



מטריקס אי.טי. בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2023



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



מטריקס מתייחדת עם זכרם של עובדיה –

אביב קוץ שנרצח באכזריות עם משפחתו בשבת ה-7 באוקטובר
ורפאל מושיוף שנפל בעזה במלחמה על הגנת המולדת.

יה"י זכרם ברוך.

מטריקס, משתתפת בצער משפחות הנופלים והנרצחים, מאחלת
רפואה שלמה והחלמה מהירה לפצועים, מתפללת ומייחלת
להשבת כל החטופים בחיים במהרה ומחזקת את ידי כוחות
הביטחון במשימתם שאין חשובה ממנה.

תוכן העניינים

6	1. פעילות מטריקס ותיאור התפתחות עסקיה
8	2. תחומי הפעילות
10	3. השקעות שבוצעו בהון מטריקס ועסקאות במניותיה
10	4. חלוקת דיבידנדים
10	5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של מטריקס
11	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
23	7.2 פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
26	7.3 תחום מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
30	7.4 תחום תשתיות ענן ומחשוב
34	7.5 תחום הדרכה והטמעה
36	8. צבר הזמנות
38	9. עונתיות
39	10. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים
40	11. הון אנושי
43	12. הון חוזר
44	13. מימון
45	14. מיסוי
45	15. מגבלות ופיקוח על פעילות מטריקס
46	16. הליכים משפטיים
47	17. יעדים ואסטרטגיה עסקית
49	18. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים
50	19. דיון בגורמי סיכון
56	20. מילון מונחים

1. פעילות מטריקס ותיאור התפתחות עסקיה

1.1 כללי

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

קבוצת מטריקס מעסיקה כ- 11,200 אנשי תוכנה, חומרה, הנדסה, אינטגרציה והדרכה, המספקים שירותים מתקדמים בתחומי טכנולוגיית מידע וניהול, למאות לקוחות בשוק הישראלי, וכן ללקוחות בשוק האמריקני, תוך התמחות בענפי הבנקאות והפיננסים, ממשלה והמגזר הציבורי, ביטחון, תחבורה, הייטק וסטארט-אפים, בריאות, תעשייה, קמעונאות ומסחר, חינוך ואקדמיה. כן עוסקת הקבוצה במכירה ושיווק של 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 עסקה במסגרתה מכרה החברה אחזקות המהוות 45.2% מהון המניות המונפק של החברה הבת אינפיניטי לאבס אר.אנד די. בע"מ ("אינפיניטי"), וזאת תמורת סך 154.5 מיליון ₪, באופן שלאחר השלמת העסקה, נותרה החברה עם אחזקה של 4.9% מהון מניות אינפיניטי. בעקבות העסקה רשמה החברה רווח הון, נטו לאחר מס, בסך כ- 121 מיליון ₪, וחדלה לאחד את אינפיניטי בדוחותיה הכספיים (אינפיניטי נכללה במגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל), וזאת החל מהרבעון השני של שנת 2022.

לפרטים נוספים ראה ביאור 3' לדוחות הכספיים.

1.2.2 ביום 19 ביוני 2022 השלימה החברה את רכישת חברת רדט ציוד ומערכות 1993 בע"מ ("רדט"), המשוקקת 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 אוחדה בדוחותיה הכספיים של החברה החל מהרבעון השלישי של שנת 2022 במגזר תשתיות ענן ומחשוב. לפרטים נוספים ראה ביאור 3' לדוחות הכספיים.

1.2.3 ביום 1 בינואר 2023 השלימה החברה את רכישת חברת זברה א.ג.ר בע"מ ("זברה"), העוסקת בהפצת פתרונות ומוצרי תוכנה בתחומי אבטחת מידע ותקשורת נתונים. זברה אוחדה בדוחותיה הכספיים של החברה החל מהרבעון הראשון של שנת 2023, במסגרת מגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה. לפרטים נוספים ראה ביאור 3' לדוחות הכספיים.

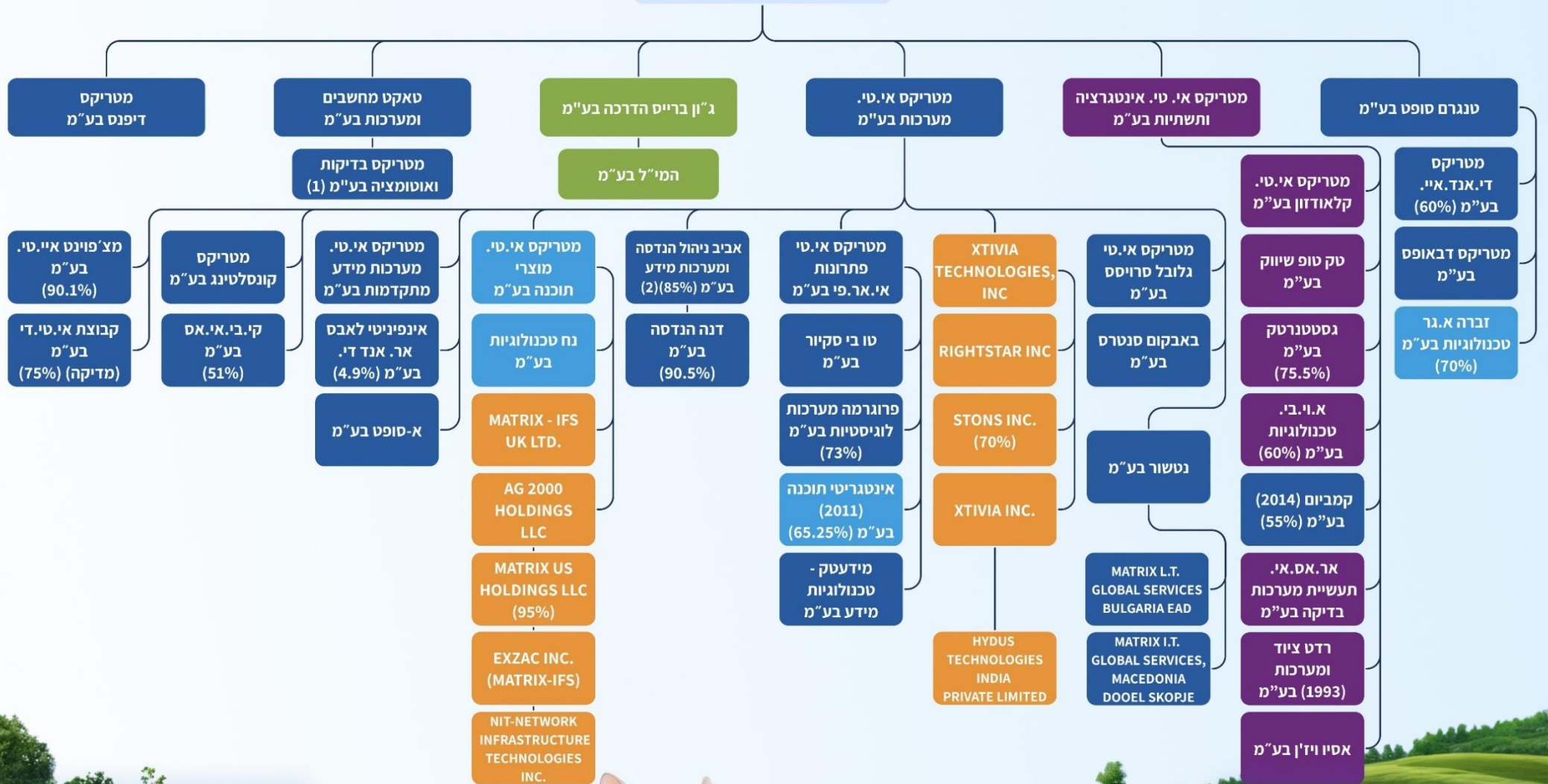
1.3 מבנה אחזקות

להלן תרשים אחזקות החברה בקבוצת מטריקס² נכון למועד הדוח השנתי של החברה לשנת 2023 מאי ("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



כל החברות מוחזקות ב-100%, למעט כאלה שמצויין לגביה במפורש אחרת, לגביהן יתרת המניות מוחזקות בידי המייסדים/צדדים שלישיים שהינם בלתי קשורים.

1. 7% מהון המניות מוחזק ע"י מטריקס בדיקות עצמה.
2. 6% מהון המניות מוחזק ע"י איביב עצמה.

- פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל
- הדרכה והטמעה
- פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
- תשתיות ענן ומחשוב
- מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה



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 הממוקד 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 הכנסות החברה מלקוחותיה, לפי שיוך סקטוריאלי, לכלל פעילות החברה לשנת 2023:

תחום	אחוז
בנקאות, פיננסים וביטוח	18.1%
ממשלה	17.6%
הייטק	14.1%
תעשייה וקמעונאות	10%
ביטחון	8.9%
תחבורה	6.8%
בריאות	5.7%
תקשורת	3%
אחר	15.8%

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

- מרכזי התמחות - כ-30 מרכזי התמחות (Centers of Excellence – CoE), בנושאים דוגמת: Cloud, Digital, Learning, Machine Learning, AI, Security & Cyber, Data, Mobile, Customer Experience, Technology, DevOps, Agile & ALM, CRM, ERP, Smart Campus, Low Code, Data Bricks 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 פרוייקטים מורכבים, לרבות פרוייקטים הנדסיים, פרוייקטי פיקוח הנדסי רחבי היקף, בפרט בתחום התחבורה, ופרוייקטים בתחום התכנון ואיכות הסביבה, 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 כוללת מגוון רחב של פתרונות ושירותים טכנולוגיים ואחרים בעולמות מערכות הליבה הארגוניות, AI-I Data, אבטחת מידע וסייבר, דיגיטל ועוד. בכלל פתרונות אלו החברה עוסקת בפיתוח מערכות טכנולוגיות רחבות היקף ומתן שירותים נלווים, ביצוע פרויקטי אינטגרציה של מחשוב ותוכנה, פיתוח פתרונות ומערכות מבצעיות - ISR⁴ לגופים בטחוניים בישראל ובעולם, שירותי מיקור חוץ (Outsourcing) ושירותים מקצועיים של מומחים ויועצים, שירותי OFFSHORE/NEARSHORE, שירותי BPO ו-Call Center, 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.

פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע בארה"ב

הפעילות בתחום זה מבוצעת 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 (Government, Risk & Compliance), מניעת הונאות סיבוכי סייבר ומניעת הלבנת הון, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום זה וכן שירותי Electronic Clinical Support - Medical Records (EMR) ושירותי IT Help Desk and Desktop Support מתמחים לתחום ה-Healthcare.

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

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הפעילות בתחום זה כוללת בעיקר מכירה והפצת מוצרי תוכנה (בעיקר של יצרני תוכנה מחו"ל) בתחומים שונים ומגוונים, כגון מוצרי אבטחת מידע, פתרונות תקשורת, וירטואליזציה, מוצרים לניהול ידע, מסדי נתונים ו-Big Data, מערכות בקוד פתוח ומוצרים לניהול מערכות מחשב, וכן מתן שירותי תמיכה מקצועית במוצרים אלה ללקוחות וכן פרויקטי הטמעה, הדרכה, תמיכה ותחזוקה במוצרים ובמערכות המשולבות.

תשתיות ענן ומחשוב

פעילות החברה בתחום זה בעיקר מתן פתרונות מחשוב לתשתיות מחשבים, פתרונות תקשורת, שיווק ומכירה של חומרה, רישיונות תוכנה וצידוד היקפי ללקוחות עסקיים, ביחד עם שירותים מקצועיים נלווים, פתרונות מולטימדיה ומוקדי שליטה ובקרה למשרדים חכמים, מתן פתרונות ושירותים מגוונים בתחום הענן - מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי בכל שלבי היישום – יעוץ, ארכיטקטורה, פיתוח, הטמעה, ניהול סביבות ותמיכה ושירותי finops מתקדמים (באמצעות היחידה העסקית המתמחה בתחום זה של החברה – CloudZone), פתרונות מיכון משרדי והדפסה, וכן מכירה ושיווק של ציוד בדיקה ומדידה, פתרונות תקשורת וסייבר ו-RF, פרויקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה, שירותי כיוול בטכנולוגיות מתקדמות ומתן פתרונות וידאו תעשייתיים ועיבוד תמונה (באמצעות 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 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.

3. השקעות שבוצעו בהון מטריקס ועסקאות במניותיה

בשנים 2022-2023 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 2022 ו-2023 ועד למועד פרסום הדוח ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.

4.2. יתרת רווחים
ליום 31 בדצמבר 2023, מסתכמים יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה (לפי יתרת העודפים) בסך כ- 665,981 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 10 ד' ו- 19 א' 1, לדוחות הכספיים.

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של מטריקס

למידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה ראה ביאורים 1 א' ו- 24 לדוחות הכספיים וסעיפים 1.2.4 ו- 1.2.5 לדוח הדירקטוריון.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

- 6.1 פעילותה של הקבוצה עשויה להיות מושפעת מהותית ממספר גורמים עיקריים, כלליים וחיצוניים בשווקים הגיאוגרפים העיקריים בהם היא פועלת – בעיקר ישראל וארה"ב.

השוק בישראל

6.2 סביבה כללית בישראל

המשק הישראלי מושפע באופן ישיר מהכלכלה העולמית, אשר בשנת 2023 המשיכה להתמודד עם השלכות עליית האינפלציה, עליית הריבית וצמיחה נמוכה. בעוד שבעולם הציגה הכלכלה מגמה של התאוששות, חווה המשק הישראלי בשנה החולפת אירועים מקומיים ייחודיים מורכבים בעלי השפעה מהותית. שנת 2023 החלה במאבקים פוליטיים סביב מהלכי הממשלה לקדם שינויים מהותיים במערכת המשפט ("הרפורמה המשפטית"), מהלכים שהובילו לשסע בחברה הישראלית, תרמו לעלייה בחוסר הוודאות במשק והשפיעו על פעילות המגזר העסקי ובכלל זה על מגזר ההיי-טק. בהמשך, ב-7 באוקטובר 2023, נערכה מתקפה אכזרית מעין כמותה של ארגון הטרור חמאס על מדינת ישראל, שהובילה למלחמה ממושכת שנמשכת עד מועד זה. אי הוודאות הגדולה בקשר להימשכות המלחמה, עצימותה והשלכותיה הכלכליות, הביאו גם לעדכון כלפי מטה של תחזית הצמיחה במשק, לגידול צפוי בגירעון הממשלתי וביחס החוב לתוצר ולהורדת דירוג האשראי של מדינת ישראל. לפרוט מלא בכל הנושאים האלה כמו גם להשלכותיהם על עסקי החברה ראו סעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון.

6.3 מגמות בשוק טכנולוגיית המידע (IT) :

להלן מפורטות בסעיף זה המגמות העולמיות בתחום זה לשנת 2023, אשר באו לידי ביטוי גם בשוק ה-IT הישראלי.

שנת 2023 עדיין שנה חלשה יותר משנות הפוסט קורונה. לפי פורסטר³ השנה אמורה היתה להסתיים בגידול של 4% בהוצאות IT גלובליות. לפי גרטנר⁴, הגידול צפוי להיות 3.3% בלבד. הגידול בתוכנה ובשירותי IT בהתאם לתחזית של שתי החברות עבר את ה-18% כאשר ההשקעות במכשירי קצה, בחומרה בכלל ובשירותי תקשורת נמוכים מאד ואף חלקם בקיטון, מה שמביא לתוצאה של גידול של 3.3%/4% בגרטנר בהתאמה. בישראל, התחזיות להוצאות IT ב-2023, מושפעות מאד מהמלחמה, מהמצב הגאופוליטי של ישראל ומאי הוודאות הנגזרות ממנה. חברת IDC⁵ צופה שהגידול בהוצאות IT בישראל של שנת 2023, בראי המלחמה המתמשכת, יפגע בכ-2% ויעמוד על 4% בלבד, מה שמוביח, לדעת IDC את היציבות והעמידות של שוק ה-IT הישראלי.

עם הפנים קדימה, האנליסטים מצפים להתאוששות ב-2024. לפי פורסטר³ שנת 2024 צפויה להסתיים בגידול של 5.3% בהוצאות IT גלובליות, כאשר תחום התוכנה אמור לצמוח ב-10.5% ותחום שירותי ה-IT ב-8.3%. ולפי גרטנר⁴ הגידול צפוי להיות 6.8% בלבד כאשר תחום התוכנה אמור לצמוח ב-12.7% ותחום שירותי ה-IT ב-8.7%.

עוד לפי גרטנר⁶, בשנת 2024, התחומים הגדלים ביותר הם מחשוב ענן עם גידול צפוי של 19% (מתוך זה IaaS גדל ב-24%), דאטה ואפליקציות עסקיות (CRM, ERP) עם גידול של 14%, וגם סייבר עם גידול של 14% ב-2024.

³ <https://www.forrester.com/report/global-tech-market-forecast-2023-to-2027/RES180399>

⁴ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/01-17-2024-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-six-point-eight-percent-in-2024>

⁵ [IDC Worldwide Blackbook \(November 2023\)](#)

⁶ [IT Spend Forecast 4Q23: What to Expect in 2024 and Beyond](#)

כמו כן, על פי גרטנר ⁷, הגידול הצפוי בהוצאות מחשוב ענן ב-2023 הם 17.8%, ובשנת 2024 19%, כאשר בתחום הענן התשתיתי (IaaS) מדובר בגידול של 24%. קצב הגידול של מחשוב ענן ירד מלמעלה מ-25% בשנת 2022, ובכל זאת מדובר בתחום הגדל ביותר ב-IT בין פי 5 ל-6 מהגידול הממוצע של הוצאות IT. חברת IDC ⁸, חוזה הוצאות של מיליארד \$ רק על IaaS בישראל מתוכן כיום כ-65% בשוק ההייטק. IDC מדברים על האצת המעבר לענן במגזר הציבורי (וגם במגזר העסקי) לא רק בגלל פרויקט נימבוס אלא במידה רבה בגלל הצרכים העולים מהמלחמה ומפתרונות החירום הנדרשים. בישראל, התחזיות להוצאות IT ב-2024, עדיין מושפעות מאד מהמלחמה, ומאי הוודאות הנגזרות ממנה. פורסטר חוזים שסך הוצאות של המגזר הציבורי והעסקי בישראל בשנת 2024 יעלו בכ-3%. חברת IDC ⁵, צופה שהגידול בהוצאות IT בישראל בשנת 2024, עלול להמשיך ולהיפגע בכ-2% ולעמוד על 4% בלבד בתרחיש הפסימי, או להתאושש ולצמוח ב-6%. IDC, באותו דו"ח מדברים על 10% צמיחה שנתית ממוצעת (CAGR) בשנים 2023-2027 בהוצאות IT במגזר הציבורי בעוד ששאר הוורטיקלים (פיננסי, היי-טק, מסחר, תעשייה) צומחים בממוצע בין 3% ל-6% באותן שנים (2023-2027).

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.

6.4 תעשית ההיי טק ומחסור בהון אנושי טכנולוגי ובמקצועות נלווים:

שנת 2023 סימנה את המשך ההאטה בתחום ההיי-טק בעולם ובישראל בפרט, בהמשכה בשל השלכות השסע החברתי בעקבות הרפורמה המשפטית וברבעון האחרון בעקבות השלכות מלחמת "חרבות ברזל". כל אלו הביאו לקיטון חד בהשקעות במגזר ההייטק בשנת 2023, בפרט מחו"ל. כפועל יוצא, התרחשו צמצומים במצבת כח האדם ופיטורים בחלק מהחברות בתחום, לרבות במרכזי פיתוח של חברות היי-טק רב לאומיות. חלק גדול מהמפוטרים נקלטו חזרה לעבודה בתעשייה, שעדיין סובלת ממחסור בכח אדם טכנולוגי בדגש על תפקידים מסוימים ⁹, במיוחד בעלי הנסיון שבהם. ככלל, מגמת הירידה בביקוש לעובדים בחברות ההיי-טק עשויה להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים, ולמתן לחצים לעליית שכר מצד העובדים. יחד עם זאת, ההאטה בענף ההיי טק עלולה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה בתחום פעילות זה, ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

האמור בסעיף זה בנוגע לאתגרי המשאב האנושי והמשבר בתעשית ההיי טק, 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.

⁷ [IT Spend Forecast 4Q23: What to Expect in 2024 and Beyond](#)

⁸ [IDC Worldwide BlackBox \(November 2023\)](#)

⁹ פרסום הלמ"ס מיום 17.7.2023 - ניתוח התעסוקה והביקוש בענפי ההיי טק מהרבעון האחרון של 2022 ועד הרבעון השני של 2023 - לפי נתוני הלמ"ס, מספר המשרות הפניות בתחום ההיי-טק ברבעון השני לשנת 2023 ירד לכ- 12,000 (ירידה של יותר מ-40% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2022). https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2023/230/20_23_230hightec.pdf

מגמות כלליות נוספות, המלוות את שוק ה-IT הישראלי לאורך זמן, פותחות הזדמנויות להרחבת עסקי החברה ונתח השוק שלה, כוללות בין היתר:

- התמקדות בספקים גדולים ויציבים פיננסית – לאור מורכבות השירותים בתחום הפעילות של החברה וחשיבותם, בין היתר לשיפור העסקים ו/או להמשכיות העסקית של הלקוחות, קיימת העדפה מובנית לספקים גדולים בעלי יכולת ביצוע מוכחת ויציבות פיננסית גבוהה, כדוגמת החברה.
 - מיזוגים ורכישות – חלק מהמגמות המפורטות לעיל מביאות לרמת קונסולידציה וריבוי 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, Nearshore ומיקור חוץ – 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" ובאבזום. [לפרטים נוספים ראה סעיף 7.1.1 (ב) לדוח].
 - מגמה 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 לספקים מתמחים. מגמה זו מואצת בתקופות האטה וקיצוץ בעלויות.
- למגמה האמורה השפעות מנוגדות על עסקי החברה – מחד היא מקטינה את הביקושים בשירותים מקצועיים מבוססי T&M של החברה, מאידך, היא יוצרת ביקושים לשירותים מנוהלים חליפיים המסופקים ע"י החברה.
- 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.

השוק בארה"ב

- א. המגמות הטכנולוגיות הגלובליות, המפורטות בסעיף 6.3 לעיל, רלוונטיות כמובן גם ובפרט לשוק האמריקאי.
- ב. שוק ה-IT בארה"ב מושפע ישירות מההתפתחויות הכלכליות בארה"ב. במהלך שנת 2023 הציגה הכלכלה האמריקאית מגמה של התאוששות ובכלל זה מיתון שיעורי האינפלציה והתייצבות בשיעורי הריבית. מבחינת נתוני צמיחה בתוצר, ה-GDP האמריקאי לשנת 2023 גדל ב-2.5% שנתי לעומת 1.9% בשנת 2022 ו-5.8% בשנת 2021.

- ג. חברת פורסטר¹⁰ צופה גידול של 4.5% בשוק האמריקאי בשנת 2023 (לעומת 4% ברמה גלובלית) ועוד 5.4% גידול בשנת 2024 (לעומת 6.8% ברמה גלובלית).
- הדוח צופה גידול של 9.5% בהוצאות תוכנה בשוק האמריקאי בשנת 2023 ו-10.6% בשנת 2024. הדו"ח גם צופה גידול של 4.8% בהוצאות על שירותי IT בשנת 2023 ו-7.3% בשנת 2024. אותו הדוח אף צופה כי הגידול הצפוי בהוצאות IT במגזר הפיננסי הוא המשמעותי יותר מכל המגזרים האחרים. מדובר בצפי לגידול של 9% בהוצאות ה-IT לשנת 2023 ו-8.9% לשנת 2024.
- ד. הביקושים לשירותי החברה בתחום GRC מושפעים מדרישות הרגולציה והנחיות פעולה ודיווח בשוק הפיננסי האמריקאי.
- בעקבות המתיחות בקשר עם מלחמת רוסיה-אוקראינה והאיום הסיני, בנוסף לתנודתיות בשוק ההון, הממשל נוטה ליותר רגולציה בתחום הפיננסי, המייצרת דרישות חדשות בתחום ה-GRC, אשר באו לידי ביטוי בשנת 2022 בהמשך השקעת משאבים של הגופים הפיננסיים בפרויקטים ומערכות למניעת הלבנת הון ומניעת הונאות.
- בנוסף, הגידול בדיגיטל, לרבות הגידול המאסיבי בעסקות ובתשלומי דיגיטליים, התחזקות הפינטק והשפעות סייבר רחבות יותר על הארגונים, יוצרים צורך הולך וגדל של רגולציה בתחום מניעת הונאות, הדורשת יישום מערכות מתאימות. הגידול בקריפטו ומגמת המיסוד שלו מחזקים אף הם 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 פתרונות IT ספציפיים, לרוב תוך פרק זמן קצוב וקצר.
- ה. בדומה למפורט לגבי שוק התוכנה בישראל (ראה סעיף 6.2.1'ג' לעיל), גם בארה"ב ניכר מחסור בכח עבודה 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 העבודה הטכנולוגי ובמקצועות נלווים בארה"ב עשויות להיות השפעות מנוגדות על עסקי החברה. מחד, המחסור בכח עבודה מקשה על יכולת החברה לספק את הביקושים לשירותיה בתחומים טכנולוגיים ומחייב את החברה לעליות שכר בפעילותה בארה"ב, כדי לשמר את כח העבודה הקיים ובחברה וכדי לגייס עובדים חדשים. משכך, להמשך המחסור בכח עבודה 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, אף כי אין בכך בהכרח חסכון משמעותי בעלויות העובדים (בכל הכרוך בכוח אדם מישראל). יש בכך ערוץ נוסף למילוי הדרישות לכוח אדם איכותי בארה"ב אשר עשוי להביא להגדלת הביקוש לשירותים אותם מספקת החברה.
- ו. לעליה בשער החליפין של הדולר ביחס לשקל בשנת 2023 הייתה השלכה חיובית על תוצאות פעילות החברה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיים מידע בארה"ב, היות והעסקאות במגזר זה, מעצם טיבו, הן בדולרים, בעוד תוצאות הפעילות של החברה מוצגות ב-ש"ח.
- 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.

¹⁰ <https://www.forrester.com/report/us-tech-market-forecast-2023-to-2027/RES180307>

הסלמה באיומי הסייבר, במיוחד בעיצומה של תקופת מתיחות גיאופוליטית, קל וחומר לאחר פריצת מלחמת "חרבות ברזל", הביאו לעליה בהיקף האירועים, האיומים, עוצמתם, יכולות התוקפים ורמת מורכבות המתקפות, ובהתאם לעליה בחשיפה לסיכונים ממרחב הסייבר, בדגש כלפי גופים ישראליים. התממשות של איום סייבר משמעותי, כלפי המערכות העיקריות המשמשות את החברה בניהול השוטף של עסקיה, באספקת שירותיה ללקוחותיה או כלפי מידע צד ג' המאוחסן בהן, עלולה להשפיע לרעה על פעילותה של החברה, על יכולתה לספק שירותים ללקוחותיה, להוביל לפגיעה במוניטין של החברה, לחשוף את הקבוצה להליכים משפטיים ורגולטוריים, וכן עשויה לפגוע בהתקשרויות קיימות ו/או עתידיות של החברה ולגרום לחברה נזקים כלכליים משמעותיים. מנגד, החששות מפני איומי סייבר משפיעים לטובה על מודעות לקוחות הקבוצה לצורך בקבלת פתרונות אבטחת מידע אשר החברה מציעה ללקוחותיה, בדגש על פתרונות ושירותי סייבר מנוהלים.

החברה, אשר בין היתר מתמחה ומספקת ללקוחותיה שירותים בתחום אבטחת המידע, משקיעה משאבים ומאמצים רבים, ופועלת באופן מתמיד לצורך חיזוק ההגנה של מערכותיה מפני פגיעה כאמור, בין היתר על ידי הטמעת פתרונות טכנולוגיים במערכותיה, הטמעת מתודולוגיות ונהלים להתמודדות עם אירועי אבטחת מידע וסיכוני סייבר אחרים, יישום מנגנוני הגנה כגון הזדהות מרחוק, עמידה בתקני אבטחת מידע, עדכון ובחינה של מדיניות החברה בנושא, תרגולים, הדרכה והעלאת מודעות העובדים בנושא וביצוע ביקורות בנושאי אבטחת מידע וסייבר.

דירקטוריון החברה מקבל מעת לעת סקירות אודות היערכות החברה להתמודדות עם איומי סייבר ואודות הפעולות המתקיימות בחברה לצורך התמודדות עם איומים אלה. בחברה קיים גורם ניהולי אחראי על אבטחת מידע והגנה מפני איומי סייבר וכן CISO ותחתיהם מחלקת אבטחת מידע אשר מורכבת מכ"א מקצועי בתחומי אבטחת המידע, אשר עוסקים באופן שוטף בהגנה מפני איומי סייבר. מחלקת אבטחת המידע, בשיתוף גורמים חיצוניים, מבצעת הערכה מתמשכת של רמת ההגנה על הרשת ועל נכסי המידע של החברה, וזאת על ידי ביצוע סקרי אבטחת מידע מדיספלינות שונות, בכלל זה: סקרי סיכונים, מבדקי חדירה סקרי פגיעויות, סקרים תשאוליים, ביקורת פנים ועוד. כמו כן, קיים צוות תגובה המורכב מגורמים מקצועיים וגורמי הנהלה בחברה. בנוסף להטמעת מתודולוגיות רלוונטיות, החברה מקיימת סימולציות של אירועי סייבר התקפיים כנגד מערכותיה ומשפרת את הגנותיה בהתאם לממצאיהן. בנוסף לשימוש בגורמים הקיימים בחברה בתחום זה, החברה התקשרה עם מומחים בתחומים משלימים לתחומי המומחיות הקיימים בחברה.

להערכת החברה, המשך ההתפתחויות הטכנולוגיות, המעבר המואץ של ארגונים לדיגיטל, המתחים הגיאופוליטיים העולמיים, לרבות מלחמת "חרבות ברזל" ומלחמת רוסיה-אוקראינה, צפויים להוביל לכך שהמגמות בתחום הסייבר בשנת 2024 תהיינה דומות למפורט לעיל ואולי אף מאתגרות ומורכבות יותר. לפי גרטנר¹¹, בשנת 2023, צפויה עלייה של 14.2% בהוצאות ה-CYBER הגלובאליות, בשוק העולמי, וגידול נוסף של 14.3% בתחום הסייבר בשנת 2024. לפי אותו מחקר, שני תתי תחומים עם הגידול המשמעותי ביותר בעולם הסייבר בשנת 2024 הם Cloud Security ו-Data Privacy, שניהם עם קרוב ל-25% גידול צפוי.

האמור לעיל בנוגע למגמות, השלכות והשפעות בתחום הסייבר 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.

¹¹ www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-09-28-gartner-forecasts-global-security-and-risk-management-spending-to-grow-14-percent-in-2024

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 2022 ו-2023 בישראל ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

7.1.1 כללי - סוגי השירותים בתחום הפעילות:

להלן יפורטו השירותים העיקריים 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 2023, 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.

כדוגמאות לכך: הקמת מערכת מקיפה ללמ"ס לאספקת ותפעול מערכת אחסון מרכזית, הנגשת המידע וניהול תהליכי עבודה; פרוייקטים בטחוניים שהחברה מבצעת עבור משהב"ט ועבור גופי ביטחון בחו"ל ועוד; 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'; פרויקט של בנק מוביל, לחידוש מלא של כלל הערוצים הדיגיטליים של הבנק; פרוייקט הקמת פתרון המחשוב מקצה לקצה לתמיכה בהקמת פעילות אשראי צרכני של חברת ביטוח, לרבות שירות מנוהל של תשתיות הפרוייקט ותוכנת הליבה המאפשרת פעילות זו. פרוייקט הקמת הדור הבא של מערך הדיגיטל של בנק מוביל, על בסיס תשתית טכנולוגית חדשה ומתקדמת. כן מבצעת החברה מספר פרוייקטי מודרניזציה משמעותיים, לרבות באחד מהבנקים הגדולים בישראל ופרוייקט בחברת תשתית פיננסית כחלק מהליך החלפת מערכות ליבה.

ב. Offshore/Nearshore

אספקת שירותי פיתוח תכנה ושירותי בדיקות תכנה על-ידי עובדים מקומיים או בחו"ל, בתעריפים נמוכים מהמקובל בישראל. החברה 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.

פעילות מטריקס שירותי R&D ואופשור כוללת:

פרוייקט תלפיות – מסלול הכשרה והשמה לנשים במגזר החרדי, במסגרתו מפעילה 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 וכו"ב) ולפיכך הביקוש לעבוד במסגרתם בקרב אוכלוסיית היעד גבוה.

הערך המוסף של פרוייקט תלפיות (מעבר להיותו, לגישת החברה, פרוייקט לאומי-ציוני ממעלה ראשונה) מבוסס על הזמינות של טאלנטיות בעלות ידע וניסיון, דוגמת בוגרות מסלול הכשרה של אקדמאים והנדסאים, במאגר המועמדות להצטרפות לפרוייקט 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 בפרוייקט.

אספקת 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.

ג. פתרונות מחשוב ענן

לקוחות החברה הן חברות גלובליות וחברות היי-טק, ארגוני Enterprise, גופים ממשלתיים ולקוחות המגזר הציבורי, אקדמיה, טלקום, פיננסים, בריאות, תעשייה ועוד. בישראל צופים המשך הצמיחה בין היתר בעקבות פרוייקט "נימבוס" של הממשלה, אשר מטרתו, בין היתר, לנתב יותר פעילות ממשלתית לסביבות ענן, באמצעות שימוש בשירותי ספקי הענן הבינלאומיים בארץ. פרוייקט זה מייצר מומנטום לכניסה לענן במגזר הממשלתי, ציבורי ובטחוני. גם המגזר העסקי מנתב יותר ויותר פעילות לענן, וסביר להניח כי מגמה זו אף תגבר נוכח הקמת האזורים המקומיים של אמזון, גוגל ומיקרוסופט ותחילת פעילות משמעותית בממשלה לקראת המעבר לענן.

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

ד. פתרונות בתחום ה-BI ו-Big Data

"MatrixDnA" הינה זרוע ה-Data של הקבוצה. MatrixDnA מתמחה בפיתוח ויישום פרוייקטי 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. בנוסף, החברה מתמחה במתן שירותי ייעוץ להתוויית אסטרטגית דאטה וארכיטקטורת דאטה לארגונים והפיכתם ל-Data Driven Organization. לפי גרטנר, בשנת 2024, תחום הדאטה צפוי לגדול ב-14%.

ה. שירותים מקצועיים של מומחים ויועצים

במסגרת פעילות זו מעמידה החברה לשירות לקוחותיה יועצים ומומחים מקצועיים, בכל מגוון המקצועות הטכנולוגיים ומערכות המידע. רוב היועצים פועלים ממשרדי הלקוחות כשהלקוחות אחראים להפעלתם ולניהולם של העובדים. החברה מספקת שירותים מקצועיים אלה למגוון רחב של לקוחות בכל מגזרי המשק. למיטב ידיעת החברה, היתרון העיקרי שלקוחות רואים במבנה התקשרות זה הינו הגדלת הגמישות הניהולית בכל הנוגע להעסקת עובדים בכמויות משתנות לפי צרכי הלקוח מעת לעת וכן המעטפת והתמיכה המקצועית שמספקת החברה לעובדיה וללקוחותיה.

ו. 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, הכל תוך שימוש במגוון פתרונות וכלים המתאימים לסביבות שונות, במגוון מודלים עסקיים המותאמים לצרכי הלקוחות, ובכלל זאת על ידי יועצים 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.

ז. פתרונות בתחום הסייבר ואבטחת מידע

מטריקס פועלת בתחום זה בעיקר באמצעות החברות הבנות טו בי סקור בע"מ ("2Bsecure"), אינטגריטי תוכנה בע"מ, מטריקס דיפנס בע"מ וטנגרם 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 ISO 27001, GDPR, ISOX, HIPAA. לאחרונה ארגונים רבים מעבירים חלק מנכסי המידע שלהם לענן וגם באיזורים אלו יש לא מעט דרישות אבטחת מידע ורגולציות שחברת 2Bsecure מתמחה במתן מענה יעוצי רגולטורי וכמובן מענה טכנולוגי להן. כן מבצעת 2Bsecure פרוייקטי אבטחת מידע, לרבות מכירת מוצרי אבטחת מידע וסייבר של היצרנים המובילים בעולם בתחומים אלה.

בנוסף, החברה מפעילה מערכת SOC (Security Operation Center) מתקדמת, אשר מנטרת עשרות רבות של לקוחות הן בארץ והן בעולם, לרבות מתן שירותי IRT (Incidence Response Team), אשר בשעת אירוע קריטי הצוות מוקפץ תוך זמן קצר או מתחבר מרחוק, במידה וניתן, למתן מענה ותגובה. בשנים האחרונות חברת 2Bsecure טיפלה בעשרות ארגונים אשר הותקפו. החברה נותנת גם מענה לגופי תמ"ק (תשתית מדינה קריטית).

לאחרונה, כחלק ממתאר האיומים ההולכים וגוברים וכן רמת התחכום הגוברת, נעשה שימוש במערך ה-SOC של חברת 2Bsecure בפתרונות AI (בינה מלאכותית) על מנת לתת מענה משופר ומתקדם לעולמות אלו.

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. בכוונת החברה לשלב את מומחיותה בתחומי הייעוץ ויישום פתרונות אבטחת מידע עם מגוון הפתרונות המוצעים ע"י חברת זברה.

ח. אסטרטגיה דיגיטלית, חווית לקוח ו-mobile

מרכז ההתמחות של החברה בתחום חווית הלקוח (CX – Customer Experience) מעמיד לרשות הארגונים פתרונות טכנולוגיים מתקדמים כחלק מאסטרטגיה דיגיטלית מונחית לקוח ותוכנית עבודה בפועל לצורך ביצוע הטנספורמציה הדיגיטלית. תהליכי טנספורמציה דיגיטלית בקרב הארגונים מניבים פרויקטי פיתוח ערוצים/רב-ערוצים דוגמת CRM, דיגיטל, מובייל, IoT – Customer Analytics. 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, 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 פרויקטי דיגיטל בשילוב עם ייצוג של פתרונות פיננסים מגוונים. באמצעות מרכז התמחות לתחום המובייל וקבוצת פיתוח ויישום גדולה, המתמקדים בפיתוחי יישומים ופתרונות למובייל, החברה פיתחה מגוון רחב של אפליקציות בתחומים עסקיים, מסחריים ויישומים שונים, בדגש על אפליקציות ארגוניות. החיבור בין יחידת המובייל ליחידות פיתוח אחרות בחברה (דוגמת DnA/BI, Cloud ועוד) מאפשר מתן מעטפת פיתוח ופתרון רחבה יותר, תוך פיתוח יישומי מובייל על בסיס חווית לקוח מיטבית בשילוב עם שימוש בשירותי ענן ואנליזה. לדוגמא: פרויקט במסגרתו פיתחה החברה את אתר המכירות והאיזור האישי של הבורסה לניירות ערך.

ט. 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 בתחום זה מבוצעת באמצעות החברה הבת מידעטק, המעניקה שירות ללמעלה מ-1,500 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: ורטיקל לענף הבנייה והנדל"ן, ורטיקל לעולם הסחר, ורטיקל לחברות בתחום הרפואי, למגזר 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 המיישמים את פתרונות "פריוריטי". החברה מספקת פתרונות

משלימים למערכת פריויריטי כגון BI, אפליקציות WEB ועוד, ומספקת, באמצעות החברה הבת של מידעטק, מידעטק מערכות, שירותי אירוח בענן וכן תמיכה טכנית לתשתית הקיימת באתרי הלקוחות (בסיסי נתונים, מערכות הפעלה, רשתות ועוד).

בפעילות המבוססת על "תפנית" החברה פועלת בעיקר במגזר הפיננסיים במערכות לניהול אשראי חוץ בנקאי, המותקנות ברבות מחברות האשראי החוץ בנקאי המובילות בישראל, במגזרי הבריאות (בתי חולים), במגזר החינוך (מוסדות אקדמיים), במגזר הקמעונאי, במגזר הרכב, במגזר מוצרי צריכה (בעיקר מוצרי חשמל) ועוד. החברה מפתחת עבור חברת ביטוח מובילה פתרון מבוסס מערכת תפנית, המאפשר הקמת, ניהול ותפעול פעילות העמדת אשראי צרכני ללקוחותיה. הפתרון כולל ניהול מקצה לקצה של הפעילות, החל משלב פנית הלקוח, העמדת הלוואה, ניהולה ופירעונה. כן כולל הפתרון ממשק לקוח דיגיטלי וממשק עבור נציגי חברת הביטוח. כן פועלת החברה בתחום הלוגיסטי, בין השאר, בישום פתרונות WMS – (Warehouse Management System), שהינן מערכות מתקדמות לניהול מרכזים לוגיסטיים ומרכזי הפצה, המותקנות במרכזים לוגיסטיים ומחסנים גדולים בישראל.

י. CRM

החברה מתמחה ביישומי CRM, בעיקר אלו המבוססים על פתרונות Dynamics CRM של חברת מיקרוסופט ועל פלטפורמת Salesforce. החברה מתמחה גם ביישום פרוייקטי הגירה מפתרונות ומערכות CRM ישנות יותר לפלטפורמות חדשות, וכן בפרוייקטי הגירה לסביבות ענן. בשנת 2023 השלימה החברה פרוייקט ליישום Salesforce במערכת CRM לניהול תהליכי מערך המשכנתאות של בנק הפועלים. בסוף שנת 2023 עלתה לאוויר בחברת צים מערכת שירות, מכירות ושיווק מבוססת Microsoft Dynamics 365 בענן, שפיתחה החברה ביחד עם חברת Microsoft, תוך מתן מענה לפעילות הגלובלית של צים.

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

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

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 (AI & Deep Learning) 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.

בחודש אוגוסט 2023 התקשרה החברה בהסכם המוערך בכ- 40 מיליון דולר ארה"ב, במסגרתו תפתח ותספק למדינה זרה מערכת AI מתקדמת על גבי תשתיות ענן. הפרויקט יכלול תשתיות דאטה ואנליטיקה ויכולות הגנת סייבר ייחודיות והוא צפוי להימשך כשנתיים וחצי.

מלחמת חרבות ברזל הציבה בפני מטריקס דיפנס אתגר כפול, כאשר מחד התמודדה מטריקס דיפנס עם גיוס מאסיבי של מילואים מבין עובדיה [כשליש], ומאידך נדרשה לספק מענה דחוף ולהתאים את פעילותה לצרכים המבצעיים והבטחוניים של לקוחותיה ברוח התקופה, תוך הרתמות מיוחדת לצרכי משרד הבטחון והתעשיות הבטחוניות, פריסת מערכות דחופה, עבודה סביב השעון 24/7 ותמיכה במערכות הלקוחות, אשר הביאו לגידול בפעילות החברה בתחום.

יב. יישומי AI (בינה מלאכותית) ו-Machine Learning

לפי גרטנר, ההשקעות ב-AI ב-2023 ו-2024, יהיו כ-8% מהשקעות ה-IT בעולם, רובן ב-AI מסורתי. רב הארגונים, ישקיעו ב-2024, הרבה מאד מחשבה ומיקוד בשילוב של AI בעשייה הארגונית, אבל ההשפעה של AI ו-GenAI תבוא לידי ביטוי באופן משמעותי בתקציבי IT החל מ-2027.

מרכז ההתמחות בתחומי "בינה מלאכותית" (AI) ו"למידה עמוקה" (Deep Learning) הוקם על ידי מטריקס במסגרת פעילות "Matrix Defense". במסגרת זו יושמו פתרונות עבור המגזר הבטחוני, המהווה חלוץ וגורם משמעותי ומוביל בשימוש בטכנולוגיות AI ו-Deep Learning.

מרכז ההתמחות מספק גם פתרונות "אזרחיים" הכוללים, בין היתר, פתרונות בתחומי הטקסט והואטומציה, הוידאו, זיהוי אנומליות סייבר ברשתות גדולות, מיפוי אוטומטי ורובוטיקה (רכבים אוטונומיים ומטוסים ללא טייס).

עם ההתפתחות של מודלים ג'נרטיבים דוגמת ChatGPT, Bard, Gemini, Dall-E, Midjourney, SORA, ועוד מפתחת ונערכת מטריקס לקפיצת המדרגה הבאה של AI, ושילוב ה-AI בכל הדיסציפלינות הטכנולוגיות הרלוונטיות.

בנוסף, חטיבת ה-IT אופריישן של חברת באבוקום (ראו להלן) מציעה שירות ייחודי המאפשר ייצור Data מתויג 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.

יג. שירותי Call Center ו-Operational Back Office

החברה פועלת בתחומים אלה באמצעות החברה הבת באבוקום, שהינה חברה בעלת צביון רב תרבותי, המספקת מענה תעסוקתי במרכזי פעילות בגליל, בדרום ובמרכזים בפריפריה החברתית. באבוקום 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 באבוקום בתחום המחקר מבוסס סקרים וניבויים על בסיס נתונים סטטיסטיים, וזאת באמצעות החברה הבת SQ.

יד. ייעוץ ניהולי, ייעוץ הנדסי ופרוייקטלי רב תחומי וניהול פרוייקטי 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 פרוייקטים ומנהלות, שירותי ניהול תכנון של פרוייקטים 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 פרוייקטים מורכבים וכן פרוייקטי תשתיות רחבי היקף, מנהלות פרוייקטים ופרוייקטים בתחום התכנון ואיכות הסביבה ובתחום התחבורה.

כן פועלת החברה, באמצעות חברת דנה הנדסה בע"מ ("דנה הנדסה"; 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 הנדסה מהווה גם גוף מוביל בפעילות מנהלות תשתית למגורים והינה מוסמכת כחברה מנהלת עבור משרדי התחבורה, הכלכלה ומשרד הבינוי והשיכון.

באוגוסט 2023, זכתה דנה הנדסה במכרז של חברת נת"ע - נתיבי תחבורה עירוניים בע"מ, לתכנון, לניהול התכנון, ולניהול הביצוע של קו M1 של המטרופוליטן של תל אביב - המטרו שמשכו מוערך בכ-13 שנים. לפרטים נוספים, ראה דיווח מיידי של החברה מיום 21 באוגוסט 2023 (אסמכתא: 096171-01-2023).

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 וחו"ל.

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 לפתרונות ורטיקליים לתחום ניהול משאבי הארגון (ERP), ורובם ניתן להתבסס 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 מנהלים 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.

בנוסף לפעילויות המכירה השוטפות, יוזמת החברה פעילויות שיווק נוספות, באמצעות פרסום בעיתונות, השתתפות בתערוכות, יצירת מודעות בקרב העובדים/ות ליצירת הזדמנויות עסקיות, דיוורים וארגון כנסים, אירועי לקוחות מקצועיים וימי עיון וירטואליים (webinars) וכן קמפיינים דיגיטליים. הוצאות החברה בגין שיווק והפצה בתחום פעילות זה אינן מהותיות.

7.1.5. תחרות

הגם שמטריקס מדורגת באופן עקבי כמובילת שוק וראשונה בנתח השוק בתחום שירותי טכנולוגיית מידע וערך מוסף בישראל, הרי שבישראל פועלים גופים רבים המספקים פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול. למיטב ידיעת החברה, בין המתחרים של החברה בתחום זה נכללים: חילון, מלם-תים, וואן, Kyndryl, IBM Israel, אמן, אלעד, יעל, אמת מחשוב, אמנת, אברא, SQLink, לוגאון, HMS, 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.

בנוסף, פירמות רואי החשבון הגדולות ("Big-4"), המספקות גם שירותים 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, 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, יעוץ 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.

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 2022 ו- 2023 בארה"ב ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

7.2.1. כללי; סוגי השירותים בתחום הפעילות

בתחום פעילות פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב פועלת החברה באמצעות שתי זרועות תחת החברות הבנות 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) Network Infrastructure Technologies Inc. NIT – ("החברות הבנות").

א. החברה מספקת ללקוחותיה פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה-GRC (Governmental, Risk & Compliance) וה-Financial Crime, שירותי תשלום בנקאיים (Payment Services) וכן שירותי Advisory מתמחים בתחום הציות לרגולציה הפיננסית ושירותי יישום ותפעול רגולציה וכן שירותי תמיכה גלובליים 24/7. בנוסף החברה פועלת למתן פתרונות מושתתי עיבוד רובוטי אוטומטי (RPA) בתחומים אלה ושירותים מבוססי AI and Data דרך שיתופי פעולה משמעותיים עם החברות המובילות בתחום זה – Snowflakes, DataBricks ועוד.

לחברה משרדים העוסקים באספקת שירותי GRC בארה"ב, קנדה, לונדון וישראל. רוב לקוחות החברה בתחום ה-GRC הינם גופים פיננסיים גדולים בחו"ל.

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 2023 ביצעה החברה מספר פרויקטים משמעותיים של פיתוח תוכנה, מכירת רישיונות תוכנה, ארכיטקטורת ענן ושירותים נוספים במודל זה.

ג. **שירותי IT למגזר ה-Healthcare** – הפעילות בתחום זה ממוקדת בשירותי Clinical Support, Electronic Medical Records (EMR), בשירותי 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 שיהוו בסיס המשך לגידול ב-2024.

ד. Xtivia -

חברה בת בבעלות מלאה של מטריקס, המספקת פתרונות ושירותים טכנולוגיים מיוחדים בתחום טכנולוגיות המידע למגוון רחב של לקוחות. בארה"ב בעיקר בתחומים הבאים: פתרונות דיגיטליים מורכבים, תוך שימוש בפלטפורמות כגון בפלטפורמת הקוד הפתוח של חברת Liferay וכן על בסיס מערכות כמו Contentful ו-Strapi. המשלבות תשתיות של יצרנים אחרים כולל OpenShift, Dell Boomi ו-Kubernetes, בשילוב עם מתן אפשרות לספק פתרונות מיטביים ומותאמים ללקוח, במשולב עם שירותי DevOps.

חטיבת ה-CRM של XTIVIA מספקת אסטרטגיה, פיתוח ופריסה של מערכות CRM על פני מגוון רחב של תעשיות טכנולוגיות, עם דגש מיוחד על פתרונות Salesforce ו-Microsoft, תוך מינוף הפלטפורמות הללו לניהול וניתוח אינטראקציות עם לקוחות, קשרים עסקיים משופרים, שימור לקוחות והנעת צמיחת מכירות.

חטיבת ה-Enterprise Information Management (EIM) – מספקת התמחות ביישום מוצרים כגון TIBCO, Informatica, DataBricks ו-Snowflake, המהווים את הבסיס לפתרונות ממשל הנתונים של הלקוחות, המבטיחים ניהול יעיל וניצול מיטבי של הנתונים הארגוניים.

XTIVIA מספקת תמיכה מקיפה במסדי הנתונים העיקריים הזמינים בשוק באמצעות הכלים שפיתחה עבורם. תמיכה זו מתאפשרת באמצעות כלי ניהול מרחוק שפיתחה, המאפשרים שליטה אפקטיבית על

מסדי הנתונים של לקוחותיה ועל מסדי הנתונים של הלקוחות. מודל התמיכה נעשה בשילוב של תמיכה מרחוק (סיוע) (באמצעות Virtual DBA) ושירותים באתר באתר הלקוח.

DedicatedGovCon365 מספקת פתרונות ייעודיים לספקים של עסקים המספקים מוצרים ושירותים לסוכנויות ממשלתיות בארה"ב. פתרונות אלו ממנפים את ממשלת ארה"ב (GovCon - Government Contracting), בהתבסס על תוכנת Microsoft NAV Dynamics Business Central, המאפשרים ניהול יעיל ופיתוח של יישומים אנכיים לתחום זה. GovCon365 מטמיע פתרונות קנייניים בפלטפורמת ה-IP של החברה הנותנים מענה ספציפית לאתגרים ולדרישות הייחודיות של קבלנים ממשלתיים.

Rightstar – חברה בת בבעלות מלאה של XTIVIA, המספקת שירותי הטמעה, ייעוץ ותמיכה עבור מוצרי BMC ו-Atlassian. ל-Rightstar קהל לקוחות מהמגזר הציבורי והממשלתי בארה"ב, לרבות כאלה הדורשים סיווג גבוה ומתקן מסווג. Rightstar מציעה ללקוחות פתרונות מקיפים המותאמים לצרכי ה-ITSM הייחודיים שלהם.

XTIVIA גם משווקת מגוון רחב של מוצרי תוכנה של חברות טכנולוגיה מובילות כולל IBM, Atlassian, InforBoomi, Liferay, BMC, Microsoft, Oracle ועוד. מוצרי התוכנה משווקים למגוון רחב של לקוחות, מהמגזר העסקי ועד לגופים ממשלתיים בעלי פרופיל גבוה כמו ממשלת ארה"ב ומשרד ההגנה, וכן כחלק מעסקאות מול משלחת הרכש של משהב"ט בארה"ב.

Xtivia מפעילה מרכז פיתוח ותמיכה בהודו, המשרת את פעילותיה. מרכז פיתוח זה מציע שירותי פיתוח חו"ל תחרותיים לבסיס הלקוחות שלה בארה"ב.

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

שירותי ייעוץ ו-Advisory מתמחים ברגולציה 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, Bottomline, Oracle Financial Crime Systems, IBM Safer Payment, Quantifind, Quantexta ועוד, ומערכות ניתוח מידע תומכות (דוגמת SAS).

חלק ניכר מפעילות Matrix-IFS מבוסס על מערכות תוכנה 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 במישורין ללקוחות, עשויים הכנסות ורווחי Matrix-IFS להיפגע באופן מהותי.

Xtivia וחברות הבנות שלה מציעות מגוון רחב של שירותים, לרבות שירותי ייעוץ, תכנון, פיתוח, בדיקות והטמעה. לחברה שיתופי פעולה עם מגוון רחב של ספקי טכנולוגיות, תוך התמקדות בדגש מיוחד על פתרונות קוד פתוח.

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, ומקיימים אינטראקציה כאשר היא פועלת כמפיצה, והחברה מספקת ללקוחותיה שירותי ייעוץ, פיתוח והטמעה על בסיס הפתרונות של אותם ספקים.

פתרונות ושירותי התוכנה אותן מספקות החברות הבנות ללקוחותיהן ניתנים בעיקר במסגרת הסכמי רשיון לביצוע עבודה בתשלום תוך חיוב עפ"י "זמן וחומרים" (Time & Material). במסגרת הסכמים אלה, המחיר משולם בהתאם לשעות העבודה בפועל של עובדי החברה בכפוף למחירון שנקבע בין החברה לבין הלקוח. ועיתים השירותים ניתנים בכפוף להסכמים 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, באמצעות חברות הקבוצה בישראל. בהתאם, פיתחה החברה פרקטיקה משולבת של מכירות היברדיות (מישראל ומארה"ב), עם ניהול פרויקט מקומי (אמריקאי) וניהול ביצוע מרחוק (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 למגזר הציבורי-ממשלתי בארה"ב. ללקוחות החברה הם במגוון רחב של ענפי פעילות וסדרי גודל החל מלקוחות קטנים ועד לחברות ענק.

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

האמור בסעיף זה (על כל סעיפי המשנה בסעיף זה) בנוגע להתפתחויות ומגמות בתחום ויחסי חברות הבנות עם יצרנים מובילים והשלכותיהם על פעילות החברה 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.

7.2.4. 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 מכירת.

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

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 מווסתת פעילותה בין מרכזי הפיתוח השונים ומאפשרת פתרונות Low Cost ע"י ביצוע חלק מהפעילויות במרכזי ה-Offshore בהודו ומזרח אירופה, מרכז פיתוח Nearshore מקומיים בארה"ב 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 ידה (בין היתר באמצעות שותפים עסקיים נוספים ופיתוח מודלים חדשים למתן שירותים) ולהרחבת 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 2022 ו- 2023 ראה סעיף 1.2.4 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, פתרונות תקשורת, וירטואליזציה, מוצרים לניהול ידע, מסדי נתונים ו- Big Data, כלי פיתוח תוכנה ובדיקות תוכנה, פתרונות תוכנה המסייעים להמשכיות עסקית, פתרונות לאוטומציה לתהליכים, פלטפורמה לפיתוח אפליקציות בתוך הארגון בעזרת פתרונות Low-Code, ופתרונות חיזוי מתקדמים למניעת תקלות. מוצרי התוכנה המשווקים ע"י החברה הם 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- IIOT – Industrial Internet Of Things ו"תעשייה 4.0".

מגמות עיקריות בתקופת הדוח:

- א. בהמשך למגמת בניית דאטה סנטרים גדולים בישראל ע"י גופים בינלאומיים והקמת תשתית הענן הממשלתית והציבורית ("נימבוס") פועלת החברה בשיתוף היצרנים המיוצגים על ידה, לשירותי מכירה גם דרך ה- Market Place של הענן הציבורי.
- החברה עוקבת אחר מדיניות יצרני התוכנה אותם היא מייצגת כמו גם יצרני תוכנה נוספים שתצרך לפורטפוליו המוצרים המיוצגים על ידה.
- ב. מעבר יצרני תוכנה ממודל רישוי של רישוי Perpetual ותחזוקה שנתית למודל של מנויים שנתיים – Subscription, המביא לשינויים בתזרים ההכנסות, הפרוס בצורה אחידה על פני הזמן, ולמודל עבודה שונה מול הלקוחות. 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. 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. 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).

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.

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 שירותי מערכות ה-IT; [2] פתרונות בתחום ניהול מחזור החיים לפיתוח תכנה (ALM) המיועדים למנהלי פיתוח תכנה בארגון; [3] פתרונות יישומיים המשמשים את הארגון עצמו בניהול עסקיו; [4] פתרונות לניהול מאגרי הנתונים של הארגון בדגש על כריית נתונים, ניהול בסיסי נתונים והפקת תובנות (BIG DATA Management/Predictive Analytics/Data Science); [5] פתרונות לתעשייה חכמה Industry 4.0 ופתרונות הנדסה מתקדמים (AR/CAD/IoT); [6] הפצת פתרונות אינטגרציה, תקשורת ואבטחת מידע בכל השכבות, באמצעות חברת הבת זברה. (PLM/

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 מנזי חודשי/שנתי. הסכמים אלה 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, יישום והטמעה של 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 הפיננסיים 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).

החברה מטפלת בבעיות המתעוררות בקשר לשימוש בתוכנות 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 ומערכת הביטחון, 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 התקשרות החברה בו-זמנית 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).

לפעילויות המכירה השוטפות יוזמים אנשי השיווק פעילות שיווק של מוצרי תוכנה, באמצעות השתתפות בתערוכות וארגון כנסים וימי עיון.

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-ידיה. 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.

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 2022 ו-2023 ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

7.4.1 כללי

בתחום פעילות תשתיות ענן ומחשוב, כוללת פעילות החברה:

א. שירותי ענן:

- מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי באמצעות יחידת CloudZone; לפירוט נוסף – ראה סעיף 7.4.2 להלן.
- מתן פתרונות תשתית למערכות מחשבים הכוללים, בין היתר, הקמת חדרי שרתים.
- מכירה ושיווק של מחשבים אישיים, נייחים וניידים, שרתים, תחנות עבודה, טאבלטים, מערכות אחסון (Storage), גיבוי, התאוששות מאסון (DRP), המשכיות עסקית (BCP) וציוד היקפי ונלווה לרבות מסכים, מדפסות, מכונות צילום, מארזים וארונות תקשורת, מרכזי הדפסה ו-Data Centers.
- פעילות החברה בתחום ה-PC, השרתים ומערכות האחסון מתמקדת בשיווק מערכות ממותגות של חברות בינלאומיות גדולות עתירות ניסיון ובעלות מוניטין, כדוגמת: HP, Lenovo, Dell, בעיקר של היצרנים HP, Lenovo, Dell ו-EMC. כמו כן, לחברה ידע בתחום התאוששות מאסון (DRP), המשכיות עסקית (BCP), גיבוי ואחסון ווירטואליזציה, בעיקר על פלטפורמות HP, EMC ו-VMWARE.
- 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.
- שירותים מקצועיים – יעוץ ואספקת שירותים מקצועיים בתחום האינטגרציה ותשתיות המחשוב כוללים בדיקות היתכנות ותאימות טכנולוגית, סקרי סיכונים, אפיון, תכנון, פיתוח, התקנה, הטמעה, הדרכה, ניהול, בקרה וביצוע פרויקטים בתחום האינטגרציה.
- DataZone – פתרונות בתחום NoSQL Databases ו-Big Data באמצעות יחידת DataZone.
- מיקור חוץ (Outsourcing) – חלקי או מלא באתרי הלקוח או באתרים מרוחקים.
- תקשורת – מתן פתרונות תשתית למערכות תקשורת לארגונים, לרבות, בין היתר, רשתות תקשורת פאסיביות ואקטיביות, מתגי תקשורת, מרכזיות IP ופתרונות תקשורת מתקדמים נוספים.
- אודיו – יבוא והפצה של ציוד אודיו מקצועי ותאורה מקצועית, באמצעות החברה הבת טק טופ שיווק בע"מ.
- מיכון משרדי – מתן סל פתרונות בתחום המיכון המשרדי ושירותי הדפסה והפקת מסמכים באמצעות החברה הבת גסטטנרטק בע"מ.
- כמו כן, שירותי סריקות תלת-מימד ושיווק של ציוד הדפסה בתלת מימד בטכנולוגיות הדפסה שונות באמצעות חברת "קליבר – הנדסה ומחשבים בע"מ", חברה בת של גסטטנרטק.
- מולטימדיה – פרויקטים בתחום המולטימדיה, שליטה ובקרה באמצעות חברת הבת א.ו.י.בי. טכנולוגיות ("AVB"). 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 וידאו, פתרונות תצוגה חכמים, קירות וידאו, 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.

○ רדט ואסיו – פתרונות ומערכות בקרה ואוטומציה, ציוד בדיקה ומדידה (צב"ד), פתרונות טכנולוגיים מתקדמים עבור בדיקת תקשורת נתונים, EMC ו-RF (Radio frequency), ומתן שירותי תמיכה וכיול לתחומים מגוונים באמצעות חברות הבנות רדט ציוד ומערכות 1993 בע"מ ואסיו ויז'ן בע"מ.

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.

ג. 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 משפר את כושר התחרות של החברה לביצוע פרויקטים מקיפים בתחום ה-IT.

ד. 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 (כגון 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.

ב. CloudZone – חברה ייעודית בחטיבת תשתיות ענן ומחשוב, המרכזת את פתרונות הענן המשווקים על ידי הקבוצה. החברה מציעה לארגוני Enterprise, למשרדי ממשלה, וגופי המגזר הציבורי, לארגוני SMB ולסטארט-אפים שירותי מחשוב ענן מנוהלים על-ידי צוות מומחים מקצועי ומנוסה. שירותי החברה כוללים מענה וליווי בכל שלבי מחזור היישום: ייעוץ, ארכיטקטורה, פיתוח, הטמעה, ניהול סביבות, שירותי התייעלות פיננסית (FinOps), שירותי ליווי לתהליכי המעבר ל SaaS, עליה למרקטפלייס של ספקיות הענן השונות וליווי לקוחות הצריכים Alliance Lead as a Service. בנוסף, החברה מספקת שירותי חסכון עלויות לצד יעילות תפעולית מיטבית על ידי אספקת שירותי Data מנוהלים ללקוחות, על גבי פלטפורמת Databricks העולמית ותמיכה ברמות שונות של SLA. החברה שותפה של ספקי הענן המובילים: Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google והינה Premier Consulting Reseller של Amazon Web Services, Microsoft Gold, Cloud Service Provider ו-Partner AWS Migration, DevOps, Google Cloud Platform Reseller ומחזיקה באסמכות רבות כגון: Security, Data and Analytics and Operations Competencies, המאפשרות לה לספק שירותים מקצועיים בתחומים השונים בענן הציבורי.

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. DataZone – שירותים בתחום ניהול ותחזוק תשתיות מידע רחבות היקף מסופקים באמצעות היחידה העסקית DataZone, יחידה ייעודית בחטיבת תשתיות ענן ומחשוב, המספקת פתרונות מקיפים לניהול ותחזוק מאגרי דאטה מהדור החדש – Big Data, NoSQL 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. AVB – החברה פועלת באמצעות החברה הבת AVB להספקת 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. מיכון משרדי – 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, המותקנות אצל לקוחותיה. מהמותגים: Xerox, Canon, Triumph-Adler, Samsung, Ricoh, Develop ו-Xerox.

כן פועלת החברה בתחום שיווק מדפסות תלת-מימד באמצעות חברת קליבר (חברה בת של גסטטנרטק) העוסקת בהפצה, מכירה ומתן שירות של פתרונות הנדסה מתחכמים, הכוללים תוכנות ייחודיות, שירות של סריקת תלת מימד.

ו. פתרונות בקרה, אוטומציה וצב"ד – באמצעות החברות הבנות רדט ואסיו, המספקות ללקוחותיהן ציוד של היצרנים המובילים בעולם בתחום הבדיקות, המדידות, התקשורת והראייה הממוחשבת. בנוסף, החברות מספקות פרייקטים 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 בשיווק דיגיטלי תוך פניות ישירות ללקוחות דרך ערוצי המדיה השונים.

הוצאות החברה בגין שיווק והפצה כאמור הינן בסכום שאינו מהותי.

7.4.5. תחרות

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 – 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, Google ו-Amazon Web Services.

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

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

רדט - 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-UnitT. בתחום האוטומציה רדט 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 (לא בלעדי).

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.

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 מתחומי הפעילות האמורים.

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. חלק גדול מהיקף המלאי המוחזק על ידי החברה הינו מלאי חומרה וציוד מוזמן ומכור ללקוחות, אשר טרם סופק. יחד עם זאת, היקף המלאי אותו מחזיקה החברה נקבע גם לפי תחזית מכירות אשר נערכת על-ידי מערך השיווק והמכירות של המוצרים השונים ובהתחשב בזמני האספקה של יצרני הציוד. כמו כן, במקרים מסוימים רוכשת החברה מוצרים למלאי אשר להערכת החברה לא תתקשה למכור אותם ללקוחות ואשר היצרן מציע אותם במחיר הזדמנותי. על פי רוב, משך חיי המלאי אינו 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 2022 ו-2023 ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

7.5.1. כללי

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 ה-IT; [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 (דוגמת Cornerstone) או על בסיס כלי קוד פתוח וכלים אחרים.

החברה מבצעת גם פעילויות מיקור חוץ של מערכי הדרכה כוללים, דוגמת פרוייקט פוליסיטי, במסגרתו החברה הבת ג'ון ברייס משמשת כקבלן ההדרכה החל משנת 2015 בפרוייקט מרכז ההדרכה הארצי של משטרת ישראל, עבור הזכין 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, ניהול בית ספר של מכון התקנים שהפעלתו החלה ב-2022.

ג'ון ברייס מקיימת 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). בנוסף, פיתחה ג'ון ברייס הדרכה מערכי הדרכה ללמידה עצמית בתחום הטכנולוגי שנמכרים ללקוחות פרטיים ולקוחות ארגוניים.

פעילות מגזר ההדרכה וההטמעה (המהווה פחות מ-4% מהיקף הפעילות של החברה) צומצמה בתקופת המלחמה, בין היתר, עקב קושי להוציא לפועל קורסים בכפוף למגבלות פיקוד העורף.

7.5.2. השירותים המוצעים ללקוחות הקבוצה בתחום פעילות זה

פעילות ההדרכה כוללת הפעלת מרכזי הדרכה והכשרה בתחום ההיי-טק¹² 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 ולהסמיך נבחנים בהסמכות שונות בתחום המחשב.

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. הימשכות המלחמה וכן שינוי במצב הכלכלי מביאים לירידה מסיבית בפעילות ההכשרה ולפגיעה 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 והדרכה 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, יוזום 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 ובחסימי 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, האקרו, 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. להערכת החברה, מיצובה הגבוה והמוניטין שלה בשוק מקנים לה יתרון יחסי.

בנוסף, בכדי להתמודד עם התחרות 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.

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

8. צבר הזמנות

כלל החברה (במאוחד)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח)	הערה
רבעון ראשון 2024	1,248,907		
רבעון שני 2024	1,091,401		
רבעון שלישי 2024	1,107,737		
רבעון רביעי 2024	1,103,598		
סך הכל 2024	4,551,643	סך הכל 2023	
משנת 2025 ואילך	2,331,959	משנת 2024 ואילך	(2)
		סך הכל צבר ליום 31 בדצמבר	
	6,883,602	2022	5,776,453
		סך הכל צבר ליום 31 בדצמבר	
		2022	5,776,453

(1) הסברים עיקריים לשינויים בצבר בשנה הקרובה, ביחס לנתון המקביל אשתקד

עיקר העלייה מיוחסת לעליה בהיקפי הפעילות של מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, יעוץ וניהול בישראל, מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב ומגזר תשתיות ענן ומחשוב. עליה זו קוזזה בחלקה על ידי ירידה בצבר לשנה הקרובה במגזר הדרכה והטמעה, אשר משקפת את הירידה בביקושים לעובדי היי-טק כמו גם השלכות המלחמה על פעילות מגזר זה.

ההכנסות הצפויות הכלולות בצבר הינן לפי כללי החשבונאות להכרה בהכנסה. הכנסות בגין עסקאות מסוימות במגזר מוצרי תוכנה ובמגזר תשתיות ענן ומחשוב, מוצגות במסגרת הצבר על בסיס נטו. בצבר לשנת 2024 חל גידול במשקל ההכנסות הצפויות המוצגות על בסיס נטו, ביחס לנתון המקביל. אלמלא האמור, היה הצבר לשנת 2024 גדל בכ- 200 מיליון ₪ נוספים.

(2) הסברים עיקריים לשינויים בצבר קדימה, ביחס לנתון המקביל אשתקד

עיקר העלייה בצבר מיוחסת למגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, יעוץ וניהול בישראל, מתוך זה כ- 400 מיליון ש"ח מיוחס לחלקה של החברה בפרויקט המטרו בו זכתה דנה הנדסה (לפרטים ר' סעיף 1.1.3 לדוח הדירקטוריון). להלן יפורטו יתרות צבר ההזמנות לפי תחומי פעילות:

פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, יעוץ וניהול בישראל (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023
רבעון ראשון 2024	684,260
רבעון שני 2024	651,175
רבעון שלישי 2024	676,403
רבעון רביעי 2024	663,429
סך הכל 2024	2,675,267
משנת 2025 ואילך	1,584,466
סך הכל	4,259,733

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023
רבעון ראשון 2024	108,622
רבעון שני 2024	103,762
רבעון שלישי 2024	104,292
רבעון רביעי 2024	103,284
סך הכל 2024	419,960
משנת 2025 ואילך	8,103
סך הכל	428,063

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

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023
רבעון ראשון 2024	89,556
רבעון שני 2024	53,257
רבעון שלישי 2024	44,744
רבעון רביעי 2024	49,192
סך הכל 2024	236,749
משנת 2025 ואילך	70,974
סך הכל	307,723

תשתיות ענן ומחשוב (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023
רבעון ראשון 2024	336,417
רבעון שני 2024	260,339
רבעון שלישי 2024	262,256
רבעון רביעי 2024	268,731
סך הכל 2024	1,127,743
משנת 2025 ואילך	404,415
סך הכל	1,532,158

הדרכה והטמעה (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023
רבעון ראשון 2024	30,052
רבעון שני 2024	22,867
רבעון שלישי 2024	20,042
רבעון רביעי 2024	18,963
סך הכל 2024	91,924
משנת 2025 ואילך	264,000
סך הכל	355,924

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 תוכניות הלקוחות באשר להזמנות 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 2023 ו- 2024 נכון לתאריך הדוח:

	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I
שנת 2023	26.1%	24.6%	23.7%	25.6%
שנת 2024	24.6%	26.3%	23.6%	25.5%

הרבעונים השני השלישי בשנת 2023 היו החלשים ביותר בהיבט העונתיות ושעות התקן, עקב העובדה שחגי ישראל חלו רובם ברבעון השני והשלישי, בעוד שבשנת 2022 חגי תשרי חלו כולם ברבעון הרביעי.

בשנת 2024 העונתיות צפויה להיות רגילה, הרבעונים השני והרביעי יושפעו 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 2022 ו-2023 (באחוזים):

	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I
שנת 2022	26.1%	24.3%	24.9%	24.7%
שנת 2023	25.2%	25.5%	24.6%	24.7%

האמור בסעיף 9 זה בנוגע לעונתיות הצפויה בשנת 2024, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו 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 2023, החברה שוכרת משרדים ברחבי ישראל (עיקרם בהרצליה, תל-אביב, ירושלים, מודיעין, תפן ולוד) בשטח כולל של כ-66,000 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, הודו, ארה"ב, אנגליה) בשטח כולל של כ-4,490 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.

לפרטים בדבר הסכמי שכירות מהותיים של החברה, לרבות התקשרות בהסכם שכירות לבניין המשרדים החדש של החברה בכפר סבא, ר' ביאור 16ג' לדוחות הכספיים.

להלן פרטים בדבר רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים נכון ליום 31 בדצמבר 2023:

סוג הזכות בנכס	שטח (מ"ר)	שימוש
שכירות (עד שלוש שנים)	14,508	פיתוח
	17,849	הנהלה ומכירות
	6,955	מחסנים
	5,496	הדרכה
	11,369	Call Center
שכירות (מעל שלוש שנים)	1,948	פיתוח
	523	הנהלה ומכירות
	2,750	מחסנים
	1,588	הדרכה
	2,980	Call Center
שכירות בחו"ל	4,491	הנהלה, מכירות, פיתוח, Call Center

מרבית התשלומים הנקובים בהסכמי השכירות האמורים שבישראל הינם בש"ח, והם צמודים למדד המחירים לצרכן. לעניין ערבויות לתשלום שכ"ד ראה סעיף 13, מימון להלן.

11.1 למועד הדוח מעסיקה החברה 11,200 עובדים.

להלן התפלגות עובדי החברה לפי תחומי פעילות:

מספר עובדים ליום 31.12.22	מספר עובדים ליום 31.12.23	
260	260	הנהלה ומנהלה
8,543	8,672	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל
652	636	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
157	187	מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
806	914	תשתיות ענן ומחשוב
782	531	הדרכה והטמעה
11,200	11,200	סה"כ

11.2 מדיניות עבודה היברידית

בכוונת החברה להמשיך בעבודה במודל היברידי (שילוב של עבודה מהבית ומהמשרד), בהתאם לצרכים, תוך צמצום שטחי המשרדים בהם היא עושה שימוש וחסכון בעלויות תפעוליות.

11.3 תעשית ההייטק ומחסור בכח אדם טכנולוגי

בשנת 2023 ניכרה ירידה בביקוש לעובדי היי-טק והתמתנות במגמת המחסור בהון אנושי טכנולוגי בעקבות ההאטה בתחום - ראה סעיף 6.4 לעיל וסעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון.

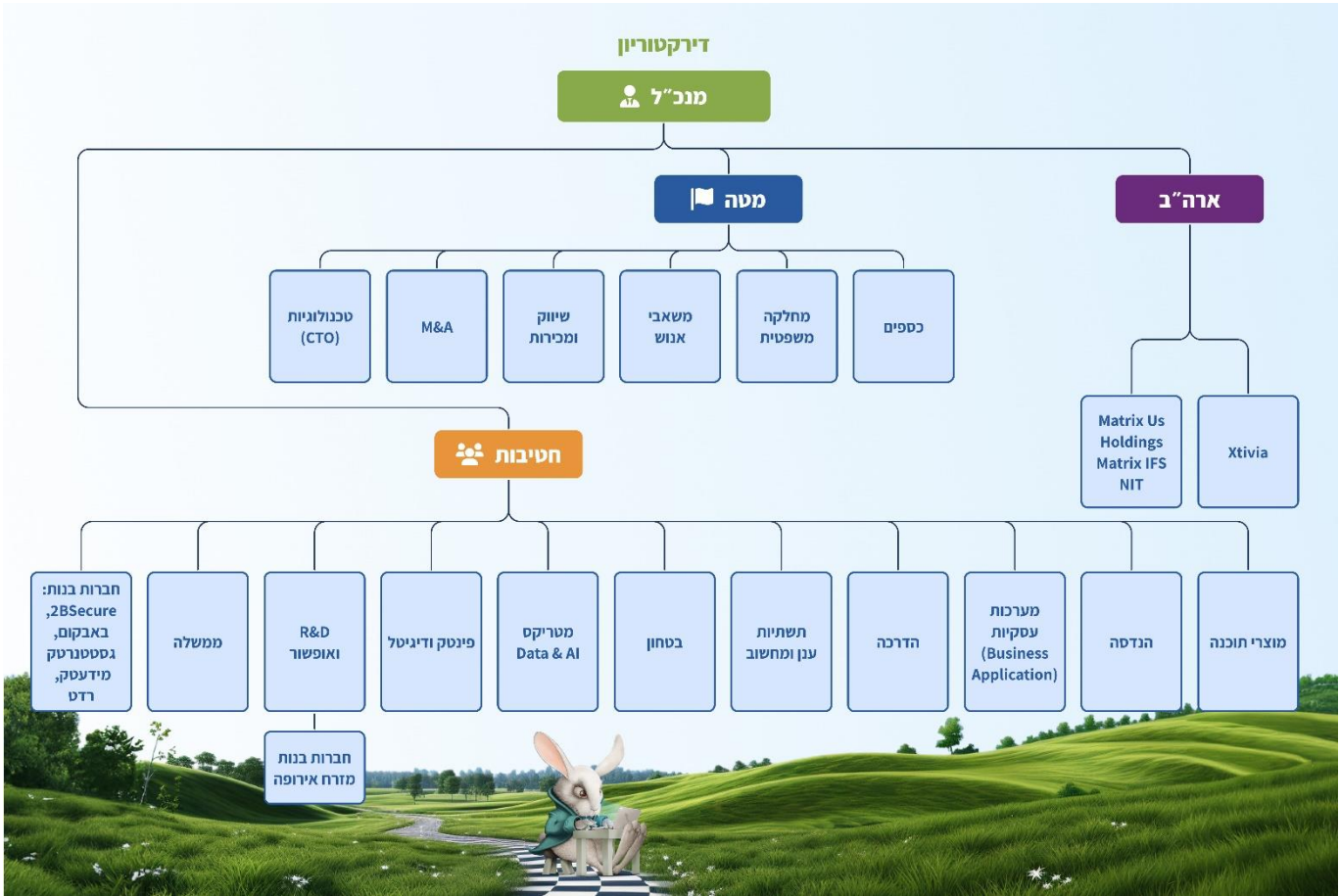
החברה מתמודדת עם האתגרים בגיוס ושימור כח אדם טכנולוגי, בין השאר, באמצעות פיתוח תחום ההכשרה, באמצעות החברות הבנות ג'ון ברייס ו"ג'ון ברייס טאלנט" (ראה סעיף 7.5 לעיל), באמצעות מבצעי "חבר מביא חבר" לעובדי החברה וכן השקעה רבה בגיוס ושימור עובדים.

11.4 מלחמת חרבות ברזל

עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל, ברבעון הרביעי של 2023, התמודדה החברה עם השלכות עבודה בעת המלחמה, לרבות עובדים ומשפחות שפוננו מבתיהם וגיוס מילואים מאסיבי של עובדים ובני משפחה (לפרטים נוספים ראו סעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון). החברה הקימה מערך תמיכה שכלל קשר וביקורים עם משפחות המילואים והמפונים ע"י המנהלים/ות וצוות משאבי אנוש וכן סיוע נפשי ע"י אנשי מקצוע. כן הקימה החברה קרן תרומות וסיוע לעובדים ומשפחות במצוקה.

11.5 גיוס, שימור ומחזקת עובדים

החברה משקיעה מאמצים ומשאבים רבים באיתור וגיוס מועמדים/ות מתאימים/ות. בכדי לתמוך במאמצי הגיוס ולשפר את מערך הגיוס, נערך שינוי ארגוני המחבר בין צוותי הגיוס ליחידות העסקיות. 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. 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.



11.7 הסכמי העסקה

עובדי החברה מועסקים על-פי חוזה עבודה אישיים.
העובדים העוסקים במכירות 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 ביאור 14 לדוחות הכספיים.

11.8 מדיניות תגמול

ביום 3 באפריל 2022 אימצה החברה מדיניות תגמול מעודכנת לנושאי המשורה 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 בונוסים למנהליה הבכירים בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה. לפרטים אודות תשלומים מבוססי מניות ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים.

להערכת החברה, להנהלה המנוסה של החברה, ובפרט למנכ"ל החברה, תרומה משמעותית להצלחת החברה, פעילותה וביצועיה.

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 מיידים 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 העסקה של עובדיה. בשנת 2023 פרסמה החברה באתר האינטרנט שלה דיווח כנדרש ע"פ הדין עבור שנת 2022. 52% 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, ישום 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

במסגרת תהליך ESG (Environmental Social Governance), החברה בחנה את הנושאים המהותיים הרלוונטים 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 חרטת 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.

לחברה מסלולי הכשרה והתפתחות לעובדים ומנהלים בהתאם לדרישות השוק, התפתחויות הטכנולוגיות וקידום אישי.

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, 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 ונוהלים, לומדות וכו'.

12.הון חוזר

12.1 להלן יפורט הרכב ההון החוזר לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2023 על בסיס מאוחד באלפי ₪:

שינוי	2022	2023	
38,831	2,579,491	2,618,322	נכסים שוטפים
(114,564)	(2,125,802)	(2,240,366)	התחייבויות שוטפות
(75,733)	453,689	377,956	עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות
	7.2%	9.7%	% ההון החוזר ממכירות *

* אחוז ההון החוזר מהמכירות מחושב על בסיס שנתי.

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

12.2 פעילויות ההשקעות המהותיות בחברות מוחזקות והשקעות בפעילויות אחרות

לפרטים אודות אחזקה בחברת אינפיניטי בה מחזיקה החברה כ- 4.9% והשפעת מכירת עיקר החזקות החברה בה ראה ביאור 3א' 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(*)	2023	
93	88	לקוחות
53	57	ספקים

(*) התחשיב לשנת 2022 עודכן על מנת לנטרל השפעות רכיב המע"מ ואופן הצגה חשבונאי של הכנסות (על בסיס ברוטו או נטו).

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 במרכז לכלל תחומי הפעילות. רכישות חברות מומנו בהון ממקורות עצמיים ובאשראי לזמן בינוני וארוך. לפרטים אודות אשראי לזמן ארוך ראה ביאור 10' 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 מיליון ₪ ערך נקוב אגרות חוב (סדרה ב') של החברה. ביום 29 בנובמבר 2022, הרחיבה החברה את סדרת האג"ח ב-180 מיליון ש"ח ערך נקוב אגרות חוב (סדרה ב') של החברה. לפרטים נוספים ראה נספח א' לדוח הדירקטוריון וביאור 19 לדוחות הכספיים.

13.4 לפרטים אודות אשראי והלוואות לזמן קצר ראה ביאור 10' לדוחות הכספיים.

13.5 דירוג

לחברה דירוג מנפיק Aa3 באופק דירוג יציב מיום 28 במרץ 2023. לחברה דירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) None/NOO P-1.il מיום 28 במרץ 2023 ודירוג stable Aa3 il לאג"ח (סדרה ב') מיום 28 במרץ 2023.

13.6 להלן פרטים אודות מסגרות האשראי של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 (במיליוני ש"ח):

ניצול סמוך למועד אישור הדוח (3.3.24)	ניצול ליום 31.12.23	המסגרת	נותן מסגרת
263	181	1,630	מסגרות אשראי ממוסדות פיננסיים

מתוך מסגרות האשראי האמורות, 500 מיליון ₪ מסגרות מחייבות וחתומות והשאר אינן חתומות והן ניתנו לתקופה של שנה.

אין שינוי בתנאים ובמסגרות למועד הדוח.

ניצול האשראי כולל ניצול בגין ערבויות (בעיקר ערבויות ביצוע) שניתנו ללקוחות בסך כ- 135.6 מיליון ש"ח וערבויות לתשלום שכר דירה בסך כ- 21.1 מיליון ₪, ו- 24 מיליון ש"ח בגין הלוואות on-call. הריביות נקבעות בעת לקיחת ההלוואות בפועל, במשא ומתן בין החברה למוסד הפיננסי.

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

הנע"מ הינו לתקופה אופציונלית מצטברת של עד 5 שנים (עד חודש נובמבר 2024). 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 מיידיים 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			31.12.23
שיעור האשראי מתאידיים בנקאים ביחס למאזן (בניכוי מזומנים)	לא יעלה על 40%		7.7%
יחס בין חובות הקבוצה בניכוי מזומנים לבין EBITDA	לא יעלה על 3.5		0.53
הון עצמי (בניכוי מיעוט)	לא פחות מ-275 מיליון ₪		1,049 מיליון ש"ח
יתרת מזומנים והשקעות לזמן קצר	לא פחות מ-50 מיליון ש"ח		640 מיליון ש"ח

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 נהלי עבודה שנבחנו על-ידי מכון התקנים הישראלי בהתייחס לדרישות תקן ISO-9001:2015. נהלי 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 לקוחותיה, 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 ובמערכתיו. 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 של משרד הבטחון (מנה"ר).

15.3 הגנת הפרטיות

החברה כפופה להוראות הרלוונטיות בדיני 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 עניין לרבות סיווג עסקאות זניחות ושיאין חריגות, נהלי עבודה לועדת 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 מוקפד 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 וביקורת תקופתיות.

16. הליכים משפטיים

ראה ביאור 16ב' לדוחות הכספיים.

17. יעדים ואסטרטגיה עסקית

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, אותה רואה החברה כשוק יעד אסטרטגי, גם כאן בהתבסס על גידול אורגני של החברות הבנות של החברה בארה"ב, לרבות באמצעות פרוייקטים גלובליים, ועל רכישות נוספות. כמו כן פועלת החברה בהקשר זה להרחבת ה"יצוא" של 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. 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 ידיה והן כאלו הפועלות בתחומים משלימים, המשיקים לתחומי פעילות החברה, ומאפשרים לחברה להרחיב את תחומי פעילותה ואת שווקי היעד הזמינים לה. והכל במחירים כלכליים, אל מול הפוטנציאל הגלום בכל הזדמנות רכישה. בכך פועלת החברה להרחיב את מגוון השירותים המוצע על-ידיה 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. החברה ממשיכה לפעול לרכישת הידע המתאים בטכנולוגיות חדשניות (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 פועלת להמשיך להרחיב את היקף פעילותה בתחום הפרוייקטים וניהול פרויקטים, ובפרט פרוייקטי אינטגרציה גדולים ומורכבים, בהם החברה יכולה להביא לידי ביטוי את המגוון הרחב של המוצרים והשירותים המוצעים על ידי החברה, והכל תחת קורת גג אחת.

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

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

בכוונת החברה להמשיך ולפעול כדי לשמר את מעמדה המוביל בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול ולהמשיך להיות הגוף המוביל בישראל בתחום שירותי ה-IT.

החברה שוקדת דרך קבע להיערך למתן פתרונות בתחומים חדשים בהתאם לפתרונות הטכנולוגיים בתחום ה-AI. בנוסף, בכוונת החברה להמשיך ולפתח את מגוון השירותים ללקוחותיה בתחום פתרונות הטרנספורמציה הדיגיטלית, שירותי הענן, שירותי ה-Data, וה-AI, IOT ושירותי הסייבר, וכן בתחום מודרניזציה של מערכות ליבה, ולחזק בכך את מעמדה המוביל בתחומים אלה.

בכוונת החברה להמשיך ולפעול להרחבת פעילותה בתחומי הפעילות של ייעוץ וניהול, ייעוץ הנדסי רב-תחומי, ייעוץ והנדסה בתחום איכות הסביבה, ייעוץ בתחום שרשרת האספקה ובתחום הלוגיסטי-תפעולי ובתחום שירותי ניהול ופיקוח הנדסיים של מגה פרוייקטים בתחומי התשתיות, בעיקר במגזר התחבורה.

בכוונת החברה להמשיך להוביל ולהציע ללקוחותיה מודלים כלכליים לשירותים מנוהלים בדגש על שירותי MSSP (ושירותי אבט"מ מנוהלים) ואופשור וכן להציע מודלים עסקיים ייחודיים וגמישים התואמים את צרכי לקוחותיה, לרבות באמצעות מודלים מושתתים על הסכמי רמת שירות (SLA).

17.2. בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב:

החברה בוחנת הזדמנויות להרחבת פעילותה בארה"ב, אשר הוגדרה על ידי הנהלת החברה בשוק יעד, בתחומי הליבה בכלל ובתחומי ה-GRC (Governance, Risk & Compliance) וניהול סיכונים פיננסיים בפרט, הן באמצעות הרחבת פעילות קיימת באופן אורגני ודרך הרחבת השירותים לתחומים נוספים בהם עוסקת החברה (דוגמת אבטחת מידע, Data & AI), בהתבסס על המשאבים המקצועיים המתקדמים מרחבי קבוצת מטריקס, תוך שילוב נוכחות מקומית בארה"ב והן באמצעות איתור חברות יעד מתאימות לרכישה במחירים כלכליים.

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, להרחבת סל מוצריה בתחומי ביקוש נוספים עתידיים כגון הרחבת מגוון הפתרונות הנמכרים על ידי החברה בתחומי פתרונות ענן (בדגש על מוצרים היברידיים ופתרונות לניהול המעבר לענן), סייבר, דיגיטל ואוטומציה, AI, קוד פתוח, Low Code, מערכות ופתרונות שליטה ובקרה, ועוד. במקביל פועלת החברה להרחיב ולהעמיק שירותי תמיכה מתקדמים ונרחבים.

בכוונת החברה להמשיך ולהעמיק את פעילותה במסגרת "נימבוס" למכירת מוצרים בערוץ MARKET PLACE לגופים במגזר הציבורי.

החברה תמשיך לשקוד על שימור היחסים 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, התרחבות משמעותית לשווקים שונים באירופה והמשך צמיחה והרחבת פעילותה בתחום זה באמצעות יחידת CloudZone (ענן ציבורי) ו- Innercloud (ענן פרטי), תוך הרחבת מגוון הפתרונות והשירותים המוצעים על ידיה והעמקת שיתופי הפעולה העסקיים עם הספקים המובילים בשוק בתחום זה, בישראל ובחו"ל. 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. בכוונת החברה להתמקד בהרחבת הפעילות בתחום מערכות הגיבוי והשחזור של מידע אצל לקוחותיה. 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 הלמידה שמשתמשות בטכנולוגיה על מנת לייצר מודל למידה היברידי. כמו כן בכוונת החברה להעמיק את הסינרגיה עם תחומי הפעילות האחרים בחברה, כולל תחום ההדרכות online ותחומי למידה חדשים טכנולוגיים, תוך הרחבת פעילותה בתחום ההסבות המקצועיות והגדלת את שירותי האוטוסורסינג 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 24ב' לדוחות הכספיים ו- 1.2.4 לדוח הדירקטוריון (מידע גיאוגרפי).

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

גורמי סיכון מקרו

19.1. המצב הבטחוני

שינויים והחמרה במצב הבטחוני והמדיני עשויים להביא לפגיעה במצבם של לקוחות החברה ובהתאמה להביא לפגיעה בתוצאות החברה, בתזרים המזומנים של החברה ולהגדלת היקף החובות האבודים שלה. בנוסף, ככל שתחול הידרדרות במצב הבטחוני בישראל, אשר עלולה להביא להשבתת הפעילות המשקית, היא תביא לפגיעה ישירה בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות. לפרטים אודות השפעתה על מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה ראה סעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון.

19.2. המצב הכלכלי והפוליטי בישראל

עיקר פעילותה של החברה בישראל, ועיקר הכנסות החברה מופקות בישראל. האטה כלכלית ואי ודאות במשק, חוסר וודאות פוליטי (ראה לעניין זה גם 6.2 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 מלקוחות החברה, ובכלל זה עצירת פרוייקטים, 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 חובותיהם לחברה ולכניסת לקוחות לקשיים ובכך להגדיל את מצבת החובות האבודים של החברה ולפגיעה בתזרים המזומנים שלה.

19.3. עליה בשיעור הריבית

ככל שהריבית במשק תמשיך להיות גבוהה לפרק זמן ממושך היא עלולה להשפיע לרעה על תוצאות הפעילות של החברה בדרך של גידול בעלויות המימון. כמו כן, ככל שאלו יובילו בעקבות כך למיתון ולהאטה כלכלית בישראל (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 פיננסים ראה ביאור 20 לדוחות הכספיים.

19.4. 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 (למשל אך לא רק, סביב הבחירות הצפויות בנובמבר 2024), 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 לקוחות של החברה בארה"ב. בעקבות כך עלולים להיפגע עסקי החברה בארה"ב, כמו גם להביא להגדלת היקף החובות האבודים שלה מלקוחות בארה"ב ולפגיעה בתזרים המזומנים של החברה.

19.5. שינוי שער החליפין של הדולר

שינוי שער החליפין של הדולר ותנודתיות בשער החליפין בתוך השנה ובין השנים, משפיעים על תוצאות החברה, בדגש על הרווח במגזר פתרונות ושירותי תוכנה בארה"ב, ועל חלק מפעילות מגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה (מכירת מוצרי תוכנה אשר מחירי רובם נקובים בדולר) 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 במקרה ירידה בשער הדולר. החברה בוחנת מעת לעת ביצוע הגנות בגין חשיפות מט"ח. ראה בעניין זה גם ביאור 2 ט' לדוחות הכספיים.

19.6. הון אנושי

מחסור בעובדים בתחום הטכנולוגי [ראה סעיף 6.4 לעיל] ובפרט בטכנולוגיות החדשות, המהוות מנוע צמיחה של החברה, מביא לקשיים בגיוס עובדים נדרשים לחברה, תוך העלאת עלויות החברה באיתור וגיוס עובדים כדי לעמוד בדרישות השוק, כמו גם בשימור עובדים קיימים. בהתאם, עלולה החברה להידרש לעלויות שכר גבוהות יותר ולהשקעה גבוהה בכלים שונים ובפתרונות ייחודיים, הן לגיוס עובדים חדשים והן לשימור עובדים קיימים. כל אלה עלולים להביא לשחיקה ברווחיות החברה ובפגיעה ביכולתה לספק את שירותיה ללקוחותיה ובקצב צמיחתה ובעסקיה בתחום העובדים הבלתי מנוסים ("ג'וניורים").

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

19.7. 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.

19.8. תחרות

התחרות החריפה במרבית תחומי הפעילות של החברה (ראו פירוט בפרק 7 לעיל), 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.

19.9. 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 וגניבת זהויות), ובפרט נגד גופים וחברות ישראליים. מגמה זו צפויה להימשך בעתיד ואף עלולה להחמיר (בין היתר בעקבות מלחמת חרבות ברזל), 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 להשביט מערכות מידע ופרוייקטי 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 ואף חשיפה 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 ובנסיונות החדירה, החברה משקיעה מאמצים רבים ורציפים, כמו גם משאבים ניכרים (ארגוניים, כספיים, מקצועיים ומחשוביים), 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 היערכות לאירועי סייבר, הרחבת והפעלת יחידת אבטחת מידע פנימית, הפעלת מוקד SOC 24/7, 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), הכוללים שיפוי 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 ורגולציות פרטיות.

בנוסף, החברה פועלת בכדי לעמוד בכל הכללים הרגולטוריים החלים עליה בכל הנוגע לאבטחת מידע. בין 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 בנסיונות מתקפות הסייבר ותחכומן, לאירועי אבטחת מידע שיתגלו ולשינויים רגולטוריים.

התרחשות אירועי אבטחת מידע אצל החברה יכולים להוביל גם לאירועי אבטחת מידע במערכות המידע של לקוחותיה. החברה משקיעה מאמצים רבים ומשאבים ניכרים בהגנה על מערכות החברה הקשורות ללקוחותיה, לרבות עמידה בדרישות אבטחת המידע מצד הלקוחות ואמצעים נוספים כאמור לעיל. למרות כל האמור לעיל, החברה אינה יכולה להבטיח כי אמצעי ההגנה הננקטים על ידה ימנעו באופן מוחלט אירועי אבטחת מידע או נזקים שעלולים 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.

19.10. פעילות בחו"ל

בהקשר לפעילות 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 19.4 לעיל.

19.11. 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, אשר הולכות ומואצות יותר ויותר, 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 19.6 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.

19.12. 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 הם 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 רוחיות החברה להישחק.

19.13. 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.

19.14. תקציב מדינה ומכרים ממשלתיים

חלק ניכר מפעילות החברה נעשה על בסיס מכרים ממשלתיים. עיכובים באישור תקציב מדינה או הסטת ו/או קיצוץ תקציבים, בין היתר בקשר עם מלחמת "חרבות ברזל" או 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 המכרים הממשלתיים בעקבות כך ו/או אי חידוש התקשרויות החברה במספר מכרים ממשלתיים ו/או אי זכייתה של החברה במספר מכרים מהותיים, עלולים לפגוע בהכנסות החברה או ליצור צורך להגיש הצעות במרווחי רווחיות נמוכים יותר ולהביא בעקבות כך לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה.

19.15. 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 צפויים במהלך הפרויקט, וראה בעניין זה גם סעיף 19.6 לעיל) או את יכולתה להשלים את התחייבויותיה במועדים שנקבעו לכך, עלולים לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה. סיכון זה יגדל ביחס ישיר להגדלת היקף הפרויקטים במחיר קבוע שבביצוע החברה, לאור מגמת החברה להרחיב את פעילות הפרויקטים שלה. סיכון דומה, אם כי בהיקף נמוך יותר, קיים גם בגין הרחבת פעילות השירותים המנוהלים בחברה.

19.16. 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. 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.

19.17. תלות בספקים וביצרני תוכנה

לחברה אין תלות מהותית בספק כלשהו. עם זאת, אם תיפסק התקשרות החברה בו-זמנית עם כמה 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.

19.18. עיכובי שרשרת אספקה ומחסור בשבבים

בשנים האחרונות ניכרים שיבושים בשרשרת האספקה הגלובלית אשר, לאחר תקופת רגיעה מסוימת בעניין זה, החמירו במהלך הרבעון הרביעי של 2023 בעקבות איומי החות"ם ותקיפות הספינות בים האדום, והובילו לעיכובים משמעותיים במועדי אספקה בד בבד עם עלייה חדה במחירי התובלה ובפרט ההובלה הימית. 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 מחירי התובלה הימית, יימשכו, הן עלולות 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.

19.19. 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.

19.20. 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 ולפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

ריכוז גורמי סיכון / סוג הסיכון	טיב הסיכון	חומרת הסיכון
גורמי סיכון מקרו	המצב הבטחוני	גבוה
	המצב הכלכלי והפוליטי 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	נמוך
	מרכזיות סקטורי לקוחות	נמוך
	תקציב מדינה ומכרזים 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	נמוך
	כניסה לתחומי פעילות חדשים	נמוך
	סיכונים משפטיים וביטוחיים	נמוך

למען הנוחות, בדוח זה תהיינה המונחים 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.
"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.
"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.
"Customer Experience" (CX) – (חוויית לקוח)	מכלול האינטראקציות שיש ללקוח עם הארגון. תכנון חווית 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 לללמידת מכונה.

מונח	הגדרה
"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 מרובות 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.
"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 להביטיח 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, מביקורת 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, המזהים באופן חד ערכי, המשלבים טכנולוגיה אשר מאפשרת להם להתחבר, לנטר ולבצע פעולות. ה"דברים" פועלים מול עצמם, מול הסביבה ומול אובייקטים אחרים.

מונח	הגדרה
"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.
- "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.
- "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" Processing Natural Language (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
- "PaaS" Platform as a Service (פלטפורמת פיתוח כשירות)	שירות המספק פלטפורמה לפיתוח, הרצה וניהול של יישומים מעל הרשת במודל של רישום לשירות (Subscription) או/ו 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.

מונח	הגדרה
"RPA" – Robotic Processing Automation (אוטומציה רובוטית של תהליכים)	תוכנה ההופכת תהליכים חזרתיים ומבוססי חוקיות המבוצעים אנושית לתהליכים אוטומטיים המתבצעים על יד בוטים.
"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.
"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, יכולות 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
31.12.2023

תוכן העניינים

3	הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד	1.
3	נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד	1.1
3	תיאור מגזרי פעילות	1.1.1
3	הסביבה העסקית	1.1.2
8	אירועים מהותיים בתקופת הדוח	1.1.3
9	פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2019-2023)	1.1.4
	תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023 ו- 31 בדצמבר 2022	1.1.5
12	ולרבעון הרביעי שהסתיים באותם תאריכים	
13	עיקרי תוצאות הפעילות של החברה בניטרול השפעת רווח הון ממימוש השקעה בחברת בת	1.1.6
13	ניתוח תוצאות הפעילות	1.2
13	עונתיות	1.2.1
13	ניתוח תוצאות הפעילות	1.2.2
18	תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2023 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2022	1.2.3
	תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2023 לעומת שנת 2022 ולרבעון הרביעי 2023 לעומת הרבעון הרביעי 2022	1.2.4
19	ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2023 לעומת שנת 2022	1.2.5
22	התקשרויות ואירועים מיוחדים חלוקת דיבידנד	1.2.6
25	מצב כספי נזילות ומקורות המימון	1.3
29	חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם	2.
29	היבטי ממשל תאגידי	3.
29	מדיניות תרומות	3.1
29	דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית	3.2
29	דירקטורים בלתי תלויים	3.3
30	גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד	3.4
31	גילוי בדבר שכר רואי חשבון מבקרים	3.5
31	עבודת הדירקטוריון וועדותיו	3.6
32	הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד	4.
33	נספח א' פרטים לגבי תעודות התחייבות שהנפיקה החברה ונמצאות בידי הציבור למועד הדוח	

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 בישראל ובארה"ב. קבוצת מטריקס מעסיקה כ- 11,200 אנשי תוכנה, חומרה, הנדסה, אינטגרציה והדרכה, המספקים שירותים מתקדמים בתחומי טכנולוגיית מידע וניהול למאות לקוחות בשוק הישראלי. לחברה חמישה תחומי פעילות – (1) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל (להלן גם: "פתרונות IT, ייעוץ וניהול בישראל"); (2) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית (להלן גם: "פתרונות IT, בארה"ב"); (3) שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה (להלן גם: "מוצרי תוכנה"); (4) תשתיות ענן ומחשוב; וכן (5) הדרכה והטמעה – המספקים פתרונות, שירותים ומוצרים, בעיקר לסקטורים הבאים של לקוחות ("סקטורים"): בנקאות ופיננסים, ממשלה והמגזר הציבורי, ביטחון, תחבורה, הייטק וסטארט-אפים, 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 הרחב 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 ואירועים עולמיים ומקומיים שעיקרם:

הסביבה הכלכלית העולמית

נכון למועד הדוח, הכלכלה העולמית ממשיכה להתמודד עם השלכות עליית האינפלציה, עליית שיעורי הריבית וצמיחה נמוכה. במהלך השנה הציגה הכלכלה העולמית מגמה של התאוששות ובכלל זה מיתון שיעורי האינפלציה בעולם והתייצבות שיעורי הריבית בעיקר במחצית השנייה של השנה (וכן בהמשך, בתחילת שנת 2024).

מגמת העלייה ברמות המחירים בעולם החלה לקראת סוף שנת 2021 והתעצמה בשנת 2022, זאת על רקע ביטול מגבלות הקורונה, העלייה בביקושים והמלחמה הממושכת בין רוסיה לאוקראינה. במטרה לרסן את האינפלציה, ביצעו הבנקים המרכזיים מהלכים מתמשכים של העלאות ריבית. במהלך שנת 2023 חלה התמתנות בלחצים האינפלציוניים, בין היתר על רקע העלאות הריבית. בארה"ב ירד שיעור האינפלציה לרמה של כ- 3.1% (ינואר 2024) במונחים שנתיים על בסיס 12 חודשים אחרונים (LTM). לקראת סוף שנת 2023, התייצב שיעור הריבית בארה"ב על כ- 5.5% והבנק הפדרלי בארה"ב הכריז כי הריבית צפויה להישאר בטווח 5-5.25% בשנה הקרובה.

גם גוש האירו חווה בשנת 2023 התייצבות בשיעורי הריבית והתמתנות ברמות האינפלציה (הגם שזו עדיין מעל ליעד).

על אף האמור יש לציין כי קיימים עדיין חששות להתפרצויות אינפלציוניות נוספות. זאת, בין היתר, על רקע השפעה אפשרית של השפעת הטרור החות'י מתימן על עלויות התובלה והשינוע (התארכות נתיבי השיט) והשפעת מלחמת רוסיה-אוקראינה על מחירי האנרגיה.

הסביבה הכלכלית בישראל

המגמות הכלכליות העולמיות המרכזיות שפורטו לעיל התרחשו במידה רבה גם במשק הישראלי. יחד עם זאת, המשק הישראלי חווה בשנה החולפת אירועים מקומיים ייחודיים מורכבים בעלי השפעה מהותית. שנת 2023 החלה במאבקים פוליטיים סביב ניסיון הממשלה לקדם שינויים מהותיים במערכת המשפט ("הרפורמה המשפטית"), מהלכים שהובילו לשסע בחברה הישראלית, תרמו לעלייה בחוסר הוודאות במשק והשפיעו על פעילות המגזר העסקי ובכלל זה על מגזר ההיי-טק. בהמשך, ב-7 באוקטובר 2023, נערכה מתקפה אכזרית מעין כמותה של ארגון הטרור חמאס על מדינת ישראל, שהובילה למלחמה ממושכת שנמשכת עד מועד זה. אי הוודאות הגדולה בקשר להימשכות המלחמה, עצימותה ותוצאותיה, הביאו לעדכון כלפי מטה של תחזית הצמיחה וגידול צפוי בגירעון הממשלתי וביחס החוב לתוצר. לעניין הורדת דירוג האשראי של מדינת ישראל ע"י חברת Moody's ראה להלן.

מדדים כלכליים

בדומה למגמה העולמית, במהלך השנה החולפת ירדה האינפלציה בישראל משיא של קצב שנתי של כ- 5.4% לשיעור שנתי של כ- 2.6% (ינואר 2024 במונחים שנתיים על בסיס 12 חודשים אחרונים – LTM). זאת במידה רבה עקב העלאות ריבית של בנק ישראל – אשר הזניק את הריבית מרמה אפסית לשיא של 4.75% במאי 2023. מאז נותרה הריבית ללא שינוי עד הורדתה לשיעור של 4.5% בינואר 2024. על פי תחזית בנק ישראל צפוי שיעור הריבית לרדת במהלך שנת 2024 לטווח של 3.75%-4%. יחד עם זאת, גם בישראל קיים עדיין חשש לחידוש הלחצים האינפלציוניים, בין היתר על רקע מלחמת חרבות ברזל והשפעה אפשרית על מחירי הסחורות, התעבורה הימית (מתקפות החות'ים מתימן) ושערי החליפין של המטבעות המרכזיים מול השקל.

בתחילת המלחמה נחלש השקל מול הדולר ואף חצה את רף ה-4 ש"ח לדולר, אך בהמשך התייצב על רמה דומה לזו שלפני המלחמה. בהמשך לאמור לעיל, פעילות החברה בשנת 2023 – גם בתשעת החודשים הראשונים וגם ברבעון האחרון, אופיינה בהמשך העלייה בהיקפי פעילותה, בהכנסות וברווח. יחד עם זאת, עליית הריבית במשק במחצית הראשונה של השנה, הביאה לעליית הוצאות המימון של החברה אשר השפיעה לרעה על הרווח הנקי.

להערכת החברה, השפעת האינפלציה על תוצאות פעילותה אינה מהותית, בין היתר היות והחוב הפיננסי של החברה אינו צמוד למדד. מאידך, מגמת עליית הריבית עלולה להשפיע לרעה על תוצאות הפעילות של החברה 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.

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 ולאיןפלציה צפויה להיות השפעה מוגבלת עליו.

הרפורמה המשפטית

החל מתחילת שנת 2023 קידמה ממשלת ישראל תוכנית לביצוע שינויים במערכת המשפט בישראל, אשר עוררה מחלוקות חריפות בציבור ובמערכת הפוליטית. עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל ועד מועד זה, חדלה הממשלה מלקדם באופן אקטיבי את התוכנית, אך אין כל וודאות כי בטווח הבינוני והארוך התוכנית לא תקודם. יצוין לעניין זה כי, על פי פרסומים ועמדות של מומחים שונים, עלולה הרפורמה המשפטית, ככל שזו תקודם, והשסע הציבורי סביבה, להשפיע לרעה על הכלכלה הישראלית ובין היתר, להוביל לפגיעה בהיקף ההשקעות במשק הישראלי ובהיקף הפעילות הכלכלית במשק.

תעשיית ההיי-טק

כחברה המספקת פתרונות, מוצרים ושירותים בתחום מערכות המידע, החברה מתחרה עם חברות בתעשיית ההיי-טק על כח אדם איכותי. בנוסף חלק ניכר ממכירות החברה (כ-14.1% בשנת 2023) הינו לחברות במגזר ההיי-טק. שנת 2023 סימנה את המשך ההאטה בתחום ההיי-טק בארץ ובעולם. האטה זו קיבלה ביטוי, בין היתר, בירידה בהיקף גיוסי ההון בענף, סגירה של מספר חברות סטארט-אפ, וכפועל יוצא, בצמצומים במצבת כח האדם ופיטורים בחלק מהחברות. חלק גדול מהמפוטרים נקלטו חזרה לעבודה בתעשייה, שעדיין סובלת ממחסור בכח אדם טכנולוגי. לפי נתוני הלמ"ס¹, מספר המשרות הפנויות בתחום ההיי-טק ברבעון השני לשנת 2023 ירד לכ- 12,000 (ירידה של יותר מ-40% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2022). להערכת החברה, מגמת צמצום כח האדם בחברות ההיי-טק עשויה להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים, ולמתן לחצים לעליית שכר מצד העובדים. מאידך, ההאטה בענף ההיי טק עלולה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה בתחום פעילות זה, ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023 פרצה מלחמת "חרבות ברזל" (להלן – "המלחמה"). זאת, לאחר מתקפה רצחנית של ארגון הטרור חמאס על יישובי עוטף עזה ויישובים נוספים בדרום הארץ, אשר נכון לנתונים הידועים כיום, גבתה את חייהם של מעל ל- 1,400 ישראלים ואלפי פצועים נוספים. בנוסף, מעל ל- 130 אזרחים וחיילים ישראלים מוגדרים למועד זה כחטופים. המלחמה התרחבה גם לאזור הצפון ומשפיעה גם על מרכז הארץ ועל העורף הישראלי ברחבי המדינה. במסגרת המלחמה פונו מבתיים מאות אלפי ישראלים ובוצע גיוס מאסיבי של אנשי מילואים לתקופה שאינה ידועה מראש.

¹ פרסום הלמ"ס מיום 17.7.2023 - ניתוח התעסוקה והביקוש בענפי ההיי טק מהרבעון האחרון של 2022 ועד הרבעון השני של 2023 - https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2023/230/20_23_230hightec.pdf

עד לפרוץ המלחמה רשם המשק הישראלי צמיחה בתוצר של כ-3.5%, אולם ברבעון הרביעי חלה התכווצות חדה בתוצר כתולדה מהמלחמה. בנק ישראל עדכן כלפי מטה את תחזית הצמיחה לאור השפעות המלחמה, לפיה התוצר צפוי לצמוח בכל אחת מהשנים 2023 ו-2024 בשיעור של 2%. כמו כן, הגירעון הממשלתי ויחס החוב לתוצר של ישראל צפויים אף הם לגדול, ובהתאמה צפוי תקציב המדינה לשקף קיצוצים בסעיפי תקציב שונים לצורך הפניית משאבים להגדלת תקציב הביטחון.

על רקע השפעות המלחמה, חברת דירוג האשראי הבינלאומית מודי'ס (Moody's) הודיעה על הורדת דירוג האשראי של מדינת ישראל לרמה A2 (מרמה של A1) עם תחזית שלילית. המניע העיקרי להורדת דירוג האשראי הוא הערכת Moody's כי השלכותיו הרחבות של העימות הנוכחי עם החמאס, הן במהלכו והן לאחר סיומו, מעלים באופן מהותי את הסיכונים של מדינת ישראל, ועלולים לפגוע בחוסנה הפיסקלי של המדינה בעתיד הנראה לעין.

השפעה על תוצאות הפעילות של החברה

כפי שיפורט להלן, למרות השפעה שלילית מוגבלת של המלחמה על תוצאות החברה, פעילות החברה ברבעון הרביעי של שנת 2023 אופיינה בהמשך העלייה בהיקפי הפעילות, בהכנסות, ברווח ובתזרים המזומנים, אשר פיצו על השפעות המלחמה.

למועד הדו"ח וסמוך למועד פרסום הדוח, כ-470 וכ-300 (בהתאמה) מעובדי החברה מגויסים למילואים, וזאת לאחר שבשיא הגיע היקף עובדי החברה המגויסים למילואים ללמעלה מ-700. עקב כך, רשמה החברה הוצאה נטו בסך של כ-6.5 מיליון ₪ (במסגרת עלות המכר) שנבעה משיפוי חלקי בלבד של המדינה בגין עובדים משרתי מילואים (ובכלל זה היעדר שיפוי על אובדן רכיב הרווח)².

כמו כן, פעילות מגזר ההדרכה וההטמעה (המהווה פחות מ-4% מהיקף הפעילות של החברה) צומצמה בחודשי המלחמה הראשונים, בין היתר עקב קושי להוציא לפועל קורסים בכפוף למגבלות פיקוד העורף.

בטווח הבינוני והארוך, ככל שהמלחמה תימשך ותהיה לה השפעה שלילית על רמת הפעילות הכלכלית במשק הישראלי כולו או על מגזרי פעילות מסוימים (דוגמת מסחר, תעשייה, נדל"ן, קמעונאות, תיירות וכד'), ו/או על משרדים וגופים ממשלתיים מסוימים (בגין קיצוץ תקציבי משרדים לטובת הגדלת תקציב הביטחון למימון המלחמה), עלולה להיות לכך השפעה על החוסן הכלכלי של חלק מלקוחות החברה ו/או להביא להקטנת הביקושים וצמצום תקציבי רכש ה-IT שלהם, ובהתאמה להשפיע על היקפי פעילות החברה עם אותם לקוחות ו/או להשפיע על מוסר התשלומים שלהם.

² לעניין זה יציין, כי לאחרונה הוגשה הצעת חוק הביטוח הלאומי (תיקון – שיפוי המעסיק על הפרשות פנסיוניות על עובד המשרת במילואים בנסיבות חירום – הוראת שעה – חרבות ברזל), התשפ"ד-2023, שמטרתה לשפות רטרואקטיבית מעסיקים על הפקדות פנסיוניות עבור עובדים שגויסו בצו 8 לאחר 7 באוקטובר 2023, למשך שנה. על פי ההצעה, השיפוי (רטרואקטיבית) יהיה עד 20% מתגמול המילואים ויחול לגבי מגויסים למשך 30 יום לפחות. ככל שהצעת חוק זו תיושם, החברה צפויה להיות זכאית לשיפוי. למועד זה, אין כל וודאות בדבר אישור הצעת החוק ואין ביכולת החברה לצפות האם תקודם או מה יהיה נוסחה הסופי.

לצד השפעות פוטנציאליות שליליות אלו, ישנם מספר גורמים בקשר עם פעילות החברה אשר עשויים למתן את ההשפעות כאמור, ככל שיתרחשו, ובכלל אלו:

- לחברה פיזור גדול של לקוחות (מעל ל-3,000 לקוחות פעילים), בחלקם הארי חברות וגופים גדולים ויציבים כלכלית.
- פעילות החברה בחו"ל (בדגש על ארה"ב), המהווה כ-20% מהרווח התפעולי של החברה, לא צפויה להיות מושפעת מהמלחמה.
- לחברה פעילות ענפה בסקטורים חזקים כגון ממשלה, גופים ציבוריים, בטחון, פיננסים, בריאות ותחבורה (ראה בעניין זה פיזור לקוחות החברה לפי ענפי פעילות בסעיף 2 לפרק תיאור עסקי התאגיד בדוח השנתי).
- לחברה פעילות בהיקף מוגבל מול לקוחות בינוניים וקטנים אשר, ככלל, חשיפתם להשפעות שליליות של המלחמה גבוהה יותר.
- לחברה פיזור רחב של תחומי פעילות, ובהם תחומי פעילות "חסינים" יחסית להשפעות פוטנציאליות שליליות של המלחמה, כדוגמת פעילות זרוע הסייבר, פעילות הזרוע הביטחונית, פעילות זרוע ההנדסה ועוד.

מימון ונזילות

כפי שצוין לעיל, נכון למועד דוח זה השפעת המלחמה על תוצאות החברה הייתה מוגבלת ופעילות החברה ברבעון הרביעי של שנת 2023 אופיינה בהמשך העלייה בהיקפי הפעילות, בהכנסות, ברווח ובתזרים המזומנים.

נוסף על כך, לחברה איתנות פיננסית גבוהה, יתרת אמצעים נזילים (מזומנים ומסגרות אשראי בלתי מנוצלות) גבוהה, פיזור עסקי במגוון רחב של תחומי פעילות ויחסי מינוף וכיסוי הולמים. בהמשך לאמור, החברה מעריכה כי איתנותה הפיננסית, יחד עם יתרת המזומנים, מסגרות האשראי הבלתי מנוצלות שלה ותזרים המזומנים השוטף אותו היא מייצרת, יאפשרו לה להמשיך ולממן את פעילותה השוטפת, תוך עמידה מלאה בהתחייבויותיה וזאת גם ככל שמצב המלחמה יוחרף במידה מוגבלת ו/או ימשך לתקופה ארוכה.

בשלב זה, משך המלחמה, עוצמתה ואופן התפתחותה לזירות נוספות כרוכים באי וודאות גדולה. אין ביכולתה של החברה להעריך את מלוא ההשפעות העתידיות של המלחמה על המצב הכלכלי בישראל בכלל ועל פעילותה של החברה בפרט, ואין ביכולתה של החברה להעריך את מלוא ההשפעות העתידיות של המלחמה על מגמות בסביבה העסקית שהתקיימו לפני פריצתה, כדוגמת עליה באינפלציה ובריבית במשק, המשבר בענף ההיי-טק והתנודות בשערי החליפין, במפורט לעיל, כאשר השפעה לרעה של המלחמה על החרפת מגמות אלה עשויה להביא גם היא לפגיעה בתוצאות החברה.

לפרטים נוספים ראה סעיף 19 לפרק תיאור עסקי התאגיד.

המידע האמור לעיל בסעיף זה בנוגע להערכות החברה על השלכות המלחמה על פעילותה, להשלכות והשפעות המלחמה אשר מצויה בעיצומה וטרם הובררו מלוא השפעתה והשלכותיה, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), המבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי ועל הנחות, תרחישים שונים, ניתוחים ומידע פומבי, וכן הערכות חברות מחקר ואנליסטים נכון למועד הדוח. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מאי הודאות הגבוהה, אי-יציבות כלכלית, התפתחויות שלא ניתן להעריך בשלב זה בקשר עם המלחמה, משכה, עוצמתה והשפעתה, לרבות ביחס לתפקוד המשק והעורף, כתוצאה מהתחרות בשוק, מהאטה או אי יציבות כלכלית במשק וכתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח התקופתי.

1.1.3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח

רכישת זברה

ביום 1 בינואר 2023 רכשה החברה 70% מהון המניות של חברת זברה א.ג.ר בע"מ ("זברה"), תמורת 53 מיליון ש"ח (כולל תשלום בגין הון עצמי). זברה עוסקת בהפצה ושיווק של פתרונות ומוצרי תוכנה בתחומי אבטחת מידע, הגנת סייבר ותקשורת נתונים. זברה מאוחדת בדוחות הכספיים של החברה החל מהרבעון הראשון של שנת 2023, במגזר שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה.

תגמול הוני לנושאי משרה ומנהלים בכירים

בהמשך לחידוש ההתקשרות עם מנכ"ל החברה, מר מוטי גוטמן, בהסכם העסקה חדש לתקופה של 5 שנים, החל מיום ה-1 בינואר 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2027, הקצתה החברה ביום 1 בפברואר 2023 למנכ"ל, ללא תמורה, 375,000 מניות חסומות (RS). לפרטים נוספים ראו באור 16ד' לדוחות הכספיים השנתיים לשנת 2022.

כמו כן, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול מה-12 במרץ 2023, הקצתה החברה ביום 15 במרץ 2023, 920,000 אופציות, הניתנות למימוש לעד 920,000 מניות של החברה, ל-18 נושאי משרה ומנהלים בכירים של החברה ותאגידים בשליטתה. עם סיום העסקה של נושא משרה, חולטו 45,000 אופציות טרם הבשלתן. בנוסף, ביום 22 באוגוסט 2023, הקצתה החברה 45,000 אופציות, הניתנות למימוש לעד 45,000 מניות של החברה לנושאת משרה בחברה. לפרטים נוספים ר' וביאור 18 לדוחות הכספיים ודוחות מיידיים מיום 13/3/2023 אסמכתא-2023-01-026148, מיום 27/3/2023 אסמכתא 2023-01-032538, מיום 10/8/2023 אסמכתא 2023-01-092331 ומיום 23/8/2023 אסמכתא 2023-01-097278.

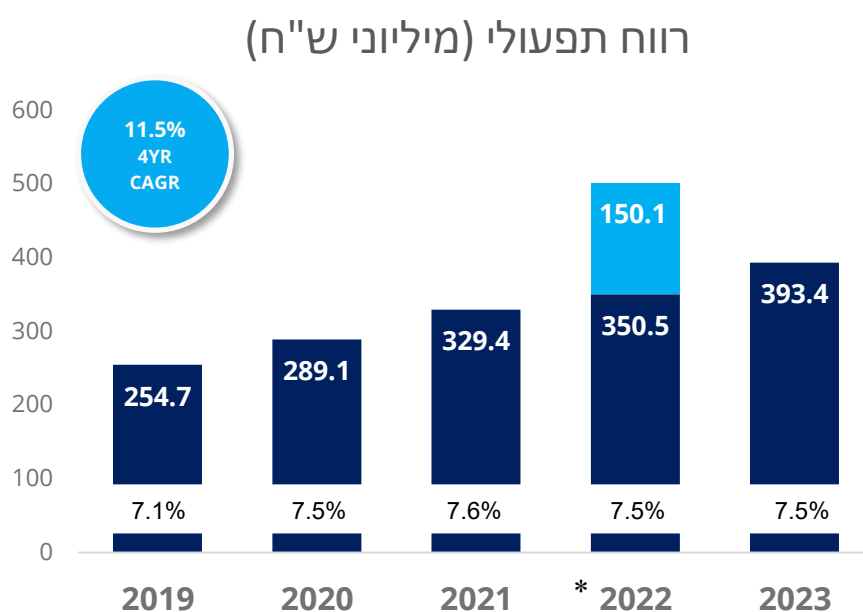
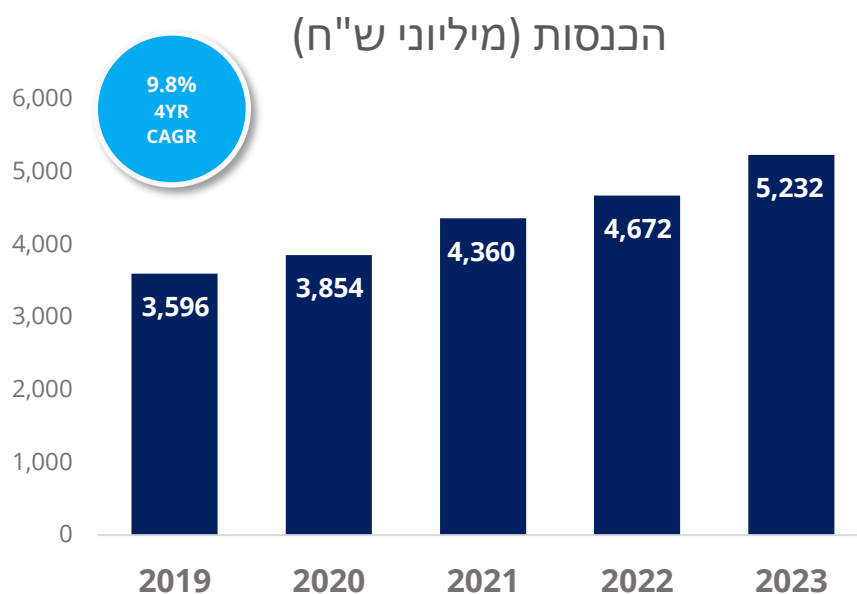
זכיה בפרויקט מהותי בזרוע ההנדסה

בחודש אוגוסט, 2023, זכתה שותפות ייעודית (SPV) בבעלות דנה הנדסה בע"מ, חברה בת של החברה (שחלקה בשותפות 36%) ושותפים נוספים, במכרז לתכנון, לניהול התכנון, ולניהול הביצוע של קו M1 של המטרופוליטן של תל אביב - המטרו. משך הפרויקט מוערך בכ-13 שנים, והיקף שכר הטרחה לשותפות עבור הפרויקט מוערך בסך כ-2 מיליארד ש"ח (חלק מטריקס כאמור – 36% מכך). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 21/8/2023 אסמכתא 2023-01-096171.

זכיה בפרויקט מהותי בזרוע הבטחונית

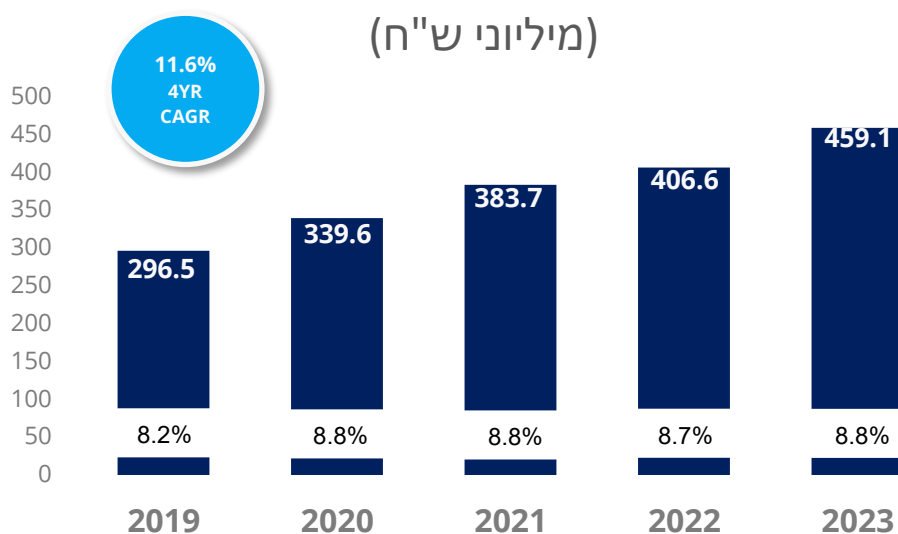
בחודש אוגוסט 2023, התקשרה מטריקס דיפנס בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה של החברה, בהסכם בסך של כ-40 מיליון דולר ארה"ב, במסגרתו תפתח ותספק למדינה זרה מערכת AI מתקדמת על גבי תשתיות ענן. הפרויקט יכלול תשתיות דאטה ואנליטיקה ויכולות הגנת סייבר ייחודיות. הפרויקט צפוי להימשך כשנתיים וחצי. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 8/8/2023 אסמכתא 2023-01-091314.

1.1.4. פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2019-2023)

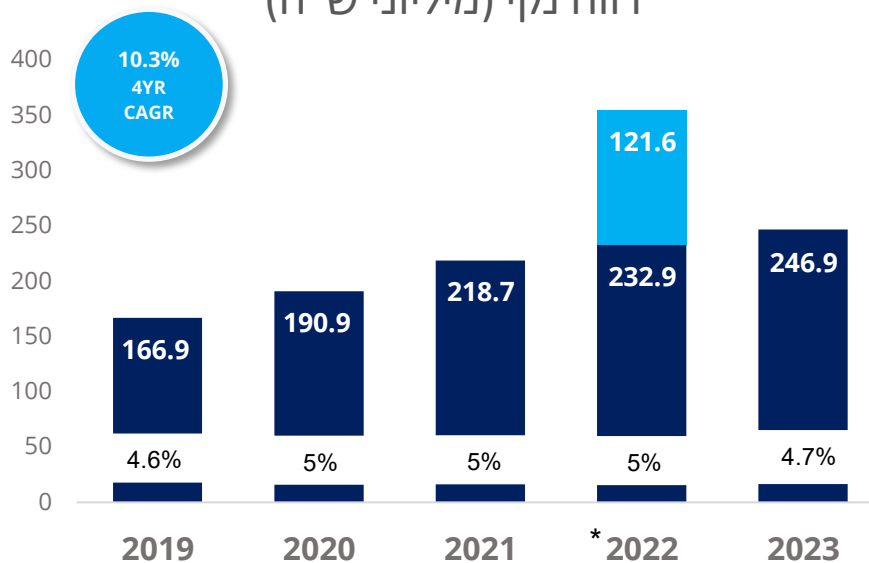


* בשנת 2022 כולל רווח הון ממימוש השקעה באינפיניטי בסך ברוטו 150.1 מיליון ש"ח ו- 121.6 מיליון ש"ח לאחר מס.

EBITDA מתואם - בנטרול IFRS16 (מיליוני ש"ח)

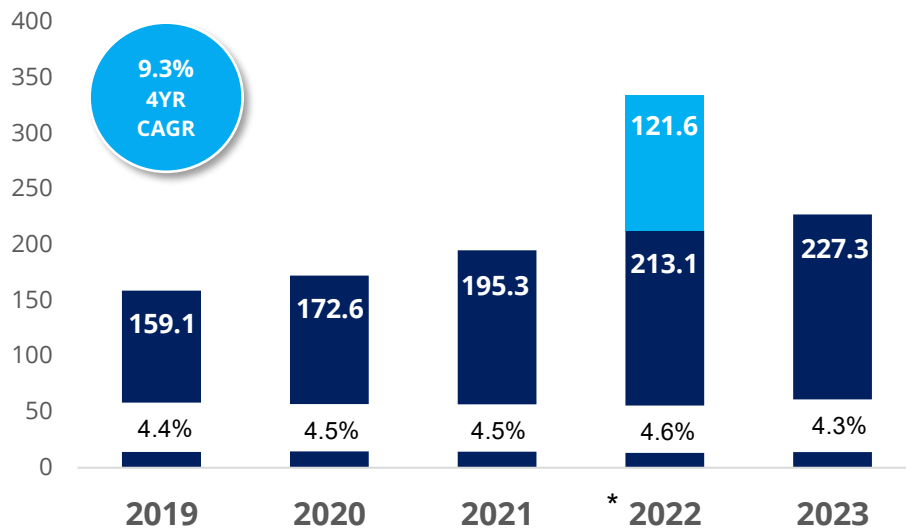


רווח נקי (מיליוני ש"ח)



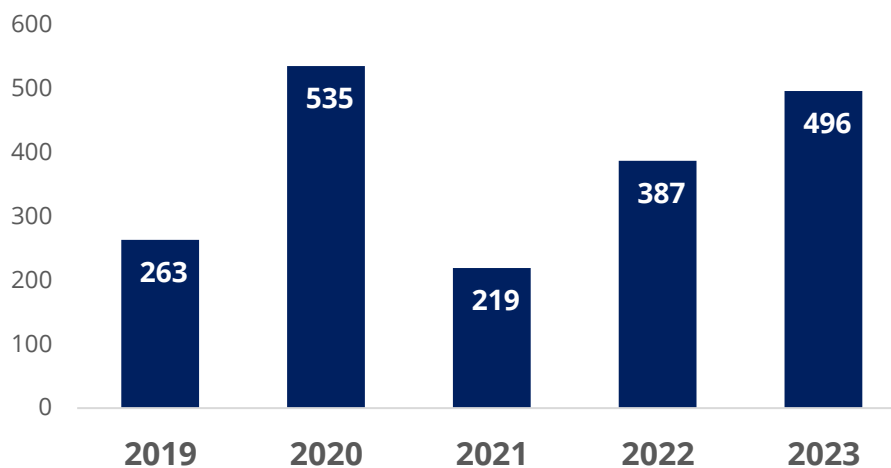
* בשנת 2022 כולל רווח הון ממימוש השקעה באינפיניטי בסך ברוטו 150.1 מיליון ש"ח ו- 121.6 מיליון ש"ח לאחר מס.

רווח מיוחס לבעלי מניות (מיליוני ש"ח)



* בשנת 2022 כולל רווח הון ממימוש השקעה באינפיניטי בסך ברוטו 150.1 מיליון ש"ח ו- 121.6 מיליון ש"ח לאחר מס.

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת (מיליוני ש"ח)



1.1.5. תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023 ו- 31 בדצמבר 2022 ולרבעון הרביעי שהסתיים באותם תאריכים (באלפי ש"ח)

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	
הכנסות	1,218,785	1,320,690	12.0%	4,672,689	5,232,105	8.4%
עלות המכירות והשירותים	1,035,568	1,117,274	11.7%	4,000,682	4,467,925	7.9%
רווח גולמי	183,217	203,416	13.7%	672,007	764,180	11.0%
% מהמכירות	15.0%	15.4%		14.4%	14.6%	
הוצאות מכירה ושיווק	45,896	51,275	14.1%	166,246	189,698	11.7%
הוצאות הנהלה וכלליות	43,269	51,129	16.6%	155,273	181,063	18.2%
רווח תפעולי לפני רווח במימוש השקעה	94,052	101,012	12.2%	350,488	393,419	7.4%
% מהמכירות	7.7%	7.6%		7.5%	7.5%	
רווח ממימוש השקעה בחברה בת	-	-	-	150,059	-	
רווח תפעולי	94,052	101,012	(21.4%)	500,547	393,419	7.4%
הוצאות מימון (נטו)	23,854	18,908	49.0%	45,781	68,233	(20.7%)
רווח לפני ניכוי מיסים על ההכנסה	70,198	82,104	(28.5%)	454,766	325,186	17.0%
מיסים על ההכנסה	16,953	20,183	(21.9%)	100,285	78,331	19.1%
רווח נקי	53,245	61,921	(30.4%)	354,481	246,855	16.3%
%	4.4%	4.7%		7.6%	4.7%	
רווח נקי מיוחס ל:						
בעלי מניות החברה	50,134	56,537	(32.1%)	334,669	227,333	12.8%
זכויות שאינן מקנות שליטה	3,111	5,384	(1.5%)	19,812	19,522	73.1%
רווח נקי	53,245	61,921	(30.4%)	354,481	246,855	16.3%
%	4.4%	4.7%		7.6%	4.7%	
EBITDA³	137,139	155,020	16.4%	512,713	597,038	13.0%
%	11.3%	11.7%		11.0%	11.4%	

³ רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות ולפני רווח הון ממימוש השקעה

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

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	
הכנסות	1,218,785	1,320,690	12.0%	4,672,689	5,232,105	8.4%
רווח תפעולי	94,052	101,012	12.2%	350,488	393,419	7.4%
רווח נקי	53,245	61,921	6.0%	232,922	246,855	16.3%
רווח נקי מיוחס לבעלי מניות החברה	50,134	56,537	6.7%	213,110	227,333	12.8%

1.2. ניתוח תוצאות הפעילות

1.2.1. עונתיות

תוצאות הרבעון הרביעי הושפעו מתזמון חופשות חגי תשרי, שחלו השנה בעיקר במהלך הרבעון השלישי (לעניין "עונתיות" ראה גם סעיף 9 לפרק תיאור עסקי התאגיד). לאור זאת, כמות שעות העבודה הפוטנציאליות ברבעון הרביעי של שנת 2023 הייתה גבוהה בכ- 11% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

מאידך, החברה הכירה ברבעון הרביעי בהוצאות, נטו, של כ-6.5 מיליון ש"ח עקב גיוס מאות מעובדי החברה למילואים במסגרת מלחמת חרבות ברזל.

1.2.2. ניתוח תוצאות הפעילות

1) **מכירות החברה בשנת 2023** הסתכמו בכ- 5,232.1 מיליון ש"ח לעומת כ- 4,672.7 מיליון ש"ח בשנת 2022, גידול של כ- 12%.

מכירות החברה ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 1,320.7 מיליון ש"ח לעומת כ- 1,218.8 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 8.4%.

הגידול במכירות בשנת 2023 וברבעון הרביעי נובע מעליה בהיקף הפעילות בכל המגזרים, פרט לקיטון במגזר הדרכה והטמעה, ובפרט עלייה במגזר פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל.

הגידול בהיקף המכירות השנה וברבעון הרביעי הושפע מאיחוד לראשונה של תוצאות חברת זברה (החל מהרבעון הראשון 2023) היקף המכירות בשנת 2023 כולה הושפע בנוסף מאיחוד לראשונה של חברת רדט (החל מהרבעון השלישי 2022). מאידך, מימוש השקעה והפסקת האיחוד של החברה הבת אינפיניטי (בתום הרבעון הראשון 2022) השפיע לכיוון הפוך של הקטנת היקף המכירות השנתי בהשוואה לאשתקד.

בנטרול השפעות אלה, רשמה החברה צמיחה אורגנית במכירות בשיעור של כ-10.7% וכ-7.3% בשנת 2023 וברבעון הרביעי, בהתאמה, בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד.

2) **הרווח הגולמי בשנת 2023** הסתכם בכ- 764.2 מיליון ש"ח (כ- 14.6% מהמכירות) לעומת כ- 672 מיליון ש"ח בשנת 2022 (כ- 14.4% מהמכירות), גידול של כ- 13.7%.

הרווח הגולמי ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 203.4 מיליון ש"ח (כ- 15.4% מהמכירות), לעומת כ- 183.2 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 15% מהמכירות), גידול של כ- 11%.

העלייה בסך הרווח הגולמי בשנת 2023 וברבעון הרביעי נובעת מהגידול בהיקף המכירות. העלייה בשיעור הרווח הגולמי מסך ההכנסות בשנת 2023 ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, מיוחסת לצמיחה בהיקפי ההכנסות במגזר פתרונות IT בארה"ב ובמגזר שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה, ששיעור הרווחיות בהם גבוה יחסית לשאר מגזרי הפעילות. העלייה בשיעור הרווח הגולמי מסך ההכנסות ברבעון הרביעי, ביחס לרבעון המקביל, מיוחסת בנוסף גם לעליה בשעות העבודה הפוטנציאליות ברבעון ולתהליכי התייעלות תפעולית בחברה, שקוזזו בחלקם על ידי השפעת גיוס מאות עובדי החברה למילואים במסגרת מלחמת חרבות ברזל.

(3) **הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות** בשנת 2023 הסתכמו בכ- 370.7 מיליון ש"ח (כ- 7.1% מהמכירות), לעומת כ- 321.5 מיליון ש"ח בשנת 2022 (כ- 6.9% מסך המכירות). הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 102.4 מיליון ש"ח (כ- 7.8% מהמכירות), לעומת כ- 89.2 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 7.3% מסך המכירות). עיקר הגידול בסעיפי הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות בשנת 2023 וברבעון הרביעי, נבע מעליה בהיקפי הפעילות של החברה, ומרישום הוצאות בגין תגמול הוני לנושאי משרה ומנהלים בסך כ- 16.1 וכ- 4.5 מיליון ש"ח בשנת 2023 וברבעון הרביעי, בהתאמה (בהשוואה לכ- 1.3 וכ- 0.3 מיליון ש"ח בתקופות המקבילות אשתקד). כמו כן, הוצאות המכירה בשנת 2023 וברבעון הרביעי כוללות הפחתת נכסים בלתי מוחשיים (בסיס לקוחות וצבר הזמנות, שהוכרו ברישום עסקאות M&A) בסך כ- 26.7 וכ- 6.8 מיליון ש"ח, בהתאמה (כ- 20.8 וכ- 5.5 מיליון ש"ח בהתאמה, בתקופות המקבילות אשתקד).

(4) **רווח תפעולי**

הרווח התפעולי בשנת 2023 הסתכם בכ- 393.4 מיליון ש"ח (כ- 7.5% מהמכירות), לעומת רווח מפעולות רגילות (רווח תפעולי לפני רווח ההון ממימוש ההשקעה בחברת אינפיניטי) בסך כ- 350.5 מיליון ש"ח (כ- 7.5% מהמכירות). גידול של כ- 12.2%. הרווח התפעולי ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 101 מיליון ש"ח (כ- 7.6% מהמכירות), לעומת כ- 94.1 מיליון ש"ח (כ- 7.7% מהמכירות), ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 7.4%. הגידול ברווח התפעולי בשנת 2023 וברבעון הרביעי ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, מיוחס לצמיחה ברווח בכל המגזרים, פרט לקיטון במגזר הדרכה והטמעה, ובפרט במגזר פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל ובמגזר פתרונות ושירותי IT בארה"ב. בהמשך לפירוט בסעיף המכירות לעיל, בנטרול השפעת האיחוד לראשונה של רדט וזברה ומכירת אינפיניטי, כאמור, רשמה החברה צמיחה אורגנית ברווח התפעולי בשיעור כ- 9.9% וכ- 2.1% ברבעון ובתקופה, בהתאמה.

(5) **רווח הון ממימוש השקעה**

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

6) הכנסות / הוצאות מימון (נטו)

הוצאות המימון (נטו) בשנת 2023 הסתכמו בכ- 68.2 מיליון ש"ח לעומת הוצאות מימון (נטו) בסך כ- 45.8 מיליון ש"ח בשנת 2022. עליה של כ- 22.4 מיליון ש"ח. הוצאות המימון (נטו) ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 18.9 מיליון ש"ח לעומת הוצאות מימון (נטו) בסך כ- 23.9 מיליון ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2022. ירידה של כ- 4.9 מיליון ש"ח.

להלן פירוט הרבב הוצאות המימון (באלפי ש"ח):

לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח
31.12.23	31.12.22	31.12.23	31.12.22		
ריבית עמלות ואחרות	39,530	28,976	10,554	8,413	9,906
הפרשי שער	1,403	(2,748)	4,151	5,851	4,812
הוצאות מימון	27,300	19,553	7,747	4,644	9,136
חשבוניות*					
סה"כ הוצאות מימון (נטו)	68,233	45,781	22,452	18,908	23,854
					(4,946)

* הוצאות מימון בגין חכירות, התאמות בגין אופציות PUT לזכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות והתאמות בגין מחויבות אקטוארית לעובדים

כמפורט לעיל, עיקר השינוי בהוצאות המימון נטו בשנת 2023, ביחס לשנה המקבילה אשתקד, נובע מעלייה בהוצאות הריבית על ההתחייבויות הפיננסיות של החברה (נטו מהכנסות מימון על פיקדונות והשקעות), עקב העלייה בשיעור הריבית במשק, ומעליה בהוצאות המימון החשבוניות (שאינן הוצאות תזרימיות). מאידך, ברבעון הרביעי רשמה החברה ירידה בהוצאות המימון, ביחס לרבעון המקביל אשתקד, וזאת בעיקר עקב ירידה בהוצאות המימון החשבוניות וירידה בהוצאות הריבית נטו, לאור הקיטון בהיקף החוב הפיננסי של החברה במהלך השנה.

7) מיסים על ההכנסה

הוצאות המיסים בשנת 2023 הסתכמו בכ- 78.3 מיליון ש"ח (כ- 24.1% מהרווח לפני מס), לעומת כ- 100.2 מיליון ש"ח בשנת 2022 (כ- 22.1% מהרווח לפני מס). הוצאות המיסים ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 20.2 מיליון ש"ח (כ- 24.6% מהרווח לפני מס) לעומת כ- 16.9 מיליון ש"ח (כ- 24.2% מהרווח לפני מס) ברבעון המקביל אשתדל. הקיטון בהוצאות המיסים בשנת 2023 (תוך עליה בשיעור המס ביחס לתקופה המקבילה) נובע בעיקר מהשפעת עסקת מכירת אינפיניטי ברבעון השני של 2022, אשר לוותה בגידול חד פעמי ברווח החייב במס לצד הכרה לראשונה במיסים נדחים שנוצר מהצפי למימושם.

(8) רווח נקי

הרווח הנקי בשנת 2023 הסתכם בכ- 246.9 מיליון ש"ח (כ- 4.7% מהמכירות), לעומת כ- 354.4 מיליון ש"ח (כ- 7.6% מהמכירות) בשנת 2022. בנטרול רווח ההון נטו ממימוש אינפיניטי, עמד הרווח הנקי בשנת 2022 על סך כ- 232.9 מיליון ש"ח (כ- 5% מהמכירות), גידול של כ- 6% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

הרווח הנקי ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 61.9 מיליון ש"ח (כ- 4.7% מהמכירות), לעומת כ- 53.2 מיליון ש"ח (כ- 4.4% מהמכירות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 16.3%.

(9) רווח נקי מיוחס לבעלי מניות החברה

הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה בשנת 2023 הסתכם בכ- 227.3 מיליון ש"ח (כ- 4.3% מהמכירות), לעומת כ- 334.7 מיליון ש"ח (כ- 7.2% מהמכירות) בשנת 2022. בנטרול רווח ההון נטו ממימוש אינפיניטי, עמד הרווח הנקי לבעלי המניות בשנת 2022 על כ- 213.1 מיליון ש"ח (כ- 4.6% מהמכירות), גידול של כ- 6.7%.

הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה ברבעון הסתכם בכ- 56.6 מיליון ש"ח (כ- 4.3% מהמכירות), לעומת כ- 50.1 מיליון ש"ח (כ- 4.1% מהמכירות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 12.8%.

(10) רווח כולל (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	
53,245	61,921	354,481	246,855	רווח נקי
				רווח כולל אחר (לאחר השפעת המס):
				סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד: רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
1,794	(705)	8,923	3,280	סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים: שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
(375)	112	(375)	(532)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
1,308	(18,232)	35,842	11,981	סה"כ רווח כולל
55,972	43,096	398,871	261,584	

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

נתון ה- EBITDA נכלל בדוח בשל היותו מדד מקובל למדידת תוצאות הפעילות בחברות דומות, המהווה קירוב לרווח תפעולי תזרימי, המנטרל מהרווח התפעולי הוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים, כדוגמת הוצאות פחת והפחתות, לרבות בגין נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת צירופי עסקים. יובהר כי בנתוני ה- EBITDA לתקופה המצטברת אשתקד, נטרלה החברה את רווח ההון מממוש אינפניטי.

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

שנה שהסתיימה ביום 31.12.23	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	שינוי באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22	שינוי באחוזים
רווח תפעולי	393,419		94,052	101,012	
פחת והפחתות	203,619		43,087	54,008	
EBITDA	597,038	16.4%	137,139	155,020	13.0%
% מסך המכירות	11.4%		11.3%	11.7%	
בנטרול הוצאות פחת IFRS16 ⁴	137,903		28,697	36,310	
EBITDA בנטרול IFRS16	459,135	12.9%	108,442	118,710	9.5%
% מסך המכירות	8.8%		8.9%	9.0%	

(12) רווח נקי מדולל למניה המיוחס לבעלי מניות החברה

שנה	ש"ח
2023	3.58
*2022	5.30
2021	3.09
2020	2.74
2019	2.54

* בנטרול רווח ההון נטו מממוש אינפניטי – 3.37 ש"ח למניה.

⁴ בהתאם ל-IFRS16 תקן דיווח כספי בינלאומי חכירות (מוצג במסגרת הוצאות פחת ומימון).

1.2.3. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2023 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2022 (אלפי ש"ח)

	Q4/22	Q1/23	Q2/23	Q3/23	Q4/23	
הכנסות	1,218,785	1,291,153	1,286,742	1,333,520	1,320,690	
עלות המכירות והשירותים	1,035,568	1,102,535	1,101,700	1,146,416	1,117,274	
רווח גולמי	183,217	188,618	185,042	187,104	203,416	
% מהמכירות	15%	14.6%	14.4%	14.0%	15.4%	
הוצאות מכירה ושיווק	45,896	45,176	45,261	47,986	51,275	
הוצאות הנהלה וכלליות	43,269	41,977	42,118	45,839	51,129	
רווח תפעולי	94,052	101,465	97,663	93,279	101,012	
% מהמכירות	7.7%	7.9%	7.6%	7.0%	7.6%	
הוצאות מימון, נטו	23,854	16,891	15,428	17,007	18,908	
רווח לפני ניכוי מיסים על ההכנסה	70,198	84,574	82,235	76,272	82,104	
מיסים על ההכנסה	16,953	19,228	19,413	19,507	20,183	
רווח נקי	53,245	65,346	62,822	56,765	61,921	
% רווח נקי	4.4%	5.1%	4.9%	4.3%	4.7%	
רווח כולל אחר (לאחר השפעת מס):						
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	1,308	9,027	8,651	12,535	(18,232)	
מדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת	1,794	1,250	1,219	1,516	(705)	
שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים	(375)	(628)	(216)	200	112	
סה"כ רווח כולל	55,972	74,995	72,476	71,016	43,096	
רווח נקי מיוחס ל:						
בעלי מניות החברה	50,134	60,740	58,617	51,439	56,537	
זכויות שאינן מקנות שליטה	3,111	4,606	4,205	5,326	5,384	
רווח נקי	53,245	65,346	62,822	56,765	61,921	
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:						
בעלי מניות החברה	53,246	70,386	68,241	65,464	37,774	
זכויות שאינן מקנות שליטה	2,726	4,609	4,235	5,552	5,322	
סה"כ רווח כולל	55,972	74,995	72,476	71,016	43,096	

1.2.4. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2023 בהשוואה לשנת 2022 ולרבעון הרביעי 2023 בהשוואה לרבעון הרביעי 2022 (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022	שינוי באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2023	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2022	שינוי באחוזים
הכנסות לפי מגזרי פעילות :					
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾	2,946,194	17.4%	746,729	601,643	24.1%
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב ⁽²⁾	487,189	12.0%	129,966	122,559	6.0%
שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	329,727	21.7%	105,264	86,866	21.2%
תשתיות ענן ומיחשוב	1,514,019	6.1%	395,741	429,639	(7.9%)
הדרכה והטמעה	177,837	(16.1%)	34,470	52,774	(34.7%)
התאמות בין מגזריות	(222,861)		(91,480)	(74,696)	
סה"כ הכנסות	5,232,105	12.0%	1,320,690	1,218,785	8.4%
רווח תפעולי :					
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾	198,785	10.2%	51,501	38,116	35.1%
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב ⁽²⁾	76,168	26.5%	23,200	17,187	35.0%
שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	36,123	49.3%	15,091	12,437	21.3%
תשתיות ענן ומיחשוב	87,957	14.8%	23,372	21,124	10.6%
הדרכה והטמעה	11,572	(53.5%)	(2,571)	9,769	(126.3%)
התאמות בין מגזריות	(17,186)		(9,581)	(4,581)	
רווח תפעולי	393,419	12.2%	101,012	94,052	7.4%

⁽¹⁾ כולל פעילות לא מהותית באירופה

⁽²⁾ כולל פעילות לא מהותית בקנדה

⁽³⁾ לא כולל רווח הון ממימוש חברת הבת אינפיניטי ברבעון השני, 2022

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	
שיעור הרווח התפעולי (3)				
6.3%	6.9%	7.2%	6.7%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
14.0%	17.9%	13.8%	15.6%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית ⁽²⁾
14.3%	14.3%	8.9%	11.0%	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
4.9%	5.9%	5.4%	5.8%	תשתיות ענן ומיחשוב
18.5%	(7.5%)	11.7%	6.5%	הדרכה והטמעה
7.7%	7.6%	7.5%	7.5%	שיעור רווח תפעולי באחוזים

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	
שיעור הכנסות לפי מגזרי פעילות				
46.5%	52.9%	51.6%	54%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
9.5%	9.2%	9.0%	8.9%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית ⁽²⁾
6.7%	7.5%	5.6%	6.0%	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
33.2%	28.0%	29.4%	27.8%	תשתיות ענן ומיחשוב
4.1%	2.4%	4.4%	3.3%	הדרכה והטמעה
100%	100%	100%	100%	סך הכל הכנסות באחוזים

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	
שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי מגזרי פעילות :				
38.6%	46.6%	49.2%	48.4%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
17.4%	21.0%	16.4%	18.6%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית ⁽²⁾
12.6%	13.6%	6.7%	8.8%	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
21.4%	21.1%	20.9%	21.4%	תשתיות ענן ומיחשוב
10.0%	(2.3%)	6.8%	2.8%	הדרכה והטמעה
100%	100%	100%	100%	סה"כ רווח תפעולי באחוזים

(1) כולל פעילות לא מהותית באירופה

(2) כולל פעילות לא מהותית בקנדה

(3) לא כולל רווח הון ממימוש חברת הבת אינפיניטי ברבעון השני, 2022

לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	שינוי באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	שינוי באחוזים
31.12.23	31.12.22		31.12.23	31.12.22	
מידע גיאוגרפי					
הכנסות					
הכנסות בישראל	4,870,496	11.9%	1,245,912	1,149,661	8.4%
הכנסות בארצות הברית	487,189	12.0%	129,966	122,559	6.0%
הכנסות באירופה	97,282	47.7%	36,292	21,261	70.7%
התאמות בין מגזריות	(222,862)		(91,480)	(74,696)	
סך הכל הכנסות	5,232,105	12.0%	1,320,690	1,218,785	8.4%
רווח תפעולי (3)					
רווח תפעולי בישראל	326,814	8.6%	85,425	80,940	5.5%
רווח תפעולי בארצות הברית	76,168	26.5%	23,200	17,187	35.0%
רווח תפעולי באירופה	7,623	49.5%	1,968	506	288.9%
התאמה בין מגזרית	(17,186)		(9,581)	(4,581)	
סך הכל רווח תפעולי	393,419	12.2%	101,012	94,052	7.4%
לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום		
31.12.23	31.12.22	31.12.23	31.12.22		
באחוזים	באחוזים	באחוזים	באחוזים		
שיעור הכנסות לפי גיאוגרפיה					
הכנסות בישראל	89.3%	89.7%	88.2%	88.9%	
הכנסות בארצות הברית	8.9%	9.0%	9.2%	9.5%	
הכנסות באירופה	1.8%	1.3%	2.6%	1.6%	
סך הכל הכנסות באחוזים	100%	100%	100%	100%	
שיעור רווח תפעולי לפי גיאוגרפיה (3)					
שיעור הרווח התפעולי בישראל	6.7%	6.9%	6.9%	7.0%	
שיעור הרווח התפעולי בארצות הברית	15.6%	13.8%	17.9%	14.0%	
שיעור הרווח התפעולי באירופה	7.8%	7.7%	5.4%	2.4%	
שיעור רווח תפעולי באחוזים	7.5%	7.5%	7.6%	7.7%	
שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי גיאוגרפיה:					
רווח התפעולי בישראל	79.6%	82.2%	77.2%	82.1%	
רווח התפעולי בארצות הברית	18.6%	16.4%	21.0%	17.4%	
רווח התפעולי באירופה	1.8%	1.4%	1.8%	0.5%	
	100%	100%	100%	100%	

(3) לא כולל רווח הון ממימוש חברת הבת אינפיניטי ברבעון השני, 2022

1.2.5. ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2023 בהשוואה לשנת 2022

פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל

הכנסות

הכנסות מגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל הסתכמו בשנת 2023 בכ- 2,946.2 מיליון ש"ח, לעומת כ- 2,508.5 מיליון ש"ח בשנת 2022, גידול של כ- 17.4%. הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 746.7 מיליון ש"ח, לעומת כ- 601.6 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 24.1%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 הסתכם בכ- 198.8 מיליון ש"ח (כ- 6.7% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 180.4 מיליון ש"ח בשנת 2022 (כ- 7.2% מהכנסות המגזר), גידול של כ- 10.2%. הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי, הסתכם בכ- 51.5 מיליון ש"ח (כ- 6.9% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 38.1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 6.3% מהכנסות המגזר), גידול של כ- 35.1%.

הגידול בהכנסות וברווח התפעולי בשנת 2023 ובפרט ברבעון הרביעי של השנה, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובע מצמיחה אורגנית בהיקפי הפעילות וברווח בכלל תחומי הפעילות של המגזר, בדגש על פעילויות שירותי מומחים, ביטחון, סייבר, דיגיטל ומערכות ליבה. העלייה בשיעור הרווחיות של המגזר ברבעון הרביעי נובעת, בנוסף, מעליה בשעות העבודה הפוטנציאליות ברבעון ביחס לרבעון המקביל אשתקד ומהתייעלות תפעולית, וזאת על אף השפעה שלילית על הרווח כתוצאה מגיוס למילואים של מאות עובדי החברה ברבעון הרביעי.

פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע ייעוץ וניהול בארה"ב (במיליוני דולרים)

	ל- 3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.22	ל- 3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	
הכנסות	35.1	35.3	2.1%	129.4	132.2	0.4%
רווח תפעולי	4.9	6.3	15.6%	17.9	20.7	28.7%
שיעור הרווח	14.0%	17.9%		13.8%	15.7%	

הכנסות

הכנסות מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגית מידע בארצות הברית בשנת 2023 הסתכמו בכ- 487.2 מיליון ש"ח, לעומת כ- 434.9 מיליון ש"ח בשנת 2022, גידול של כ- 12%. הכנסות המגזר ברבעון הסתכמו בכ- 130 מיליון ש"ח, לעומת כ- 122.6 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 6%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 הסתכם בכ- 76.2 מיליון ש"ח (כ- 15.6% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 60.2 מיליון ש"ח (כ- 13.8% מהכנסות המגזר) בשנת 2022, גידול של כ- 26.5%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 23.2 מיליון ש"ח (כ- 17.9% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 17.2 מיליון ש"ח (כ- 14% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 35%.

הצמיחה בהכנסות וברווח התפעולי במגזר, בשנת 2023 וברבעון הרביעי, נובעת מעליה בהיקפי הפעילות, בדגש על תחום פתרונות GRC למגזר הפיננסי, כמו גם מפעילות שיווק ומכירה של מוצרי תוכנה.

השיפור בשיעור הרווחיות במגזר, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד נובע בעיקר מעליה בהיקפי הפעילות, ושיפור יעילות תפעולית שלוותה בשיעור Utilization גבוה יותר של העובדים. השיפור הגדול בשיעור הרווחיות ברבעון הרביעי נובע, בנוסף, מעליה משמעותית בעסקאות מכירה של מוצרי תוכנה ביחס לרבעון המקביל אשתקד.

שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הכנסות

הכנסות מגזר שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה הסתכמו בשנת 2023 בכ- 329.7 מיליון ש"ח, לעומת כ- 271 מיליון ש"ח, בשנת 2022, גידול של כ- 21.7%. הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 105.3 מיליון ש"ח, לעומת כ- 86.9 מיליון ש"ח, ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 21.2%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 הסתכם בכ- 36.1 מיליון ש"ח (כ- 11% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 24.2 מיליון ש"ח (כ- 8.9% מהכנסות המגזר) בשנת 2022, גידול של כ- 49.3%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 15.1 מיליון ש"ח (כ- 14.3% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 12.4 מיליון ש"ח (כ- 14.3% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 21.3%.

העלייה בהכנסות וברווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 וברבעון הרביעי, והשיפור בשיעור הרווחיות התפעולית בשנת 2023, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובעים מעליה בהיקף הפעילות של המגזר ומאיחוד לראשונה של חברת זברה החל מהרבעון הראשון של 2023. יצוין לעניין זה כי חברת זברה עוסקת בעיקר בהפצה ושיווק של מוצרי תוכנה בתחומי הגנת סייבר ותקשורת נתונים, ובהתאם לכללי החשבונאות, עיקר הכנסותיה מוצגות על בסיס נטו.

תשתיות ענן ומיחשוב

הכנסות

הכנסות מגזר תשתיות ענן ומיחשוב בשנת 2023 הסתכמו בכ- 1,514 מיליון ש"ח, לעומת כ- 1,427.4 מיליון ש"ח בשנת 2022, גידול של כ- 6.1%. ההכנסות המגזר ברבעון הרביעי, הסתכמו בכ- 395.7 מיליון ש"ח, לעומת כ- 429.6 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של כ- 7.9%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 הסתכם בכ- 88 מיליון ש"ח (כ- 5.8% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 76.6 מיליון ש"ח (כ- 5.4% מהכנסות המגזר) בשנת 2022, גידול של כ- 14.8%. הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 23.4 מיליון ש"ח (כ- 5.9% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 21.1 מיליון ש"ח (כ- 4.9% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 10.6%.

הגידול בהכנסות וברווח התפעולי בשנת 2023 נובעים מגידול בהיקפי הפעילות בתחומי הפעילות השונים, ומאיחוד לראשונה של תוצאות רדט (לפרטים ראה ביאור 3ב' לדוחות הכספיים). הירידה בהכנסות מול העלייה ברווח התפעולי של המגזר, ברבעון הרביעי ביחס לרבעון המקביל אשתקד, כמו גם העלייה בשיעור הרווח בשנת 2023 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובע בין היתר מעליה משמעותית בהיקפי עסקאות בתחום הענן, ובכלל אלה עסקאות אשר מוצגות על בסיס נטו.

הדרכה והטמעה

הכנסות

הכנסות מגזר הדרכה והטמעה בשנת 2023 הסתכמו בכ- 177.8 מיליון ש"ח, לעומת כ- 212 מיליון ש"ח בשנת 2022, קיטון של כ- 16.1%. הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 34.5 מיליון ש"ח, לעומת כ- 52.8 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ- 34.7%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 הסתכם בכ- 11.6 מיליון ש"ח (כ- 6.5% מהכנסות המגזר), לעומת רווח של כ- 24.9 מיליון ש"ח (כ- 11.7% מהכנסות המגזר) בשנת 2022, קיטון של כ- 53.5%. ברבעון הרביעי רשם מגזר ההדרכה וההטמעה הפסד תפעולי של כ- 2.6 מיליון ש"ח, לעומת רווח תפעולי בסך כ- 9.8 מיליון ש"ח (כ- 18.5% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד.

הירידה בהכנסות וברווח התפעולי של המגזר בשנת 2023 וברבעון הרביעי והמעבר להפסד תפעולי ברבעון הרביעי, משקפת ירידה בביקושים בפעילות הדרכה, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, על רקע הירידה בביקוש לעובדים בענף הה"י טק. בנוסף, נפגעה פעילות ההדרכה ברבעון הרביעי עקב מגבלות פיקוד העורף בשבועות הראשונים של המלחמה, אשר הגבילו את היכולת לקיים קורסים במתקני החברה. לעניין זה יצוין כי מגזר ההדרכה וההטמעה מהווה פחות מ- 4% מהיקף הפעילות של החברה וכי כאמור בסעיף 1.1.2, ככלל, למגמת צמצום כח האדם בחברות הה"י-טק קיימת במקביל השפעה חיובית על יכולת גיוס ושימור עובדים ומיתון לחצי עליית שכר בחברה בכללותה.

1.2.6. התקשרויות ואירועים מיוחדים

חלוקת דיבידנד

תאריך החלוקה	סכום דיבידנד למניה (אגורות)	סכום הדיבידנד (מיליון ש"ח)
16.04.2023	59	37.5
05.06.2023	71	45.1
03.09.2023	69	43.8
סה"כ ל- 2023	199	126.4
סה"כ ל- 2022*	452	284.3

* 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 שלה. ככלל, הדיבידנד יחולק אחת לרבעון, בכפוף למבחני החלוקה בהתאם לדין, אשר נבחנים על ידי הדירקטוריון בכל מועד רלוונטי.

ביום 09.11.2023 החליט דירקטוריון החברה לדחות את מועד ההחלטה על חלוקת הדיבידנד בגין רווחי הרבעון השלישי של 2023 למועד אישור הדו"חות השנתיים של 2023, וזאת מבלי לשנות את מדיניות חלוקת הדיבידנד של החברה. הדחיה כאמור באה כאמצעי זהירות על רקע חוסר הוודאות בנוגע להשפעה מלחמת חרבות ברזל.

בחמש השנים האחרונות (2019-2023) חילקה החברה סך כולל של כ- 797 מיליון ש"ח דיבידנדים לבעלי מניותיה.

אשרור דרוג מנפיק

ביום 28 במרץ, 2023 אישרה מידרוג דירוג מנפיק Aa3 באופק יציב, דירוג אג"ח (סדרה ב') Aa3 באופק יציב ודירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) None/NOO P-1.il.

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

ניתוח המצב הכספי ל- 31 בדצמבר 2023 ו- 31 בדצמבר 2022

יתרות נכסים נזילים ויחסים פיננסיים

שינוי	31.12.2022	31.12.2023	
	839,313	640,208	מזומנים ושווי מזומנים
(199,105)	(521,287)	(487,917)	אשראי לזמן קצר
231,417	(699,873)	(468,456)	אשראי לזמן ארוך
65,682	(381,847)	(316,165)	חוב פיננסי נטו
81,404	4,002,776	4,084,180	סך המאזן
	9.5%	7.7%	שיעור חוב פיננסי נטו לסך המאזן
	1.2	1.2	יחס שוטף
104,204	561,777	665,981	יתרת הרווח
142,597	964,875	1,107,472	סך ההון
	24.1%	27.1%	שיעור ההון ביחס למאזן

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

הפרש	31.12.2022	31.12.2023	
			נכסים:
(199,105)	839,313	640,208	מזומנים ושווי מזומנים
195,208	1,481,761	1,676,969	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
27,763	118,326	146,089	מלאי
20,313	898,516	918,829	מוניטין
(851)	99,256	98,405	נכסים בלתי מוחשיים
38,076	565,604	603,680	כל היתר (רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש ועוד)
81,404	4,002,776	4,084,180	סה"כ
			התחייבויות:
(264,930)	1,221,160	956,230	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
163,990	620,609	784,599	התחייבויות לספקים
(18,124)	317,032	298,908	הכנסות מראש
34,148	181,608	215,756	התחייבות בגין חכירה
(26,016)	117,923	91,907	התחייבויות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה והתחייבות בגין רכישת פעילות
49,739	579,569	629,308	כל היתר
(61,193)	3,037,901	2,976,708	סה"כ התחייבות

השינויים בסך נכסי החברה הושפעו מעליה בסעיף הלקוחות והמלאי, לאור גידול בהיקפי הפעילות ורכישת חברת זברה, אשר קוזזו על ידי ירידה בסעיף מזומנים ושווי מזומנים (ששימשו בעיקר לפירעון נטו של הלוואות בנקאיות ואג"ח, חלוקת דיבידנד ורכישת חברת זברה). הירידה בסך התחייבויות נובעת בעיקר מקיטון בסעיפי אשראי ממוסדות פיננסיים ונותני אשראי אחרים לאור הקטנת החוב הפיננסי של החברה במהלך 2023, וירידה בהתחייבויות בגין אופציית PUT לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות, לאור מימוש חלקי של האופציה במספר חברות בנות (ועליה בשיעורי האחזקה בהתאם). הירידה כאמור קוזזה בחלקה על ידי עליה סעיף ההתחייבויות לספקים – בעיקר בגין איחוד לראשונה של זברה ועליה בהתחייבות בגין חכירה.

תמצית דוחות על תזרימי מזומנים (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2022	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2023	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023	
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת :				
53,245	61,921	354,481	246,855	רווח נקי
75,905	94,703	148,550	351,218	התאמות לסעיפי רווח והפסד
186,481	206,867	(14,559)	45,271	שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות
(31,589)	(30,580)	(101,081)	(147,145)	מזומנים ששולמו והתקבלו עבור ריבית ומיסים
284,042	332,911	387,391	496,199	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה :				
(8,405)	(6,264)	(38,757)	(38,866)	רכישת רכוש קבוע
(389)	-	(41,394)	(38,034)	רכישת חברות ופעילויות
-	-	115,341	-	מימוש חברה בת שיצאה מאיחוד, נטו ממס
-	(500)	-	(2,250)	עלויות פיתוח
748	(230)	1,244	3,398	אחרות (נטו)
(8,046)	(6,994)	36,434	(75,752)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
מזומנים מפעולות מימון :				
(99,295)	(103,582)	(167,600)	(258,801)	פירעון אשראי נטו
(34,592)	-	(284,275)	(126,409)	דיבידנדים ששולמו
(31,184)	(36,207)	(107,135)	(137,896)	פירעון התחייבות בגין חכירה
-	(2,739)	(3,132)	(15,211)	פירעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(6,584)	(1,947)	(45,368)	(27,242)	חלוקת דיבידנד למיעוט ופירעון
-	-	(3,359)	(29,352)	התחייבויות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
178,385	-	471,476	(33,959)	תקבול (פירעון) בגין הנפקת אג"ח לציבור
6,730	(144,475)	(139,393)	(628,870)	מזומנים נטו שנבעו (ששמשו) לפעילות מימון

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת

בשנת 2023 רשמה החברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ- 496.2 מיליון ש"ח לעומת תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ- 387.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. גידול של כ- 109 מיליון ש"ח.

במהלך 5 השנים האחרונות (2019-2023) ייצרה החברה תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך מצטבר של כ- 1,901.4 מיליון ש"ח.

תזרים המזומנים לפעילות השקעה

תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2023 הסתכם בכ- 75.8 מיליון ש"ח. זאת בהשוואה לתזרים מזומנים שנבע מפעילות השקעה (תזרים חיובי מפעילות השקעה) בסך כ- 36.4 מיליון בתקופה המקבילה אשתקד.

עיקר ההפרש בין שנת 2023 לתקופה המקבילה אשתקד מיוחס לסך כ- 115.3 מיליון שקלים שהתקבל במהלך התקופה המקבילה (רבעון שני 2022), בגין מכירת מרבית אחזקות החברה בחברה הבת אינפיניטי (סכום נטו מתשלום המס).

תזרים המזומנים לפעילות מימון

תזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנת 2023 עמד על כ- 628.9 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 139.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר העלייה בתזרים ששימש לפעילות מימון נובעת מעלייה בפירעון נטו של אשראי מתאגידים בנקאיים וממחזיקי האג"ח, בהתאמה לירידה בהיקף החוב הפיננסי של החברה (ראה גם הסברים לדוח על המצב הכספי).

ממוצע אשראי לזמן קצר (באלפי ש"ח)

31.12.2022	31.12.2023	
1,309,576	1,518,568	ללקוחות
527,054	646,467	מספקים

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 ומידיים):

נכון ליום 31 בדצמבר 2023 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 בגירעון בהון החוזר בדוח הסולו כדי להצביע על בעיית נזילות. לאור האמור, לא נדרשת החברה בפרסום דוח תזרים חזוי.

תמצית דוחות על השינויים בהון (באלפי ש"ח)

31.12.2022	31.12.2023	
878,054	964,875	יתרת פתיחה
354,481	246,855	רווח נקי
(284,275)	(126,409)	דיבידנד ששולם
(25,972)	(8,684)	רכישת זכויות ודיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה (נטו)
35,467	11,449	הפרשי תרגום
910	16,106	תשלום מבוסס מניות
6,210	3,280	שונות – נטו
964,875	1,107,472	יתרת סגירה

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 באופן שוטף למען הקהילה באמצעות תרומות כספיות, תרומות של ציוד מחשוב, פיתוח מערכות, קורסי הדרכה, השתתפות בהוצאות ושימוש בתשתיות. בנוסף, החברה שמה לעצמה למטרה, בתחום האחריות החברתית, לייצר ערוץ השפעה שענימו תזוזה החברה ואשר יכלול פרויקטים ארוכי טווח, אשר חלקם יהוו הזדמנות לשותפות ומעורבות של עובדים.

לחברה אין מדיניות קבועה לגבי תרומות, כל בקשה לתרומה נשקלת לגופה ובהתאם לנוהל תרומות של החברה. אין לחברה התחייבות למתן תרומות בעתיד.

בשנת 2023 תרמה החברה בכסף כ- 548 אלפי ש"ח.

התגייסות מטריקס ועובדיה למאמץ הלאומי במלחמת חרבות ברזל

במסגרת המאמץ הלאומי, מטריקס ועובדיה תרמו סך של 800 אלף ש"ח (מתוך זה 230 אלף ש"ח ע"ח החברה), שהועבר באמצעות פורום העסקים לתמיכה בתושבי עוטף עזה.

בנוסף על התרומה הכספית המשותפת בוצעו בחברה מספר רב של יוזמות ובכלל אלו:

- מתן שירותי תמיכה, ללא תמורה, במערכות שו"ב של רשויות מקומיות מופגזות (גם תחת אש).
- העמדת משרדים, ללא תמורה, על מנת שישמשו כחמ"ל עבור עמותות, לרבות לצורך איסוף ושינוע ציוד.
- תרומת מחשבים לטובת כיתות לימוד לתושבי העוטף ולטובת מחלקה אונקולוגית בבי"ח. התקנה על ידי עובדי החברה של מערכות ייעודיות בגופים ביטחוניים ויחידות צה"ל לתגבור וסיוע במשימות רלוונטיות בעולמות הפיתוח, הסייבר, AI ו-Data.
- פיתוח פתרון לייעול של מערך השיקום לנפגעי המלחמה בבי"ח.
- מיזם "תהודה" – חבירה של החברה ועובדיה לשבט שקד, שבט הצופים של קיבוץ כפר עזה.

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 המבקר : ישראל גבירץ, רו"ח
- (2) תאריך תחילת כהונה : 29.01.2023
מבקר הפנים מונה על פי המלצת ועדת הביקורת והחלטת הדירקטוריון של החברה בהסתמך על כישורי המבקר כמפורט להלן.
- (3) כישורי המבקר
מבקר הפנים הינו רואה חשבון, שותף בפאהן קנה ניהול בקרה בע"מ (Grant Thornton Israel), משמש כמבקר פנים במגוון ארגונים וחבר אגוד המבקרים הפנימיים בישראל.
- (4) הממונה הארגוני על המבקר
כממונה ארגוני על המבקר נקבע מנכ"ל החברה, מר מוטי גוטמן.
- (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

31.12.2022	31.12.2023	
368	326	שכר (אלפי ש"ח)

להערכת דירקטוריון החברה היקף עבודת המבקר הפנימי ותוכנית העבודה בשנת 2023 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.

8 הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי – תגמול

לפירוט בדבר דרך התגמול הפנימי והיקפו, ראה סעיף 6 לעיל.
למיטב ידיעת החברה, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים. בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בתאגיד. 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 2022	שנת 2023	
3,712	3,580	שכר בגין שרותי ביקורת, שירותים קשורים וייעוץ ושרותי 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 בדין 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 כועדת 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.

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, ייעוץ וניהול בארה"ב (אשר הוגדרה כמהותית). ראה גם באור 9 לדוחות הכספיים.

10 במרץ, 2024

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') – נתונים באלפי ש"ח

פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב') (2)	פרט גילוי
הנפקה ראשונה ב-18 בספטמבר 2022, הרחבת סדרה ב-4 בדצמבר	מועד ההנפקה
295,249 בהנפקה ראשונה ו-180,366 בהרחבת סדרה	סך ערך נקוב במועד ההנפקה ⁽¹⁾
441,656	יתרת ערך נקוב ליום 31 בדצמבר 2023
הסדרה אינה צמודה	יתרת ערך נקוב למועד הדוח כשהוא מוערך מחדש לפי תנאי ההצמדה
444,506	ערך בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023 (עלות מופחתת לפי שיטת הריבית האפקטיבית)
8,111	ריבית שנצברה ליום 31 בדצמבר 2023
445,896	שווי בורסאי ליום 31 בדצמבר 2023
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.	סוג ריבית
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 הקרן
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.	מועדי תשלום הריבית
אגרות החוב (סדרה ב') אינן צמודות (קרן וריבית) לבסיס הצמדה כלשהו	בסיס הצמדה קרן וריבית
לא	האם קיימת זכות המרה
החברה תהא רשאית להעמיד ביוזמתה את אגרות החוב (סדרה ב') לפדיון מוקדם, והכל בהתאם להוראות סעיף 6.2 לשטר הנאמנות.	פדיון מוקדם או המרה כפויה של אגרות החוב
אין	ערבות לתשלום התחייבויות החברה על-פי שטר הנאמנות
כן	האם למועד הדוח החברה עומדת בכל התנאים וההתחייבויות על-פי שטר הנאמנות

פרטים גילוי	פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב') (2)
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	לא
	אין

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

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

3) פרטים אודות דירוג אגרות החוב (סדרה ב')

שם החברה המדרגת למועד הדוח	מידרוג בע"מ ("מידרוג")
דירוג במועד ההנפקה	Aa3 באופק יציב
דירוג למועד הדוח	ללא שינוי
	לדוח הדירוג העדכני ראה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 28.03.2023 (מס' אסמכתא 2023-01-033000)

(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 מיליוני 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 2023, כדלקמן:

אמת מידה בפועל ליום 31 בדצמבר 2023	אמת המידה הפיננסית	יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור סמוך למועד הדוח	יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור ליום 31 בדצמבר 2023	נייר ערך
		(אלפי ש"ח)	(אלפי ש"ח)	
7.7%	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) לסך מאזן, לא יעלה על 45%	441,656	441,656	אגרת חוב (סדרה ב')
0.52	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) ל- EBITDA מתואם (כהגדרתו בשטר הנאמנות), לא יעלה על 5	441,656	441,656	אגרת חוב (סדרה ב')
1,107,472	הון עצמי (כהגדרתו בשטר הנאמנות) מינימלי, לא יפחת מ- 275,000 אלפי ש"ח	441,656	441,656	אגרת חוב (סדרה ב')

פרק ג'



דוחות כספיים מאוחדים
לשנה שנסתיימה ביום
31.12.2023

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
14	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
18	באור 1: כללי
19	באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית
34	באור 3: צירופי עסקים
34	באור 4: מזומנים ושווי מזומנים
35	באור 5: לקוחות והכנסות לקבל, נטו
36	באור 6: חייבים ויתרות חובה
36	באור 7: מלאי
37	באור 8: רכוש קבוע
39	באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו
42	באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
44	באור 11: התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
44	באור 12: זכאים ויתרות זכות
44	באור 13: חכירות
46	באור 14: התחייבויות בשל הטבות לעובדים
49	באור 15: מסים על ההכנסה
52	באור 16: שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות
54	באור 17: הון
56	באור 18: תשלום מבוסס מניות
60	באור 19: אגרות חוב
62	באור 20: מכשירים פיננסיים
71	באור 21: פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל
73	באור 22: רווח נקי למניה
74	באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים
78	באור 24: מגזרי פעילות

83	דוח מיוחד לפי תקנה 9ג'
83	נתונים כספיים ומידע כספי מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים המיוחסים לחברה
84	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'
85	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה
87	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה
88	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה
90	א. יתרת מזומנים ושווי מזומנים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) – באלפי שקלים
90	ב. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)
92	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)
95	ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות
96	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, 2023. 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 10.1% ו-10.2%, בהתאמה, מהסכומים המתייחסים בדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 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 ירידת 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 תהפוכנה 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, 2023.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר, 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 והדוח שלנו, מיום 10 במרץ, 2024 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים, בהתבסס על ביקורתנו ועל דוחות רואי החשבון האחרים.

קוסט פור גבאי את קסירר
רואי חשבון

תל אביב,
10 במרץ, 2024

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, 2022 ו-2023 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה 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- 10.1% וכ- 9.6% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 בהתאמה, והכנסותיהן הכלולות באיחוד מהוות כ- 10.2%, כ- 9.9% וכ- 11% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2023, 2022 ו-2021, 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 והנהלה 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, 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 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, 2023 והדוח שלנו, מיום 12 במרץ, 2024 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 918,829 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2023. 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 הזה 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,
10 במרץ, 2024

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	באור מס'	
נכסים שוטפים			
839,313	640,208	4	מזומנים ושווי מזומנים
1,481,761	1,676,969	5	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
27,341	53,376		מס הכנסה לקבל
112,750	101,680	6	חייבים ויתרות חובה
118,326	146,089	7	מלאי
2,579,491	2,618,322		
נכסים לא שוטפים			
16,800	16,800	א'3	השקעות והלוואות אחרות
39,287	32,785		הוצאות מראש
180,344	213,933	13	נכסי זכות שימוש
98,165	95,358	8	רכוש קבוע
898,516	918,829	9	מוניטין
99,256	98,405	9	נכסים בלתי מוחשיים
90,917	89,748	ה'15	מסים נדחים
1,423,285	1,465,858		
4,002,776	4,084,180		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	באור מס'	
התחייבויות שוטפות			
471,454	403,694	20,א'10	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
49,833	84,080	19	חלות שוטפת של התחייבות בגין אג"ח
105,853	109,448	13	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
620,609	784,599	11	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
18,379	14,770		מס הכנסה לשלם
66,306	80,965	12	זכאים ויתרות זכות
407,309	447,510		עובדים ומוסדות בגין שכר
6,774	-	3	התחייבות בגין רכישת פעילות
93,113	34,065	3	התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
286,172	281,235		הכנסות מראש
2,125,802	2,240,366		
התחייבויות לא שוטפות			
274,525	108,030	10,ב'20	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים
425,348	360,426	19	התחייבות בגין אג"ח
30,860	17,673		הכנסות מראש
7,432	54,071	3	התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
75,755	106,308	13	התחייבות בגין חכירה
72,531	76,958	15	מסים נדחים
17,378	3,771	3	התחייבויות בגין רכישת פעילות
8,270	9,105	14	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
912,099	736,342		
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
354,632	382,606	17	הון מניות נפרע וקרנות הון
561,777	665,981		יתרת רווח
916,409	1,048,587		
48,466	58,885		זכויות שאינן מקנות שליטה
964,875	1,107,472		סה"כ הון
4,002,776	4,084,180		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

10 במרץ, 2024			
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)

	2021	2022	2023	באור מס'
הכנסות	4,360,148	4,672,689	5,232,105	21א'
עלות המכירות והשירותים	3,729,745	4,000,682	4,467,925	21ב'
רווח גולמי	630,403	672,007	764,180	
הוצאות מכירה ושיווק	147,555	166,246	189,698	21ג'
הוצאות הנהלה וכלליות	153,456	155,273	181,063	21ד'
רווח ממימוש חברת בת	-	150,059	-	
רווח תפעולי	329,392	500,547	393,419	
הוצאות מימון	45,558	50,801	82,738	21ה'
הכנסות מימון	360	5,020	14,505	21ה'
רווח לפני מסים על ההכנסה	284,194	454,766	325,186	
מסים על ההכנסה	65,446	100,285	78,331	15ו'
רווח נקי	218,748	354,481	246,855	
רווח (הפסד) כולל אחר (לאחר השפעת המס):				
סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד				
רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת	9,017	8,923	3,280	
סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים				
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ שניו בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים	(12,031)	35,842	11,981	
סה"כ רווח כולל	215,734	398,871	261,584	
רווח נקי מיוחס ל:				
בעלי מניות החברה	195,341	334,669	227,333	
זכויות שאינן מקנות שליטה	23,407	19,812	19,522	
	218,748	354,481	246,855	
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:				
בעלי מניות החברה	192,542	379,261	241,865	
זכויות שאינן מקנות שליטה	23,192	19,610	19,719	
	215,734	398,871	261,584	
רווח נקי למניה המיוחס לבעלי מניות החברה (בשקלים) 22				
רווח נקי בסיסי	3.13	5.32	3.58	
רווח נקי מדולל	3.09	5.30	3.58	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך הכל הון	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ מיוחס לבעלי מניות החברה	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	
964,875	48,466	916,409	561,777	(1,881)	10,186	(19,587)	(7,982)	305,894	68,002	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
246,855	19,522	227,333	227,333	-	-	-	-	-	-	רווח נקי
11,449	197	11,252	-	-	-	11,252	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים
3,280	-	3,280	3,280	-	-	-	-	-	-	רווחים אקטואריים בגין תכנית הטבה מוגדרת
14,729	197	14,532	3,280	-	-	11,252	-	-	-	סך הכל רווח כולל אחר
261,584	19,719	241,865	230,613	-	-	11,252	-	-	-	סך הכל רווח כולל
-	-	-	-	(3,806)	-	-	-	3,553	253	מימוש אופציות עובדים למניות
2,628	2,012	616	-	616	-	-	-	-	-	עסקה עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(126,409)	-	(126,409)	(126,409)	-	-	-	-	-	-	דיבידנד ששולם
(11,312)	(11,312)	-	-	-	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
16,106	-	16,106	-	16,106	-	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
1,107,472	58,885	1,048,587	665,981	11,035	10,186	(8,335)	(7,982)	309,447	68,255	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי שקלים)

סך הכל הון	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ מיוחס לבעלי מניות החברה	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	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
354,481	19,812	334,669	334,669	-	-	-	-	-	-	רווח נקי
35,467	(202)	35,669	-	-	-	35,669	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים רווחים אקטואריים בגין תכנית הטבה מוגדרת
8,923	-	8,923	8,923	-	-	-	-	-	-	סך הכל רווח כולל אחר
44,390	(202)	44,592	8,923	-	-	35,669	-	-	-	סך הכל רווח כולל
398,871	19,610	379,261	343,592	-	-	35,669	-	-	-	מימוש אופציות עובדים למניות גרעת זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברת בת שמומשה
-	-	-	-	(4,748)	-	-	-	4,449	299	רכישת זכויות בחברת בת עסקה עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה דיבידנד ששולם
(2,713)	(2,713)	-	-	-	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה תשלום מבוסס מניות
(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)

הון המניות	פרמיה על מניות	מניות באוצר	וגידור תזרים מזומנים	קרן בגין פעילות חוץ	קרן בגין פעילות בין תאגיד לבעל שליטה בו	קרן תשלום מבוסס מניות ועסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ מיוחס לבעלי מניות החברה	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
67,703	301,445	(7,982)	(55,256)	10,186	6,456	502,460	825,012	53,042	878,054

באורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת			
218,748	354,481	246,855	רווח נקי
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:			
התאמות לסעיפי רווח והפסד			
147,737	162,225	203,619	פחת והפחתות
65,445	100,285	78,331	מסים על ההכנסה
(3,276)	671	4,966	שינוי בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים
27,873	21,745	39,196	הוצאות מימון אחרות, נטו
(240)	(26)	(535)	שערור הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
298	417	(348)	שערור התחייבות בגין רכישת פעילות
(78)	(197)	(292)	רווח הון ממימוש רכוש קבוע
3,069	1,330	16,106	תשלום מבוסס מניות
-	(150,059)	-	רווח ממימוש חברת בת
14,811	12,159	10,175	שערור התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
255,639	148,550	351,218	
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
(341,772)	(77,873)	(73,925)	עלייה בלקוחות
10,660	(7,898)	22,029	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה והוצאות מראש
14,996	(47,062)	(12,424)	ירידה (עלייה) במלאי
107,406	65,191	84,766	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
24,846	53,083	24,825	עלייה בהכנסות מראש ובזכאים ויתרות זכות
(183,864)	(14,559)	45,271	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
			מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:
(21,257)	(28,408)	(54,917)	ריבית ששולמה
-	-	14,505	ריבית שהתקבלה
(76,251)	(91,991)	(113,262)	מסים ששולמו
26,205	19,318	6,529	מסים שהתקבלו
(71,303)	(101,081)	(147,145)	
219,220	387,391	496,199	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
תזרימי מזומנים מפעילות השקעה			
3,786	1,244	3,398	תמורה ממימוש רכוש קבוע
(35,080)	(38,757)	(38,866)	רכישת רכוש קבוע
-	143,641	-	מימוש חברת בת שיצאה מהאיחוד (ג)
	(28,300)	-	תשלום מס בגין מימוש חברת בת
-	-	(2,250)	היוון עלויות פיתוח
(1,693)	(389)	-	תשלום בגין רכישת חברות שאוחדו בתקופה קודמת
(20,191)	(41,005)	(38,034)	רכישת חברות שאוחדו לראשונה (א)
(53,178)	36,434	(75,752)	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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
תזרימי מזומנים מפעילות מימון			
117,131	(24,441)	(35,626)	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
120,000	90,000	-	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(215,828)	(233,159)	(223,175)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי
(146,471)	(284,275)	(126,409)	דיבידנדים ששולמו
(5,937)	(3,132)	(15,211)	פירעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(91,137)	(107,135)	(137,896)	פירעון התחייבות בגין חכירה
(36,180)	(45,368)	(27,242)	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(5,376)	(3,359)	(29,352)	פרעון התחייבות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
-	471,476	-	תקבול בגין הנפקת אג"ח
-	-	(33,959)	פרעון אג"ח
(263,798)	(139,393)	(628,870)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון
(12,373)	20,749	9,318	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
(110,129)	305,181	(199,105)	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
644,261	534,132	839,313	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
534,132	839,313	640,208	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה
(א) רכישת חברות שאוחדו לראשונה			
נכסים והתחייבויות של החברות המאוחדות ליום האיחוד:			
(2,550)	(1,831)	(36,212)	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
(1,261)	(2,315)	(287)	נכסים קבועים
(432)	(2)	-	פקדונות לזמן ארוך
(202)	(2,363)	(350)	מס נדחה
-	(8,694)	(15,339)	מלאי
-	-	-	נכסי זכות שימוש
(23,537)	(36,322)	(20,869)	מוניטין
(11,073)	(12,007)	(21,158)	נכסים בלתי מוחשיים
3,129	216	129	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
3,006	2,761	4,867	עתודה למס
2,432	-	-	התחייבות לבעל שליטה קודם
3,053	-	26,104	התחייבות בגין אופציות מכר לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
2,936	-	-	זכויות שאינן מקנות שליטה
561	4,801	25,081	התחייבויות לזמן קצר
109	-	-	התחייבויות לזמן ארוך
3,638	14,751	-	התחייבות בגין רכישת פעילות
(20,191)	(41,005)	(38,034)	

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
(ב) פעילויות מהותיות שלא במזומן			
108,501	143,762	171,606	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
108,501	143,762	171,606	
(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-25.8% מהון מניות פורמולה מערכות. (לפרטים נוספים ראו תקנה 21א לפרק הפרטים הנוספים).

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

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.
החברה מסווגת את פרטי הדוח על המצב הכספי לשוטף או בלתי שוטף על פי המחזור התפעולי
הרגיל של החברה, שהינו 12 חודשים.
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.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ב. עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)****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:

○ 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 שאליהן 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 במושכר, 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 במושכר 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 ממשיות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

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.

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)**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.

2. 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.

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.
עלות מלאי סחורות ומוצרים קנויים הכוללים ערכות לומדה, מלאי מחשבים, ציוד היקפי וחלקי חילוף, 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 בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

החברה 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.

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 מכשיר חוב זה תיקח בחשבון הפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים לאחר מועד הדיווח, או;

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

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

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.

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.

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. תמורה מותנית שהוכרה על ידי רוכש בצירוף עסקים שתקן דיווח כספי בינלאומי 3 חל עליה.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ח. מכשירים פיננסיים (המשך)****5. גריעת התחייבויות פיננסיות**

החברה גורעת התחייבויות פיננסיות כאשר ורק כאשר, היא מסולקת – דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבטלת או פוקעת.

6. 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 כהתחייבויות פיננסיות ולא מקנים לזכויות אלה את חלקם ברווחי החברה המאוחדת. הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבויות פיננסיות הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה בעת מימוש אופציית המכר. עדכונים בסכום ההתחייבויות נקפים לדוח על הרווח או הפסד. אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה במימוש מטופלת כסילוק ההתחייבויות ובמידה שהאופציה פוקעת, יבוצע סילוק של ההתחייבויות וכן מימוש של חלק מההשקעה בחברה המאוחדת, ללא איבוד שליטה בה.

ט. חשבונאות גידור

הקבוצה מבצעת לעתים התקשרויות במכשירים פיננסיים נגזרים כגון חוזי אקדמה (Forward) בגין מטבע כדי להגן על עצמה מפני הסיכונים הכרוכים בתנודות בשערי החליפין של מטבע חוץ. רווחים או הפסדים הנובעים משינויים בשווי ההגן של נגזרים שאינם משמשים למטרות גידור נקפים מידית לרווח או הפסד.

עסקאות גידור כשירות לחשבונאות גידור בין היתר כאשר במועד יצירת הגידור קיים ייעוד ותייעוד 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:

החלק האפקטיבי של השינויים בשווי ההגן 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 התחייבויות לא פיננסיים, עלותם כוללת גם את סכום הרווח (הפסד) מהמכשיר המגדר.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות

החברה מטפלת בחוזה כחירה 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. 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 ההכרה לראשונה, התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית התוספתי של החברה, שנקבע ע"י עבודה כלכלית חיצונית. לאחר מועד ההכרה לראשונה 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 בשיטת הקו הישר, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

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.

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 למדוד את הזכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת לפי חלקן היחסי בשווי ההוגן של הנכסים המזהים נטו של הנרכשת.

עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח על הרווח הכולל.

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 מסווגת 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 המזהים שנרכשו ושל ההתחייבויות שניטלו.

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.

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

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

אחוזים	
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-ולהבא. 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 ובחננת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה.

אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים הינו כדלקמן:

שנים	
1-10	לקוחות וצבר הזמנות
2-4	רישיונות וזיכיונות

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

מוניטין שנרכש בצירוף עסקים מוקצה ליחידות מניבות מזומנים, אשר חזויות להנות מסינרגיה של צרוף עסקים. המוניטין מנוהל ברמת מגזר פעילות.

החברה בוחנת ונעזרת גם במערכי 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)**יד. 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 ביחסות שבה קיים מעקב על המוניטין לצרכי ההנהלה הפנימיים, ובכל מקרה לא גדולה ממגזר פעילות. כאשר סכום בר-ההשבה של יחידה מניבת 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 מבטלים 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.

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 כדידינדים, מאחר שחלוקת הדידינד אינה כרוכה בחבות מס נוספת, או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דידינד 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**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 (אשר מוערך על פי ניסיון העבר של החברה).

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 לתכנית 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 לשלםם ישירות לקבוצה.

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

ההתחייבות נטו של הקבוצה בגין הטבות עובד אחרות לטווח ארוך המחושבת על בסיס הערכה אקטוארית חיצונית, 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 שווי 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 אפשרי"). כאשר צפוי הפסד מהחוזה, מלוא ההפסד מוכר מיידית ללא קשר לשיעור ההשלמה במסגרת עלות המכר.

3. הכנסות 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 הכלולים 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.

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 מקצועית לתחום ההי-טק 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).

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**יט. הכרה בהכנסה (המשך)****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. 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 (לדוגמה בעסקאות מסויימות להפצה, שיווק ו/או מכירה של מוצרי תוכנה או עסקאות מסויימות למכירת שירותי ענן), מכירה החברה בהכנסה בסכום נטו, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.

8. 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.

9. 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.

כ. 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 היוון 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.

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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כא. 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 נזקף ישירות להון.

כב. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

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

כג. להלן נתונים על שינויים במדדים ושערי החליפין הרלוונטיים :

ליום 31.12.21	ליום 31.12.22	ליום 31.12.23	
מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2020)			
102.6	108.0	111.2	בישראל (מדד בגין)
102.3	107.7	111.3	בישראל (מדד ידוע)
שער החליפין מול הש"ח			
3.11	3.52	3.63	דולר
3.52	3.75	4.01	יורו
לשנה שהסתיימה ביום 31.12.21 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	
מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2020)			
2.80%	5.26%	2.96%	בישראל (מדד בגין)
2.40%	5.28%	3.34%	בישראל (מדד ידוע)
שער החליפין מול הש"ח			
(3.27)%	13.15%	3.07%	דולר
(10.76)%	6.62%	6.89%	יורו

באור 3: - צירופי עסקים

א. 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 ההגון יקפו לרווח והפסד.

ב. 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. החברה ייחסה את הנכסים והתחייבויות על בסיס עבודת PPA (Purchase Price Allocation) מתוך עודף עלות הרכישה בסך 40.6 מיליון שקלים, סך של 14.4 מיליון שקלים יוחס לנכסים בלתי מוחשיים, והשאר למוניטין.

ג. ביום 1 בינואר 2023, השלימה החברה את רכישת 70% מהון המניות של חברת זברה טכנולוגיות בע"מ (להלן "זברה") תמורת 53 סך של כ- מיליון שקלים (כולל הון עצמי). זברה עוסקת בהפצה ושיווק של פתרונות ומוצרי תוכנה בתחומי תקשורת נתונים, אבטחת מידע והגנת סייבר. בהתאם להסכם הרכישה, לחברה ולמוכר אופציה הדדית למכירת ורכישת יתרת מניות המוכר לחברה. החברה ייחסה את הנכסים והתחייבויות על בסיס עבודת PPA מתוך עודף עלות הרכישה בסך 37.1 מיליון שקלים, סך של 21.1 מיליון שקלים יוחס לנכסים בלתי מוחשיים, והשאר למוניטין.

באור 4: - מזומנים ושווי מזומנים (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
250,194	126,594	מזומנים
303,218	228,871	שווי מזומנים - פקדונות לזמן קצר
553,412	355,465	
במטבע חוץ		
226,813	237,310	מזומנים
59,088	47,433	שווי מזומנים - פקדונות לזמן קצר
285,901	284,743	
839,313	640,208	

באור 5: - לקוחות והכנסות לקבל, נטו

א. יתרת לקוחות, נטו (באלפי שקלים) :

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
		חובות פתוחים:
950,255	1,177,829	בשקלים
168,476	155,057	במטבע חוץ
6,821	5,052	צדדים קשורים
52,262	51,970	המחאות לגבייה
317,691	304,415	הכנסות לקבל
(13,744)	(17,354)	בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
1,481,761	1,676,969	לקוחות, נטו

ב. תנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי שקלים	
12,167	יתרה ליום 1 בינואר, 2022
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
11	קין הון
6,343	הפרשה במשך השנה
(536)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(2,208)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
17,354	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023

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

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	
1,232,452	265,301	103,221	35,883	28,422	11,690	1,676,969	31.12.23
1,030,800	204,609	132,822	56,411	27,612	29,507	1,481,761	31.12.22

באור 6: - חייבים ויתרות חובה (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
1,500	1,085	עובדים
3,676	2,176	מוסדות
97,332	93,209	הוצאות מראש
7,303	3,710	מקדמות לספקים
2,939	1,500	חייבים ויתרות חובה אחרים
112,750	101,680	סה"כ

באור 7: - מלאי (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
118,326	146,089	מלאי מחשבים וציוד היקפי

ההרכב והתנועה - שנת 2023 (באלפי שקלים)

נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד	נכסים בבעלות שיפורים במושכר	נכסים בחכירה תפעולית מכונות וציוד	סה"כ		
עלות					
152,749	87,798	63,171	323,289	יתרה ליום 1 בינואר, 2023	
2,095	1,418	-	3,513	כניסת חברה לאיחוד	
17,555	10,616	9,837	38,876	תוספות במשך השנה	
(4,750)	(11,442)	(12,519)	(35,213)	גריעות במשך השנה	
התאמות הנובעות מתרגום					
405	-	-	405	דוחות כספיים	
168,054	88,390	60,489	330,870	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023	
פחת שנצבר					
108,580	58,499	46,301	225,124	יתרה ליום 1 בינואר, 2023	
1,808	1,418	-	3,226	כניסת חברה לאיחוד	
17,668	10,665	8,481	38,996	תוספות במשך השנה	
(4,710)	(10,518)	(12,254)	(32,137)	גריעות במשך השנה	
התאמות הנובעות מתרגום					
303	-	-	303	דוחות כספיים	
123,649	60,064	42,528	235,512	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023	
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2023					
44,405	28,326	17,961	95,358		

ההרכב והתנועה - שנת 2022 (באלפי שקלים)

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

באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו

א. ההרכב:

שנת 2023 (באלפי שקלים)

עלות	בסיס לקוחות וצבר הזמנות	רישיונות וזיכיונות	נכסים בלתי מוחשיים בפיתוח	מוניטין	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2023	249,466	4,976		1,001,539	1,255,981
איחוד לראשונה	21,158	-		20,869	42,027
הייון עלויות פיתוח	-	-	2,250	-	2,250
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	-	-	-	6,205	6,205
התאמות	2,461			(6,761)	(4,300)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023	273,085	4,976	2,250	1,021,852	1,302,163
פחת שנצבר					
יתרה ליום 1 בינואר, 2023	150,473	4,713	-	103,023	258,209
הפחתה	26,533	187	-	-	26,720
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023	177,006	4,900	-	103,023	284,929
יתרה, נטו					
ליום 31 בדצמבר, 2023	96,079	76	2,250	918,829	1,017,234

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

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, 2023 של המוניטין שהוקצתה לכל אחת מהיחידות מניבות מזומנים (המהווה מגזר) – באלפי שקלים

סה"כ	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	הדרכה והטמעה	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע ייעוץ וניהול בישראל	
						יתרת מוניטין ליום
898,516	272,219	103,067	28,584	82,689	411,957	1 בינואר, 2023
20,869	-	-	20,869	-	-	רכישות השנה
(6,761)	-	(6,761)	-	-	-	התאמות
						התאמות הנובעות
6,205	6,205	-	-	-	-	מתרגום דוחות כספיים
918,829	278,424	96,306	49,453	82,689	411,957	יתרת מוניטין ליום 31 בדצמבר, 2023

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

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

הסכום בר ההשבה של היחידות מניבות המזומנים המפורטות להלן, נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס, אשר נקבע בהערכת שווי חיצונית, בהתאם לתחזית שאושרה על ידי הנהלת החברה.

בכל אחת מהיחידות מניבות המזומנים, הערך בר השבה נמצא גבוה מהערך בספרים של הנכסים נטו, ועל כן לא נדרשת הכרה בירידת ערך.

להלן הסכום בר ההשבה ועיקרי הנחות המפתח ששימשו לקביעתו נכון ליום 31.12.2023 (במליוני ש"ח):

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע וניהול בישראל*	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	הדרכה והטמעה	תשתיות ענן ומחשוב	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
971	2,295	358	140	915	971
10.7%	10.4%	13.6%	13.6%	12%	10.7%
שיעור צמיחה בשנה הפרמננטית (לאחר השנים 2024-2028)					
3%	3%	4%	3%	3%	3%

* למרות היקפה הכספי, החברה אינה מצרפת לדוחות הכספיים את הערכת השווי לבדיקת ירידת הערך של מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל, היות ובהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של היחידה המתוארת, ההנהלה סבורה כי תחת כל שינוי אפשרי באופן סביר בהנחות המפתח שעמדו בבסיס ההערכה, לא הייתה מוכרת ירידת ערך מהותית מאוד.

באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי שקלים)

א. אשראי לזמן קצר

שיעור ריבית קבוע או משתנה	בסיס הצמדה	שיעור הריבית באחוזים	31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023
צמוד לריבית פריים				
משתנה	לא צמוד	6.15-6.32	34,564	24,019
ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים				
משתנה	לא צמוד	0.5%+	200,000	200,000
חלויות שוטפות של הלואה לזמן ארוך מהבנקים				
קבוע	לא צמוד	1.4-3.98	236,890	179,675
			471,454	403,694

ב. התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים לזמן ארוך

(1) ההרכב (באלפי שקלים)

סה"כ בניכוי חלויות	סה"כ בניכוי חלויות	חלויות שוטפות	שיעור ריבית ליום	שיעור ריבית קבוע או משתנה	בסיס הצמדה
סה"כ בניכוי חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2022	סה"כ בניכוי חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2023	חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2023	סה"כ ליום 31 בדצמבר 2023	שיעור ריבית קבוע או משתנה	בסיס הצמדה
274,525	108,030	179,675	287,705	1.4-3.98	קבוע

(2) מועדי הגבייה לאחר תאריך הדיווח (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
236,890	179,675	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
179,003	88,349	שנה שניה
78,348	17,167	שנה שלישית
17,174	2,514	שנה רביעית
511,415	287,705	

באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי שקלים) (המשך)**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 מיליוני שקלים.

(4) יתרות המזומנים וההשקעות לזמן קצר במאזן לא יפחתו מסכום של 50 מיליוני 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 2022	31 בדצמבר 2023	
		בחשבונות פתוחים
150,731	296,740	בשקלים
162,288	180,593	במטבע חוץ
59,074	32,479	המחאות לפירעון
248,511	274,787	הוצאות לשלם
5	-	צדדים קשורים
620,609	784,599	

באור 12: זכאים ויתרות זכות (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
49,226	66,971	מוסדות
3,897	1,436	מקדמות מלקוחות
13,183	12,558	זכאים ויתרות זכות אחרים
66,306	80,965	

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 16 ג'.

1. פירוטים בדבר עסקאות חכירה (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
6,566	12,254	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
107,135	137,896	פרעונות בגין חכירות

באור 13: חכירות (המשך)

2. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש (באלפי שקלים)

סה"כ	כלי רכב	מקרקעין	עלות
399,505	139,050	260,455	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
תוספות במשך השנה			
173,672	73,839	99,833	תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה
3,801	1,254	2,547	עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד המחירים לצרכן
גרועות במשך השנה			
(60,664)	(39,832)	(20,832)	גרועות מנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהופסקו בתקופה
516,314	174,311	342,003	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
פחת שנצבר			
219,161	60,671	158,490	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
תוספות במשך השנה			
137,903	55,729	82,174	פחת והפחתות
גרועות במשך השנה			
(54,683)	(36,910)	(17,773)	גרועות מנכסי זכות שימוש
302,381	79,490	222,891	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
213,933	94,821	119,112	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2023

3. ניתוח מועדי הפרעון של התחייבויות בגין חכירה (באלפי שקלים):

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
105,853	109,448	שנה ראשונה
48,626	78,701	שנה שנייה
27,129	27,607	שנה שלישית ואילך
181,608	215,756	סך הכל תשלומי חכירה מהוונים
105,853	109,448	חלויות שוטפות
75,755	106,308	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 הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות 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 2022	31 בדצמבר 2023	
252,746	236,510	ערך נוכחי של מחויבויות ממומנות
(244,476)	(227,405)	שווי הוגן של נכסי התכנית
8,270	9,105	ערך נוכחי של מחויבויות בלתי ממומנות - התחייבות נטו

ג. תנועה בשווי ההוגן של נכסי התכנית (באלפי שקלים)

2022	2023	
285,480	244,476	יתרה לתחילת השנה
6,816	8,371	הכנסות ריבית
(8,980)	2,245	רווחים (הפסדים) אקטואריים
15,710	13,457	הפקדות על-ידי המעסיק
(54,550)	(41,144)	הטבות ששולמו
-	-	צירופי עסקים ושונות
244,476	227,405	יתרה לסוף השנה

ד. תנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת (באלפי שקלים)

2022	2023	
304,502	252,746	יתרה לתחילת השנה
18,062	16,175	עלות שירות שוטף
7,545	13,117	עלות ריבית
(20,568)	(2,015)	הפסדים (רווחים) אקטואריים
(56,795)	(44,890)	הטבות ששולמו
-	1,377	צירופי עסקים ושונות
252,746	236,510	יתרה לסוף השנה

ה. הוצאות שנזקפו לדוח על הרווח הכולל (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
22,480	18,062	16,175	עלות שירות שוטף
6,529	7,545	13,117	עלות ריבית
(4,946)	(6,816)	(8,371)	הכנסות ריבית
(11,710)	(11,588)	(4,260)	רווחים אקטואריים
12,353	7,203	16,661	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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
21,177	16,573	17,055	עלות המכר
480	376	388	הוצאות מכירה ושיווק
2,406	1,878	1,938	הוצאות הנהלה וכלליות

ז. הנחות אקטואריות עיקריות (באחוזים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
2.18	2.69	5.35	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 2023:
	מבחן רגישות לשינוי בשיעור עליית שכר צפויה
	השינוי כתוצאה מ:
(1,974)	עליית שכר של 1 אחוזים
1,672	ירידת שכר של 1 אחוזים
	מבחן רגישות לשינוי שיעור ההיוון של התחייבות ונכסי התכנית
	השינוי כתוצאה מ:
2,015	עליית שיעור ההיוון של 1 אחוזים
(2,336)	ירידת שיעור ההיוון של 1 אחוזים

ט. הוצאות בתקופה בגין תכנית להפקדה מוגדרת (באלפי שקלים)

2021	2022	2023	
91,400	100,602	103,162	הסכום שהוכר כהוצאה בגין תכנית להפקדה מוגדרת

באור 15: - מסים על ההכנסה

א. שיעורי המס החלים על הקבוצה

- 1) שיעור מס החברות בישראל בשנים 2021-2023 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).

ב. שינוי מבנה בקבוצת מטריקס

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.

ג. שומות מס סופיות

לחברה ולחברות המאוחדות שומות סופיות (או הנחשבות כסופיות) עד וכולל שנת המס 2018.

ד. הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים אחרים

לקבוצה הפסדים עסקיים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות ומסתכמים ליום 31 בדצמבר, 2023 לסך של כ- 44,655 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- 4,275 אלפי שקלים, בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

באור 15: - מסים על ההכנסה (המשך)

ה. מסים נדחים

1. ההרכב (באלפי שקלים)

סה"כ	מסכים נדחים בגין הפרשים זמניים אחרים	מסכים נדחים בגין נכסים בגין חכירה	מסכים נדחים בגין אופציות לעובדים	מסכים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים	מסכים נדחים בגין הפסדים לצורכי מס	מסכים נדחים בגין רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים	מסכים נדחים בגין הטבות לעובדים והפרשה לחופשה	
14,404	604	949	1,554	2,268	14,295	(29,336)	24,070	יתרה ליום 1 בינואר, 2021
(2,804)	-	-	-	-	-	(2,546)	(258)	חברות שאוחדו לראשונה
(316)	-	-	-	-	-	(316)	-	התאמות
(2,600)	23	(166)	236	-	-	-	(2,693)	קרן הון
								תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
6,282	551	(294)	(691)	236	796	5,061	623	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
14,966	1,178	489	1,099	2,504	15,091	(27,137)	21,742	2021
(399)	(44)			23	1,987	(2,761)	396	חברות שאוחדו לראשונה
(223)							(223)	יציאה מאיחוד
(48)	-			-	-	(48)	-	התאמות
(3,061)	-	24	(420)	-	-	-	(2,665)	קרן הון
								תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
7,151	(2,691)	(219)	(451)	442	3,840	4,713	1,517	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
18,386	(1,557)	294	228	2,969	20,918	(25,233)	20,767	2022
(4,516)	180			-	-	(4,866)	170	חברות שאוחדו לראשונה
(548)	-			-	-	(548)		התאמות
(828)	-	380	(228)	-	-	-	(980)	קרן הון
								תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
297	(229)	(207)	2,092	1,031	(11,631)	6,246	2,995	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
12,791	(1,606)	467	2,092	4,000	9,287	(24,401)	22,952	2023

באור 15: - מסים על ההכנסה (המשך)

ה. מסים נדחים

2. המסים הנדחים בישראל חושבו לפי שיעור מס של 23 אחוזים הצפוי לחול על החברה בעת היפועם של ההפרשים הזמניים שבגינם נוצרו, (2023 - 23 אחוזים ו- 2022 – 23 אחוזים) וכ-27 אחוזים על הנכסים בארה"ב.

ו. מסים על ההכנסה הכלולים בדוח על הרווח הכולל (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
71,486	108,952	78,692	מסים שוטפים
(6,282)	(7,151)	(297)	מסים נדחים
242	(1,516)	(64)	מסים בגין שנים קודמות
65,446	100,285	78,331	

ז. מסים על ההכנסה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
(2,693)	(2,665)	(980)	תנועה בגין רווחים אקטואריים

ח. 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 שנזקף לדוח על הרווח הכולל:

באור 15: - מסים על ההכנסה (המשך)

ח. מס תיאורטי (באלפי שקלים) - המשך

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
284,194	454,766	325,186	רווח לפני מסים על ההכנסה
23	23	23	שיעור המס הסטטוטורי באחוזים
65,365	104,596	74,793	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
(382)	(181)	(345)	הפרשים זמניים בגינם לא נזקפו מסים נדחים
			הוצאות (הכנסות) לא מוכרות, נטו והפחתות המוכרות לצרכי מס בלבד
3,263	4,365	3,773	יצירת מסים נדחים לראשונה
(4,617)	(8,299)	(1,493)	מיסים בחו"ל בשיעורי מס שונים
1,575	1,320	1,667	מסים בגין שנים קודמות
242	(1,516)	(64)	
65,446	100,285	78,331	

באור 16: - שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. שעבודים

נכון ליום 31 בדצמבר, 2023 אין לחברה שעבודים.

ב. התחייבויות תלויות

1. תביעות משפטיות

למועד הדוח עומדות כנגד החברה וחברות מאוחדות מספר תביעות משפטיות הנובעות ממהלך העסקים הרגיל, בסכום כולל של כ- 10.2 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.

2. ביום 3 בדצמבר, 2023, התקבלה בחברה בקשה לגילוי מסמכים לפי סעיף 198א' לחוק החברות, אשר הוגשה למחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי בתל-אביב ע"י הטוען להיות בעל מניות של החברה כנגד החברה, וזאת על מנת לבחון את האפשרות להגיש תביעה נגזרת בשם החברה כנגד מנכ"ל החברה והדירקטורים של החברה, בקשר לתגמול שאושר למנכ"ל החברה בהמשך להתנגדות האסיפה הכללית.

החברה לומדת את הבקשה ותגיב לבית המשפט במועד ובאופן הנדרש לכך.

באור 16: - שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות (המשך)

ג. התקשרויות

(1) בינואר 2022 התקשרה החברה בהסכם שכירות בניין חדש בן 19 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 14 קומות משרדים בשטח כ-16,000 מ"ר ו-5 קומות חניון 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 השני של שנת 2024.

(2) בחודש פברואר 2024 חידשה החברה את ההתקשרות עם חברת עופר השקעות בע"מ ואחרים על פיו שוכרת החברה שטח משרדי בהרצליה, על מנת להאריכה עד לחודש יוני 2024.

(3) בהמשך להתקשרות חברת הבת ג'ון ברייס עם צד שלישי בלתי קשור מחודש ספטמבר 2015 בהסכם לשכירות מבנה למשך 8 שנים ועם אופציה, מימשה החברה את האופציה ל-3 שנים נוספות. עלות השכירות הצפויה הינה כ-7 מיליון שקלים לשנה. במסגרת ההסכם ערבה החברה לקיום התחייבויות ג'ון ברייס.

(4) לחברת הבת באבקום התקשרויות בהסכמים לשכירות משרדים במספר אתרים ברחבי המדינה בשטח של כ-14,000 מ"ר, בהיקף כספי של כ-11 מיליון ש"ח בשנה.

(5) החברה והחברות הבנות שלה מבטחות את עצמן במסגרת פוליסות ביטוח כנגד נזקי רכוש וגוף, לרבות צד ג', ביטוח אחריות מקצועית, ביטוח כספים ו CEIME וביטוח ייעודי לסיכונים סייבר, לרבות סייבר "צד שלישי".

בנוסף אחריותם של הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ובחברות הבנות שלה מבוטחת במסגרת פוליסת D&O לרבות פוליסת Side A DIC D&O. הכיסויים הביטוחיים כאמור מותנים בתנאים ובתקופות שיפוי ובכפוף לחריגים המקובלים הקבועים בפוליסות השונות. להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על חוות דעת יועצי הביטוח שלה, החברה הינה נמצאת במצב של תת-ביטוח.

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- 135.6 מיליוני שקלים.
3. למועד הדוח החברה וחברות מאוחדות העמידו ערבויות לתשלום שכ"ד בהיקף של כ- 21.1 מיליוני שקלים.

באור 17: - הון

א. הרכב הון המניות (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2023
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום
63,548	100,000	64,176	100,000

מניות רגילות בנות 1 שקלים ע.ג. כ"א

ב. התנועה בהון המניות (מניות רגילות בנות 1 ש.ע.ג.)

2021	2022	2023	
מספר המניות	מספר המניות	מספר המניות	
62,790,767	63,248,369	63,548,141	יתרה ליום 1 בינואר
457,602	299,772	627,789	מניות הנובעות ממימוש כתבי אופציה ויחידות RSU *
63,248,369	63,548,141	64,175,930	יתרה ליום 31 בדצמבר

* כולל מניות שהונפקו במסגרת מענק RS למנכ"ל.

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 (באחוזים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
653,860	653,860	החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן
1.028	1.018	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)
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
12 במרץ, 2023	16 באפריל, 2023	59	37,478
10 במאי, 2023	5 ביוני, 2023	71	45,101
9 באוגוסט, 2023	3 בספטמבר, 2023	69	43,830

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)

ו. ניהול הון הקבוצה – המשך

3. החברה מחוייבת לשמור על אמות המידה הפיננסיות כפי שהיא התחייבה מול מוסדות פיננסיים ומחזיקי האג"ח. לימים 31 בדצמבר, 2023 ו- 2022 עמדה הקבוצה באמות המידה הפיננסיות.

להלן תמצית נתונים כמותיים לגבי יחסים פיננסיים מאזניים שמנוהלים על ידי החברה (באלפי שקלים) בגין:

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
839,313	640,208	מזומנים ושווי מזומנים
(1,221,160)	(956,230)	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(381,847)	(316,022)	חוב, נטו
4,002,776	4,084,180	סה"כ מאזן
30.5%	23.4%	חוב ביחס לסך המאזן
9.5%	7.7%	חוב נטו ביחס למאזן
964,875	1,107,472	סה"כ הון
24.1%	27.1%	הון ביחס לסך המאזן

באור 18: - תשלום מבוסס מניות

א. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים בעבור שירותים שהתקבלו מעובדים מוצגת בטבלה שלהלן (באלפי שקלים):

2021	2022	2023	
3,069	1,330	16,106	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 הדוחות הכספיים של החברה לשנת החולפת, ובכפוף לתנאים מסוימים. בשנת 2022 הבשילו ונמכרו 51,378 יחידות RSU. נכון למועד הדוח, מומשו כל יחידות המניה בתוכנית זאת.

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. על פי ההסכם החדש הקצתה החברה ביום 1 בפברואר, 2023 למר גוטמן, ללא תמורה, 375,000 מניות חסומות (RS) אשר מוחזקות בנאמנות אצל נאמן. 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.

(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.

בהתאם לתנאי התוכנית בעת המימוש בפועל תוקצינה מניות בשווי ההטבה הגלום באופציות בלבד ("מנגנון מימוש נטו"). משך החיים החזוי של האופציות – 5 שנים מיום הענקה. 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 (לשעבר) וסגן יו"ר דירקטוריון החברה. מחיר המימוש של האופציה היה 43.16 שקלים במועד הענקתן, כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד. נכון למועד הדוח מומשו כלל האופציות על פי התוכנית כאמור.

באור 18: - תשלום מבוסס מניות - המשך

ב. תכניות תשלום מבוסס מניות הקיימות בחברה (המשך)

ביום 12 במרץ 2023, אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול, להקצות 920,000 אופציות הניתנות למימוש לעד 920,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. ללא תמורה ל-18 נושאי משרה ועובדים בכירים של החברה או של תאגידים בשליטתה. עם סיום העסקתו של נושא משרה חולטו 45,000 אופציות טרם הבשלתן. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן העה 71.25 ש"ח. מחיר המימוש כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד. מחצית מכמות האופציות יבשילו ביום 12 במרץ, 2025, רבע מיתרת האופציות יבשילו ביום 12 במרץ, 2026, והיתרה תבשיל ביום 12 במרץ, 2027. משך החיים של האופציות הינו 5 שנים מיום ההענקה. השווי ההוגן של האופציות מוערך ביום ההענקה (בהתאם למודל הבינומי) בסך של 22.38 ש"ח לאופציה, זאת בהתבסס על שיעור ריבית חסרת סיכון בשיעור 4.53%-3.34% פקטור מימוש מוקדם בשיעור 130% ותנודתיות צפויה בשיעור 31%.

ביום 9 באוגוסט, 2023 אישר דירקטוריון החברה, לאחר אישורה של ועדת התגמול, להקצות 45,000 אופציות הניתנות למימוש לעד 45,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן היה 73.73 ש"ח. מחיר המימוש כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד. מחצית מכמות האופציות יבשילו ביום 10 באוגוסט, 2025, רבע מיתרת האופציות יבשילו ביום 10 באוגוסט, 2026, והיתרה תבשיל ביום 10 באוגוסט, 2027. משך החיים של האופציות הינו 5 שנים מיום ההענקה. השווי ההוגן של האופציות מוערך ביום ההענקה (בהתאם למודל הבינומי) בסך של 22.38 ש"ח לאופציה, זאת בהתבסס על שיעור ריבית חסרת סיכון בשיעור 4.53%-3.34% פקטור מימוש מוקדם בשיעור 130% ותנודתיות צפויה בשיעור 31%.

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		ממוצע משוקלל של		ממוצע משוקלל של	
מחיר המימוש 2021	מספר האופציות 2021	מחיר המימוש 2022	מספר האופציות 2022	מחיר המימוש 2023	מספר האופציות 2023
34.41	1,674,134	35.5	862,756	36.49	398,878
יתרת אופציות ו-RSU לתחילת השנה					
-	-	-	-	50.70	1,340,000
אופציות שהוענקו במהלך השנה					
-	-	35.48	(12,500)	69.26	(45,000)
אופציות שבוטלו במהלך השנה					
35.49	(811,378)	31.54	(451,378)	26.97	(398,878)
אופציות ו-RSU שמומשו במהלך השנה					
35.5	862,756	36.49	398,878	49.34	1,295,000
יתרת אופציות ו-RSU לסוף השנה					
RSU שניתנות למימוש בתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח					
-	51,378	-	51,378	-	-

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-8,111 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 מבין: הדירוג במועד ההנפקה או הדירוג בטרם העברת השליטה.
 - אם דירוג אגרות החוב הינו נמוך מדירוג BBB מינוס.

באור 19: - אגרות חוב

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, 2023	יתרה בספרים ליום 31 בדצמבר 2023
445,896	444,506

ג. להלן מועדי הפרעון של אגרות החוב ליום 31 בדצמבר 2023:

31 בדצמבר 2023	
84,080	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
77,813	שנה שניה
71,935	שנה שלישית
66,416	שנה רביעית
144,262	שנה חמישית ואילך
444,506	

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 2022	31 בדצמבר 2023	
נכסים פיננסיים		
		נכסים פיננסיים בשווי הון דרך רווח או הפסד :
16,758	16,758	נכסים פיננסיים שיעודו בעת ההכרה הראשונית
1,483,346	1,685,482	לקוחות וחייבים*
התחייבויות פיננסיות		
2,493,095	1,974,349	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
124,697	91,907	התחייבויות פיננסיות בשווי הון דרך רווח או הפסד

(*) עלותם המופחתת מהווה קירוב סביר לשוויים 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 כדוגמת 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 לישויות 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 217,127 אלפי שקלים (234,620 אלפי שקלים בשנת 2022). 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 2022	31 בדצמבר 2023	
		מכשירים בריבית קבועה
(1,168,205)	(947,967)	התחייבויות פיננסיות
		מכשירים בריבית משתנה
(234,563)	(224,019)	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, 2023 הסתכמו המזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 640,208 אלפי שקלים (839,313 אלפי שקלים בשנת 2022).

(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, 2023 (באלפי שקלים)

שנה ראשונה	שנה שניה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית	סה"כ
784,599	-	-	-	-	784,599
79,529	-	-	-	-	79,529
447,510	-	-	-	-	447,510
403,694	88,349	17,167	2,514	-	511,724
109,448	78,701	27,607	-	-	215,756
84,080	77,813	71,935	66,416	144,262	444,506
1,908,860	244,863	116,709	68,930	144,262	2,483,624

ליום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

שנה ראשונה	שנה שניה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית	סה"כ
620,609	-	-	-	-	620,609
62,409	-	-	-	-	62,409
407,309	-	-	-	-	407,309
471,454	179,003	78,348	17,174	-	745,979
105,853	48,626	27,129	-	-	181,608
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

בטבלה הנ"ל לא נכללו התחייבויות בגין אופציות PUT לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה והתחייבויות בגין רכישת פעילות.

(*) במסגרת הפרעונות בטווח הקצר (שנה ראשונה) נכללים ניירות ערך מסחריים, אשר ניתנים לפירעון על ידי המחזיקים בכל עת, ואשר בהתאם לתנאיהם, 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.

נכסים והתחייבויות בלתי סחירים לזמן קצר נושאי ריבית בעלי מועד פירעון קבוע 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 שלא נקבע להם מועד פירעון השווי ההוגן נקבע על פי הסכום לתשלום לפי דרישה בתאריך הדיווח.

נכסים והתחייבויות בריבית משתנה השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות בריבית משתנה, אשר אינם כרוכים בסיכון אשראי מהותי, מבוסס על ערכם הפנקסי.

הלוואות לזמן ארוך בריבית קבועה 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.

התחייבות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה השווי ההוגן מתבסס על מחיר השוק. בהעדר מחיר שוק מתבסס השווי ההוגן על מודלים כלכליים.

ערבויות והתחייבויות למתן הלוואות השווי ההוגן מתבסס על התשלום הנדרש בתאריך הדיווח להתקשרות בהסכמים דומים תוך התחשבות ביתרת תקופת ההסכם ואיתנות האשראי של הצדדים לחוזה.

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, 2023

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי שקלים)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה		
88,136	-	-
התחייבויות בגין רכישת פעילות		
3,771	-	-
91,907	-	-

31 בדצמבר, 2022

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי שקלים)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה		
100,545	-	-
התחייבויות בגין רכישת פעילות		
24,152	-	-
124,697	-	-

ה. מבחני רגישות בגין שינוי בגורמי שוק (באלפי שקלים)

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
מבחן רגישות לשינויים בשיעורי ריבית		
		רווח (הפסד) מהשינוי:
(2,346)	(2,240)	עליית ריבית של 1 אחוזים
2,346	2,240	ירידת ריבית של 1 אחוזים

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר		
		רווח (הפסד) מהשינוי:
11,731	10,856	עליית שע"ח של 5 אחוזים
(11,731)	(10,856)	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 - 2023

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023	שינויים אחרים	חלוקת				נטו	פירעון	קבלה	יתרה ליום 1 בינואר, 2023	
		כניסה לאיחוד	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	השפעת שינויים בשווי ההוגן	השפעת שינויים בשערי חליפין					
224,019	-	25,081	-	-	-	(35,626)	-	-	234,564	הלוואות לזמן קצר
287,705	(535)						(223,175)	-	511,415	הלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות)
444,506	3,284	-	-	-	-	-	(33,959)	-	475,181	אג"ח
88,136	(3,407)	26,104	(15,929)	10,175	-	-	(29,352)	-	100,545	התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
3,771	(4,848)	-	-	(348)	27	-	(15,211)	-	24,151	התחייבות בגין רכישת פעילות
215,756	172,042	-	-	-	-	-	(137,896)	-	181,610	התחייבות בגין חכירה
1,263,893	166,536	51,185	(15,929)	9,827	27	(35,626)	(439,593)		1,527,466	סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון

ו. שינויים בהתחייבויות הנובעים מפעילות מימון - 2022

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022	שינויים אחרים	כניסה לאיחוד	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	השפעת שינויים בשווי ההוגן 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
									התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
100,545	544	-	(24,578)	12,159	-	-	-	112,420	התחייבות בגין רכישת פעילות
24,151	737	14,751	-	416	837	(3,132)	-	10,542	התחייבות בגין חכירה
181,610	143,950	-	-	-	-	(107,135)	-	144,795	סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון
1,527,466	148,958	19,552	(24,578)	12,575	837	(24,441)	(343,426)	561,476	1,176,513

א. הכנסות (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
2,361,005	2,435,375	2,855,747	מפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל
355,923	434,273	478,380	מפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
258,050	249,855	294,236	משיווק והטמעת מוצרי תוכנה
1,210,301	1,345,573	1,430,913	מתשתיות ענן ומחשוב
174,869	207,613	172,829	מהדרכה והטמעה
4,360,148	4,672,689	5,232,105	

ב. עלות המכירות והשירותים (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
1,098,180	1,105,177	1,308,980	קניות
2,021,049	2,263,798	2,410,043	שכר עבודה ונלוות
395,920	451,850	523,870	קבלני משנה
74,364	102,431	128,431	פחת והפחתות
46,356	49,435	50,186	כלי רכב
*78,880	75,053	74,178	הוצאות אחזקה ואחרות
3,714,749	4,047,744	4,495,688	
14,996	(47,062)	(27,763)	ירידה (עלייה) במלאי
3,729,745	4,000,682	4,467,925	

*סווג מחדש

באור 21: - פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל (המשך)

ג. הוצאות מכירה ושיווק (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
83,961	101,895	124,775	שכר עבודה ונלוות
21,452	20,617	26,720	הפחתות
24,931	26,875	22,680	פרסום ושיווק
11,111	7,042	6,725	קבלני משנה
6,100	9,817	8,798	הוצאות אחרות
147,555	166,246	189,698	

ד. הוצאות הנהלה וכלליות (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
84,667	90,545	109,588	שכר עבודה ונלוות
51,921	39,177	48,468	פחת והפחתות
1,376	3,329	4,135	חובות מסופקים ואבודים
78	197	322	רווח הון ממימוש רכוש קבוע
15,570	22,419	19,194	הוצאות אחרות
153,456	155,273	181,063	

באור 21: - פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל (המשך)

ה. הכנסות והוצאות מימון (באלפי שקלים)

ההרכב

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
הוצאות מימון			
23,069	31,248	54,035	הוצאות ריבית ועמלות
3,276	-	1,403	הוצאות הפרשי שער נטו
14,127	12,987	11,965	הוצאות בגין התחייבות בקשר עם רכישת פעילות ושיערוך אופציות PUT
5,086	6,566	15,335	הוצאות בגין חכירה ומחויבות אקטוארית
45,558	50,801	82,738	
הכנסות מימון			
360	2,272	14,505	הכנסות ריבית
-	2,748	-	הכנסות הפרשי שער נטו
360	5,020	14,505	

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.ג. והתאמות שנערכו לצורך חישוב הרווח למניה בחישוב בסיסי ובדילול מלא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
חישוב רווח נקי בסיסי למניה			
195,341	334,669	227,333	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
62,497,759	62,878,758	63,477,904	כמות מניות משוקללת
3.13	5.32	3.58	רווח נקי בסיסי למניה
חישוב רווח נקי מדולל למניה			
195,341	334,669	227,333	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
62,497,759	62,878,758	63,477,904	כמות מניות משוקללת לצורך חישוב רווח נקי בסיסי למניה
633,258	282,431	44,172	השפעת מניות רגילות פוטנציאליות מדללות
63,131,017	63,131,189	63,522,076	ממוצע משוקלל מותאם של מספר המניות
3.09	5.30	3.58	רווח נקי מדולל למניה

באור 23: - בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות

31 בדצמבר, 2023 (באלפי שקלים)

בעלת השליטה וחברות בבעלותה	באור	
5,052	5	לקוחות
-	11,12	ספקים וזכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

בעלת השליטה וחברות בבעלותה	באור	
6,821	5	לקוחות
5	11,12	ספקים וזכאים ויתרות זכות

ב. הטבות לאנשי מפתח ניהוליים

1. תגמול לאנשי מפתח ניהוליים¹ (באלפי שקלים)

מספר אנשי מפתח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	מספר אנשי מפתח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	מספר אנשי מפתח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	מספר אנשי מפתח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	מספר אנשי מפתח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	מספר אנשי מפתח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
1,964	20	841	20	6,339	18	תשלום מבוסס מניות ²

¹ ללא מנכ"ל החברה. לפרטים בדבר תגמול למנכ"ל החברה ר' ס"ק (2) להלן.
² ראה גם באור 18.

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
לשנת 2021	לשנת 2021	לשנת 2022	לשנת 2022	לשנת 2023	לשנת 2023
10,959	1	17,036	1	21,384	1
119	1	114	1	98	1
488	3	520	3	451	3

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

1. 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). עסקאות זניחות כאמור מאושרות ע"י הגורם האחראי על העסקה, לאחר בדיקת היועצת המשפטית או הממונה על האכיפה הפנימית. בתקופת הדיווח נקשרו ו/או היו בתוקף עסקאות זניחות מסוגים אלה: מכירה ורכישה של מוצרי תוכנה וחומרה ומתן וקבלה של שירותים שונים בתחום טכנולוגיות המידע (כגון: הדרכה, אבטחת מידע, פיתוח ובדיקות).

2. עסקאות לא חריגות

עסקה שאינה "עסקה חריגה" עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בה, מובאת לסיווג ואישור וועדת 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- 21 מיליון ש"ח); או (ב) 20 מיליון ש"ח לשנה. בהתאם לנוהל, עסקאות כאמור מאושרות על בסיס השוואת לתנאיהן של עסקאות דומות של החברה עם צדדים לא קשורים. עסקאות כאמור מאושרות על ידי

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

הממונה על האכיפה הפנימית או מנכ"ל החברה, לאחר בדיקת היועצת המשפטית או הממונה על האכיפה הפנימית.

לצרכי בקרה על אופן יישום הנוהל, אחת לחצי שנה מוגש לעיונה של ועדת הביקורת דוח מרכז בדבר כלל העסקאות אשר אושרו על-פי הוראות הנהלים כאמור. כמו כן, אחת לשנה מקיימת ועדת הביקורת דיון בדבר הצורך בעדכון אמות המידה לאישור עסקאות לא חריגות ואת נספח המבחנים לסיווג התקשרות כעסקה זניחה כאמור. ביום 6 במרץ 2024 קיימה ועדת הביקורת דיון בנושא, במסגרתו, בחנה את הדוח המרכז ולא עמדה על חריגה מהוראות הנוהל, וכן אישרה את הנהלים כאמור.

במהלך שנת 2023, התקשרה החברה בעסקאות עם בעלת השליטה וחברות בבעלותה, בסך כולל של 25,842 אלפי ש"ח (עסקאות מסחריות במהלך העסקים הרגיל). מתוך סך זה, 3,671 אלפי ש"ח מהוות עסקאות זניחות.

לא התקיימו עסקאות חריגות עם בעלת השליטה וחברות בבעלותה במהלך השנה.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי שקלים)

בעלי עניין שאינם בעלי שליטה ¹	בעלת השליטה וחברות בבעלותה ²	
767	59	שירותי הדרכה
104	11,646	שירותי ענן
1,874	2,164	שירותי פיתוח ובדיקות
11,461	1,643	מוצרי תוכנה
-	9,265	תשתיות (חומרה)
-	52	שב"ד
-	-	שירותי call center
14,308	996	רכישת שירותי פיתוח
-	17	רכישת תחזוקה
-	-	רכישת שירותי ייעוץ

¹ מגדל (בעלת עניין בחברה מכח אחזקותיה)
² פורמולה, סאפייאנס וחברות בבעלותה, מג'יק וחברות בבעלותה, זאפ ומיכפל.

באור 23: - בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

בעלי עניין שאינם בעלי שליטה ¹	בעלת השליטה וחברות בבעלות ²	
898	345	שירותי הדרכה
76	8,856	שירותי ענן
23,252	3,532	שירותי פיתוח ובדיקות
3,825	1,661	מוצרי תוכנה
-	6,689	תשתיות (חומרה)
-	28	שכ"ד
-	-	שירותי call center
3,511	(4,037)	רכישת שירותי פיתוח
-	(22)	רכישת תחזוקה
-	(32)	רכישת שירותי ייעוץ

¹ מגדל, מיטב

² פורמולה, סאפייאנס וחברות בבעלותה, מג'יק וחברות בבעלותה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

בעלי עניין שאינם בעלי שליטה	בעלת השליטה וחברות בבעלותה	
342	182	שירותי הדרכה
-	9,043	שירותי ענן
14,205	7,611	שירותי פיתוח ובדיקות
2,021	1,913	מוצרי תוכנה
10	2,156	תשתיות (חומרה)
-	-	שכ"ד
-	-	שירותי call center
-	(2,053)	רכישת שירותי פיתוח
-	-	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 כוללת מגוון רחב של פתרונות ושירותים טכנולוגיים ואחרים בעולמות מערכות הליבה הארגוניות, AI-I Data, אבטחת מידע וסייבר, דיגיטל ועוד. בכלל פתרונות אלו החברה עוסקת בפיתוח מערכות טכנולוגיות רחבות היקף ומתן שירותים נלווים, ביצוע פרויקטי אינטגרציה של מחשוב ותוכנה, פיתוח פתרונות ומערכות מבצעיות - C⁴ ISR לגופים בטחוניים בישראל ובעולם, שירותי מיקור חוץ (Outsourcing) ושירותים מקצועיים של מומחים ויועצים, שירותי OFFSHORE/NEARSHORE, שירותי BPO ו-Call Center, 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.

פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע בארה"ב

הפעילות בתחום זה מבוצעת 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- (Government, Risk & Compliance), GRC מניעת הונאות סיכוני סייבר ומניעת הלבנת הון, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום זה וכן שירותי Clinical Support - Electronic Medical Records (EMR) ושירותי IT Help Desk and Desktop 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 ושירותי הפצה ושיווק של מוצרי תוכנה, ומתן שירותים מקצועיים ופתרונות Off-Shore לרבות באמצעות עובדים במרכזי הפעילות של החברה בהודו. כן כוללת הפעילות שירותים מקצועיים ופרויקטים באמצעות מומחים מרחבי קבוצת מטריקס, כשער למודל עסקי של יצוא שירותי החברה ומוצריה בארה"ב.

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הפעילות בתחום זה כוללת בעיקר מכירה והפצת מוצרי תוכנה (בעיקר של יצרני תוכנה מחו"ל) בתחומים שונים ומגוונים, כגון מוצרי אבטחת מידע, פתרונות תקשורת, וירטואליזציה, מוצרים לניהול ידע, מסדי נתונים ו-Big Data, מערכות בקוד פתוח ומוצרים לניהול מערכות מחשב, וכן מתן שירותי תמיכה מקצועית במוצרים אלה ללקוחות וכן פרויקטי הטמעה, הדרכה, תמיכה ותחזוקה במוצרים ובמערכות המשולבות.

תשתיות ענן ומחשוב

פעילות החברה בתחום זה בעיקר מתן פתרונות מחשוב לתשתיות מחשבים, פתרונות תקשורת, שיווק ומכירה של חומרה, רישיונות תוכנה וציוד היקפי ללקוחות עסקיים, ביחד עם שירותים מקצועיים נלווים, פתרונות מולטימדיה ומוקדי שליטה ובקרה למשרדים חכמים, מתן פתרונות ושירותים מגוונים בתחום הענן - מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי בכל שלבי היישום – יעוץ, ארכיטקטורה, פיתוח, הטמעה, ניהול סביבות ותמיכה ושירותי finops מתקדמים (באמצעות היחידה העסקית המתמחה בתחום זה של החברה – CloudZone), פתרונות מיכון משרדי והדפסה, וכן מכירה ושיווק של ציוד בדיקה ומדידה, פתרונות תקשורת וסייבר ו-RF, פרוייקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה, שירותי כיוול בטכנולוגיות מתקדמות ומתן פתרונות וידאו תעשייתי ועיבוד תמונה (באמצעות דט ציוד ומערכות ואסיו ויד'ן).

הדרכה והטמעה

הפעלת מרכזי הדרכה בהם מועברים קורסים מתקדמים לאנשי היי-טק, 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.

ב. 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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
3,954,192	4,171,903	4,647,634	ישראל
405,956	500,786	584,471	חוץ לארץ
4,360,148	4,672,689	5,232,105	

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 2022	31 בדצמבר 2023	
990,633	1,038,929	ישראל
285,648	287,596	חוץ לארץ
1,276,281	1,326,525	

ג. דיווח בדבר מגזרי פעילות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי שקלים)

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל							סה"כ
התאמות	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	הדרכה והטמעה	טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל		
מחזור הפעולות/מכירות לחיצוניים							
-	478,380	1,430,913	294,236	172,829	2,855,747	5,232,105	
מחזור הפעולות/מכירות בין מגזריות							
(222,861)	8,809	83,106	35,491	5,008	90,447	-	
מחזור הפעולות/מכירות פחת והפחתות תוצאות המגזר							
(222,861)	487,189	1,514,019	329,727	177,837	2,946,194	5,232,105	
-	4,916	52,491	6,553	5,318	134,341	203,619	
(17,186)	76,168	87,957	36,123	11,572	198,785	393,419	
הוצאות מימון							(82,738)
הכנסות מימון							14,505
מסים על ההכנסה							(78,331)
רווח נקי							246,855

באור 24: - מגדרי פעילות (המשך)

לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל							סה"כ
התאמות	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	הדרכה והטמעה	טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל		
מחזור הפעולות/מכירות לחיצוניים							
4,672,689	-	434,273	1,345,573	249,855	207,613	2,435,375	
מחזור הפעולות/מכירות בין מגזריות							
-	(181,092)	628	81,843	21,174	4,345	73,102	
מחזור הפעולות/מכירות פחת והפחתות							
4,672,689	(181,092)	434,901	1,427,416	271,029	211,958	2,508,477	
162,225	-	4,657	25,573	3,531	6,489	121,975	
350,488	(15,789)	60,228	76,607	24,200	24,883	180,359	
רווח ממימוש השקעה							
150,059							
(50,801)							
הוצאות מימון							
5,020							
הכנסות מימון							
(100,285)							
מסים על ההכנסה							
354,481							
רווח נקי							

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 (באלפי שקלים)

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל	הדרכה והטמעה	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	התאמות	סה"כ
מחזור הפעולות/מכירות לחיצוניים	2,361,005	174,869	258,050	1,210,301	355,923	-
מחזור הפעולות/מכירות בין מגזריות	73,293	15,034	13,237	27,839	1,158	(130,561)
מחזור הפעולות/מכירות פחת והפחתות תוצאות המגזר הוצאות מימון מסים על ההכנסה רווח נקי	2,434,298	189,903	271,287	1,238,140	357,081	(130,561)
	94,258	11,631	2,922	30,863	8,063	-
	186,776	17,870	25,316	61,727	41,144	(3,441)
						(45,198)
						(65,446)
						218,748

מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'



לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר, 2023
מבוקר



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, 2023 ו- 2022 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 ואשר נכלל מעמוד 82 ועד עמוד 95 לדוחות הכספיים של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה 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,
10 במרץ, 2024

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחדים לחברה (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	מידע נוסף	
נכסים שוטפים			
141,387	50,556	א	מזומנים ושווי מזומנים
59,713	76,261		לקוחות
50,708	85,075	ד	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
1,829	13,336		מס הכנסה לקבל
1,151	4,659		חייבים ויתרות חובה
254,788	229,887		
נכסים לא שוטפים			
2,061,236	2,301,497		יתרה בגין חברות מוחזקות, נטו
24,659	24,659		שטרי הון לחברות מוחזקות
14,034	5,493		נכס זכות שימוש
4,636	4,251	ג	מסים נדחים
2,104,565	2,335,900		
2,359,353	2,565,787		

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחדים לחברה (באלפי שקלים)

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	מידע נוסף	
התחייבויות שוטפות			
206,014	206,007		אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
49,833	84,080		חלות שוטפת התחייבות בגין אג"ח
11,449	2,770		חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
13,995	21,376		התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
27,708	35,040	ב	עובדים ומוסדות בגין שכר
18,359	24,190	ב	זכאים ויתרות זכות
678,737	781,796	ד	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
1,006,095	1,155,259		
התחייבויות לא שוטפות			
5,999	-		התחייבויות לתאגידים בנקאיים
425,348	360,426		התחייבות בגין אג"ח
1,910	-		התחייבות בגין חכירה
3,228	1,263	ג	מסים נדחים
364	252		התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
436,849	361,941		
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
354,632	382,606		הון מניות נפרע וקרנות הון
561,777	665,981		יתרת רווח
916,409	1,048,587		
2,359,353	2,565,787		

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

10 במרץ, 2024

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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	מידע נוסף
210,586	232,472	170,455	הכנסות
116,333	130,941	52,054	עלות המכירות והשירותים
94,253	101,531	118,401	רווח גולמי
22,116	41,241	37,962	הוצאות מכירה ושיווק
25,940	24,164	43,267	הוצאות הנהלה וכלליות
46,197	36,126	37,172	רווח תפעולי
12,218	26,756	40,324	הוצאות מימון
-	513	1,969	הכנסות מימון
169,708	326,788	230,131	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
203,687	336,671	228,948	רווח לפני מסים על ההכנסה
8,346	2,002	1,615	מסים על ההכנסה ג
195,341	334,669	227,333	רווח נקי המיוחס לחברה
9,017	8,923	3,280	רווחים אקטואריים בחברות מוחזקות
(11,816)	35,669	11,252	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
192,542	379,261	241,865	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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה		
195,341	334,669	227,333
רווח נקי המיוחס לחברה		
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:		
התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה		
(169,708)	(326,788)	(230,131)
רווח בגין חברות מוחזקות, נטו		
8,346	2,002	1,615
מסים על ההכנסה		
11,301	13,344	16,087
פחת והפחתות		
(1,218)	(131)	(112)
שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים		
1,135	6,142	33,200
הוצאות מימון אחרות, נטו		
(6)	(9)	(1)
שערור הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים		
3,069	1,330	16,106
תשלום מבוסס מניות		
(147,081)	(304,110)	(163,236)
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה		
(19,545)	(18,641)	(16,548)
(עלייה) בלקוחות		
2,418	3,685	(3,227)
ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה		
351	1,815	7,381
עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים		
3,521	6,835	11,418
עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות		
(18,211)	(58,394)	68,692
עלייה (ירידה) ביתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות		
(31,466)	(64,700)	67,716
מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה בחברה עבור		
(1,476)	(4,644)	(30,513)
ריבית ששולמה		
-	-	-
ריבית שהתקבלה		
(1,334)	(8,723)	(14,209)
מסים ששולמו		
-	1,043	163
מסים שהתקבלו		
(2,810)	(12,324)	(44,559)
13,984	(46,465)	87,254
מזומנים נטו שנבעו (ששמשו) לפעילות שוטפת של החברה		

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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה			
			אשראי מתאגידים בנקאים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
(11,482)	(14,971)	(18,135)	פירעון התחייבות בגין חכירה
100,000	-	-	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי
(6,000)	(6,000)	(6,000)	פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי
(146,471)	(284,275)	(126,409)	חלוקת דיבידנד
-	-	5,821	חלוקת דיבידנד מחברת בת
-	471,476	-	תקבול בגין הנפקת אג"ח לציבור
-	-	(33,959)	פירעון אג"ח
(63,953)	166,230	(178,682)	מזומנים נטו ששימשו שנבעו מפעילות מימון של החברה
340	2,207	597	הפרשי תרגום בגין מזומנים ושווי מזומנים
(49,629)	121,972	(90,831)	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
69,044	19,415	141,387	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
19,415	141,387	50,556	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 2022	31 בדצמבר 2023	
112,161	2,054	בשקלים
29,226	48,502	במטבע חוץ
141,387	50,556	

ב. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)

1. זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	
27,708	35,040	עובדים ומוסדות בגין שכר
18,359	24,190	זכאים ויתרות זכות אחרים
46,067	59,230	

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 מהווים (כולל תשלומים בגין ריבית):

ליום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי שקלים)

סה"כ	עד שנה	משנה עד שנתיים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים
206,007	206,007	-	-	-	-	-
21,376	21,376	-	-	-	-	-
24,190	24,190	-	-	-	-	-
2,770	2,770	-	-	-	-	-
444,406	84,080	77,813	71,935	66,416	144,262	144,262
698,749	338,423	77,813	71,935	66,416	144,262	144,262

ליום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי שקלים)

סה"כ	עד שנה	משנה עד שנתיים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים
212,013	206,014	5,999	-	-	-	-
13,995	13,995	-	-	-	-	-
18,359	18,359	-	-	-	-	-
13,359	11,449	1,910	-	-	-	-
475,181	49,833	80,442	74,447	68,823	201,636	201,636
732,907	299,650	88,351	74,447	68,823	201,636	201,636

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 2023, 2022 ו-2021 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					
סה"כ	מיסים בגין חכירה	אופציות לעובדים והפסדים	הטבות לעובדים	הפרשה לחומס	הפרשה לחופשה
יתרה ליום 31 בדצמבר,					
2,575	227	1,081	114	-	1,153
2021					
(37)	-	-	(29)	-	(8)
ניידות עובדים					
תנועה בשנת הדוח שנזקפה לקרן הון					
(419)	-	(419)	-	-	-
תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח והפסד					
(711)	(382)	(619)	144	81	65
יתרה ליום 31 בדצמבר,					
1,408	(155)	43	229	81	1,210
2022					
(6)	-	-	-	-	(6)
ניידות עובדים					
תנועה בשנת הדוח שנזקפה לקרן הון					
-	-	-	-	-	-
תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח והפסד					
1,586	(539)	2,049	(171)	229	18
יתרה ליום 31 בדצמבר,					
2,988	(694)	2,092	58	310	1,222
2023					

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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים			
(15,345)	46,323	14,613	סכום לפני ניכוי מסים על ההכנסה
3,529	(10,654)	(3,361)	הטבת מס
(11,816)	35,669	11,252	סכום נטו לאחר מס

6. מסים על ההכנסה המיוחסים לחברה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי שקלים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
7,506	1,404	3,357	מסים שוטפים
959	711	(1,586)	מסים נדחים
(119)	(113)	(156)	מסים בגין שנים קודמות
8,346	2,002	1,615	

ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות

1. פרטים על שיעורי החזקה בהון המניות ובהצבעה בחברות המוחזקות במישרין על ידי החברה - באחוזים

31 בדצמבר 2022		31 בדצמבר 2023		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 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
			הכנסות
136,037	137,495	159,432	דמי ניהול
9,321	16,888	9,356	ריבית ששולמה
			יתרות
(628,029)	(696,721)		צדדים קשורים, נטו

ה. התחייבויות תלויות

ראה באור 16 בדוחות הכספיים המאוחדים.

פרק ד'



פרטים נוספים על
התאגיד לשנת 2023

תוכן העניינים

6	תקנה 10 א	תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
6	תקנה 10 ג	שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שפורטו בתשקיף
6	תקנה 11	רשימת השקעות בחברות הבת המהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי
7	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
11	תקנה 21 א	השליטה בתאגיד
12	תקנה 22	עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש בהן עניין אישי
12	תקנה 24	אחזקות בעלי ענין ונושאי משרה בכירה
12	תקנה 24 א	הון רשום הון מונפק וניירות ערך המירים נכון למועד הדו"ח
12	תקנה 24 ב	מרשם בעלי המניות
13	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 2023

שם החברה:

מס' חברה:

כתובת:

כתובת דוא"ל:

אתר אינטרנט:

טלפון:

פקס:

תאריך הדו"ח על המצב הכספי :

תאריך אישור הדו"ח התקופתי:

מטריקס אי.טי. בע"מ ("החברה")

520039413

שדרות אבא אבן 3, הרצליה (תקנה 25א)

nevobr@matrix.co.il (תקנה 25א)

www.matrix.co.il

09-9598819 (תקנה 25א)

09-9598748 (תקנה 25א)

31.12.2023 (תקנה 9)

10.03.2024 (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"):

זיהוי נושא ההערכה	מגזר שירותי התוכנה בישראל (יחידה מניבה מזומנים)
מטרת ההערכה	בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר שירותי התוכנה בישראל
מועד ביצוע ההערכה	31 בדצמבר, 2023
הערך בספרים של היחידה	
מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה	558,552 אלפי ש"ח
שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה	2,295,018 אלפי ש"ח
זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה	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.
תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי	מעריך השווי הינו בלתי תלוי. אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.
מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו	שיטת הוון תזרימי המזומנים (DCF)
ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות	(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 10.40% (WACC) (שיעור הוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3.00%.

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) – הערכות שווי מהותיות שביצעה החברה

להלן פרטים אודות הערכות שווי מהותיות בהתאם לתקנה 8 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"):

זיהוי נושא ההערכה	מגזר שירותי התוכנה בארה"ב (יחידה מניבה מזומנים)	מגזר תשתיות ענן ומחשוב (יחידה מניבה מזומנים)
מטרת ההערכה	בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר שירותי התוכנה בארה"ב	בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר תשתיות ענן ומחשוב
מועד ביצוע ההערכה	31 בדצמבר, 2023	31 בדצמבר, 2023
הערך בספרים של היחידה מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה	297,016 אלפי ש"ח	435,655 אלפי ש"ח
שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה	970,956 אלפי ש"ח	915,255 אלפי ש"ח
זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה	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.	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.
תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי	מעריך השווי הינו בלתי תלוי. אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	מעריך השווי הינו בלתי תלוי. אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.
מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו	שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)
ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות	(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 10.70% (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3.00%	(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 12.00% (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 4.00%

תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
ראה סעיף 1.2.3 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 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.ב.	16,000,000	35,810	100%	1,741,714
ג'ון ברייס הדרכה בע"מ	מניות רגילות 1 ₪ ע.ב. מניות נדחות 1 ₪ ע.ב.	112,700 300	8,971	100%	146,971
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	מניות רגילות 1 ₪ ע.ב. מניות הנהלה 1 ₪ ע.ב.	1,500 1,500	57,851	100%	255,434
מטריקס דיפנס בע"מ	מניות רגילות 1 ₪ ע.ב.	39,100	-	100%	43,963

2 החברות אינן רשומות בבורסה ומניותיהן אינן נסחרות בבורסה.

תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות בתקופת הדוח

ראה ביאור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 המובאים בחלק ג' לדו"ח ("הדוחות הכספיים").

תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות כלולות המהותיות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ₪)

שם החברה	רווח לפני מס	רווח אחרי מס	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ	244,934	172,840	-	27,580	(23,603)
ג'ון ברייס הדרכה בע"מ	3,512	2,582	-	-	(1,593)
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	52,581	38,402	-	17,749	12,887
מטריקס דיפנס בע"מ	7,111	5,389	-	15,134	(1,289)

* הרווח הכולל האחר לתקופה הינו בסכום לא מהותי.

תקנה 20 - מסחר בבורסה – ניירות ערך שנרשמו למסחר

לפרטים בדבר הקצאות מניות בהמשך למימושי אופציות ויחידות מניה חסומות ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים. לפרטים בדבר הקצאת מניות חסומות (RS) למנכ"ל החברה והקצאת אופציות לנושאי משרה ומנהלים בכירים ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים. בשנת 2023 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 2023 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 (באחוזים)	שכר (בש"ח)	מענק (בש"ח) **	תשלום מבוסס מניות (בש"ח)	סה"כ (בש"ח)
מר מוטי גוטמן ¹	מנכ"ל	0.58	3,592,615	² 7,388,323	³ 10,403,425	21,384,363
מר זיו מנדל ⁴	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול (ראה תקנה 26א')	0.12 (***)	1,547,332	⁵ 1,900,000	⁶ 565,018	4,012,350
מר נבו ברנר ⁷	סמנכ"ל כספים	0.12 (***)	1,371,236	⁸ 1,591,331	⁹ 565,018	3,527,585
מר אבי גולדשטיין ¹⁰	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב	0.10 (***)	1,109,063	¹¹ 2,332,241	¹² 459,077	3,900,381
מר ירון רז ¹³	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול (ראה תקנה 26א')	0.10 (***)	1,223,421	¹⁴ 1,270,000	¹⁵ 459,077	2,952,498

(*) כולם עובדי החברה בהיקף משרה מלאה.

(**) 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 2023 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.

(***) מנגנון המימוש הינו בשיטת "מימוש נטו" (Cashless Exercise), כך שבעת מימוש האופציות למניות תוקצינה מניות בגובה שווי ההטבה הגלום באופציות בלבד. שעור ההחזקה המפורט לעיל חושב בהתעלם ממנגנון ה"מימוש נטו".

(1) מנכ"ל החברה מיום 1 בפברואר 2001. במהלך 2023 כיהן מר גוטמן כמנכ"ל בהתאם להסכם ההעסקה אשר אושר ביום 1 בינואר 2023, בין החברה לבין מר גוטמן ("הסכם ההעסקה"), בתוקף מיום 1 בינואר 2023 ועד 31 בדצמבר 2027. לפירוט בדבר מכלול תנאי ההתקשרות בהתאם להסכם ההעסקה ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-135274) ומיום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-157564).

(2) סכום המענק בגין שנת 2023 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. מר גוטמן זכאי למענק בשיעור 3.25% מהרווח הנקי של החברה המיוחס לבעלי זכויות הונות (בנטרול רווח הון) וכן 5% נוספים מרווחי ההון ככל שיווצרו בחברה (אשר עמד על 0 בשנת 2023), ע"פ דוחותיה הכספיים של החברה.

(3) סכום ההוצאה כפי שנרשם בדוחות הכספיים ל- 2023 (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 5,476,500 ₪).

ביום 1 בפברואר 2023 הקצתה החברה למר גוטמן ללא תמורה 375,000 מניה חסומות (RS) של החברה, ללא תוספת מימוש (ראה גם דיווחים מיידיים כמפורט בס"ק 1 בנוגע להסכם המנכ"ל). לפרטים נוספים אודות המניות החסומות ראו דיווח מיידי של החברה מיום 2 בפברואר 2023 (אסמכתא: 2023-01-0137499). 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).

זיו מנדל

(4) מר מנדל מכהן כמנהל חטיבת ההדרכה החל משנת 2002 וכיום הינו סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול כמפורט בתקנה 26א' להלן. ההעסקה של מר מנדל הינה לתקופה בלתי קצובה וניתן לסיימה בהודעה מראש של 6 חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים.

(5) סכום המענק בגין שנת 2023 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. 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.

(6) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 354,000 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר מנדל ב-80,000 אופציות שהוענקו לו ביום 29 במרץ 2023 [לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 29 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-034422)]. לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

נבו ברנר

(7) מר ברנר מכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה החל מחודש יוני 2022. הסכם ההעסקה של מר ברנר הינו תקופה בלתי קצובה וניתן לסיימו בהודעה מראש של 6 חודשים על ידי כל אחד מהצדדים.

(8) סכום המענק בגין שנת 2023 כפי שהוכר בדוחות הכספיים לשנת 2023. מר ברנר זכאי למענק בשיעור של 0.7% מהרווח הנקי של החברה המיוחס לבעלי זכויות הונות (בנטרול רווח הון), ע"פ דוחותיה הכספיים של החברה.

(9) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 354,000 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר ברנר ב-80,000 אופציות שהוענקו לו ב-29 במרץ 2023 [לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 29 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-034422)]. לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

אבי גולדשטיין

10) 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.

11) סכום המענק בגין שנת 2023 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. מר גולדשטיין זכאי בגין כל שנה למענק נוסחתי המחושב כאחוז מהרווח התפעולי של החטיבה שבניהולו.

12) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 288,000 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר גולדשטיין ב-65,000 אופציות שהוענקו לו ב-29 במרץ 2023 [לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 29 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-034422)]. לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

יהון ח

13) מר רז מכהן כמנהל בחברה החל משנת 2011 וכיום הינו סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול כמפורט בתקנה 26א' להלן. ההעסקה של מר רז הינה לתקופה בלתי קצובה וניתן לסיימה בהודעה מראש של 6 חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים.

14) סכום המענק בגין שנת 2023 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. 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.

15) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2023. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 288,000 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר רז ב-65,000 אופציות שהוענקו לו ב-29 במרץ 2023 [לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 29 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-034422)]. לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

2. פרוט התגמולים שניתנו בשנת 2023 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 בכירה.

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 23ב' לדו"חות הכספיים.

3. לאחר יום 31 בדצמבר 2023 ועד למועד הגשת הדוח, לא ניתנו תגמולים לאיזה מנושאי המשרה הבכירה כאמור בסעיף 1 לעיל בקשר עם כהונתם והעסקתם בשנת 2023, ואשר לא הוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2023.

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-25.82% מהון המניות המונפק של פורמולה. אין גורם אחר המחזיק בשיעור גבוה יותר מהון המניות המונפק שלה.

למיטב ידיעת החברה, בעלי העניין בפורמולה כפי המפורט באתר הבורסה (נכון ליום 3 במרץ, 2024) הנם כדלקמן:

בעל/ת העניין	אחוז הצבעה
Asseco (ראו לעיל)	25.82%
גיא ברנשטיין	11.73%
הראל-מוסדיים	8.6%
מנורה קופת גמל	7.12%
הפניקס חברה לביטוח	7.08%
ילין לפידות בית השקעות	6.4%
כלל ביטוח	5.27%

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
10.13%	Cyfrowy Polsat
9.99%	Alianz OFE
10.01%	Adam Góral
5.03%	Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny

כמו כן, מחזיקה Asseco ב-17.84% ממניותיה שלה.

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.

תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש בהן עניין אישי

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 בביאור 23 כאמור.

תקנה 24 – אחזקות בעלי ענין ונושאי משרה בכירה

(א') לפירוט החזקות בעלי ענין ונושאי משרה, ראה דו"ח מיידי שפרסמה החברה ביום 7 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-002622).

(ד') החברה מחזיקה ב- 653,860 ע.ג. 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 1 בפברואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-012267).

תקנה 26 - דירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות הדירקטורים של התאגיד נכון למועד הדוח:

מספר תעודת זהות	גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	יפית קרת	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
023578354	058379058	029497260	10758209	050700855	
9 במרס 1968	11 בספטמבר, 1963	14 ביולי, 1972	23 במרץ, 1947	21 ביוני 1951	
מען להמצאת כתבי בית-דין	השלווה 5, סביון	הנשר 11 רעננה	מנחם בגין 27, גבעת שמואל	זלמן שניאור 26, הרצליה	
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בועדות דירקטוריון	לא	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים, ועדת תגמול הכספיים, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, וועדת תגמול, הוועדה לבחינת דו"חות כספיים	לא
דירקטור/ית חיצוני/ת או דירקטור בלתי תלוי	לא	דירקטור חיצוני	דירקטורית חיצונית	דירקטור בלתי תלוי	לא
בעל/ת מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ובעל כשירות מקצועית	בעלת 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

תאריך תחילת כהונה כדירקטור/ית בחברה השכלה	גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	יפית קרת	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
11 בינואר 2007	19 בפברואר 2024	27 באוגוסט 2018	21 בדצמבר 2021	23 בפברואר 2004	
רואה חשבון, בוגר כלכלה וחשבונאות – המכללה למנהל	בוגר כלכלה, אונ' תל אביב.	רואת 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	
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.	שותף ומנהל בחברות : Disruptive Technologies L.P Disruptive Technologies Opportunity Fund L.P Disruptive Technologies I/II/III Disruptive AI L.P Disruptive AI SPV I GP מנכ"ל ודירקטור ספיד אפ בע"מ. דירקטור בחברות המפורטות בסעיף הבא.	בעלים ומנכ"ל פרוקסימו בע"מ.	דירקטור בלתי תלוי בחברה עד לשנת 2018. בעל נסיון רב ומומחיות באבטחת מידע וסייבר.	נשיא החברה (עד 31 בינואר 2022) וסגן יו"ר הדירקטוריון של החברה. בעל הכרות עם תחומי אבטחת מידע וסייבר
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.	ספיד אפ בע"מ, דסרפטיב טכנולוגיות בע"מ, אנודות בע"מ, דיפ איט בע"מ, טיילור ברנדס בע"מ, קוסייקלס בע"מ, ביימר אימג'ינג בע"מ, דיסרפטיב אי ג'י פי בע"מ, לומן בע"מ, קפטן אפ בע"מ, Qwilt Ltd., אידומו בע"מ.	פרוקסימו בע"מ, מגדלור – קרן השקעות 2 בע"מ, קאנדי פתרונות בע"מ, מקסוניס בע"מ.	אינו משמש כדירקטור בתאגידים אחרים	דירקטור בחברה ובחברות בנות ונכדות של החברה

גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	יפית קרת	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
לא	לא	לא	לא	לא
כן	כן	כן	לא	כן
בן/בת משפחה של בעל עניין דירקטור/ית שהחברה רואה אותו/תה כבעל/ת מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי				

דירקטורים שתקופת כהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדו"ח :

שם	תעודת זהות	תאריך תחילת כהונה	תאריך סיום כהונה
איתאל אפרת	059028688	13 בדצמבר 2017	12 בדצמבר, 2023

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	יוני 2022	לא	בוגר, כלכלה וחשבונאות – האונ' העברית ירושלים. מוסמך, מנהל עסקים – האונ' עברית ירושלים.	סמנכ"ל כספים של החברה. דירקטור בחברות בקבוצת מטריקס. סמנכ"ל כספים – אנרג'יקס – אנרגיות מתחדשות בע"מ. חשבונאי ראשי – התעשייה האווירית לישראל בע"מ. בעל נסיון בתחום אבטחת מידע וסייבר.
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). בעלת מיומנות והבנה של הקמת פתרונות מונחי אבטחת מידע וסייבר.
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. ידע שמקורו בניהול חברת סייבר ואבטחת מידע
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. בעלת ידע בתחומים משפטיים הנוגעים לסייבר ואבטחת מידע.

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
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, וחברות בנות נוספות.	נובמבר 2002	לא	תואר ראשון במדעי המדינה ומדעי המחשב - אוניברסיטת בר אילן	מנהל חטיבות וחברות בנות בחברה. כדירקטור בחברות בקבוצת מטריקס. בעל ידע ונסיון בתחום הסייבר.
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	אפריל 2011	לא	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים – אונ' בר אילן תואר שני במשפטים לכלכלנים – אונ' בר אילן	מנהל חטיבות וחברות בנות בחברה. דירקטור בחברות בקבוצת מטריקס
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. בעל נסיון בתחום אבטחת מידע וסייבר.

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
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. בעלת נסיון בתחום אבטחת מידע וסייבר
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
סיגלית קטן	058888611	10.10.1964	חשבת החברה	ינואר, 2002	לא	BA במנהל עסקים	חשבת ראשית במטריקס
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. בעל ניסיון בביקורת אבטחת המידע ותרגילי התאוששות מאסון.

נושאי משרה שתקופת כהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדו"ח :

שם	תעודת זהות	תאריך תחילת כהונה	תאריך סיום כהונה
אבישג אלבז הרוש	025126715	נובמבר 2019	01.07.2023

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 ה' לדוחות הכספיים.
2. ביום 17 בדצמבר, 2023 החליטה האסיפה הכללית של בעלי המניות החליטה לא לחדש את כהונתו של מר איתאל אפרת כדירקטור חיצוני בחברה, ראו דיווח מיידי מיום 17 בדצמבר, 2023 (אסמכתא – 2023-01-136917). ביום 19 בפברואר, 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות את מינויו של טל ברנח כדירקטור חיצוני בחברה לתקופה של 3 שנים המתחילה במועד אישור האסיפה.
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 7 ביוני, 2023 אישרה ועדת התגמול של החברה 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 2023. 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, מבוטחים 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: 10.03.2024

מטריקס אי.טי. בע"מ

מוטי גוטמן
מנכ"ל

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

שאלון ממשל תאגידי⁵

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 (כיהן עד ליום 12 בדצמבר 2023).
		דירקטור ב': יפית קרת
		מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2
	✓	2. שיעור ⁶ הדירקטורים הבלתי תלויים ⁷ 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 ⁸ התאגיד ⁹ : ככל שאין בחברה בעל שליטה – רוב; ככל שיש בחברה בעל שליטה – שליש.

⁵ פורסם במסגרת הצעות חקיקה לשיפור הדוחות ביום 16.3.2014.

⁶ בשאלון זה, "שיעור" – מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

⁷ לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

⁸ הענין שאלה זו – "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמא בתאגיד בנקאי – הוראות המפקח על הבנקים).

⁹ 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(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 ¹⁰ 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.
	✓	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: ____.

¹⁰ לעניין שאלה זו - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב כ"כפיפות" לעניין שאלה זו. - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור 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 נוכחותו¹¹ 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: 50% נוכחות אחרת: לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

¹¹ 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)¹². 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: $\square$ x כן $\square$ 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 ופיננסית¹³: 4. בעלי כשירות מקצועית¹⁴: 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.

¹² חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

¹³ לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.

¹⁴ 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 2023): 1 רבעון שני: 1 רבעון שלישי: 2 רבעון רביעי: 2

ישיבות הדירקטוריון (וביננס אסיפה כללית)					נכון	לא נכון
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.					✓	
ב. לצד כל אחד משמות הדירקטורים שביהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, יצוין שיעור ¹⁵ השתתפותו בישיבות הדירקטוריון (בס"ק זה - לרבות ישיבות ועדות הדירקטוריון בהן הוא חבר, וכמצוין להלן) שהתקיימו במהלך שנת הדיווח (ובהתייחס לתקופת כהונתו): (יש להוסיף שורות נוספות לפי מספר הדירקטורים).					_____	_____
גיא ברנשטיין					88%	
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 ¹⁶ . ☒ 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 ¹⁷ : ☐ 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).

¹⁶ בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

¹⁷ בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

לא נכון	נכון	ועדת הביקורת
_____	_____	18. בוועדת 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 2023): 3 דוח רבעון שני: 3 דוח רבעון שלישי: 3 דוח שנתי: 4
		ג. מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2023): 7 דוח רבעון שני: 7 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) ¹⁸ : 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.	✓	

¹⁸ 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) יציין – 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" – יציין 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 ועדת הביקורת
יו"ר הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

תאריך החתימה: 10.03.2024

פרק ה'



דוח שנתי בדבר אפקטיביות
הבקרה הפנימית על הדיווח
הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב'
(א) לשנת 2023

תוכן העניינים

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"):	3
הצהרת מנכ"ל	4
הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים	5

**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 2023 הינה אפקטיבית.

הצהרות מנהלים :

(א1) הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9ב(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 2023 (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

10 במרץ, 2024

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 2023 (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 וההנהלה ומשולבות בדוח זה. אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

נבו ברנר, סמנכ"ל כספים

10 במרץ, 2024