גוטמן מנכ"ל	גיא ברנשטיין יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור המידע הכספי הנפרד

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	מידע נוסף
195,285	210,586	232,472	מחזור הפעולות
121,116	116,333	130,941	עלות המכירות והשירותים
74,169	94,253	101,531	רווח גולמי
25,335	22,116	41,241	הוצאות מכירה ושיווק
35,346	25,940	24,164	הוצאות הנהלה וכלליות
13,488	46,197	36,126	רווח תפעולי
9,225	12,218	26,756	הוצאות מימון
-	-	513	הכנסות מימון
170,594	169,708	326,788	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
174,857	203,687	336,671	רווח לפני מסים על ההכנסה
2,261	8,346	2,002	מסים על ההכנסה ג
172,596	195,341	334,669	רווח נקי המיוחס לחברה
1,712	9,017	8,923	רווחים אקטואריים בחברות מוחזקות
(21,180)	(11,816)	35,669	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
153,128	192,542	379,261	סה"כ רווח כולל המיוחס לחברה

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
			תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה
172,596	195,341	334,669	רווח נקי המיוחס לחברה
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:
			התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה
(170,594)	(169,708)	(326,788)	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
2,261	8,346	2,002	מסים על ההכנסה
12,255	11,301	13,344	פחת והפחתות
24	(1,218)	(131)	שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים
3,692	1,135	2,437	הוצאות מימון אחרות, נטו
(29)	(6)	(9)	שערך הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
-	-	3,705	הוצאות מימון בגין האג"ח
7,904	3,069	1,330	תשלום מבוסס מניות
(144,487)	(147,081)	(304,110)	
			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה
(1,099)	(19,545)	(18,641)	(עלייה) בלקוחות
(1,841)	2,418	3,685	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה
2,884	351	1,815	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(7,919)	3,521	6,835	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
198,326	(18,211)	(58,394)	עלייה (ירידה) ביתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
190,351	(31,466)	(64,700)	
			מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה בחברה עבור
(1,804)	(1,476)	(4,644)	ריבית ששולמה
-	-	-	ריבית שהתקבלה
(4,697)	(1,334)	(8,723)	מסים ששולמו
-	-	1,043	מסים שהתקבלו
(6,501)	(2,810)	(12,324)	
			מזומנים נטו שנבעו (ששמשו) לפעילות שוטפת של החברה
211,959	13,984	(46,465)	

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה			
			אשראי מתאגידים בנקאים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
(11,637)	(11,482)	(14,971)	פירעון התחייבות בגין חכירה
-	100,000	-	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי
(13,500)	(6,000)	(6,000)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי
(124,895)	(146,471)	(284,275)	חלוקת דיבידנד
-	-	471,476	תקבול בגין הנפקת אג"ח לציבור
(150,032)	(63,953)	166,230	מזומנים נטו ששימשו שנבעו מפעילות מימון של החברה
(1,888)	340	2,207	הפרשי תרגום בגין מזומנים ושווי מזומנים
60,039	(49,629)	121,972	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
9,005	69,044	19,415	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
69,044	19,415	141,387	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

לעניין מדיניות חשבונאית של החברה ראה ביאור 2 בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

א. יתרת מזומנים ושווי מזומנים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) – באלפי שקלים

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
7,582	112,161	בשקלים
11,833	29,226	במטבע חוץ
19,415	141,387	

ב. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

1. זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
24,278	27,708	עובדים ומוסדות בגין שכר
14,225	18,359	זכאים ויתרות זכות אחרים
38,503	46,067	

2. סיכון נזילות המיוחס לחברה

סיכוני נזילות נובעים מניהול ההון החוזר של החברה וכן מהוצאות המימון והחזרי הקרן של מכשירי החוב של החברה. סיכון נזילות הינו הסיכון שהחברה תתקשה לקיים מחויבויות הקשורות להתחייבויות פיננסיות.

מדיניות החברה הינה להבטיח כי המזומן המוחזק יספיק תמיד לכיסוי ההתחייבויות במועד פרעון. על מנת להשיג מטרה זו החברה שואפת להחזיק יתרות מזומנים (או קווי אשראי מתאימים), על מנת לענות על הדרישות החזיות. בנוסף, החברה שואפת להקטין את סיכון הנזילות על ידי קיבוע שיעור עליית המדד, ועל ידי כך את תזרימי המזומנים בגין אג"ח שהנפיקה.

החברה בוחנת תחזיות תזרימי מזומנים על בסיס חודשי כמו גם מידע בדבר יתרות המזומנים וכן השקעות הקבוצה באגרות חוב קונצרניות. בתאריך המאזן, תחזיות אלו מצביעות כי לחברה צפויים מקורות נזילים מספיקים לכיסוי כל מחויבויותיה תחת הנחות סבירות.

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

ליום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מעל 4 שנים	סה"כ
206,014	5,999	-	-	-	212,013
13,995	-	-	-	-	13,995
18,359	-	-	-	-	18,359
11,449	1,910	-	-	-	13,359
49,833	80,442	74,447	68,823	201,636	475,181
299,650	88,351	74,447	68,823	201,636	732,907

ליום 31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	סה"כ
206,022	6,000	6,001	218,023
12,180	-	-	12,180
14,225	-	-	14,225
11,270	8,925	-	20,195
243,697	14,925	6,001	264,623

ג. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

מסים על ההכנסה המיוחסים לחברה

1. חוקי המס החלים על החברה

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות לשינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצורכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2007. תיאומים המתייחסים לרווחי הון, כגון בגין מימוש נדל"ן (שבח) וניירות ערך, ממשיכים לחול עד למועד המימוש. התיקון לחוק כולל, בין היתר, את ביטול תיאום התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת (לנכסים בני פחת שנרכשו לאחר שנת המס 2007) החל משנת 2008.

2. שיעורי המס החלים על החברה

שיעור מס החברות בישראל בשנים 2021, 2022 ו-2020 הינו 23 אחוזים. חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה

3. שומות מס המיוחסות לחברה

שומות מס סופיות

לחברה שומות סופיות עד וכולל שנת המס 2018.

ג. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

4. מסים נדחים המיוחסים לחברה

ההרכב					
פרשה לחופשה	פרשה לחומס	הטבות לעובדים	אופציות לעובדים	מס"כ	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר,					
1,037	-	388	1,419	2,844	2020
(3)	-	-	-	(3)	ניידות עובדים
-	-	-	260	260	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לקרן הון
9	-	6	(125)	250	140
יתרה ליום 31 בדצמבר,					
1,043	-	394	1,554	250	3,241
-	-	57	-	-	57
-	-	-	236	-	236
110	-	(337)	(709)	(23)	(959)
יתרה ליום 31 בדצמבר,					
1,153	-	114	1,081	227	2,575
(8)	-	(29)	-	-	(37)
-	-	-	(419)	-	(419)
65	81	144	(619)	(382)	(711)
יתרה ליום 31 בדצמבר,					
1,210	81	229	43	(155)	1,408
2022					

לעניין שיעורי המס לפיהם חושבו המסים הנדחים, ראה סעיף 2 לעיל.

ג. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) (המשך)

5. מסים על ההכנסה המיוחסים לחברה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים			
(27,506)	(15,345)	46,323	סכום לפני ניכוי מסים על ההכנסה
6,326	3,529	(10,654)	הטבת מס
(21,180)	(11,816)	35,669	סכום נטו לאחר מס

6. מסים על ההכנסה המיוחסים לחברה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
2,276	7,506	1,404	מסים שוטפים
(140)	959	711	מסים נדחים
125	(119)	(113)	מסים בגין שנים קודמות
2,261	8,346	2,002	

ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות

1. פרטים על שיעורי החזקה בהון המניות ובהצבעה בחברות המוחזקות במישרין על ידי החברה - באחוזים

31 בדצמבר 2021		31 בדצמבר 2022		שם החברה
שיעור ההחזקה		שיעור ההחזקה		
בהון המניות	בהצבעה	בהון המניות	בהצבעה	
100	100	100	100	מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ
100	100	100	100	מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ
100	100	100	100	מערכות תקשוב בחינוך (שחם) בע"מ
100	100	100	100	סיבם בע"מ
100	100	100	100	מטריקס דיפנס בע"מ
100	100	100	100	ג'ון ברייס הדרכה בע"מ
100	100	100	100	טנגרם סופט בע"מ
100	100	100	100	טאקט מחשבים ומערכות בע"מ
100	100	100	100	מטריקס בדיקות ואוטומציה בע"מ

2. ערבויות פיננסיות

החברה ערבה כלפי בנקים בקשר לאשראי המוענק לחברות מוחזקות בערבות בלתי מוגבלת.

3. יתרות שוטפות עם חברות מוחזקות

החברה מנהלת את יתרות המזומנים בתוך הקבוצה ועם החברות המוחזקות כמסלקה ולכן בנוסף להתקשרויות בגין מתן שירותים כאמור, קיימות יתרות חוב (או יתרות זכות) של החברות המוחזקות עם הקבוצה.

4. הסכמים למתן שירותים

מתוקף היות החברה חלק מקבוצה הכוללת את החברות המוחזקות, הן קשורות בהסכמים והסדרים למתן וקבלת שירותים שונים. לחברה האם הסכם דמי ניהול עם מרבית מהחברות המוחזקות בתמורה לניהול שוטף, אדמיניסטרציה, ניהול כספים, הנהלת חשבונות, משאבי אנוש, גיוס וייעוץ משפטי.

ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות (המשך)

5. להלן פירוט בגין היקפי העסקאות והיתרות המאזניות הכלולות בדוחותיה הכספיים של החברה בגין עסקאות אלו (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
			הכנסות
128,640	136,037	137,495	דמי ניהול
6,415	1,476	16,888	ריבית ששולמה
31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022		
			יתרות
(686,423)	(628,029)		צדדים קשורים, נטו

ה. התחייבויות תלויות

במהלך העסקים השוטף עומדים כנגד החברה הליכים משפטיים שונים בסכומים לא מהותיים. למידע נוסף בדבר ערבויות והתחייבויות תלויות, ראה באור 16 בדוחות הכספיים המאוחדים.

פרק ד'

פרטים נוספים על
התאגיד לשנת 2022



תוכן העניינים

4	תקנה 8 ב' (ט) - הערכות שווי שביצעה החברה
5	תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022
5	תקנה 10 ג' - שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שפורטו בתשקיף
6	תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות – הבת ובחברות הכלולות המהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי
6	תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות בתקופת הדוח
7	תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות כלולות המהותיות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי
7	תקנה 20 - מסחר בבורסה – ניירות ערך שנרשמו למסחר
7	תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה:
12	תקנה 21 א' - השליטה בתאגיד
13	תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש בהן עניין אישי
13	תקנה 24 (א') - מניות וניירות ערך אחרים שבעלי עניין ונושאי משרה בכירה מחזיקים בתאגיד, או בחברה מוחזקת שפעילותה מהותית לתאגיד, סמוך ככל האפשר לתאריך הדוח
13	תקנה 24 (ד')
13	תקנה 24 א' - הון רשום הון מונפק וניירות ערך המירים נכון למועד הדו"ח
13	תקנה 24 ב' - מרשם בעלי המניות
14	תקנה 26 - דירקטורים של התאגיד
16	תקנה 26 א' - נושאי משרה בכירה של החברה
19	תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד
19	תקנה 28 - שינויים בתקנון התאגיד
19	תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת
19	תקנה 29 א' - החלטות החברה
20	שאלון ממשל תאגידי

פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2022

שם החברה:	מטריקס אי.טי. בע"מ ("החברה")
מס' חברה:	520039413
כתובת:	שדרות אבא אבן 3, הרצליה (תקנה 25א)
כתובת דוא"ל:	nevobr @matrix.co.il (תקנה 25א)
אתר אינטרנט:	www.matrix.co.il
טלפון:	09-9598819 (תקנה 25א)
פקס:	09-9598748 (תקנה 25א)
תאריך הדו"ח על המצב הכספי :	31.12.2022 (תקנה 9)
תאריך הדו"ח התקופתי:	12.03.2023 (תקנה 7)

תקנה 8 ב' (ט) – הערכת שווי מהותית מאוד שביצעה החברה

להלן פרטים אודות הערכת שווי מהותית מאוד¹ בהתאם לתקנה 8ב לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"):

מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל (יחידה מניבה מזומנים)	זיהוי נושא ההערכה
בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר	מטרת ההערכה
31 בדצמבר, 2022	מועד ביצוע ההערכה
506 אלפי ש"ח (נכסים נטו של היחידה מניבה מזומנים)	הערך בספרים של היחידה מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
2,578 אלפי ש"ח	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
אסיאג יועצים בע"מ. שותפי המשרד הינם מומחים אקדמאים בעלי ניסיון יישומי רב בהערכות שווי, ובכלל זה בהערכות שווי לצרכי דיווח כספי. השותף האחראי על ההערכה הינו רו"ח אביעד כהן.	זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
מעריך השווי הינו בלתי תלוי. אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי
שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו
(1) מחיר הון משוקלל 9.2% (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור צמיחה פרמננטי – 3.00%	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות

¹ מדובר על הערכת שווי לצורך בדיקת ירידת ערך של יחידה מניבת מזומנים ותחת כל שינוי אפשרי באופן סביר בהנחות המפתח ששימשו לקביעת ערך בר השבה של היחידה לא הייתה מוכרת ירידת ערך מהותית מאוד, לפיכך, ניתן גילוי בלבד ולא צורפה הערכת שווי.

תקנה 8 ב' (ט) – הערכת שווי מהותית שביצעה החברה

להלן פרטים אודות הערכת שווי מהותית בהתאם לתקנה 8ב לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"):

מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע בארה"ב (יחידה מניבה מזומנים)	זיהוי נושא ההערכה
בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר	מטרת ההערכה
31 בדצמבר, 2022	מועד ביצוע ההערכה
305 אלפי ש"ח (נכסים נטו של היחידה מניבה מזומנים)	הערך בספרים של היחידה מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
812 אלפי ש"ח	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
אסיאג יועצים בע"מ. שותפי המשרד הינם מומחים אקדמאים בעלי ניסיון יישומי רב בהערכות שווי, ובכלל זה בהערכות שווי לצרכי דיווח כספי. השותף האחראי על ההערכה הינו רו"ח אביעד כהן.	זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
מעריך השווי הינו בלתי תלוי. אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי
שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו
(1) מחיר ההון המשוקלל 10.1% - (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3.00%.	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות

תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022
ראה סעיף 1.2.2 לדו"ח הדירקטוריון.

תקנה 10 ג' - שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שפורטו בתשקיף

התמורה שקיבלה החברה בגין הנפקת אגרות חוב (סדרה ב') עפ"י דו"ח הצעת מדף מיום 14 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-117502), משמשת את החברה למטרות שונות במסגרת פעילותה העסקית של החברה, בהתאם להחלטות הדירקטוריון, כפי שיהיו מעת לעת, ובכלל זה לצורך מימון פעילותה השוטפת של החברה, לרבות מיחזור חוב קיים.

תקנה 11 – רשימת השקעות בחברות – הבת ובחברות הכלולות המהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי

שם החברה ²	סוג מניה	מספר מניות	עלות ההשקעות	שעור מההון, מההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך בדו"ח הכספי הנפרד של החברה (באלפי ₪)
מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ	מניות רגילות 0.15 ₪ ע.נ.	16,000,000	35,810	100%	1,549,225
ג'ון ברייס הדרכה בע"מ	מניות רגילות 1 ₪ ע.נ. מניות נדחות 1 ₪ ע.נ.	112,700 300	8,971	100%	144,358
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	מניות רגילות 1 ₪ ע.נ. מניות הנהלה 1 ₪ ע.נ.	1,500 1,500	57,851	100%	223,743
מטריקס דיפנס בע"מ	מניות רגילות 1 ₪ ע.נ.	39,100	-	100%	38,800

תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות בתקופת הדוח

ראה ביאור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 המובאים בחלק ג' לדו"ח ("הדוחות הכספיים").

2 החברות אינן רשומות בבורסה ומניותיהן אינן נסחרות בבורסה.

תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות כלולות המהותיות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ₪)

שם החברה	רווח (הפסד) לפני מס	רווח (הפסד) אחרי מס	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ	369,604	273,210	-	18,700	(23,631)
ג'ון ברייס הדרכה בע"מ	16,764	13,064	-	-	(626)
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	45,885	33,688	-	14,935	6,691
מטריקס דיפנס בע"מ	11,482	9,216	-	14,019	(806)

* הרווח (הפסד) הכולל האחר לתקופה הינו בסכום לא מהותי.

** הרווח שאינו מיוחס לבעלים של החברה הינו בסכום לא מהותי.

תקנה 20 - מסחר בבורסה – ניירות ערך שנרשמו למסחר

במהלך שנת 2022 נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ניירות ערך של החברה המפורטים להלן:
 295,249,000 ₪ ע.נ. של אגרות חוב (סדרה ב') שהונפקו במסגרת הנפקה לציבור ביום 14 בספטמבר 2022.
 180,366,000 ₪ ע.נ. של אגרות חוב (סדרה ב') שהונפקו בדרך של הרחבת סדרה נסחרת, במסגרת הנפקה (פרטית) מיום 4 בדצמבר 2022.
 לפרטים בדבר הקצאות מניות בהמשך למימושי אופציות ויחידות מניה חסומות ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים.
 בשנת 2022 לא חלו הפסקות מסחר קצובות במסחר במניות רגילות של החברה בבורסה (שאינן בעקבות פרסום דוח מהותי של החברה).

תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה:

1. להלן פרוט התגמולים כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2022 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, ואשר ניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגיד שבשליטתה (הנתונים להלן במונחי עלות מעביד ועל בסיס שנתי):

שם	תפקיד (*)	שעור החזקה בהון החברה בדילול מלא (ב-%)	שכר (בש"ח)	מענק (בש"ח) **	תשלום מבוסס מניות (בש"ח)	דמי ניהול (בש"ח)	סה"כ (בש"ח)
מר מוטי גוטמן ⁽¹⁾	מנכ"ל	0.67		12,960,000	844,858 ⁽²⁾	3,232,000	17,036,858
מר משה אטיאס ⁽³⁾	סמנכ"ל כספים לשעבר		1,684,153	3,287,326 ⁽⁴⁾	131,360 ⁽⁵⁾		5,102,839
מר זיו מנדל ⁽⁶⁾	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול (ראה תקנה 26א')		1,423,911	2,004,860 ⁽⁷⁾	46,748 ⁽⁸⁾		3,475,519
מר אבי גולדשטיין ⁽⁹⁾	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב		1,076,978	1,931,605 ⁽¹⁰⁾	21,932 ⁽¹¹⁾		3,030,515
מר ירון רז ⁽¹²⁾	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול (ראה תקנה 26א')		1,178,918	1,249,470 ⁽¹³⁾	46,748 ⁽¹⁴⁾		2,475,136

(*) כולם בהיקף משרה מלאה, לרבות מר גוטמן אשר מעניק לחברה שירותי ניהול.

(**) בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה, הזכאות למענק הכספי של כלל נושאי המשרה מותנית ביעד השגת רווח תפעולי בשיעור מינימלי של 75% מ-105% מהרווח התפעולי בחברה בשנה הקודמת לשנת המענק הרלוונטית ("רווח נורמטיבי"). בשנת 2022 עמדה החברה ביעד הרווח הנורמטיבי כאמור. בנוסף, הזכאות למענקים תבחן על בסיס תלת שנתי באופן ש-20% מותנה בעמידה בממוצע תקרת המענק הרווח התפעולי השנתי בתקופה של שלוש שנים ברווח הנורמטיבי. תקרת המענק השנתי עומדת על סכום השווה ל-250% מהרכיב הקבוע של נושא המשרה, וביחס למנכ"ל על סכום השווה לשיעור של 400% מהרכיב הקבוע.

(1) מנכ"ל החברה מיום 1 בפברואר 2001. במהלך 2022 סיפק מר גוטמן לחברה שירותי ניהול בהתאם להסכם שירותי ניהול אשר אושר ביום 31 בדצמבר 2017, בין החברה לחברה בשליטתו של מר גוטמן ("הסכם הניהול"), בתוקף מיום 1 בינואר 2018 ועד 31 בדצמבר 2022. לפירוט בדבר מכלול תנאי ההתקשרות בהתאם להסכם הניהול ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 6 בנובמבר 2017 (אסמכתא: 2017-01-097009), מיום 14 בדצמבר 2017 (אסמכתא: 2017-01-112249) ומיום 1 בינואר 2018 (אסמכתא: 2018-01-000058). ביום 28 בדצמבר 2022, אישרה החברה התקשרות עם מר גוטמן בהסכם העסקה, בתוקף מיום 1 בינואר 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2027. לפירוט בדבר מכלול תנאי ההתקשרות בהתאם להסכם הניהול ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-135274) ומיום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-157564).

(2) סכום ההוצאה כפי שנרשם בדוחות הכספיים ל- 2022 (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 2,200,000 ₪). ביום 16 בינואר 2018 הקצתה החברה למר גוטמן ללא תמורה 256,890 יחידות מניה חסומות (RSU) הניתנות למימוש ל-256,890 מניות רגילות של החברה, ללא תוספת מימוש (ראה גם דיווחים מיידיים כמפורט בס"ק 1 בנוגע להסכם המנכ"ל). לפרטים נוספים אודות יחידות המניה החסומות ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 בינואר 2018 (אסמכתא: 2018-01-006094). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר גוטמן ב-51,378 יחידות מניה חסומות. לפרטים בדבר מכירת מניות, ראו דיווחים מיידיים מיום 13 במרץ 2022 (אסמכתא 2022-01-029092) (אסמכתא 2022-01-029212). ביום 1 בפברואר 2023 הקצתה החברה למר גוטמן ללא תמורה, 375,000 מניות חסומות של החברה. המניות החסומות הוקצו במסגרת הצעה פרטית מהותית כחלק מהתקשרות בהסכם העסקה עם מר גוטמן כמפורט בדיווחים המיידיים מיום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-135280), מיום 15 בדצמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-151651) מיום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-157564) ומיום 2 בפברואר 2023 (אסמכתא: 2023-01-013749).

משה אטיאס

(3) מר אטיאס כיהן כסמנכ"ל הכספים של החברה עד ליום 1 ביוני 2022. לפרטים נוספים ראה דוח מיידי של החברה מיום 1 ביוני 2022 (אסמכתא 2022-01-068827).

(4) סכום המענק בגין שנת 2022 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. מר אטיאס היה זכאי בגין כל שנה למענק בשעור של 1.083% מהרווח הנקי של החברה המיוחס לבעלי זכויות הוניות (בנטרול רווח ההון השנתי של החברה), בתוספת 1.666% מרווח ההון (נטו ממס) השנתי של החברה (המהווה שליש מהמענק לו זכאי המנכ"ל), ע"פ דוחותיה הכספיים של החברה (אשר עמד על כ-121 מיליון ₪ בשנת 2022).

(5) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022 (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ-525,938 ₪).

(6) מר מנדל מכהן כמנהל חטיבת ההדרכה החל משנת 2002 וכיום הינו סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול במפורט בתקנה 26א' להלן. ההעסקה של מר מנדל הינה לתקופה בלתי קצובה וניתן לסיימה בהודעה מראש של 6 חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים.

(7) סכום המענק בגין שנת 2022 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. מר מנדל זכאי בגין כל שנה למענק נוסחתי המורכב מעמידה ביעדי רווח תפעולי של היחידות העסקיות שבניהולו ולמענק רוחבי הנגזר מהרווח הנקי השנתי של החברה המיוחס לבעלי המניות בחברה, בנטרולים מסוימים, וכן קיבל תוספת רכיב בשיקול דעת, והכל בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה.

(8) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 187,000 ש"ח).

אבי גולדשטיין

(9) מר גולדשטיין מכהן כמנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב של החברה החל משנת 2002. הסכם ההעסקה של מר גולדשטיין הינו לתקופה בלתי קצובה וניתן לסיימו בהודעה מראש של 6 חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים.

(10) סכום המענק בגין שנת 2022 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. מר גולדשטיין זכאי בגין כל שנה למענק נוסחתי המחושב כאחוז מהרווח התפעולי של החטיבה שבניהולו.

(11) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 93,500 ש"ח).

ירון רז

(12) מר רז מכהן כמנהל בחברה החל משנת 2011 וכיום הינו סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול במפורט בתקנה 26א' להלן. ההעסקה של מר רז הינה לתקופה בלתי קצובה וניתן לסיימה בהודעה מראש של 6 חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים.

(13) סכום המענק בגין שנת 2022 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. מר רז זכאי בגין כל שנה למענק נוסחתי הנגזר מעמידה ביעדי רווח תפעולי של היחידות העסקיות (חטיבות וחברות בנות) שבניהולו, לרבות בגין ביצועי יתר של היחידות העסקיות כאמור, וכן קיבל תוספת רכיב בשיקול דעת והכל בהתאם להוראות מדיניות התגמול.

(14) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2022. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 187,000 ש"ח).

2. פרוט התגמולים שניתנו בשנת 2022 לכל אחד מבעלי העניין בחברה, שאינו נמנה על סעיף 1 לעיל, אם התגמולים ניתנו לו על-ידי החברה או על-ידי תאגיד שבשליטתה, בקשר עם שירותים שנתנו בבעל תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד מעביד ובין אם לאו, ואף אם בעל העניין אינו נושא משרה בבירה.

לפרוט התגמולים לכל הדירקטורים בחברה הזכאים לגמול דירקטורים (הדירקטורים החיצוניים והדירקטורים אשר אינם מועסקים על ידי החברה זכאים לתגמול) בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000) ראה ביאור 23 לדו"חות הכספיים.

3. לאחר יום 31 בדצמבר 2022 ועד למועד הגשת הדוח, לא ניתנו תגמולים לאיזה מנושאי המשרה הבכירה כאמור בסעיף 1 לעיל בקשר עם כהונתם והעסקתם בשנת 2022, ואשר לא הוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2022.

תקנה 21 א' – השליטה בתאגיד

למועד הדוח, בעלת השליטה בתאגיד היא פורמולה מערכות (1985) בע"מ ("פורמולה") (המחזיקה בכ-48.21% מהזכויות בהון ובהצבעה מהון המניות המונפק בחברה), חברה ציבורית אשר מניותיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב וב-NASDAQ.

על פי דיווחיה של פורמולה, Asseco Poland S.A. ("Asseco"), חברה ציבורית פולנית אשר מניותיה רשומות למסחר בבורסה בורשה פולין, מחזיקה ב-25.56% מהון המניות המונפק של פורמולה. ב-5 בדצמבר 2022 הביאו אסקו ומר גיא ברנשטיין, מנכ"ל פורמולה, את הסכם ההצבעה ביניהם לסיום בהחלטה משותפת.

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1045986/000121390022078181/ea169794-13da4bern_formula.htm

אין גורם אחר המחזיק בשיעור גבוה יותר מהון המניות המונפק שלה.

למיטב ידיעת החברה, בעלי העניין בפורמולה כפי המפורט באתר הבורסה (נכון ליום 08 במרץ, 2023) הנם כדלקמן:

בעל/ת העניין	אחוז הצבעה
Asseco (ראו לעיל)	25.56%
גיא ברנשטיין	11.74%
הראל-מוסדיים	7.57%
מנורה קופת גמל	7.05%
ילין לפידות בית השקעות	5.6%
כמיטב דש קופת גמל	5.31%

על-פי מידע שהתקבל מ-Asseco ומידע פומבי³, לתאריך הדוח, אין ב-Asseco בעל מניות המוגדר כבעל שליטה; ובעלי העניין ב-Asseco הינם⁴:

אחוז הצבעה	בעל/ת העניין
22.95%	⁵ Cyfrowy Polsat (holding shares directly and indirectly through its subsidiary Cyfrowy Polsat S.A.):
11.30%	Alianz Pension Fund
9.74%	Adam Góral
5.64%	Generali Pension Fund
5.03%	Nationale-Nederlanden Otwarto Fundusz Emerytalny

³ [/https://inwestor.asseco.com/en/about-asseco/shareholders](https://inwestor.asseco.com/en/about-asseco/shareholders)

⁴ יצוין, כי בחברה לא מכהנים נושאי משרה המכהנים בנושאי משרה ב-Asseco.

⁵ ע"פ מידע שנמסר מ-ASSECO ודיווחים פומביים (<https://grupapolsat.pl/en/corporate-governance/shareholder-structure>) Cyfrowy Polsat S.A. הינה חברה בת של Reddev Investments Limited, אשר הינה חברה בת של חברה פולנית בשם TIVI Fundacja הנשלטת בידי Zygmunt Solorz.

תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש בהן עניין אישי

1. לפרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל שליטה או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בה בשנת הדיווח או עד למועד הגשת הדו"ח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדו"ח ראה ביאור מספר 23 לדו"חות הכספיים. כל העסקאות המפורטות בביאור האמור הן "עסקאות זניחות" או עסקאות שאינן "עסקאות חריגות" כמפורט להלן.

2. עסקאות זניחות

על פי נהלי החברה, עסקה זניחה הינה עסקה במהלך העסקים הרגיל של החברה ובתנאי שוק (הנקבעים בהשוואה לעסקאות דומות של החברה עם צדדים לא קשורים), ואשר בהיעדר סממן איכותי יוצא דופן, היקפה הכספי השנתי אינו עולה על 1 מיליון ש"ח (לרבות לאחר צבירה של מספר עסקאות עם אותו גורם, אשר מתקיימת ביניהן תלות, באופן שהן מהוות במהותן עסקה אחת). בתקופת הדיווח נקשרו ו/או היו בתוקף עסקאות זניחות מסוגים אלה: מכירה ורכישה של מוצרי תוכנה וחומרה ומתן וקבלה של שירותים שונים, בעיקר בתחום טכנולוגיות המידע.

3. עסקאות לא חריגות

עסקה שאינה "עסקה חריגה" עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בה, מובאת לסיווג ועדת הביקורת, למעט אם אושרה על פי נוהל "אמות מידה ונוהל לאישור עסקאות לא חריגות עם בעלי עניין". על פי נוהל זה ניתן לאשר התקשרות לרכישה או מכירה של מוצר או שירות, עם בעל עניין בחברה או עם גורם אחר ואשר לבעל העניין בחברה עניין אישי בה, הנעשית במהלך העסקים הרגיל של החברה (לרבות חברות בשליטת החברה) אשר סכומה (לרבות לאחר צבירה של עסקאות עם אותו גורם, שהינן סמוכות במונחי זמן ו/או מקום) אינו עולה על הנמוך מבין שני אלה: (א) 2% מההון העצמי של החברה לפי דוחותיה הכספיים האחרונים (לתאריך הדוח – כ- 19 מיליון ש"ח); או (ב) 20 מיליון ש"ח לשנה. בהתאם לנוהל, עסקאות כאמור מאושרות על בסיס השוואתן לתנאיהן של עסקאות דומות של החברה עם צדדים לא קשורים.

4. לצרכי בקרה על אופן יישום הנוהל, אחת לחצי שנה מוגש לעיונה של ועדת הביקורת דוח מרכז בדבר כלל העסקאות אשר אושרו על-פי הוראות הנוהל. כמו כן, אחת לשנה מקיימת ועדת הביקורת דיון בדבר הצורך בעדכון אמות המידה לאישור עסקאות לא חריגות כאמור. ביום 7 במרץ 2023 קיימה ועדת הביקורת דיון בנושא, במסגרתו, בחנה את הדוח המרכז ולא עמדה על חריגה מהוראות הנוהל, וכן אישרה את נוהל אמות המידה כאמור.

תקנה 24 (א') - מניות וניירות ערך אחרים שבעלי עניין ונושאי משרה בכירה מחזיקים בתאגיד, או בחברה

מוחזקת שפעילותה מהותית לתאגיד, סומך ככל האפשר לתאריך הדוח

לפירוט החזקות בעלי עניין ונושאי משרה, ראה דו"ח מיידי שפרסמה החברה ביום 2 בפברואר 2023 (אסמכתא: 2023-01-013755).

תקנה 24 (ד')

החברה מחזיקה ב- 653,860 ע.נ. של החברה שהינן מניות רדומות.

תקנה 24א - הון רשום הון מונפק וניירות ערך המירים נכון למועד הדו"ח

לפירוט ההון הרשום, ההון המונפק וניירות ערך המירים ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.

תקנה 24 ב - מרשם בעלי המניות

לפירוט מרשם בעלי המניות של החברה ראה דו"ח מיידי שפרסמה החברה ביום 2 בפברואר 2023 (אסמכתא: 2023-01-013773).

תקנה 26 - דירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות הדירקטורים של התאגיד נכון למועד הדוח:

מספר תעודת זהות	גיא ברנשטיין (יו"ר)	איתאל אפרת	יפית קרת	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
023578354	059028688	029497260	10758209	050700855	
9 במרס 1968	23 בספטמבר 1964	14 ביולי 1972	23 במרץ, 1947	21 ביוני 1951	
השלווה 5, סביון	שד' הדקלים 14, כוכב יאיר	הנשר 11 רעננה	מנחם בגין 27, גבעת שמואל	זלמן שניאור 26, הרצליה	
ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	
לא	וועדת ביקורת, וועדת תגמול, הוועדה לבחינת דו"חות כספיים	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים, ועדת תגמול	וועדת ביקורת, וועדת תגמול, הוועדה לבחינת דו"חות כספיים	לא	
לא	דח"צ	דח"צ	דירקטור בלתי תלוי	לא	
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	
עובד/ת של התאגיד, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין	מנכ"ל פורמולה מערכות (1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה, מנכ"ל מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ ודירקטור במג'יק תעשיות תוכנה בע"מ והחברות הבנות שלה, יו"ר סאפיינס אינטרנשיונל קורפוריישן, יו"ר מטריקס, יו"ר מיכפל מיקרו מחשבים (1983) בע"מ, דירקטור ב- פתרונות אפקטיביים בע"מ, יוניק תעשיות תוכנה בע"מ, לירם תוכנות פיננסיות בע"מ, TSG IT, 'Advanced Systems in Sync Staffing Ltd.' יו"ר דירקטוריון זאפ גרופ, דירקטור בשמרד אלקטרוניקה (1977) בע"מ	לא	לא	לא	דירקטור וסגן יו"ר הדירקטוריון של החברה, דירקטור בחברות בנות של החברה
11 בינואר 2007	13 בדצמבר 2017	27 באוגוסט 2018	21.12.2021	23 בפברואר 2004	
רואה חשבון, בוגר כלכלה וחשבונאות – המכללה למנהל	רואה חשבון, בוגר חשבונאות ומימון, המכללה למנהל ת"א	רואה חשבון, בוגרת במינהל עסקים וחשבונאות, המכללה למינהל, תואר שני במינהל עסקים, המכללה למינהל	בוגר, מדעי המדינה – אונ' חיפה. מוסמך – מדעי המדינה – אונ' חיפה.	בוגר מתמטיקה ומדעי המחשב – אונ' תל-אביב	

גיא ברנשטיין (יו"ר)	איתיאל אפרת	יפית קרת	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
עיסוק בחמש השנים האחרונות	יו"ר דירקטוריון החברה, מנכ"ל פורמולה מערכות (1985) בע"מ, מנכ"ל מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ, דירקטור במג'יק תעשיות תוכנה ובחברות הבנות שלה, יו"ר סאפיינס אינטרנשיונל קורפוריישן, דירקטור ב- inSync Staffing, דירקטור במיכפל מיקרו מחשבים (1983) בע"מ וחברות הבנות שלה, דירקטור ב- TSG IT Advanced Systems Ltd, דירקטור באופק תצלומי אוויר (1987) בע"מ.	בעלים ומנכ"ל פרוקסימו בע"מ.	דירקטור בלתי תלוי בחברה עד לשנת 2018	נשיא החברה (עד 31 בינואר 2022) וסגן יו"ר הדירקטוריון של החברה
פירוט התאגידים בהם הוא משמש כדירקטור	מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ וחברות הבנות שלה. יו"ר סאפיינס אינטרנשיונל קורפוריישן. יו"ר ודירקטור מיכפל מיקרו מחשבים (1983) בע"מ וחברות הבנות שלה. דירקטור ב- TSG IT Advanced Systems Ltd. דירקטור ב-InSync Staffing. דירקטור בזאפ גרופ בע"מ. דירקטור באופק תצלומי אוויר (1987) בע"מ.	פרוקסימו בע"מ, מגדלור – קרן השקעות 2 בע"מ, קאנדי פתרונות בע"מ.	אינו משמש כדירקטור בתאגידים אחרים	דירקטור בחברה ובחברות בנות ונכדות של החברה
כן/בת משפחה של בעל עניין	לא	לא	לא	לא
דירקטור/ית שהחברה רואה אותו/תה כבעל/ת מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי	כן	כן	כן	כן

תקנה 26א' - נושאי משרה בכירה של החברה

שם	תעודת זהות	תאריך לידה	תפקיד	תאריך תחילת כהונה	בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכיר אחר או של בעל עניין	השכלה	התעסקותו בחמש השנים האחרונות
מוטי גוטמן	057260341	29.10.1961	מנכ"ל	פברואר 2001	לא	מוסמך, מנהל עסקים – אונ' עברית	מנכ"ל החברה
נבו ברנר	033741182	01.05.1977	סמנכ"ל כספים, דירקטור בחברות הבנות והנכדות של החברה	יוני 2022	לא	בוגר, כלכלה וחשבונאות – האונ' העברית ירושלים. מוסמך, מנהל עסקים – האונ' עברית ירושלים.	סמנכ"ל כספים של החברה. סמנכ"ל כספים – אנרג'יקס – אנרגיות מתחדשות בע"מ. חשבונאי ראשי – התעשיה האווירית לישראל בע"מ.
רנית זקצר	057514838	05.12.1962	סמנכ"ל טכנולוגיות (CTO)	ינואר 2002	לא	תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב – אונ' בר-אילן	סמנכ"ל טכנולוגיות של החברה (CTO)
אסף גבעתי	028054914	22.10.1970	סמנכ"ל פרוייקטים אסטרטגיים	נובמבר 2022	לא	תואר ראשון בכלכלה, תואר שני במנהל עסקים – האונ' העברית	מנהל אשכול חברות בנות
יפעת גבעול	029714474	01.08.1973	מנהלת המחלקה המשפטית ומזכירת החברה	מנהלת המחלקה המשפטית ממאי 2012, מזכירת החברה מינואר 2008	לא	תואר ראשון במשפטים ומנהל עסקים - המרכז הבינתחומי הרצליה	מנהלת המחלקה המשפטית ומזכירת החברה.
זיו מנדל	059629311	05.05.1965	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול הכולל את חטיבות ההדרכה, מערכות עסקיות, אופשור ו-R&D, חטיבת מיקור חוץ ויועצים, כן מכהן כדירקטור בחברות בנות של החברה.	נובמבר 2002	לא	תואר ראשון במדעי המדינה ומדעי המחשב - אוניברסיטת בר אילן	מנהל חטיבות וחברות בנות בחברה

שם	תעודת זהות	תאריך לידה	תפקיד	תאריך תחילת כהונה	בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכיר אחר או של בעל עניין	השכלה	התעסקותו בחמש השנים האחרונות
אבישג אלבז הרוש	025126715	21.04.1973	סמנכ"ל משאבי אנוש	נובמבר 2019	לא	תואר ראשון במדעי ההתנהגות – אונ' בן-גוריון, מוסמכת – תקשורת – המכללה האקדמית נתניה, מוסמכת – מנהל עסקים – האוניברסיטה העברית.	סמנכ"ל משאבי אנוש של החברה, VP HR Matrix & Subsidiaries, מנהלת משאבי אנוש.
שירה רז מייזנר	025525692	03.07.1973	סמנכ"ל שיווק	ינואר 2021	לא	BA סוציולוגיה ואנתרופולוגיה אונ' ת"א	מנהלת שיווק
אבי גולדשטיין	024123358	06.05.1969	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב	2002	לא	תיכונת	מנהל חטיבת תשתיות ואינטגרציה. מנהל משותף – חטיבת תשתיות ואינטגרציה.
ירון רז	033365156	19.02.1977	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול הכולל את חטיבת מוצרי תוכנה, מטריקס דיפנס (חטיבת הבטחון), DATA & AI, ומכהן כדירקטור ב-XTIVIA ובחברות בנות נוספות של החברה.	אפריל 2011	לא	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים – אונ' בר אילן תואר שני במשפטים לכלכלנים – אונ' בר אילן	מנהל חטיבות וחברות בנות בחברה
ניצן אלון	059295253	26.02.1965	סמנכ"ל אסטרטגיה ויו"ר מטריקס דיפנס	פברואר 2020	לא	בוגר בפיסיקה ומוסמך בהנדסת חומרים - הטכניון	ראש אגף מבצעים במטכ"ל. מנכ"ל קנדוק בע"מ. סמנכ"ל אסטרטגיה ויו"ר מטריקס דיפנס.

שם	תעודת זהות	תאריך לידה	תפקיד	תאריך תחילת כהונה	בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכיר אחר או של בעל עניין	השכלה	התעסקותו בחמש השנים האחרונות
סיגלית קטן	058888611	10.10.1964	חשבת החברה	ינואר, 2002	לא	BA במנהל עסקים	חשבת ראשית במטריקס
ליאת טננהולץ	039821384	22.04.1984	סמנכ"ל מיזוגים ורכישות. דירקטורית בחברות הבנות והנכדות של החברה	ינואר, 2021	לא	תואר ראשון במשפטים – אונ' תל אביב. תואר ראשון בראיית חשבון – אונ' תל אביב.	דירקטורית בצים. מנהלת פיתוח עסקי במטריקס, דח"צית בנאוויטס בקסקין מימון.
אמיר שרי	029672227	06.10.1972	מנהל חטיבת פינטק ודיגיטל	ינואר, 2021	לא	תואר ראשון BSc בהנדסת מכונות - הטכניון. תואר שני במנהל עסקים, MBA - אוניברסיטת תל-אביב	סגן מנהל חטיבת הפינטק והדיגיטל
ישראל גבירץ	33762139	19.02.1977	מבקר פנים	ינואר 2023	לא	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות רו"ח מבקר פנימי מוסמך	שותף במשרד פאהן קנה ניהול בקרה בע"מ

נושאי משרה שתקופת כהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדו"ח :

שם	תעודת זהות	תאריך תחילת כהונה	תאריך סיום כהונה
משה אטיאס	057862377	ינואר 2002	יוני 2022
אליעזר אורן	050700855	פברואר 2021	ינואר 2022 [ממשיך לכהן כדירקטור]
אלפונסו (פוני) ארביב	054208558	ספטמבר 2008	ינואר 2022
דליה רובינסון	054938584	אוגוסט 2007	דצמבר 2022
דנה גוטסמן ארליך	037575735	מרץ 2020	דצמבר 2022

תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד

קוסט פורר גבאי את קסירר, רח' עמינדב 3, תל-אביב, 67067

תקנה 28 – שינויים בתקנון התאגיד

אין

תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת

1. דיבידנד - לפרטים אודות החלטות דירקטוריון החברה בדבר חלוקת דיבידנד במזומן, ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.
2. החלטות אסיפה כללית מיוחדת
2.1 ביום 27 בינואר 2022 אישרה האסיפה הכללית של החברה את האצת מועד ההבשלה של המנה השלישית של האופציות שהוענקו למר אליעזר אורן, בסך של 25% מכמות האופציות, עד שמועד הבשלתה של המנה השלישית היה במועד סיום העסקתו של מר אורן ביום 31 בינואר 2022. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים מיום 22 בדצמבר 2021 (אסמכתא: 2021-01-112507) ומיום 27 בינואר 2022 (אסמכתא: 2022-01-012256)
2.2 ביום 3 באפריל 2022, אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון של החברה את מדיניות התגמול המעודכנת והתאמת תקרת מענק המנכ"ל לאחר שלא התקבל אישור האסיפה הכללית. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 3 באפריל 2022 (אסמכתא: 2022-01-042259).
2.3 ביום 21 בדצמבר 2022 אישרה ועדת התגמול ולאחריה ביום 28 בדצמבר 2022, דירקטוריון החברה, את התקשרות החברה בהסכם העסקה עם המנכ"ל ועדכן תנאי העסקתו לתקופה שמיום 1 בינואר 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2027, לאחר שלא התקבל אישור האסיפה הכללית. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-157564).

תקנה 29 א' - החלטות החברה

ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח –
ביום 16 ביוני 2022 אישר דירקטוריון החברה, לאחר שנתקבל אישורה של ועדת התגמול של החברה מאותו מועד, חידוש התקשרות לביטוח אחריותם של דירקטורים ונושאי משרה בחברה (לרבות המנכ"ל) ובחברות הבנות והמוחזקות של החברה כפי שיהיו מעת לעת, לרבות פוליסת SIDE A DIC, החל מיום 17 ביוני 2022. הכיסוי הביטוחי הינו בגבולות אחריות של 30 מיליון דולר למקרה ולתקופה, והכיסוי במסגרת פוליסות D&O SIDE A DIC הינו בגבולות אחריות של 10 מיליון דולר. במסגרת הפוליסה, מבטחים כל נושאי המשרה בחברה ובחברות הבנות והמוחזקות, לרבות דירקטורים, בתנאים זהים, בעבר או בהווה. איש מנושאי המשרה בחברה אינו בעל שליטה בה.
כן הוענקו לנושאי המשרה בחברה מכתבי התחייבות לשיפוי.

תאריך: 12.03.2023

מטריקס אי.טי. בע"מ

מוטי גוטמן
מנכ"ל

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

שאלון ממשל תאגידי⁶

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
		1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר.
	✓	בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו שני דירקטורים חיצוניים אינה עולה על 90 ימים, כאמור בסעיף 363א.ב(10) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר בשנת הדיווח (ובכלל זה גם תקופת כהונה שאושרה בדיעבד, תוך הפרדה בין הדירקטורים החיצוניים השונים): דירקטור א': איתאל אפרת דירקטור ב': יפית קרת
		מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2
_____	✓	2. שיעור ⁷ הדירקטורים הבלתי תלויים ⁸ המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 3 (אשר הינם שני הדירקטורים החיצוניים שנזכרו לעיל בסעיף 1 ופנחס גרינפלד, דירקטור בלתי תלוי). שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון ⁹ התאגיד ¹⁰ : ככל שאין בחברה בעל שליטה – רוב; ככל שיש בחברה בעל שליטה – שליש.

⁶ פורסם במסגרת הצעות חקיקה לשיפור הדוחות ביום 16.3.2014.

⁷ בשאלון זה, "שיעור" – מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

⁸ לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

⁹ לענין שאלה זו – "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמא בתאגיד בנקאי – הוראות המפקח על הבנקים).

¹⁰ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
	✓	3. בשנת הדיווח נערכה בדיקה עם הדירקטורים החיצוניים (והדירקטורים הבלתי תלויים) ונמצא כי הם קיימו בשנת הדיווח את הוראת סעיף 240(ב) ו-(ו) לחוק החברות לעניין היעדר זיקה של הדירקטורים החיצוניים (והבלתי תלויים) המכהנים בתאגיד וכן מתקיימים בהם התנאים הנדרשים לכהונה כדירקטור חיצוני (או בלתי תלוי).
	✓	4. כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים ¹¹ למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים). אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה: 1. מר אליעזר אורן, סגן יו"ר הדירקטוריון, הועסק בחברה עד ליום 31 בינואר 2022.
	✓	5. כל הדירקטורים שהודיעו על קיומו של ענין אישי שלהם באישור עסקה שעל סדר יומה של הישיבה, לא נכחו בדיון ולא השתתפו בהצבעה כאמור (למעט דיון ו/או הצבעה בנסיבות המתקיימות לפי סעיף 278(ב) לחוק החברות): אם תשובתכם הינה "לא נכון" - האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה: כן [x] לא [x] (יש לסמן x במשבצת המתאימה). יצוין שיעור הישיבות בהם דירקטורים כאמור נכחו בדיון ו/או השתתפו בהצבעה למעט בנסיבות כאמור בס"ק א: ____.

¹¹ לעניין שאלה זו - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור בתאגיד המכהן בנושא משרה (למעט דירקטור) ו/או עובד בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב כ"כפיפות" לעניין שאלה זו.

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
✓		6. בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל שליטה ו/או קרובו ו/או מי מטעמו שאינו חבר דירקטוריון ו/או נושא משרה בכירה בתאגיד נכח בישיבות הדירקטוריון כאמור) – יצוינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור: זהות: אסף ברנשטיין (*). תפקיד בתאגיד (ככל וקיים): אין פירוט הזיקה לבעל השליטה (אם מי שנכח אינו בעל השליטה עצמו): CFO של פורמולה מערכות (1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה. האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו: כן X לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה). שיעור נוכחותו¹² בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח לשם הצגת נושא מסוים על ידו: 50%, נוכחות אחרת: זהות: מאיה סולומון (*). תפקיד בתאגיד (ככל וקיים): אין פירוט הזיקה לבעל השליטה (אם מי שנכח אינו בעל השליטה עצמו): COO של פורמולה מערכות (1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה. האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו: כן X לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה). שיעור נוכחותו¹² בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח לשם הצגת נושא מסוים על ידו: 43% נוכחות אחרת: לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

¹² תוך הפרדה בין בעל השליטה, קרובו ו/או מי מטעמו.

(*) לשם סיוע ליו"ר דירקטוריון החברה

לא נכון	נכון	כשירות וכישורי הדירקטורים
	✓	7. בתקנון התאגיד לא קיימת הוראה המגבילה את האפשרות לסיים מיידית את כהונתם של כלל הדירקטורים בתאגיד, שאינם דירקטורים חיצוניים (לעניין זה – קביעה ברוב רגיל אינה נחשבת מגבלה)¹³. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יצוין – א. פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור: ____. ב. הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים: ____. ג. מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים: ____. ד. הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון: ____.
	✓	8. התאגיד דאג לעריכת תוכנית הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי התאגיד ובתחום הדין החל על התאגיד והדירקטורים, וכן דאג לעריכת תכנית המשך להכשרת דירקטורים מכהנים, המותאמת, בין השאר, לתפקיד שהדירקטור ממלא בתאגיד. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: x כן □ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)
	✓	9. א. בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע: 2. ב. מספר הדירקטורים שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית¹⁴: 4. בעלי כשירות מקצועית¹⁵: 1. במקרה שהיו שינויים במספר הדירקטורים כאמור בשנת הדיווח, יינתן הנתון של המספר הנמוך ביותר (למעט בתקופת זמן של 60 ימים מקרות השינוי) של דירקטורים מכל סוג שכיהנו בשנת הדיווח.

¹³ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

¹⁴ לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.

¹⁵ ר' ה"ש 9.

לא נכון	נכון	כשירות וכישורי הדירקטורים
	✓	10. א. בכל שנת הדיווח כלל הרכב הדירקטוריון חברים משני המינים. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין פרק הזמן (בימים) בו לא התקיים האמור: ____. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו דירקטורים משני המינים אינה עולה על 60 ימים, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד דירקטורים משני המינים: ____. ב. מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: גברים: 4, נשים: 1.
		11. א. מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח: רבעון ראשון (שנת 2022): 3 רבעון שני: 4 רבעון שלישי: 3 רבעון רביעי: 4
		ישיבות הדירקטוריון (וכינוס אסיפה כללית) 12. א. בשנת הדיווח קיים הדירקטוריון דיון אחד לפחות לעניין ניהול עסקי התאגיד בידי המנהל הכללי ונושאי המשרה הכפופים לו, בלא נוכחותם וניתנה להם הזדמנות להביע את עמדתם.

ישיבות הדירקטוריון (וביננס אסיפה כללית)					נכון	לא נכון
12. ב. לצד כל אחד משמות הדירקטורים שניהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, יצוין שיעור ¹⁶ השתתפותו בישיבות הדירקטוריון (בס"ק זה - לרבות ישיבות ועדות הדירקטוריון בהן הוא חבר, ובמצוין להלן) שהתקיימו במהלך שנת הדיווח (ובהתייחס לתקופת כהונתו): (יש להוסיף שורות נוספות לפי מספר הדירקטורים).					_____	_____
גיא ברנשטיין					92%	
אליעזר אורן					100%	
איתיאל אפרת					100%	100%
יפית קרת					100%	100%
פנחס גרינפלד					100%	100%

לא נכון	נכון	הפרדה בין תפקידי המנהל הכללי ויושב ראש הדירקטוריון
	✓	13. בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון אינה עולה על 60 ימים כאמור בסעיף 363א.(2) (לחוק החברות), ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון כאמור: ____.
	✓	14. בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד מנהל כללי. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל אינה עולה על 90 ימים כאמור בסעיף 363א.(6) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל כאמור: ____.
		15. בתאגיד בו מכהן יו"ר הדירקטוריון גם כמנכ"ל התאגיד ו/או מפעיל את סמכויותיו, כפל הכהונה אושר בהתאם להוראות סעיף 121(ג) לחוק החברות ¹⁷ . ☒ לא רלוונטי (ככל שלא מתקיים בתאגיד כפל כהונה כאמור).
		16. המנכ"ל אינו קרוב של יו"ר הדירקטוריון. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, המנכ"ל הנו קרוב של יו"ר הדירקטוריון)
_____	_____	א. תצוין הקרבה המשפחתית בין הצדדים: _____.
_____	_____	ב. הכהונה אושרה בהתאם לסעיף 121(ג) לחוק החברות ¹⁸ : ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)
	✓	17. בעל שליטה או קרובו אינו מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. ☒ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

¹⁷ בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

¹⁸ בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

לא נכון	נכון	ועדת הביקורת
_____	_____	18. בועדת הביקורת לא כיהן בשנת הדיווח -
	✓	א. בעל השליטה או קרובו. ב. לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).
	✓	ב. יו"ר הדירקטוריון.
	✓	ג. דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.
	✓	ד. דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.
	✓	ה. דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ב. לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).
	✓	19. מי שאינו רשאי להיות חבר בוועדת ביקורת, ובכלל זה בעל שליטה או קרוב, לא נכח בשנת הדיווח בישיבות ועדת הביקורת, למעט בהתאם להוראות סעיף 115(ה) לחוק החברות.
	✓	20. מנין חוקי לדיון ולקבלת החלטות בכל ישיבות ועדת הביקורת שהתקיימו בשנת הדיווח היה רוב של חברי הועדה, כאשר רוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ואחד מהם לפחות היה דירקטור חיצוני. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין שיעור הישיבות בהן לא התקיימה הדרישה כאמור : _____.
	✓	21. ועדת הביקורת קיימה בשנת הדיווח ישיבה אחת לפחות בנוכחות המבקר הפנימי ורואה החשבון המבקר ובלא נוכחות של נושאי משרה בתאגיד שאינם חברי הוועדה, לעניין ליקויים בניהול העסקי של התאגיד.
	✓	22. בכל ישיבות ועדת הביקורת בה נכח מי שאינו רשאי להיות חבר הועדה, היה זה באישור יו"ר הועדה ו/או לבקשת הועדה (לגבי היועץ המשפטי ומזכיר התאגיד שאינו בעל שליטה או קרוב).
	✓	23. בשנת הדיווח היו בתוקף הסדרים שקבעה ועדת הביקורת לגבי אופן הטיפול בתלונות של עובדי התאגיד בקשר לליקויים בניהול עסקי ולגבי ההגנה שתינתן לעובדים שהתלוננו כאמור.
	✓	24. ועדת הביקורת (ו/או הועדה לבחינת הדוחות הכספיים) הניחה את דעתה כי היקף עבודתו של רואה החשבון המבקר ושכר טרחתו ביחס לדוחות הכספיים בשנת הדיווח, היו נאותים לשם ביצוע עבודת ביקורת וסקירה ראויים.

לא נכון	נכון	תפקידי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים
_____	_____	25. א. יצוין פרק הזמן (בימים) אותו קבע הדירקטוריון כזמן סביר להעברת המלצות הועדה לקראת הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: 72 שעות ובהם לפחות יום עסקים אחד.
_____	_____	ב. מספר הימים שחלפו בפועל בין מועד העברת ההמלצות לדירקטוריון למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2022): 3 דוח רבעון שני: 5 דוח רבעון שלישי: 3 דוח שנתי: 5
		ג. מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2022): 9 דוח רבעון שני: 8 דוח רבעון שלישי: 7 דוח שנתי: 10
	✓	26. רואה החשבון המבקר של התאגיד השתתף בכל ישיבות הועדה והדירקטוריון, בה נדונו הדוחות הכספיים של התאגיד המתייחסים לתקופות הנכללות בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון", יצוין שיעור השתתפות: _____

לא נכון	נכון	תפקידי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים
_____	_____	27. בועדה התקיימו בכל שנת הדיווח ועד לפרסום הדוח השנתי, כל התנאים המפורטים להלן:
	✓	א. מספר חבריה לא פחת משלושה (במועד הדיון בועדה ואישור הדוחות כאמור).
	✓	ב. התקיימו בה כל התנאים הקבועים בסעיף 115(ב) ו-(ג) לחוק החברות (לענין כהונת חברי ועדת ביקורת).
	✓	ג. יו"ר הועדה הוא דירקטור חיצוני.
	✓	ד. כל חבריה דירקטורים ורוב חבריה דירקטורים בלתי תלויים.
	✓	ה. לכל חבריה היכולת לקרוא ולהבין דוחות כספיים ולפחות אחד מהדירקטורים הבלתי תלויים הוא בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.
	✓	ו. חברי הוועדה נתנו הצהרה עובר למינויים.
	✓	ז. המניין החוקי לדיון ולקבלת החלטות בוועדה היה רוב חבריה ובלבד שרוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ובהם דירקטור חיצוני אחד לפחות.
_____	_____	אם תשובתכם הנה "לא נכון" לגבי אחד או יותר מסעיפי המשנה של שאלה זו, יצוין ביחס לאיזה דוח (תקופתי/רבעוני) לא התקיים התנאי האמור וכן התנאי שלא התקיים: _____.

לא נכון	נכון	ועדת תגמול
	✓	28. הועדה מנתה, בשנת הדיווח, לפחות שלושה חברים והדירקטורים החיצוניים היוו בה רוב (במועד הדיון בועדה). [?] לא רלוונטי (לא התקיים דיון).
	✓	29. תנאי כהונתם והעסקתם של כל חברי ועדת הגמול בשנת הדיווח הינם בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.
_____	_____	30. בועדת התגמול לא כיהן בשנת הדיווח
	✓	• בעל השליטה או קרובו. [?] לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).
	✓	• יו"ר הדירקטוריון.
	✓	• דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.
	✓	• דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.
	✓	• דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. [?] לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).
	✓	31. בעל שליטה או קרובו לא נכחו בשנת הדיווח בישיבות ועדת התגמול, למעט אם קבע יו"ר הועדה כי מי מהם נדרש לשם הצגת נושא מסוים.

מבקר פנים	נכון	לא נכון
33. יו"ר הדירקטוריון או מנכ"ל התאגיד הוא הממונה הארגוני על המבקר הפנימי בתאגיד.	✓	
34. יו"ר הדירקטוריון או ועדת הביקורת אישרו את תכנית העבודה בשנת הדיווח.	✓	
בנוסף, יפורטו נושאי הביקורת בהם עסק המבקר הפנימי בשנת הדיווח: (יש לסמן x במשבצת המתאימה). ראה סעיף 3.4 (5) לדו"ח הדירקטוריון.		
35. היקף העסקת המבקר הפנימי בתאגיד בשנת הדיווח (בשעות ¹⁹): ראה סעיף 3.4 (6) לדו"ח הדירקטוריון.	_____	_____
בשנת הדיווח התקיים דיון (בועדת הביקורת או בדירקטוריון) בממצאי המבקר הפנימי.	✓	
36. המבקר הפנימי אינו בעל ענין בתאגיד, קרובו, רו"ח מבקר או מי מטעמו וכן אינו מקיים קשרים עסקיים מהותיים עם התאגיד, בעל השליטה בו, קרובו או תאגידים בשליטתם.	✓	

¹⁹ כולל שעות עבודה שהושקעו בתאגידים מוחזקים ובביקורת מחוץ לישראל, ולפי העניין.

לא נכון	נכון	עסקאות עם בעלי עניין
	✓	37. בעל השליטה או קרובו (לרבות חברה שבשליטתו) אינו מועסק על-ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל השליטה או קרובו מועסק על ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול) יצוין – מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול): _____. - האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדין: ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.
✓		38. למיטב ידיעת התאגיד, לבעל השליטה אין עסקים נוספים בתחום פעילותו של התאגיד (בתחום אחד או יותר). אם תשובתכם הינה "לא נכון" – יצוין האם נקבע הסדר לתיחום פעילויות בין התאגיד ובעל השליטה בו: ☐ כן ☒ X לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

יפית קרת, דח"צ
יו"ר הועדה לבחינת הדו"חות
הכספיים

איתיאל אפרת, דח"צ
יו"ר ועדת הביקורת

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

תאריך החתימה: 12.03.2023

פרק ה'

דוח שנתי בדבר אפקטיביות
הבקרה הפנימית על הדיווח
הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב'
(א) לשנת 2022



תוכן העניינים

3	דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"):
4	הצהרת מנכ"ל
5	הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

**מצורף בזאת דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי
לפי תקנה 9(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"):**

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של חברת מטריקס אי.טי. בע"מ (להלן: "החברה"), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בחברה.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. מוטי גוטמן, מנכ"ל
2. נבו ברנר, סמנכ"ל כספים
3. גלי קטן, חשבת

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בחברה, אשר תוכננו בידי המנכ"ל ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים בפיקוח דירקטוריון החברה, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהחברה נדרשת לגלות בדוחות שהיא מפרסמת על פי הוראות הדין נאסף, מעובד מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקורות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהחברה נדרשת לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת החברה, לרבות למנכ"ל ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בחברה והאפקטיביות שלה. הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: מיפוי וזיהוי החשבונות והתהליכים העסקיים אשר החברה רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי. בחינת בקורות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקורות. רכיבי הבקרה הפנימית כללו בקורות על תהליכי סגירת תקופת חשבונאית, עריכה והכנת הדוחות הכספיים והגילויים, בקורות ברמת הארגון, בקורות על סביבת המיחשוב ובקורות בתהליכים עסקיים: הכנסות, שכר ותהליך בחינת ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים. בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת החברה הגיעו למסקנה כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בחברה ליום 31 בדצמבר 2022 הינה אפקטיבית.

הצהרות מנהלים :

(א1) הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ב)(ד) (1) לתקנות הדוחות

הצהרת מנהלים הצהרת מנכ"ל

אני מוטי גוטמן, מצהיר כי :

בחנתי את הדוח התקופתי של חברת מטריקס אי.טי. בע"מ (להלן "החברה") לשנת 2022 (להלן "הדוחות"). 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.

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.

גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון, לוועדת הביקורת ולוועדה לבחינת דו"חות כספיים בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי : את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, וכן-

כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי. אני, לבד או יחד עם אחרים בחברה :

קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לחברה, לרבות חברות מאוחדות שלה כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בחברה ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות, וכן-

קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים.

הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

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

מוטי גוטמן, מנכ"ל

12 במרץ, 2023

הצהרות מנהלים :

(ב) הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9ב(ד)(2) לתקנות הדוחות

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, נבו ברנר, מצהיר כי :

בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של חברת מטריקס אי.טי. בע"מ (להלן "החברה") לשנת 2022 (להלן "הדוחות").

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.

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.

גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון החברה, לוועדת הביקורת ולוועדה לבחינת דוחות כספיים בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי : את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, וכן- כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי. אני, לבד או יחד עם אחרים בחברה :

קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לחברה, לרבות חברות מאוחדות שלה כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בחברה ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות, וכן- קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים.

הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות. מסקנותי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה. אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

נבו ברנר, סמנכ"ל כספים

12 במרץ, 2023