



מטריקס אי.טי. בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2024



תוכן העניינים

פרק א'

תאור עסקי התאגיד

פרק ב'

דוח דירקטוריון

פרק ג'

דוחות כספיים

פרק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

פרק ה'

דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

פרק א'

תאור עסקי התאגיד



תוכן העניינים

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

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 ובחו"ל.

קבוצת מטריקס מעסיקה כ- 11,570 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 ש"ח, 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 ש"ח, 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 א' לדוחות הכספיים.

1.2.2 ביום 19 ביוני 2022 השלימה החברה את רכישת חברת רדט ציוד ומערכות בע"מ ("רדט"), המשווקת פתרונות ומערכות למגוון רחב של טכנולוגיות ובכלל זה, מערכות בקרה ואוטומציה, ציוד בדיקה ומדידה (צב"ד), פתרונות טכנולוגיים מתקדמים עבור בדיקת תקשורת נתונים, EMC ו-RF (Radio Frequency), ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות חברות בינלאומיות.

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. לפרטים נוספים ראה ביאור א' לדוחות הכספיים.

1.2.4 ביום 13 בנובמבר 2024, השלימה החברה, באמצעות חברת הבת Matrix US Holding LLC רכישה של 51% מהזכויות ב-Alacer העוסקת בשירותי Advisory ואספקת מומחים בתחום ה-Governance Regulation & Compliance בשוק הפיננסי האמריקאי. לפרטים נוספים ראה ביאור א' לדוחות הכספיים.

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.

1.2.5. ביום 3 בדצמבר 2024 השלימה החברה את רכישת חברת משה אורט אחזקות בע"מ המחזיקה באורטק שיווק ציוד ואספקה בע"מ ("אורטק") המייבאת, מפיצה, מוכרת ונותנת שירותי תמיכה ואפיון של מכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מבשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים ובטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית, מערכות מכ"מ למכוניות, ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות יצרנים בינלאומיים. לפרטים נוספים ראה ביאור ד' לדוחות הכספיים.

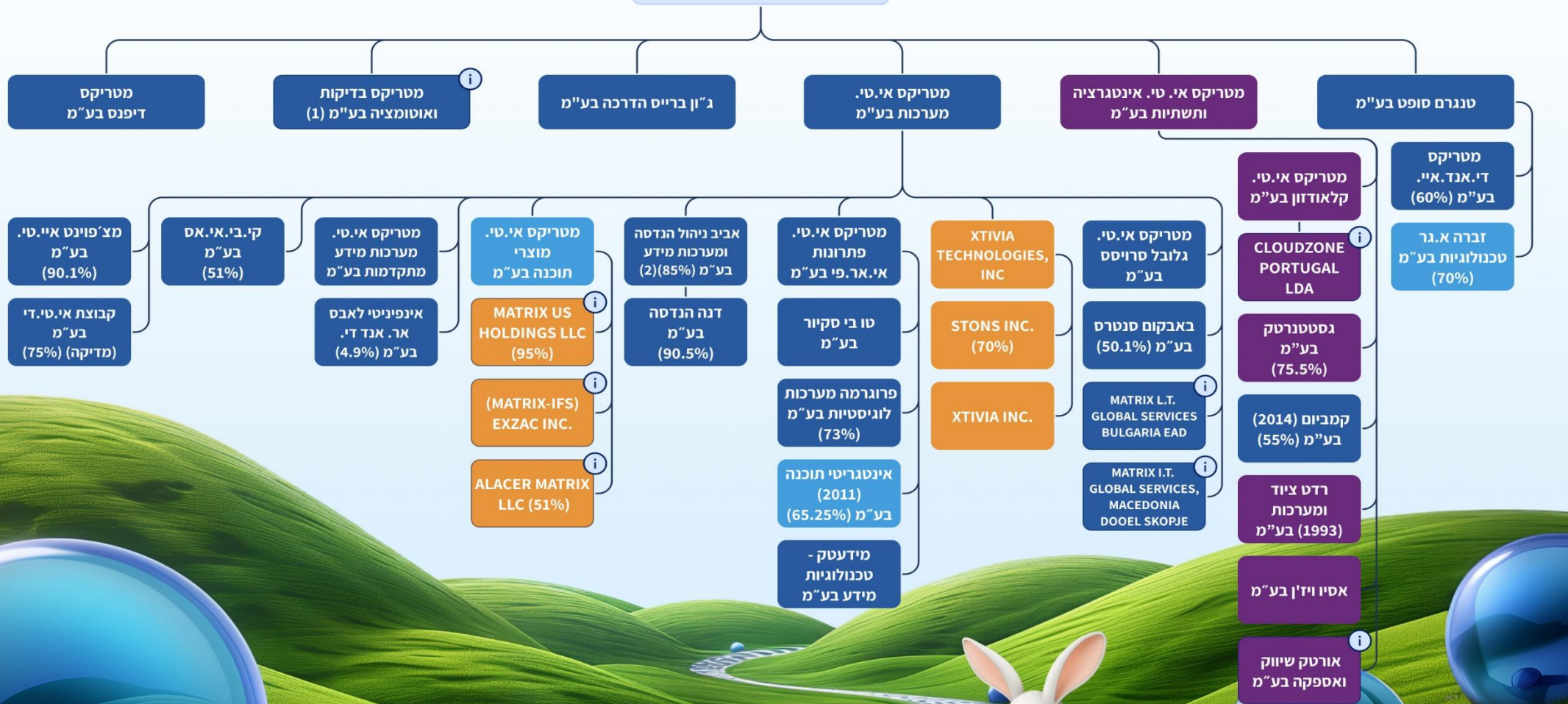
1.2.6. לאחר תאריך הדוחות, ביום 4 בפברואר 2025 השלימה החברה את רכישת חברות גב מערכות בע"מ וגב אקספרט בע"מ ("גב") המספקות שירותי מיקור חוץ, בעיקר של אנשי מחשוב ותוכנה. לפרטים נוספים ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים.

1.3 מבנה אחזקות

להלן תרשים אחזקות החברה בקבוצת מטריקס 2 נכון למועד הדוח השנתי של החברה לשנת 2024 ("הדוח") בסיווג לפי תחומי פעילות : [לוודא עדכון]

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

מטריקס אי.טי. בע"מ



מוחזקת באמצעות חברה בבעלות מלאה

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

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

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



2. תחומי הפעילות

לקבוצה ארבעה³ (4) תחומי פעילות – (1) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל; (2) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב; (3) מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה; וכן (4) תשתיות ענן ומחשוב – 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:

תחום	2024	2023
בנקאות, פיננסים וביטוח	18.1%	18.1%
ממשלה	18.3%	17.6%
הייטק	16%	14.1%
תעשייה, קמעונאות ומסחר	13.2%	10%
בטחון	10.7%	8.9%
תחבורה	6.1%	6.8%
בריאות	6.7%	5.7%
תקשורת	2.8%	3%
אחר*	8.2%	15.8%

* במסגרת הדוח התקופתי לשנת 2024 בצעה החברה טיוב של סיווג הלקוחות לפי תחומי פעילות.

בנוסף לארבעת 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: AI, Machine Learning, Security & Cyber, Data, Mobile, Customer Experience, Cloud, Digital, Learning 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 פרויקטים מורכבים, לרבות פרויקטים הנדסיים, פרויקטי פיקוח הנדסי רחבי היקף, בפרט בתחום התחבורה, פרויקטים של תשתיות לאומיות 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 מומחים לתפקידי פיתוח תוכנה ושירותי בדיקות והבטחת איכות תוכנה במודל OFFSHORE ו-NEARSHORE.

³ החל מהדוח התקופתי לשנת 2024 החברה מציגה את פעילות ההדרכה וההטמעה, אשר הוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד והיוותה בשנת 2023 כ-3.4% וכ-2.9% מסך ההכנסות

והרווח התפעולי של החברה, כחלק ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל. לפרטים נוספים בדבר פעילות ההדרכה ראה סעיף 1.2.4 לזוח הדירקטוריון.

להלן תיאור תמציתי של ארבעת 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 - C⁴ISR 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, שיפור מערכות טכנולוגיות קיימות ושדרוגן וכן באספקת שירותי הדרכה והטמעה. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה שירותי ייעוץ ניהולי וייעוץ הנדסי ותפעולי רב-תחומי, ובכלל זה פיקוח על פרויקטים הנדסיים מורכבים ובפרט פרויקטי תשתית בתחום התחבורה.

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, הפחתת סיכונים סייבר ומניעת הלבנת הון, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום זה, וכן שירותי IT 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 שליטה ובקרה, 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 כוללת בעיקר 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), 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, פתרונות מיכון משרדי והדפסה, מכירה ושיווק של ציוד בדיקה ומדידה, פתרונות תקשורת וסייבר ו-RF, פרויקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה, שירותי כיוול בטכנולוגיות מתקדמות ומתן פתרונות וידאו תעשייתי ועיבוד תמונה (באמצעות רדט ציוד ומערכות ואסיו ויז') וכן יבוא, מכירה ואספקת שירותים למכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מכשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים ובטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית ומערכות מכ"מ למכוניות.

3. השקעות שבוצעו בהון מטריקס ועסקאות במניותיה

בשנים 2023-2024 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 2023 ו-2024 ועד למועד פרסום הדוח ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.

4.2. יתרת רווחים

ליום 31 בדצמבר 2024, מסתכמים יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה (לפי יתרת העודפים) בסך כ- 708,634 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

להלן יובאו עיקרי תוצאות החברה, לפי תחומי פעילות, לשנים 2022-2024:

2024						
סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT, יעוץ וניהול בישראל	
5,579,538	-	460,024	1,465,935	425,971	3,227,608	הכנסות מחיצוניים
-	(191,364)	915	49,996	30,794	109,659	הכנסות בין מגזריות
5,579,538	(191,364)	460,939	1,515,931	456,765	3,337,267	סה"כ הכנסות
352,680	-	44,914	59,972	14,265	233,529	הוצאות קבועות
4,776,784	18,673	348,245	1,299,558	366,342	2,743,966	הוצאות משתנות
5,129,464	18,673	393,159	1,359,530	380,607	2,977,495	סך הכל הוצאות תפעוליות
450,074	(18,673)	66,865	106,405	45,364	250,113	רווח תפעולי

2023						
סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT, יעוץ וניהול בישראל	
5,232,105	-	478,380	1,430,913	294,236	3,028,576	הכנסות מחיצוניים
-	(218,323)	8,809	83,106	35,491	90,917	הכנסות בין מגזריות
5,232,105	(218,323)	487,189	1,514,019	329,727	3,119,493	סה"כ הכנסות
356,555	-	45,844	86,588	11,852	212,272	הוצאות קבועות
4,482,131	12,487	356,368	1,256,368	246,261	2,610,646	הוצאות משתנות
4,838,686	12,487	402,212	1,342,956	258,113	2,822,918	סך הכל הוצאות תפעוליות
393,419	(12,487)	76,168	87,957	36,123	205,658	רווח תפעולי

2022						
סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT, יעוץ וניהול בישראל	
4,672,689	-	434,273	1,345,573	249,855	2,642,988	הכנסות מחיצוניים
-	(176,988)	628	81,843	21,174	73,343	הכנסות בין מגזריות
4,672,689	(176,988)	434,901	1,427,416	271,029	2,716,331	סה"כ הכנסות
292,356	-	43,810	52,518	8,578	187,449	הוצאות קבועות
4,029,845	9,761	330,235	1,216,448	217,077	2,256,325	הוצאות משתנות
4,322,201	9,761	374,045	1,268,966	225,655	2,443,774	סך הכל הוצאות תפעוליות
350,488	(9,761)	60,228	76,607	24,200	199,214	רווח תפעולי

החברה אינה מנהלת הנהלת חשבונות ו/או מערכת תמחיר המבחינה בין עלויות קבועות ומשתנות. לפיכך, החלוקה כאמור מבוצעת לצרכי דיווח בלבד. בחישוב העלויות הקבועות כללה החברה עלויות שכירות (לרבות ארנונה, חשמל, תקשורת וכד'), פחת והפחתות (לרבות פחת בגין שכירות וליסינג) והוצאות הנהלה וכלליות.

תוצאות 2022 אינן כוללות רווח חד פעמי ממכירת השקעת החברה בחברת אינפיניטי בסך כ-151 מיליון ₪ (לפני מס).

לפרטים נוספים ראה ביאורים א' ו-24 לדוחות הכספיים וסעיפים 1.2.4 ו-1.2.5 לדוח הדירקטוריון.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

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

השוק בישראל

6.1 סביבה כללית בישראל

המשק הישראלי מושפע באופן ישיר מהכלכלה העולמית. נכון למועד הדוח, נמשכת מגמת התייצבות הכלכלה העולמית, אשר התמודדה בשנים האחרונות עם השלכות העלייה הגבוהה בשיעור האינפלציה, ובעקבותיה עליית שיעורי הריבית ביציאה מתקופת הקורונה.

בעוד שבעולם הציגה הכלכלה מגמה של התייצבות, חווה המשק הישראלי בשנה החולפת אירועים מקומיים ייחודיים מורכבים, בעלי השפעה מהותית, ובראשם מלחמת "חרבות ברזל", הנמשכת עד מועד זה. המצב הבטחוני ואי הוודאות הכרוך בו, הביאו גם לעדכון כלפי מטה של תחזית הצמיחה במשק, לגידול צפוי בגירעון הממשלתי וביחס החוב לתוצר ולהורדת דירוג האשראי של מדינת ישראל. לפרוט ראו סעיף 1.1.2 לדוח הדירקטוריון.

6.2 מגמות בשוק טכנולוגיית המידע (IT) :

להלן מפורטות בסעיף זה המגמות העולמיות בתחום זה לשנת 2024, אשר באו לידי ביטוי גם בשוק ה-IT הישראלי.

שנת 2024 היתה שנה שמצינת תחילת מגמת התאוששות בשוק הטכנולוגיה הגלובלי. לפי פורסטר⁴ נתוני שנת 2024, לאחר שיפורסמו ויסוכמו נתוני סוף השנה, צפויים גידול של 4.6% בהוצאות הטכנולוגיה גלובליות, כאשר תחום התוכנה התוכנה צפוי להראות צמיחה של כ-11.5% ושירותי ה-IT ב-3.6%. לעומת זאת, לפי גרטנר⁵, הגידול שצפוי להראות ב-2024 יהיה 7.7%, עם תחום התוכנה שעבורו הנתונים צפויים להראות צמיחה של 12% וצמיחה של 5.6% בשירותי ה-IT.

לפי גרטנר, התחום שעבורו הנתונים צפויים להראות את הצמיחה הגדולה ביותר הוא תחום ה-Data Centers עם צמיחה צפויה של 39.4% לשנת 2024⁶ יותר אפילו מהגידול הצפוי במחשוב ענן (אשר הוביל באחוזי צמיחה בשנים האחרונות), עם גידול של 19.2% ב-2024 ובמיוחד בתחום ה-IaaS אשר צפוי לצמוח ב-21.3%⁷. גרטנר מסבירים שהגידול יוצא הדופן ב-Data Centers נובע מההצטיידות המואצת בסמארטפונים ו-PCים ושירותים תומכי AI Optimal Services. 70% משרתי ה-AI (AI Optimal Services) נרכשים ע"י ספקי שירותי-Hyper Scalers.

בישראל, התחזיות להוצאות IT ב-2024 עדיין מושפעות מאוד מהמצב הגיאופוליטי ומהאי-ודאות הנגזרת ממנו. לפי STKI נתוני 2024 צפויים להראות עלייה של 2.95% בלבד. במבט קדימה לשנת 2025, לפי האנליסטים, קצב הצמיחה של הוצאות טכנולוגיה ימשיך במגמת ההתאוששות והגידול. לפי פורסטר הגידול בהוצאות טכנולוגיה גלובליות ב-2025 צפוי להגיע ל-5.6%, כאשר תחום התוכנה אמור לצמוח ב-10.5% ושירותי ה-IT ב-3.6%⁸.

⁴ <https://www.forrester.com/report/global-tech-market-forecast-2024-to-2029/RES182048>

⁵ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-01-21-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2025>

⁶ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-01-21-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2025>

⁷ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-11-19-gartner-forecasts-worldwide-public-cloud-end-user-spending-to-total-723-billion-dollars-in-2025>

⁸ <https://www.forrester.com/report/global-tech-market-forecast-2024-to-2029/RES182048>

לפי גרטנר, הגידול בהוצאות IT גלובאליות צפוי להגיע ל-9.8%, עם תחום התוכנה שצפוי לצמוח ב-14.2% ושירותי ה-IT ב-9%⁹. גם ב-2025, ההצטיידות בציד מותאם AI תגדיל את הוצאות ה-Data Center אשר ימשיכו לגדול (אם כי קצת פחות) ויגיעו לכדי 23.2% בדומה להוצאות הענן אשר צפויות לגדול ב-21.5% כשהגידול ב-IaaS צפוי להיות 24.8%¹⁰. בארץ, לפי STKI, צפויה גם להיות התאוששות בהוצאות ה-IT המקומיות אשר יגיעו לכדי צמיחה בשיעור כ-8.17%.

התייחסות נפרדת ונוספות לצפי השלכות "מהפכת ה-AI", ובפרט GenAI ו-AI Agents {להוסיף לנספח ההגדרות}.

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.

6.3 תעשית ההיי טק ומחסור בהון אנושי טכנולוגי ובמקצועות נלווים:

בשנת 2024 נמשכה ההאטה בתחום ההיי-טק בישראל, מגמה שהחריפה בשל השלכות המחלוקות סביב הרפורמה המשפטית ובעקבות מלחמת "חרבות ברזל". כל אלו הביאו לקיטון חד בהשקעות במגזר ההייטק בשנת 2024, בפרט מחו"ל, אשר באה לידי ביטוי, בין היתר, בירידה במספר חברות הסטארט-אפ וירידה בביקוש לכח אדם טכנולוגי (בדגש על עובדים לא מנוסים – ג'וניורים). 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 מסוימים¹¹, במיוחד בעלי נסיון.

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.

⁹ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-01-21-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2025>

¹⁰ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-11-19-gartner-forecasts-worldwide-public-cloud-end-user-spending-to-total-723-billion-dollars-in-2025>

¹¹ פרסום הלמ"ס מיום 15.7.2024 – מספר המשרות הפנויות בחודשים אפריל-יוני 2024 - לפי נתוני הלמ"ס, מספר המשרות הפנויות בתחום ההיי-טק ברבעון השני לשנת 2024 ירד לכ- 11, 800 (ירידה של יותר מ-8% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2023). 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 Nearshore, Offshore ומיקור חוץ – הצורך המתמיד בהמשך התייעלות וחסכוניות תפעול בארגונים גדולים מחד והמחסור בכח אדם טכנולוגי מאידך יוצרים תמריץ לפתרונות מוזלים וכלכליים. בנוסף, קיימת מגמה להוצאת חלק מצוותי הפיתוח לחו"ל כמנגנון לשרידות ואפשרות להמשך העבודה גם כאשר ישראל נמצאת במלחמה, מה שמגדיל את עסקי מטריקס במזרח אירופה. מגמה זו עשויה להביא להרחבת עסקי החברה בתחומים אלה במסגרת פעילות "מטריקס אופשור ושירותי R&D" ובאבקום. [לפרטים נוספים ראה סעיף 7.1.1 (ב) לדוח].
 - הפעילות הבטחונית – על רקע חוסר הוודאות במצב הגיאופוליטי בעולם והמצב הבטחוני בישראל קיימת עליה בהיקפי הפעילות של חברות בטחוניות, היקף ההתקשרויות וצבר ההזמנות שלהן. מגמה זו יוצרת בהתאמה ביקוש חזק מצד לקוחות בטחוניים לשירותי פיתוח ולשירותים המקצועיים ותכולות העבודה אחרות מצד לקוחות אלה. כמו כן, אי הוודאות במצב החרפת מתחים גיאופוליטיים בישראל ובעולם מעלים את רמות האיום שחווים לקוחות בעולמות אבטחת המידע והגנת הסייבר, ובהתאמה יוצרים ביקוש ער בתחומים אלה כמו גם בתחום מכירה ושיווק של תשתיות וציוד לשם ביסוס או שיפור תוכניות המשכיות עסקית (BCP) ו/או Disaster Recovery.
- האמור לעיל בנוגע למגמות המלוות את שוק ה-IT, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

- א. המגמות הטכנולוגיות הגלובליות, המפורטות בסעיף 6.3 לעיל, רלוונטיות גם ובפרט לשוק האמריקאי.
- ב. שוק ה-IT בארה"ב מושפע ישירות מההתפתחויות הכלכליות בארה"ב. במהלך שנת 2024 הציגה הכלכלה האמריקאית המשך התאוששות ובכלל זה ירידה בשיעורי האינפלציה וירידה בשיעורי הריבית. מבחינת נתוני צמיחה בתוצר, ה-GDP האמריקאי לשנת 2024 גדל ב-2.8% שנתי לעומת 2.9% בשנת 2023.
- ג. לפי חברת פורסטר¹², נתוני שנת 2024, לאחר שיפורסמו ויסוכמו נתוני סוף השנה, צפויים להראות גידול של 5.8% בשוק הטכנולוגיה האמריקאי בשנת 2024 (לעומת 4.6% ברמה גלובאלית) ועוד 5.6% גידול בשנת 2025 (בזהה לרמה הגלובאלית).
הנתונים צפויים להראות גידול של 11.5% בהוצאות תוכנה בשוק האמריקאי בשנת 2024 ו-10.7% בשנת 2025. הדו"ח גם צפוי להראות גידול של 3.9% בהוצאות על שירותי IT בשנת 2024 ו-3.5% בשנת 2025. בשנת 2024, מוערך כי חלקו של השוק הפיננסי מסך הוצאות ה-IT צפוי להיות קרוב לרבע (23.3%).
- ד. דרישות רגולטוריות והנחיות תפעול ודיווח במגזר הפיננסי האמריקאי מניעות את הביקוש לשירותי ה-GRC של החברה. בשל המלחמה בין רוסיה לאוקראינה, מתחים עם סין ותנודות בשוק ההון, הממשל האמריקאי הידק את הרגולציה הפיננסית, יצרו ביקוש בשוק ה-GRC, כאשר מוסדות פיננסיים המשיכו להשקיע במערכות למניעת הלבנת הון והונאות. כמו כן, הרגולציות הקשורות לאבטחת מידע הוגברו, כאשר רשות ניירות הערך האמריקאית (SEC) החמירה את חובת הדיווח על אירועי סייבר, מה שהוביל לביקוש גובר לשילוב כלים מבוססי AI לזיהוי סיכונים. בנוסף, הגידול בעסקאות דיגיטליות, לרבות הגידול המאסיבי בעסקות ובתשלומי דיגיטליים, צמיחת הפינטק וסיכוני סייבר, מגבירים את הפיקוח הרגולטורי, במיוחד במניעת הונאות, הדורשת יישום מערכות מתאימות מתקדמות. פיתוח המטבעות הקריפטוגרפיים והמיסוד שלהם מחזקים אף הם את הצורך בפיקוח רגולטורי ובאמצעים למניעת הלבנת הון. לרגולציות ודרישות הדיווח האמורות קיימת בדרך כלל השפעה חיובית על הביקוש לשירותי החברה, כיוון שהן יוצרות צורך בשינויים תהליכיים ומבניים המחייבים התאמות במערכות ופתרונות IT מותאמים, לרוב תוך פרק זמן קצוב וקצר.
- לבחירות שהתקיימו בארה"ב בנובמבר 2024 ועלייתו של דונלד טראמפ כנשיא ארה"ב, עשויות להיות השפעות פוטנציאליות מנוגדות על פעילות החברה בארה"ב. מחד, השפעות פוטנציאליות חיוביות - לאור שימת דגש על ביטחון לאומי, כולל אבטחת מידע, שעשוי להביא לגידול בביקוש לפתרונות אבטחת סייבר ו-AI; מחסור בכוח אדם בארצות הברית, אשר עלול להחמיר על רקע מדיניות הגירה מגבילה, עשוי להגביר את הביקוש לכח אדם, דבר שעשוי להגדיל את הביקוש לשירותים מקצועיים באמצעות מרכזי החברה בישראל, בהודו ובמזרח אירופה; ככל שתתקיים הכוונה המוצהרת של הממשל להפחית את מס החברות ל-15%, האמור יגדיל את רווחיות החברה וישחרר הון להשקעות נוספות. מאידך, הממשל החדש עשוי להקל על דרישות הרגולציה הפיננסית, מה שעלול להפחית את הביקושים למערכות GRC מסורתיות, במיוחד בתחומי מניעת הלבנת הון והונאות, ולהביא לירידה אפשרית בביקוש לשירותי GRC ותאימות; קיצוצים בתקציבי בריאות פדרליים עשויים להביא להאטה בהשקעות IT במגזר הבריאות ולעכב שדרוגי IT בבתי חולים, מה שעלול להשפיע על מגזר שירותי התמיכה הקלינית בתחום HEALTHCARE של החברה; כמו כן, מדיניות "אמריקה תחילה" עלולה לכלול גם מכסים על שירותי Offshore שעלולים להעלות את עלויות התפעול של החברה ולהקטין את האטרקטיביות של מיקור חוץ עבור לקוחות אמריקאיים.

¹² <https://www.forrester.com/report/us-tech-market-forecast-2024-to-2029/RES182051>

ה. בדומה לשוק בישראל (ראה סעיף 6.2.1ג' לעיל), גם בארה"ב ניכר מחסור בכח עבודה טכנולוגי מנוסה. למחסור ותחרות בכח העבודה הטכנולוגי ובמקצועות נלווים בארה"ב עשויות להיות השפעות מוגזות על עסקי החברה. מחד, המחסור בכח עבודה מקשה על יכולת החברה לספק את הביקושים לשירותיה בתחומים טכנולוגיים ומחייב את החברה לעלות שכר בפעילותה בארה"ב, כדי לשמר את כח העבודה הקיים ובחברה וכדי לגייס עובדים חדשים, וכפועל יוצא לפגיעה ברווחיות. מאידך, האפשרות לעבודה מרחוק 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 2024 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 בש"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.

6.6 סייבר

הסלמה באיומי הסייבר, במיוחד בעיצומה של תקופת מתיחות גיאופוליטית, קל וחומר לאחר פריצת מלחמת "חברות ברזל", הביאו לעליה בהיקף האירועים, האיומים, עוצמתם, יכולות התוקפים ורמת מורכבות המתקפות, ובהתאם, לעליה בחשיפה לסיכונים ממרחב הסייבר, בדגש כלפי גופים ישראלים. במקביל, התקדמות מהירה בטכנולוגיות חדשניות כמו בינה מלאכותית (AI) ומחשוב ענן משנה את תחום הסייבר – אך גם מייצרת כר נרחב יותר לניצול על ידי תוקפים. בין היתר, נעשה פשינג מותאם אישית והונאות מבוססות Deepfake לצד האצת המעבר לשירותי ענן, החושפת את החברה לאיומים כגון פריצות לחשבונות ושיבוש נתונים. כמו כן, תלות החברה בגורמי צד שלישי, כולל ספקי שירותי ענן ופלטפורמת SaaS, חושפת אותה לסיכונים עקיפים. חולשות אבטחה בתשתיות של ספקים חיצוניים עלולות להוביל לזליגת נתונים, פגיעה ברציפות העסקית ואובדן שליטה על מערכות קריטיות. 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 ומגדילים את הביקושים לשירותים אלה, המסופקים ע"י החברה.

החברה, אשר בין היתר מתמחה ומספקת ללקוחותיה שירותים בתחום אבטחת המידע, משקיעה משאבים ומאמצים רבים, ופועלת באופן מתמיד לצורך חיזוק ההגנה של מערכתה מפני פגיעה כאמור, בין היתר על ידי הטמעת פתרונות טכנולוגיים במערכתה, הטמעת מתודולוגיות ונהלים להתמודדות עם אירועי אבטחת מידע וסיכונים סייבר אחרים, תוך התמודדות עם איומים חדשים כגון שימוש בבינה מלאכותית (AI) להונאות ופשינג מתוחכם. כמו כן, החברה מודעת לסיכונים אבטחה הנובעים מתלות בספקים חיצוניים ושרשראות אספקה דיגיטליות, ופועלת לצמצום באמצעות בקורות סיכונים, בדיקות תקופתיות ועמידה בתקני אבטחת מידע. כחלק ממדיניותה הרחבה בתחום, החברה מיישמת מנגנוני הגנה כגון הזדהות מרחוק, עמידה בתקני אבטחת מידע, עדכון ובחינה של מדיניות החברה בנושא, תרגולים תקופתיים, 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 ו-DPO 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 בדיספלינות 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", מלחמת רוסיה-אוקראינה והמתח בין ארה"ב לסין, צפויים להוביל לכך שהמגמות בתחום הסייבר בשנת 2025 תהיינה דומות למפורט לעיל ואולי אף מאתגרות ומורכבות יותר.

לפי גרטנר¹³, בשנת 2024, הנתונים צפויים להראות עלייה של 13.4% בהוצאות ה-CYBER הגלובאליות, בשוק העולמי, וגידול נוסף של 15.1% בתחום הסייבר בשנת 2025. לפי אותו מחקר, שני תתי תחומים עם הגידול המשמעותי ביותר בעולם הסייבר בשנת 2025 הם Cloud Security עם כמעט 30% גידול צפוי ב-2025, Cloud Services עם גידול צפוי של 15.6% וכ-15.1% גידול ב-Security Software (כשחלק ניכר מהגידול בתוכנה נובע מאתגרים וסיכונים חדשים שנובעים מהשימוש הגובר ב-GenAI).

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.

¹³ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-08-28-gartner-forecasts-global-information-security-spending-to-grow-15-percent-in-2025>

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 2023 ו-2024 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 2024, 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; פרוייקט הקמת פתרון המחשוב מקצה לקצה לתמיכה בהקמת פעילות אשראי צרכני של חברת ביטוח, לרבות שירות מנוהל של תשתיות הפרויקט 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, בממשלה ופרויקט 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:

פרויקט 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 וכיו"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 לפרויקט זה, המאפשר הקמה מהירה של צוותי פיתוח תוכנה, אוטומציה ו-QA, תוך בניית מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוחות, המבוססת על הנאמנות והיכולות האיכותיות של העובדות בפרויקט.

כן מפעילה החברה מרכז פיתוח בדרום באמצעות חברת הבת קמביום הפועלת בדימונה..

אספקת שירותי Offshore באמצעות חברות בנות של החברה במזרח אירופה (בעיקר בבולגריה, פולין, רומניה, אוקראינה 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 צמיחת הביקושים לפתרונות אלה, בין היתר בעקבות פרויקט "נימבוס" של הממשלה, אשר מטרתו, בין היתר, לנתב יותר פעילות ממשלתית לסביבות ענן, באמצעות שימוש בשירותי ספקי הענן הבינלאומיים בארץ. פרויקט 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 פרויקטי Data מורכבים ומוותאמים 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 להתווית אסטרטגית דאטה וארכיטקטורת דאטה לארגונים והפיכתם ל-Data Driven Organization. לפי גרטנר, בשנת 2025, תחום הדאטה צפוי לגדול בכ- 17%-20% כחלק מהגידול בתחום ה-AI.

ה. יישומי AI (בינה מלאכותית), GenAI ו-Machine Learning

"GenAI will Influence IT Spending, but IT Spending Won't Be on GenAI Itself"¹⁴ – כך גרטנר מתארים את פרדוקס ה-GenAI: הסגמנטים של Data Centers, ציוד ותוכנה ייהנו מגידול דו ספרתי ב-2025, במידה רבה בגלל GenAI אבל ההשקעות במוכנות ל-GenAI עוד לא יניבו את קפיצת הפונקציונליות של ה-GenAI אשר אמורה לבאורה להיגדר מהשקעה מעין זו. מרכז ההתמחות בתחומי "בינה מלאכותית" (AI) ו"למידה עמוקה" (Deep Learning) הוקם על ידי מטריקס במסגרת פעילות "Matrix Defense". במסגרת זו יישמו פתרונות עבור המגזר הבטחוני, המהווה חלוץ וגורם משמעותי ומוביל בשימוש בטכנולוגיות AI ו-Deep Learning. מרכז ההתמחות זה מספק גם פתרונות "אזרחיים" הכוללים, בין היתר, פתרונות בתחומי הטקסט והואוטומציה, הוידאו, זיהוי אנומליות סייבר ברשתות גדולות, מיפוי אוטומטי ורובוטיקה (רכבים אוטונומיים ומטוסים ללא טייס).

עם ההתפתחות של מודלים ג'נרטיבים דוגמת ChatGPT, Gemini, Grok, Claude, Preplexity, SORA, Midjourney, Dall-E, CoPilot וכל מודלי הקוד הפתוח, מטריקס מפתחת ונערכת לקפיצת המדרגה הבאה של AI, תוך שילוב ה-AI בכל הדיסציפלינות הטכנולוגיות הרלוונטיות. מרכז ההתמחות של ה-AI מוביל הטמעה של יכולות AI בכל הזרועות של מטריקס. הטמעה זו הניבה עשרות פרויקטי AI אשר בוצעו ע"י מטריקס ב-2024.

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

מטריקס גם מוכרת תשתיות (חומרה, ענן, תקשורת) ותוכנה התומכות ארגונים במעבר לענן.

¹⁴ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-01-21-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2025>

1. 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 של לקוחות 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.

2. 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, כולל מוצרים שמשמשים ב-AI.

3. פתרונות בתחום הסייבר ואבטחת מידע

מטריקס פועלת בתחום זה בעיקר באמצעות חברות הבנות טו בי סקור בע"מ ("2Bsecure"), אינטגריטי תוכנה בע"מ, מטריקס דיפנס בע"מ, טנגרם סופט בע"מ וזברה א.ג.ר. טכנולוגיות בע"מ.

2Bsecure מעניקה מגוון שירותי אבטחת מידע לארגונים רבים בישראל ובעולם, כגון מבדקי חדירה, סקרי סיכונים, ליווי והקמת תהליכי פיתוח מאובטח, בניית תוכניות עבודה אסטרטגיות רב שנתיות, ניהול אבטחת מידע בשרשרת אספקה, תרגילי הנהלה, ומספקת ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות בתחום אבטחת מידע וסייבר, ניהול סיכונים וליווי ארגונים לעמידה ברגולציות אבטחת מידע ופרטיות כגון חוק הגנת הפרטיות, 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 ייעוצי 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).

כחלק מהתמודדות עם האיומים ההולכים וגוברים ורמת התחכום הגוברת, 2bsecure משתמשת בפתרונות AI מתקדמים במערך ה-SOC שלה, ובשירותים האחרים אותם היא מספקת. 2bsecure מובילה את לקוחותיה לאמץ טכנולוגיות AI ואוטומציה בתורת ההגנה, תוך שימוש מאובטח ולוקאלי בכלי AI. בנוסף, 2bsecure מספקת פיתוחים מותאמים אישית לא רק לצורך תגובה בזמן אמת למתקפות, אלא גם עבור הגנה ותחזוקה של מערכות מידע ו-IT, כדי להבטיח הגנה מיידית, מדויקת ויעילה יותר.

בנוסף, חברות הבנות של החברה עוסקות בהפצת פתרונות תוכנה בתחומי אבטחת מידע ותקשורת נתונים.

ט. אסטרטגיה דיגיטלית, חווית לקוח ו-mobile

מרכז ההתמחות של החברה בתחום חווית הלקוח (Customer Experience – CX) מעמיד לרשות הארגונים פתרונות טכנולוגיים מתקדמים כחלק מאסטרטגיה דיגיטלית מונחית לקוח ותוכנית עבודה בפועל לצורך ביצוע הטרגספורמציה הדיגיטלית. תהליכי טרגספורמציה דיגיטלית בקרב הארגונים מניבים פרויקטי פיתוח ערוצים/רב-ערוצים דוגמת CRM, דיגיטל, מובייל, IoT - Customer Analytics. בנוסף, החברה מספקת פתרונות מתקדמים בנושאי דיגיטל, היפר-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 ההתמחות 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 Cloud, DnA/BI ועוד) מאפשר מתן מעטפת פיתוח ופתרון רחבה יותר, תוך פיתוח יישומי מובייל על בסיס חווית לקוח מיטבית בשילוב עם שימוש בשירותי ענן ואנליזה. דוגמאות לפרויקטים מסוג זה ב-2024: חידוש ערוצים דיגיטליים של בנק גדול, דיגיטציה במסגרת רפורמת נפש אחת במשרד הבטחון, ערוצים דיגיטליים בחברת החשמל.

י. ERP

פעילות החברה בתחום ה-ERP מבוססת על: (1) מערכת "תפנית", שהיא מערכת ERP אשר פותחה על-ידי החברה והינה נכס קניין רוחני של החברה וכוללת מודולים ורטיקאליים מובילים בתחום אשראי חוץ בנקאי, ניהול חברות רכב וליסינג ותחומים נוספים. השנה התחילה מגמה של מעבר המערכת ליישום על גבי ענן. בפעילות המבוססת על "תפנית" החברה פועלת בעיקר במגזר הפיננסים 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, ביישום פתרונות WMS – (Warehouse Management System), שהינן מערכות מתקדמות לניהול מרכזים לוגיסטיים ומרכזי הפצה, המותקנות במרכזים לוגיסטיים ומחסנים גדולים בישראל.

(2) פתרונות חברת פריריטי, וזאת דרך החברה הבת מידעטק, שהינה המיישם המוביל בישראל של פתרונות "פריריטי" בישראל, 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 "פריריטי". התמיכה היעילה של מידעטק במגזרים והיישומים השונים נסמכת על פתרונות ורטיקליים יעודיים, פרי יישומה של מידעטק (על תשתית תוכנת "פריריטי") 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 "פריריטי". החברה מספקת פתרונות משלימים למערכת פריריטי 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).

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 2024 מטריקס המשיכה להרחיב וליישם CRM בארגונים שונים לרבות: מקורות, אקסלנס, BDI, נתיבי איילון, נתיבי איילון/תח"צ, משרד החקלאות, מערך משפטי בנק הפועלים ועוד.

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

החטיבה זכתה בפרוייקטים חדשים, לרבות בעולמות הענן הציבורי והפרטי, AI דאטה וסייבר, והיא ממשיכה בביצוע פרוייקטים עבור מדינות זרות.

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

יג. הדרכה והטמעה¹⁵

פעילות החברה בתחום זה כוללת בעיקר שירותי הדרכה והטמעה למשתמשי קצה בארגונים בהם מותקנת או עומדת להיות מותקנת מערכת IT; קורסים והשתלמויות מקצועיות לאנשי ה-IT; קורסי יישומים וקורסי הכשרה מקצועית והסבה מקצועית ליחידים; קורסים בתחום המיומנויות הרכות (SOFT SKILLS) והכשרת מנהלים, באמצעות המרכז הישראלי לניהול (המ"ל) וכן אספקת מגוון שירותים מקצועיים ע"י הבוגרים המצטיינים של הכשרות החברה, בפורמט מיקור חוץ ("ג'ון ברייס טאלנט"). כמו כן, מספקת החברה שירותי הדרכה והטמעה של מערכות מחשב ישירות לארגונים ומיקור חוץ ו-BPO של ניהול מרכזי הדרכה ללקוחות.

¹⁵ החל מהדוח התקופתי לשנת 2024 החברה מציגה את פעילות ההדרכה וההטמעה, אשר הוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד והיוותה בשנת 2023 כ-3.4% וכ-2.9% מסך ההכנסות והרווח התפעולי של החברה, כחלק ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיים מידע, ייעוץ וניהול בישראל. לפרטים נוספים בדבר פעילות ההדרכה ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

ד. שירותי Operational Back Office - i Call Center

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

טו. 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, הכוללים גם תכנון הנדסי של מתקנים סביבתיים (כגון, מט"שים-מכון טיהור שפכים), 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 (כגון, אחראים מטעם מנהלת תקומה על תחום ההנדסה האזרחית).

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.

בהמשך לזכיית דנה הנדסה, בשותפות עם שתי חברות נוספות, באוגוסט 2023, במרכז של חברת נת"ע-נתיבי תחבורה עירוניים בע"מ, מבצעת השותפות את הפרויקט 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: 2023-01-096171).

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 על-ידי החברה בסביבת ענן.

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

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

כמו כן, כולל המגזר הפעלת מרכזי הדרכה בהם מועברים קורסים מתקדמים לאנשי היי-טק, קורסי יישומים וקורסי הכשרה או הסבה מקצועית והכשרת מנהלים, אספקת שירותי הדרכה והטמעה של מערכות מחשב ישירות לארגונים ומיקור חוץ ו-BPO של ניהול מרכזי הדרכה ללקוחות עסקיים וכן שירותים מקצועיים בפורמט מיקור חוץ, בין היתר ע"י הבוגרים המצטיינים של הכשרות החברה.

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, יעוץ וניהול בישראל. מרבית לקוחות תחום הפעילות הינם לקוחות של החברה מעל 10 שנים.

בתחום ההדרכה לחברה לקוחות עסקיים מכל רחבי הארץ ממגוון תחומים וכן אלפי לקוחות פרטיים.

לתחום פעילות זה אין תלות בלקוח כלשהו או במספר מצומצם של לקוחות. יחד עם זאת, אם תיפסק התקשרות החברה בו-זמנית, דבר שלהערכת החברה הינו בסבירות נמוכה, 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 באופן מהותי כתוצאה מכך, אך לעמדת החברה אין בכך כדי להצביע על תלות, בפרט כיוון שמדובר לא בלקוח אחד אלא במספר לקוחות המשתייכים לאותו סקטור.

להלן טבלת התפלגות באחוזים של הכנסות החברה מלקוחותיה, לתחומי פעילות (סקטורים) העיקריים בתחום פעילות זה:

תחום	2024
ממשלה	22.8%
בנקאות, פיננסים וביטוח	18.8%
בטחון	12.6%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	12.1%
אחרים	33.7%

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

7.1.4 שיווק ומכירות

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

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, אנשי Pre-sale ו-Post-sale טכנולוגיים 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 בתקשורת, השתתפות בתערוכות, יצירת מודעות בקרב העובדים/ות ליצירת הזדמנויות עסקיות, דיוורים וארגון כנסים, אירועי לקוחות מקצועיים וימי עיון וירטואליים (webinars) וכן קמפיינים דיגיטליים ופעילות ברשתות החברתיות.

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

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: חילן, מלם-תים, וואן, TSG, אמן, אלעד, יעל, אמת מחשוב, אמנת, אברא, SQLink, לוגאון, HMS, ספידווליו, Kyndryl, IBM Israel 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.

המתחרים העיקריים בתחומי ההנדסה הן חברות לניהול פרויקטים הנדסיים בעולמות הבינוי, התשתיות, חברות תכנון הנדסי, חברות שירותי ייעוץ ותכנון בתחום הסביבה, חברות לניהול תכנון מתארי, כגון אלדד ספיבק חברה להנדסה, קבוצת גדיש, אפשטיין ניהול פרויקטים, חפ"ת הנדסה, ברן גרופ.

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, ייעוץ וניהול בענפים ובסקטורים מסוימים, צוות ההנהלה שלה, כוח האדם המקצועי העומד לרשותה, הניצולת היעילה שלו ובסקטורים מסוימים, 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 2023 ו- 2024 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, NIT - Network Infrastructure Technologies Inc., Stons Inc., Matrix global services, Alacer Matrix LLC, Rightstar Inc, ו-Hydrus Technologies India ("החברות הבנות").

- א. **Matrix-IFS** - החברה מספקת ללקוחותיה פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה-GRC (Governmental, Risk & Compliance) וה-Financial Crime, שירותי Advisory מתמחים בתחום הציות לרגולציה הפיננסית, שירותי יישום ותפעול מערכות Regulatory Compliance וכן שירותי תמיכה גלובליים 24/7. בנוסף החברה פועלת למתן פתרונות מושתתי עיבוד רובוטי אוטומטי (RPA) ושירותי AI & Data דרך שיתופי פעולה משמעותיים עם החברות המובילות בתחום זה – DataBricks, Snowflakes ועוד. לחברה משרדים העוסקים באספקת שירותי GRC בארה"ב, קנדה, לונדון, הודו וישראל. רוב לקוחות החברה בתחום ה-GRC הינם מוסדות פיננסיים בינלאומיים גדולים.
- 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.
- 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.
- 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 לעסקים המספקים מוצרים ושירותים לסוכנויות ממשלתיות בארה"ב. פתרונות אלו ממנפים את הקשר של אותם עסקים עם 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, Oracle, BMC, Microsoft, Infor, Boomi, Liferay 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.

Xtivvia 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 חברות הבנות Matrix-IFS ו-ALACER. שירותים אלה ניתנים על פתרונות מדף עבור מערכות בקרת רגולציה וניהול סיכונים, כגון Oracle Financial Crime Systems, Bottomline Technologies, Actimize, Quantexa, Quantifind NASDAQ OMX Smarts, 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.

Xtivvia 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 בפתרונות קוד פתוח.

Xtivvia 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 Xtivvia 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 היברידיות (מישראל ומארה"ב), עם ניהול פרויקט מקומי (אמריקאי) וניהול ביצוע מרוחק (ישראל) או מזרח אירופה (אופשור).

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. לקוחות החברה הם במגוון רחב של ענפי פעילות וסדרי גודל החל מלקוחות קטנים ועד לחברות ענק.

להלן טבלת התפלגות באחוזים של הכנסות החברה מלקוחותיה, לתחומי הפעילות (סקטורים) העיקריים בתחום פעילות זה:

תחום	2024
בנקאות, פיננסים וביטוח	36.6%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	14.1%
היי-טק	11.5%
בראות	9.2%
אחרים	28.6%

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

האמור בסעיף זה (על כל סעיפי המשנה בסעיף זה) בנוגע להתפתחויות ומגמות בתחום יחסי 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 ממוטות החברות הבנות בארה"ב דרך מחלקות המכירות והשיווק של כל אחת מהחברות הבנות, אשר עוסקות במכירות באמצעות יוזמות רוחב, עבודה מול קהלי היעד השונים, קיימים וחדשים, שימור, מינוף ופתיחת שווקים והזדמנויות חדשות, כמו גם קשר עם ספקים מרכזיים של החברה, ועוד.

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

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

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

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעולות רגילות בשנים 2023 ו- 2024 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 ומשווקת של יצרני ומוצרי 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 Red-Hat, BMC, PTC 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 שתצרף לפורטפוליו המוצרים המיוצגים על ידה.
- ב. על רקע מלחמת חרבות ברזל, התרחבה פעילות החברה בתחום זה עם משרד הבטחון, תוך עיבוי סל המוצרים אותם החברה מפיצה ומשווקת והרחבת ההתקשרות במסגרה רוכשים גופי בטחון מוצרי תוכנה מספקים מוכרים של משהב"ט.
- ג. מעבר של חלק מיצרני התוכנה 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.
- ד. 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.
- ה. 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 שצוין 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: משרדי הממשלה, צה"ל ומערכת הבטחון, בנקים ומוסדות פיננסיים, חברות ביטוח, חברות היי-טק, מפעלי תעשייה, רשתות שיווק והפצה, תשתיות לאומיות, 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. להלן טבלת התפלגות באחוזים של הכנסות החברה מלקוחותיה, לתחומי הפעילות (סקטורים) העיקריים בתחום פעילות זה:

תחום	2024
בנקאות, פיננסים וביטוח	29.4%
היי-טק	27.6%
ביטחון	12.5%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	9.9%
אחר	20.6%

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, קמפיינים דיגיטליים וארגון כנסים יומי 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-ידה. במרבית המקרים מתחרה החברה בחברות ישראליות, המוכרות תוכנות מתחרות המיוצרות על-ידי יצרני תוכנה בחו"ל או בסניפים מקומיים של יצרני תוכנה מחו"ל. במיעוט המקרים, מתחרה החברה בחברות ישראליות אשר פיתחו מוצרי תוכנה מתחרים.

הגורמים הייחודיים המשפיעים על התחרות בתחום זה הינם המיצוב היחסי של המוצרים הנמכרים על-ידי החברה, הניסיון והיכולת בתחזוקת מוצרים והתמיכה בהם והניסיון היישומי באשר למוצרי התוכנה הנמכרים. למיטב ידיעת החברה, המתחרים העיקריים של החברה בתחום זה הינם, בין היתר: חילן, מלם-תים, וואן, , יעל, אמן, אמת מחשוב, 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 2023 ו- 2024 ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

7.4.1 כללי

בתחום פעילות תשתיות ענן ומחשוב, כוללת פעילות החברה:

- שירותי ענן - מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי באמצעות יחידת CloudZone; לפירוט נוסף – ראה סעיף 7.4.2 להלן.
- מכירה ושיווק של מחשבים אישיים, ניידים, 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 ניידים, שרתים ומערכות האחסון מתמקדת בשיווק מערכות ממותגות של חברות בינלאומיות גדולות עתירות ניסיון ובעלות מוניטין, כדוגמת: HP, Lenovo, Dell, EMC, Cisco. כמו כן, לחברה ידע בתחום התאוששות מאסון (DRP), המשכיות עסקית (BCP), גיבוי ואחסון ווירטואליזציה, בעיקר על פלטפורמות HP, EMC ו- VMWARE.
- המרכז הטכנולוגי מעניק 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, שותף פלטיניום של HP Aruba, שותף Cisco gold. עבודה על רשתות תקשורת פאסיביות (תשתיות כבילה, חדרי שרתים) אקטיביות (Data) Center, WAN, LAN, מתגי תקשורת, מרכזיות IP, חדרי שרתים ופתרונות תקשורת מתקדמים נוספים.
- Data Protection – פתרונות חומרה ותוכנה המגינים על הנתונים מפני התקפות כופר ומאפשרים התאוששות מהירה, בין אם המידע נמצא בענן הפרטי או ענן ציבורי.
- היחידה העסקית מציעה פתרונות פרימיום מקיפים על ידי מומחים בעלי רמות הסמכה הגבוהות ביותר מטעם יצרנים כמו: Veeam, Dell, Exagrid, AvePoint, Zerto, Cohesity ועוד.
- היחידה מתעסקת, בין השאר, בשירותי גיבוי מודרניים מנוהלים לשירותים ענניים כדון: Gsuite, Dynamics, Salesforce, M365, Atlassian ועוד.

- מולטימדיה – פרויקטים בתחום המולטימדיה, שליטה ובקרה באמצעות חברת הבת א.י.בי. טכנולוגיות AVB המתמחה במתן ייעוץ, פיתוח מוצרים, תכנון, אספקה, התקנה ואחזקה של מערכות מולטימדיה, מתן פתרונות ויישום פרויקטים מורכבים, לרבות בניית חדרי ישיבות חכמים, חדרי ועידות וידיאו, פתרונות תצוגה חכמים, פתרונות אודיו מתקדמים, יישומים ביטחוניים, סימולטורים, מערכות שליטה ובקרה, חשמל חכם, שילוט אלקטרוני, מערכות כריזה, תשתיות תקשורת פסיביות, אינטגרציות מערכות ותקשורת מחשבים.
- הפתרונות המוצעים על-ידי החברה בתחום פעילות זה כוללים גם שירותי ערך מוסף בתחומים: שירותי ענן (כולל ייעוץ, ארכיטקטורה וליווי היישום), תשתיות קצה, תקשורת נתונים, רשתות מקומיות ומרחביות, פתרונות מולטימדיה, כל מגוון השירותים בסביבת Microsoft, אחסון וגיבוי, אבטחת מידע, קישור ופתרונות מקיפים לסביבת האינטרנט.
- פתרונות הערך המוסף בתחום התשתיות מהווים נדבך נוסף בסל המוצרים, השירותים והפתרונות אותם מציעה החברה ללקוחותיה, עובדה המאפשרת לה להעניק פתרון כולל ומקיף בתחום ה-IT. קיומם של תחום התשתית הארגונית ותחום המחשוב והתקשורת תחת קורת גג אחת משפר את כושר התחרות של החברה לביצוע פרויקטים מקיפים בתחום ה-IT.
- בתחום פעילות סחר והפצה של מוצרי חומרה מתקדמים, כוללת פעילות החברה:
 - 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.
 - 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 דט ציוד ומערכות 1993 בע"מ ואסיו ויז'ן בע"מ.
 - אורטק – יבוא, מכירה ואספקת שירותים של מכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מכשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים וביטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית, מערכות מכ"מ למכוניות.

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, DELL), 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 בארץ ובאירופה. 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 ולווי 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 Partner ו- Reseller של Amazon Web Services, Microsoft Gold, Cloud, Service Provider ו- Google Cloud Platform Reseller ומחזיקה באסמכות רבות כגון: AWS : Migration, DevOps, 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 לענן הציבורי – Cloud Port.

ג. DataZone – שירותים בתחום ניהול ותחקור תשתיות מידע רחבות היקף מסופקים באמצעות היחידה העסקית DataZone, יחידה ייעודית בחטיבת תשתיות ענן ומחשוב, המספקת פתרונות מקיפים לניהול ותחקור מאגרי דאטה מהדור החדש – 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, בין הפתרונות המובילים Elastic לטכנולוגיה מנוע חיפוש ארגוני המאפשר יכולות חיפוש מובנות בשילוב L Machine earning וכלי GenAI על גבי דאטה, שו"ב – מערכות ניתור, אבטחת מידע - SIEM ופתרונות Endpoint Security. היחידה מפיצה מוצרים של Spin.ai ו- Compulocs.

ד. 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: Canon, Xerox ו- Ricoh, Brother, Triumph-Adler. 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 .

ה. פתרונות בקרה, אוטומציה, צב"ד וראייה ממוחשבת – באמצעות החברות הבנות רדט ואסיו, המספקות ללקוחותיהן ציוד של היצרנים המובילים בעולם בתחום הבדיקות, המדידות, התקשורת והראייה הממוחשבת. בנוסף, החברות מספקות פרויקטים ופתרונות בתחום האוטומציה בהתבסס על בקרים, סנסורים, מצלמות וכדומה. רדט ואסיו גם מספקות ללקוחותיהם שירותי תיקון וכיול במעבדות החברה ובמתקני הלקוחות.

ו. יבוא, הפצה, מכירה ומתן שירותי תמיכה ואפיון של מכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מכשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים וביטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית, מערכות מכ"ם למכוניות.

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, מוסדות ציבור וממשלה, מוסדות חינוך ורשויות מקומיות וכן תעשיות בטחוניות.

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

להלן טבלת התפלגות באחוזים של הכנסות החברה מלקוחותיה, לתחומי הפעילות (סקטורים) העיקריים בתחום פעילות זה:

תחום	2024
היי-טק	24.8%
ממשלה	16.9%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	15.9%
אחר	42.4%

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, לתת-תחום בקרה, אוטומציה וצב"ד, לתת תחום ראייה ממוחשבת, לתת תחום המכונות האוטומטיות החכמות בקווי יצור ולתחום האודיו. 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, פעילות במדיה הדיגיטלית 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 מתחרים העיקריים של החברה הם מלם-תים, בינת תקשורת וטלדור 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.

מיכון משרדי – השוק מאופיין בחסמי כניסה גבוהים יחסית, הכוללים השקעות הוניות גבוהות במכונות והקמת מערך לוגיסטי ומערך שירות. למיטב ידיעת החברה מתחריה העיקריים של החברה בתחום זה הם: גטר, יזמקו, מפעיל, קופיטק וצילומעתיק.

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-Unit. בתחום האוטומציה רדט מתחרה בחברות כגון סימנס, ABB, זיק וכדומה.

אורטק – אין לחברה הערכה מבוססת ביחס לחלקה בשוק בכל אחד מהתחומים שלעיל. בין מתחריה של החברה: DKR, ASI, Gsuite, TRI, אלקטרון צ'ילג וכו.

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: Canon, Triumph-Adler, IDEAL, Brother, בין ספקי חברת הבת קליבר: Envisiontec, Raise, Prusa ו-3Dsystems.

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

חלק ניכר מפעילות אורטק מבוסס על מספר ספקים אשר היא משמשת כספק מורשה של מוצריהם כגון: Besi, Cyboptic, Ficontec, Myconic, Yelo, Essegi Automation וכיוצ"ב.

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.

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 הארוכים. היערכות זו תרמה ליכולת החברה לספק ללקוחותיה פתרונות בזמן סביר גם בתקופות של קשיים במועדי אספקה.

לפרטים נוספים ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים.

7.4.8 נכסים לא מוחשיים

ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

8. צבר הזמנות

כלל החברה (במאוחד)

שיעור השינוי	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	1,248,907	1,353,222	רבעון ראשון
	1,091,401	1,194,479	רבעון שני
	1,107,737	1,214,086	רבעון שלישי
	1,103,598	1,205,744	רבעון רביעי
9.1%	4,551,643	4,967,531	צבר לשנה השוטפת
	2,331,958	2,061,628	מתום השנה ואילך
2.1%	6,883,601	7,029,159	סך הכל צבר

ההכנסות הצפויות הכלולות בצבר מוצגות לפי כללי החשבונאות להכרה בהכנסה. לפיכך, הכנסות בגין עסקאות מסויימות מוצגות במסגרת הצבר על בסיס נטו, בעיקר במגזר מוצרי תוכנה ובמגזר תשתיות ענן ומחשוב.

צבר ההזמנות של החברה משקף את מגמת העלייה בהיקף ההכנסות המוצגות על בסיס נטו (רוב הגידול – בגין עסקאות ענן רב שנתיות מסוג EDP במגזר תשתיות ענן ומחשוב בנטרול השפעת העליה בהיקף ההכנסות שמוצגות על בסיס נטו היה צבר ההזמנות של החברה עומד על 7,443 מיליון ש"ח (מתוכו 5,077 מיליון ש"ח לשנה השוטפת). דהיינו, שיעור הצמיחה בצבר ההזמנות היה עומד על 11.5% לשנה השוטפת ועל 8.1% בסך הכל.

על מנת לשקף באופן נאות יותר את צבר ההזמנות של החברה בראייה קדימה, צבר ההזמנות כולל גם צבר בגב מערכות ליום 31.12.2024, על אף שרכישתה הושלמה לאחר מועד הדו"חות הכספיים.

להלן יפורטו יתרות צבר ההזמנות לפי תחומי פעילות:

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

שיעור השינוי	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	714,312	817,241	רבעון ראשון
	674,043	766,082	רבעון שני
	696,445	780,511	רבעון שלישי
	682,391	770,544	רבעון רביעי
13.3%	2,767,191	3,134,378	צבר לשנה השוטפת
	1,848,466	1,746,670	מתום השנה ואילך
5.7%	4,615,657	4,881,048	סך הכל צבר

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

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023	שיעור השינוי
רבעון ראשון	89,153	108,622	
רבעון שני	91,559	103,762	
רבעון שלישי	92,382	104,292	
רבעון רביעי	90,309	103,284	
צבר לשנה השוטפת	363,403	419,960	(13.5%)
מתום השנה ואילך	10,084	8,103	
סך הכל צבר	373,487	428,063	(12.7%)

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

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023	שיעור השינוי
רבעון ראשון	86,647	89,556	
רבעון שני	79,131	53,257	
רבעון שלישי	77,574	44,744	
רבעון רביעי	79,704	49,192	
צבר לשנה השוטפת	323,056	236,749	36.5%
מתום השנה ואילך	82,926	70,974	
סך הכל צבר	405,982	307,723	31.9%

תשתיות ענן ומחשוב (באלפי ש"ח)

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023	שיעור השינוי
רבעון ראשון	360,181	336,417	
רבעון שני	257,707	260,339	
רבעון שלישי	263,620	262,256	
רבעון רביעי	265,187	268,731	
צבר לשנה השוטפת	1,146,695	1,127,743	1.7%
מתום השנה ואילך	221,948	404,415	
סך הכל צבר	1,368,643	1,532,158	(10.7%)

* בנטרול השפעת העליה בהיקף ההכנסות שמוצגות על בסיס נטו (ברובן המוחלט עסקאות ענן רב שנתיות מסוג EDP) שיעור הצמיחה בצבר ההזמנות במגזר עמד על 11.4% בשנה השוטפת ועל 16.3% בסך הכל.

צבר ההזמנות מבוסס על הסכמים ו/או הזמנות חתומים והסכמי מסגרת, אשר אין וודאות כי אכן ינוצלו במלואם.

ככלל, בהתאם למקובל בתחומי העיסוק של החברה, רוב התקשרויות החברה עם לקוחותיה ניתנות לביטול או לצמצום התכולה בהודעה מראש של הלקוח. מעצם העניין, אין לחברה מידע סדור לגבי תוכניות וכוונות של הלקוחות באשר להזמנות הניתנות לביטול. יחד עם זאת, שיעור ביטול ההתקשרויות במטריקס בתקופות המדווחות אינו מהותי. בשים לב, תחומי הפעילות בהם עוסקת החברה, היא רואה ערך בהצגת גילוי אודות ההזמנות גם אם קיימת ללקוח זכות להפסקת או ביטול ההתקשרות.

חלק גדול מההזמנות אשר נלקחו בחשבון במסגרת צבר ההזמנות, בעיקר במגזרים 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 השירותים אצל הלקוח בתמורה המוצעת לחברה בגין אותם עובדים. השירותים המקצועיים אשר מספקת החברה ללקוח הינם מתמשכים באופיים וניתנים להפסקה או צמצום ע"י הלקוח בהתראה קצרה. כאמור, חלק מהתקשרויות אלה הינן בדרך של הסכמי מסגרת, אשר בחישוב הצבר לגביהם הניחה החברה הכנסות צפויות בגובה ההכנסות בגין ההזמנות הקיימות (לרוב על בסיס עובדים קיימים המספקים שירותי מומחים, שירותים מנוהלים וכד' למועד הדוח) ל-12 חודשי פעילות בלבד. במהלך התקופות המדווחות, לא היו הבדלים מהותיים ביחס להערכות והאומדנים שנלקחו בחשבון ביחס להסכמי המסגרת שהוצגו כחלק מהצבר. שירותי המומחים בישראל 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 הכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל, לרבות מהותית מהצפוי.

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 2024 ו-2025 נכון לתאריך הדוח:

	רבעון IV	רבעון III	רבעון II	רבעון I
שנת 2024	24.6%	26.3%	23.6%	25.5%
שנת 2025	24.6%	25.4%	24.5%	25.5%

הרבעונים השני והרביעי בשנת 2024 היו החלשים ביותר בהיבט עונתיות ושעות העבודה הפוטנציאליות עקב העובדה שחגי ישראל חלו ברובם ברבעון השני והרביעי.

בשנת 2025 העונתיות צפויה להיות רגילה, כך שהרבעונים השני והרביעי צפויים להיות חלשים יותר מבחינת שעות העבודה הפוטנציאליות (בעיקר עקב מועדי החגים).

עיקר השפעת העונתיות כאמור לעיל הינה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל.

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

האמור בסעיף 9 זה בנוגע לעונתיות הצפויה בשנת 2025, 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 2024, החברה שוכרת משרדים ברחבי ישראל (עיקרם בכפר סבא, תל-אביב, ראש העין, ירושלים, מודיעין, תפן ולוד) בשטח כולל של כ-71,887 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-5,087 מ"ר.

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 2024:

סוג הזכות בנכס	שטח (מ"ר)	שימוש
שכירות (עד שלוש שנים)	8,367	פיתוח
	8,796	הנהלה ומכירות
	7,450	מחסנים
	8,587	הדרכה
	10,000	Call Center
שכירות (מעל שלוש שנים)	13,023	פיתוח
	7,935	הנהלה ומכירות
	0	מחסנים
	0	הדרכה
	7,730	Call Center
שכירות בחו"ל	5,087	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 הדוח¹⁶ מעסיקה החברה 11,570 עובדים.

להלן התפלגות עובדי החברה לפי תחומי פעילות:

מספר עובדים ליום 31.12.23	מספר עובדים ליום 31.12.24	
260	270	הנהלה ומנהלה
9,203	9,596	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל
636	570	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
187	197	מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
914	937	תשתיות ענן ומחשוב
11,200	11,570	סה"כ

11.2 תעשית ההייטק ומחסור בכח אדם טכנולוגי

בשנת 2024 ניכרה המשך 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.

11.3 מלחמת חרבות ברזל

עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל, התמודדה החברה עם השלכות עבודה בעת המלחמה, לרבות עובדים ומשפחות שפונו 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. במסגרת פעילות חברתית התנדבותית פעלה החברה בתרומות ופעילות להקמה מחדש של שבט צופי "כפר עזה" ועבודה עם מטה החטופים. במהלך השנה, התמודדה החברה עם השלכות חזרה של עובדים שבמילואים וליווי משפחותיהם וליווי חזרתם לעבודה.

11.4 מדיניות עבודה היברידית

בכוונת החברה להמשיך בעבודה במודל היברידי (שילוב של עבודה מהבית ומהמשרד), בהתאם לצרכים ולפעילות הרלוונטית.

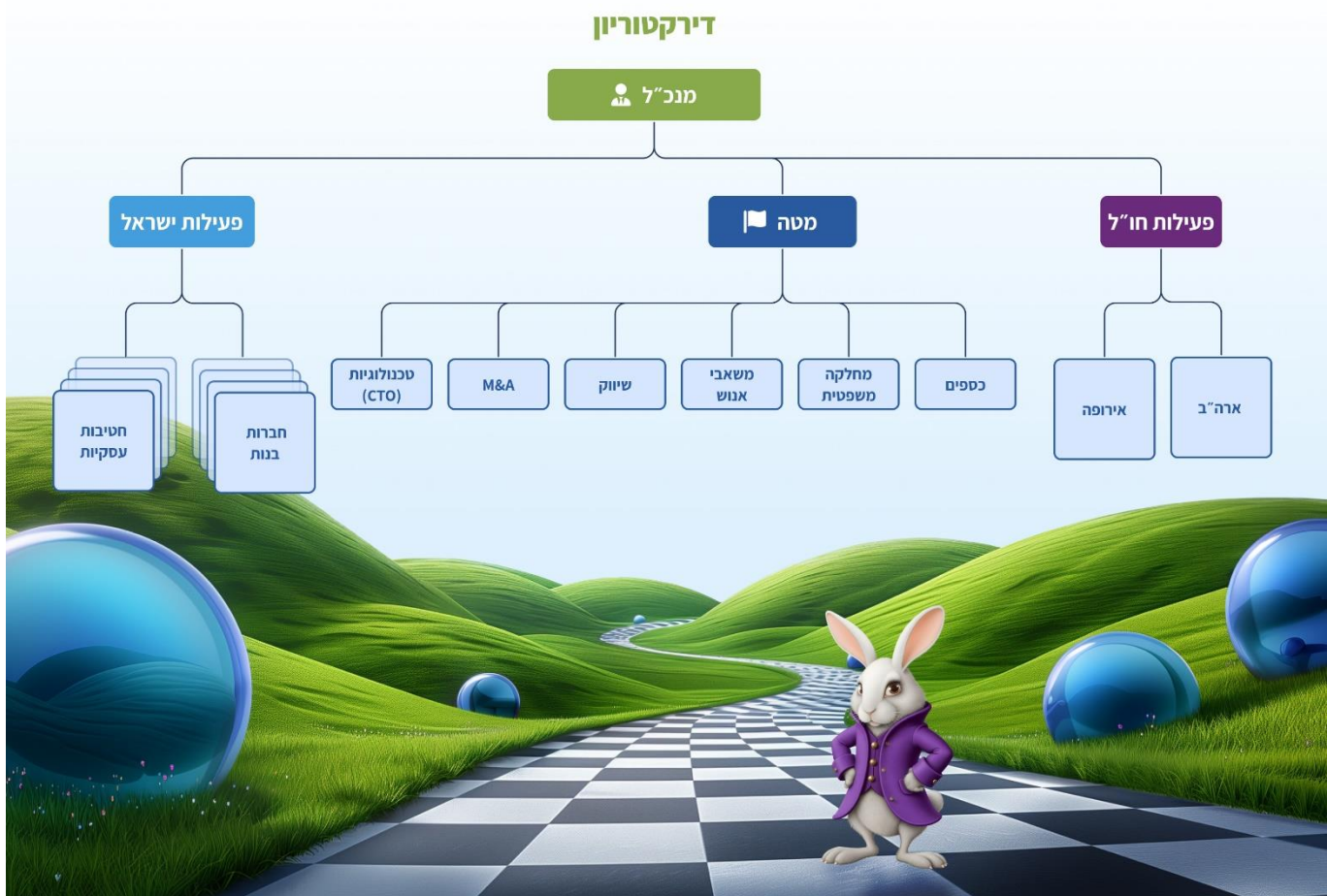
¹⁶ לאחר תאריך הדוח, הושלמה רכישת חברת גב המעסיקה כ-890 עובדים.

11.5 גיוס, שימור ומחזוריות 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, וכן תהליכי וכלי AI לשיפור וקיצור תהליכי גיוס.

החברה משקיעה מאמצים ניכרים בפיתוח המנהלים/ות בנושאים של יצירת מחזוריות עובדים ושימורם, הן באמצעות כלים אישיים והן באמצעות הרחבת סל הכלים הארגוני להתמודדות עם סוגיית המחזוריות, כגון הרחבת תוכניות ההעשרה, ההדרכה וה-well-being לעובדים ופתרונות פיננסיים והטבות לקבוצות רלוונטיות.

11.6 להלן תיאור המבנה הארגוני של החברה:



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 המשרה של החברה והתאמת תקרת מנכ"ל בהתאם. לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול המעודכנת של החברה, ראה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 3 באפריל 2022 (אסמכתא 2022-01-042259). לפרטים נוספים אודות התגמול לנושאי משרה ראה תקנה 21 לחלק ד' לדוח (פרטים נוספים על התאגיד). החברה מעניקה בונסים 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 מיידיים שפרסמה החברה ביום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-135274) וביום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא 2022-01-157564). ראה גם תקנה 21 לפרק ד' לדוח (פרטים נוספים על התאגיד).

11.10 נכון למועד הדוח, אין לחברה תלות בעובדים מסוימים.

11.11 חוק שבר שווה לעובדת ולעובד – החברה דוגלת בשיוויון הזדמנויות, במדיניות של שיוויון מגדרי ופועלת לקידום נשים ושיוויון בתנאי העסקה של עובדיה. בשנת 2024 פרסמה החברה באתר האינטרנט שלה דיווח כנדרש ע"פ הדין עבור שנת 2023. 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 מפעילה 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) מתוך הכרה שלא ניתן להפריד בין הצלחה עסקית לבין שיקולי החברה, סביבה וממשל תאגידי. החברה עוקבת דרך קבע אחר התפתחויות ומגמות בנושאים אלה, לרבות התפתחות הרגולציה בתחום ופועלת בהתאם. החברה חרטה על דגלה שמירה על ערכים של שקיפות וממשל תאגידי תקין, מגוון מגדרי ושמירת זכויות עובדים, כחלק מעמודי התווך שלה. כתולדה מכך החברה משקיעה משאבים ניכרים בגיבוש המדיניות, בהטמעת פעילויות בנושא, להכרה בחשיבות ובתכנון פעילויות נוספות בתחומים אלה.

11.15

החברה רואה את המשאב האנושי כאחד הגורמים החשובים ביותר להצלחתה. החברה משקיעה משאבים רבים בתהליכי פיתוח והדרכת העובדים, בין היתר לשם שימור כוח אדם איכותי ויכולותיו. היקף ההדרכות הפנימיות כאמור אינו מהותי. לחברה הסמכה לתקני ISO 9001 (ניהול פרוייקטים) ו-ISO 9000.3 (בטי 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.

12. הון חוזר

12.1 להלן יפורט הרכב ההון החוזר לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2024 על בסיס מאוחד באלפי ₪:

	2023	2024	שינוי
נכסים שוטפים	2,618,322	2,872,386	254,064
התחייבויות שוטפות	(2,240,366)	(2,652,668)	(412,302)
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	377,956	219,718	(158,238)

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 3' לדוחות הכספיים.

12.3 מדיניות החזקת מלאי

ראה סעיף 7.4.7 לעיל וביאור 7 לדוחות הכספיים.

12.4 יתרת לקוחות וימי אשראי

ראה ביאור 5 לדוחות הכספיים.

12.5 ממוצע ימי האשראי (ימים)

	2023	2024
לקוחות	88	85
ספקים	57	66

(*) תחשיב ימי הלקוחות מביא בחשבון נטרול 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 במרוכז 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 2024.
לחברה דירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) None/NOO P-1.il מיום 28 במרץ 2024 ודירוג stable Aa3 לאג"ח (סדרה ב') מיום 28 במרץ 2024.

13.6 להלן פרטים אודות מסגרות האשראי של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 (במיליוני ש"ח):

ניצול סמוך למועד אישור הדוח (3.3.25)	ניצול ליום 31.12.24	המסגרת	נותן מסגרת
177	176	1,405	מסגרות אשראי ממוסדות פיננסיים

מתוך מסגרות האשראי האמורות, 300 מיליון ש"ח 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- 158.8 מיליון ש"ח וערבויות לתשלום שכר דירה בסך כ- 17.7 מיליון ש"ח. אין ניצול 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- 300 מיליון ש"ח.

הנע"מ הוארך לתקופה אופציונלית מצטברת של עד 5 שנים (עד 21 בפברואר 2030). 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 0.25%.

לפרטים נוספים ראה דיווחים מיידיים של החברה מיום 13 בדצמבר, 2021 (אסמכתא: 108898-01-2021), מיום 15 בדצמבר, 2021 (אסמכתא: 109981-01-2021) ומיום 18 ביולי 2024 (אסמכתא: 2024-01-074415).

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	31.12.24	
שיעור האשראי מתאגידים בנקאים ביחס למאזן (בניכוי מזומנים)	לא יעלה על 40%	2.6%
יחס בין חובות הקבוצה בניכוי מזומנים לבין EBITDA	לא יעלה על 3.5	0.18
הון עצמי (בניכוי מיעוט)	לא פחות מ-275 מיליון ש"ח	1,088.7 מיליון ש"ח
יתרת מזומנים והשקעות לזמן קצר	לא פחות מ-50 מיליון ש"ח	668.5 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- 450 מיליון ש"ח (מתוכם לפחות מזומנים בסך כ- 200 מיליון ש"ח).

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 ובמערכותיו. יישום התקן מצביע על כך שאופן הטיפול במידע הרפואי נעשה ברמה הגבוהה הנדרשת תוך כדי שמירה על סודיות, שלמות וזמינות המידע הרפואי במערכות ושירותים הניתנים לגופי בריאות.

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

15.2 ספק מוכר למשרד הבטחון

חלק מחברות הקבוצה הינן ספק מוכר 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, ונערכת להטמעת תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות, תהליך שהחל עם אישור התיקון באוגוסט 2024 וצפוי להימשך עד כניסתו לתוקף באוגוסט 2025. במסגרת הערכות זו, החברה מבצעת מיפוי וסיווג מחודש של מאגרי המידע ותהליכי עיבוד הנתונים, ומעדכנת את נהלי האבטחה ומדיניות הפרטיות בהתאם לדרישות החדשות. נוסף על כך, נהלים פנימיים, מסמכי מדיניות והסכמים עם צדדים שלישיים עוברים התאמות, לרבות חיזוק מנגנוני הפיקוח והדיווח על אירועי פרטיות. במהלך השנה בוצעו פעולות רבות לשימור הגנת הפרטיות בהתאם לנהלים ולדינים, לרבות מינוי ממונה על הגנת הפרטיות (DPO), מינוי נאמני פרטיות יחידתיים, עדכונים במאגרים, מחיקת נתונים עודפים, בחינת ועדכון נהלי האבטחה, ביצוע סקרי סיכונים, ביצוע מבדקי חדירה, ביצוע הדרכות לבעלי הרשאות גישה למאגר וביצוע ביקורת תקופתית.

15.4 החברה כפופה למגבלות רגולטוריות שונות, עיקרן בדיני החברות, ובשל היותה "תאגיד מדווח". החברה אימצה תוכנית אכיפה פנימית במסגרתה נכללים נהלי עבודה פנימיים בתחום ניירות ערך, אשר מטרתם הטמעת נורמות ציות לחוק החברות ולדיני ניירות ערך על ידי הקבוצה וצמצום חשיפת הקבוצה, מנהליה ועובדיה להליכי אכיפה מנהלית. תוכנית האכיפה כוללת נהלים פנימיים העוסקים, בין היתר, בחובות הדיווח של החברה, איתור ואופן אישור של עסקאות בעלי ענין לרבות סיווג עסקאות זניחות 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 וביקורות תקופתיות.

15.6 תשומת הלב של המדינות והרגולטורים ברחבי העולם, כולל בנק ישראל, לסוגיית השפעת סיכוני האקלים והסיכון הסביבתי, על הכלכלה, התעשיות השונות ועל פרופיל הסיכונים של החברות, גברה באופן משמעותי בשנים האחרונות וזאת מתוך הבנה כי התממשות של סיכונים אלו יכולים, במקרים קיצוניים, להוביל להשפעות גלובליות ומערכתיות. סיכון ESG מתייחס לחשיפה של עסקים או ארגונים לפגיעות כלכליות, משפטיות ורגולטוריות כתוצאה מההשפעות של סביבה, חברה וממשלתיות. סיכונים אלו יכולים להיגרם מפעילות עסקית שמזיקה לסביבה, הפרות זכויות עובדים, או בעיות בתחום ניהול הממשל התאגידי, כמו חוסר שקיפות או ניהול לא אתי.

סיכוני סביבה ואקלים הם חלק חשוב במסגרת ESG ומכסים את ההשפעות של שינויי אקלים וזיהום על החברה והקהילה. לדוגמה, סיכון עקב עליית טמפרטורות, שיטפונות, חום קיצוני, ותנאי מזג אוויר קיצוניים עלולים להשפיע על פעילות עסקית ולגרום לנזקים כלכליים ישירים. כמו כן, ישנו סיכון רגולטורי, שבו מדינת ישראל עשויה להחמיר חוקים ורגולציות סביבתיות, ולהטיל קנסות על חברות שמזיקות לסביבה או אינן עומדות בדרישות אקולוגיות.

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"צוא" 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 ידה, הן כאלו הפועלות בתחומים משלימים, המשיקים לתחומי פעילות החברה, ומאפשרים לחברה להרחיב את תחומי פעילותה ואת שווקי היעד הזמינים לה, והן כאלו המרחיבים את היקף פעילות החברה בחו"ל. 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, כמו גם להרחבת פעילותה בחו"ל, באמצעות רכישות נוספות.

החברה פועלת להרחיב את פעילותה לתחומי פעילות נוספים גם דרך ייזום פנימי של תחומי פעילות חדשים והרחבת פעילות הליבה הקיימת שלה, באמצעות ייזום פנימי של פתרונות חדשים וסוגי שירות חדשים, 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, עובדה אשר להערכת החברה מעניקה לה יתרון תחרותי.

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. להערכת החברה – הניסיון היישומי העשיר שצברה בתחום זה בפעילותה המתרחבת במגזר הבטחוני, בו היא עושה שימוש גם לצרכי השוק האזרחי, מקנה לה יתרון תחרותי. בנוסף, בכוונת החברה להמשיך ולפתח את מגוון השירותים ללקוחותיה בתחום פתרונות הטרנספורמציה הדיגיטלית, שירותי הענן, שירותי ה-Data, IOT ושירותי הסייבר, וכן בתחום מודרניזציה של מערכות ליבה, ולחזק בכך את מעמדה המוביל בתחומים אלה. $A^1D^2C^3$

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, וזאת דרך המשך צמיחה אורגנית של תחום פעילות זה מחד ואיתור חברות מתאימות לרכישה מאידך.

בכוונת החברה להרחיב את פעילות מרכז ה-SOC (Security Operation Center) המתקדם במשרדה החדשים, אשר מנטר פעילות של עשרות רבות של לקוחות הן בארץ והן בעולם, לרבות מתן שירותי IRT (Incidence Response Team), תוך שילוב פתרונות AI מתקדמים במערך ה-SOC שלה, ובשירותים האחרים אותם היא מספקת.

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 ממשיכה לבחון דרך קבע הזדמנויות ודרכים להרחבת פעילותה בארה"ב, אשר הוגדרה על ידי הנהלת החברה כשוק יעד אסטרטגי, בתחומי הליבה בכלל ובתחומי ה-GRC (Governance, Risk & Compliance) וניהול סיכונים פיננסיים בפרט, הן באמצעות הרחבה אורגנית של פעילות הקיימת והתאמתה לטכנולוגיות החדשות בשוק 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 את היקף מכירותיה והרחבת פעילותה בתחום זה בפתרונות חדשים מתקדמים, 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), AI, סייבר, דיגיטל ואוטומציה, 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 ואת פעילותה מול מערכות הבטחון.

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.

בכוונת החברה לפעול לשמירה וטיפול של מיצובה כגוף המוביל בתחום שירותי הענן בישראל, תוך התרחבות לשווקים באירופה והמשך צמיחה והרחבת פעילותה בתחום זה באמצעות יחידת CloudZone (ענן ציבורי) ו- Innercloud (ענן פרטי), תוך הרחבת מגוון הפתרונות והשירותים המוצעים על ידה 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, בין היתר, בהרחבת הפעילות בתחום מערכות הגיבוי והשחזור של מידע אצל לקוחותיה לאור הביקוש המוגבר לפתרונות DRP, בשל החמרת המצב הביטחוני.

החברה ממשיכה לפעול להגדלת חלקו היחסי של המרכז הטכנולוגי מסך הכנסות תחום תשתיות הענן והמחשוב, מתן שירותים מקצועיים נלווים ומיקור החוץ.

החברה מכוונת להרחיב את מגוון פתרונות ה- As A Service שהיא מציעה ללקוחותיה, המאופיינים בחוזים משמעותיים וארוכי טווח מבוססי MRR/ARR (הכנסה חודשית/שנתית קבועה).

בכוונת החברה לשלב טכנולוגיות של אוטומציה, בינה מלאכותית (AI) ולימוד מכונה (ML) בתשתיות הענן והשירותים המקצועיים שלה, זאת במטרה לייעל תהליכי ניהול תשתיות, אופטימיזציה של משאבים, חיזוי עומסים ותקלות ושיפור חווית הלקוח באמצעות שירותים חכמים ואוטומטיים יותר. מהלך זה יאפשר לחברה להציע פתרונות מתקדמים ומבדלים בשוק ולחזק את מעמדה כמובילה בתחום החדשנות בענן.

במסגרת פעילות החברה בתחום הסחר ופתרונות טכנולוגיים מתקדמים האסטרטגיה היא מתן פתרון טכנולוגי כמה שיותר רחב ללקוחות, ייצוג יצרנים להם מוצרים מובילים בתחומים רבים, העונים לצרכים מגוונים של לקוחות ובכך נותנים להם ערך מוסף רב. היעד המרכזי הוא לתת פתרונות כמה שיותר מגוונים, מקיפים ושלמים, על ידי הכרת צרכי הלקוח, השלמת סל המוצרים המוצעים, ומתן שירות מצוין בכל הזוויות הטכנולוגיות הרלוונטיות, והכל בכדי להיות השותף האופטימלי בהצלחת והשבחת פעילות הלקוח.

18. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

ראה ביאור 24' לדוחות הכספיים ו- 1.2.4 לדוח הדירקטוריון (מידע גיאוגרפי).

19. דיון בגורמי סיכון

פעילות החברה מתאפיינת בגורמי הסיכון הבאים:

גורמי סיכון מקרו

19.1 המצב הבטחוני

שינויים והחמרה במצב הבטחוני והמדיני עלולים להביא לפגיעה ביציבות העסקית של חלק מלקוחות החברה ובעקבות כך להביא לפגיעה בתוצאות העסקיות של החברה, בתזרים המזומנים שלה ולהגדלת היקף החובות האבודים שלה. בנוסף, ככל שתחול הידרדרות במצב הבטחוני בישראל, אשר עלולה במקרי קיצון להביא להשבתת הפעילות המשקית, היא תביא לפגיעה ישירה בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות. לפרטים אודות השפעת הימשכות 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 נובעות מפעילותה בישראל. האטה כלכלית ואי ודאות במשק, חוסר וודאות פוליטי (ראה לעניין זה גם 6.2 לעיל), בשל מיתון כלכלי או כל גורם אחר שיפגע בפעילות המשקית בישראל, 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 פרויקטים, 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. בנוסף, החרפת המצב הגיאופוליטי והתדרדרות במעמדה של ישראל בעולם, ככל שיתרחש, עלול לגרום להמנעות של שותפים של החברה (כגון יצרני ציוד או תוכנה) מקיום עסקי מסחר עם ישראל ובתוך כך בקיום עסקים עם החברה. כמו כן, מיתון או פגיעה כלכלית במשק עלולים להשליך על יכולת חלק מלקוחות החברה לשלם את חובותיהם לחברה ולכניסת לקוחות לקשיים כספיים, 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 שלה. כמו כן, ככל שאלו יובילו בעקבות כך למיתון ולהאטה כלכלית בישראל, עלולים אלה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה. לפרטים בדבר סיכונים פיננסיים 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 האמריקאית (למשל סביב צפי להשפעת עליות מכסים ו/או מלחמות סחר, בעקבות עלית הממשל החדש בארה"ב, על שיעורי הריבית בארה"ב), יכולה להשפיע על ביקושי שוק ה-IT בארה"ב ועלולה להביא בעקבות כך לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה בארה"ב. כמו כן, מגמה כלכלית שלילית בארה"ב עלולה להוביל לפגיעה בביצועי 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. בנוסף – במידה והממשל החדש בארה"ב יקל ואף יבטל חלק מהרגולציות הפיננסיות, הדבר עלול להפחית את הביקושים למערכות GRC מסורתיות, במיוחד בתחומי מניעת הלבנת הון והונאות, ולהביא לירידה אפשרית בביקוש לשירותי GRC של החברה בארה"ב. ראה בעניין זה סעיף 6.5 ד' לעיל.

19.5 שינוי שער החליפין של הדולר

שינוי שער החליפין של הדולר ותנודתיות בשער החליפין שלו, בתוך השנה ובין השנים, משפיעים על תוצאותיה העסקיות של 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 2ט' לדוחות הכספיים.

גורמי סיכון ענפיים

19.6 הון אנושי

מחסור בעובדים בתחום הטכנולוגי [ראה סעיף 6.4 לעיל] ובפרט בטכנולוגיות החדשות, המהוות מנוע צמיחה של החברה, מביא לקשיים בגיוס ושימור עובדים נדרשים לחברה, תוך העלאת עלויות החברה באיתור וגיוס עובדים, כדי לעמוד בדרישות השוק, כמו גם בשימור עובדים קיימים. עליית יוקר המחיה עלולה להביא ללחץ בדרישות שכר. 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 ולפגיעה ביכולתה לספק את שירותיה ללקוחותיה ובקצב צמיחתה ובעסקיה. בנוסף, תחום העבודה מאופיין בריבוי רגולציה ובשינויי רגולציה תכופים (לרבות שינויים בדיון, בצווי הרחבה, פסיקות בתי הדין וכד'). יישום שינויי רגולציה נוספים, ככל שיהיו, אשר יחולו על החברה, 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 ושל חברות ה-Big-4 (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. בנוסף – מהלכי מיזוג של חברות נרכשות הם מורכבים ועלולים להיכשל. בכל המקרים האמורים עלולה להיפגע יכולת ההתרחבות והצמיחה של החברה, ואף עלולים להיגרם לה הפסדים בגין רכישות שלא צלחו.

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.

גורמי סיכון ייחודיים

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, גניבת זהויות ומתקפות Ransomware), 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. טכנולוגיות בינה מלאכותית (AI) תורמת אף הן להחרפת הסיכונים, שכן הן מאפשרות לתוקפים ליצור מתקפות מותאמות אישית, לשפר טכניקות פשינה, לזייף זהויות באמצעות Deepfake ולשכלל יכולות פריצה וחדירה למערכות ארגוניות. אירועי סייבר עלולים להוביל לגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, מתקפות כופרה, וכן להפריע לפעילות השוטפת, לפגוע בשירותי המחשוב, להאט אותם באופן משמעותי ואף להשבית מערכות מידע ופרוייקטי פיתוח של החברה.

במקרה של פגיעה בחברה (או בלקוחות או בספקי 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 באמון הלקוחות בחברה ובעקבות כך פגיעה במוניטין שלה, 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 סיכוני אבטחת המידע, עם העליה ברמת הסיכון ובנסיונות החדירה, החברה משקיעה מאמצים רבים ורציפים, כמו גם משאבים ניכרים (ארגוניים, כספיים, מקצועיים ומחשוביים), לצורך העצמה מתמשכת ושיפור מתמיד של ההגנות שנוקטת 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 לסיכוני 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 ורגולציית 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. המשך גידול בעלויות אלה עלול לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

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. כל אלה עלולים לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה ובמוניטין שלה.

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. בנוסף, החברה חשופה לסיכונים הנובעים מעצם הפעילות במדינות זרות (לרבות סיכונים פוליטיים ומדיניים) ולסיכונים הנובעים מהאטה כלכלית באותן מדינות, 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 עם ספקי חו"ל בקשר למערכות ופתרונות תוכנה חדשים, שיעמדו בקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות, אשר הולכות ומואצות יותר ויותר, בקצב השינויים בתחום ה-IT 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 בהצלחה עם הביקושים לטכנולוגיות 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 התפתחויות טכנולוגיות בתחום הבינה המלאכותית (AI)

החברה פועלת בסביבה טכנולוגית דינמית המאופיינת בשינויים מהירים, במיוחד בתחום הבינה המלאכותית (AI) הזוכה להתפתחות דרמטית בשנה האחרונה. אף שהטמעת טכנולוגיות AI מציעה הזדמנויות לשיפור השירותים והמוצרים המוצעים ע"י החברה ללקוחותיה, ובכך להגדיל את הביקוש להם, בו בעת היא גם מציבה סיכונים משמעותיים.

קיים סיכון שהחברה לא תצליח לעמוד בקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות, מה שעלול לפגוע ביכולתה התחרותית ולהוביל לאובדן לקוחות והכנסות, וכן כי העלייה בשימוש של לקוחות בכלי AI תפחית את הביקוש לשירותים המסורתיים אותם הם רוכשים מהחברה. בנוסף, השימוש בפתרונות AI מעלה אתגרים רגולטוריים ואתיים, כגון דרישות לשקיפות, פרטיות ואבטחת מידע. שינויים ברגולציה עשויים לחייב את החברה בהוצאות נוספות לצורך התאמה לדרישות החדשות, ואף להגביל את השימוש בטכנולוגיות אלו.

הסתמכות לא מבוקרת על מערכות AI בקבלת החלטות עסקיות ותפעוליות עלולה לחשוף את החברה לסיכונים הנובעים מטעויות במודלים האלגוריתמיים, הטיות בנתונים או פרצות אבטחה. כל אלו עלולים להוביל לנזקים כספיים, פגיעה במוניטין ואף לתביעות משפטיות כנגד החברה. בנוסף, טעויות מערכתיות שעלולות להתרחש במהלך הפעולה או ההטמעה של מערכות ה-AI, עלולות לגרום לממצאים שגויים או לא מדויקים, לפגיעה באמינות המערכות, לפרצות אבטחת מידע והתמודדות עם איומי סייבר, ולהוביל לנזקים תפעוליים, כספיים או משפטיים עבור לקוחות החברה והצדדים השלישיים המסתמכים על תוצרי החברה.

החברה משקיעה משאבים בניטור ובקרה של פיתוחי ה-AI ובבניית תהליכים לניהול סיכונים טכנולוגיים ורגולטוריים. עם זאת, אין ודאות שאמצעים אלו ימנעו את התממשות הסיכונים במלואם. לפיכך, חשיפת החברה לסיכונים הקשורים בהתפתחויות הטכנולוגיות המהירות בשימוש ב-AI עלולה להשפיע לרעה על תוצאות פעילותה, מצבה הכספי, המוניטין שלה ומעמדה התחרותי בשוק.

19.13 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" (מבוססי רישיונות perpetual) 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 רווחיות החברה להישחק.

19.14 מרכזיות סקטור לקוחות הבנקאות, הפיננסים וביטוח וההייטק

לחברה אין תלות מהותית בלקוח כלשהו, אולם החברה רואה בסקטור לקוחות הבנקאות, פיננסים וביטוח ובסקטור ההייטק בסקטורים מהותיים בפעילותה (בסקטור הבנקאי/פיננסי הן בארץ והן בארה"ב; ראה בעניין זה סעיף 2 לעיל). אם תיפסק התקשרות החברה בזמנית 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.

19.15 תקציב מדינה ומכרזים ממשלתיים

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

19.16 התקשרויות חוזיות עם לקוחות על בסיס מחיר קבוע

חלק הולך וגדל מהכנסות החברה נגזר מהתקשרויות בחוזים על בסיס מחיר קבוע. התמחור בגין התקשרויות אלה מבוסס על הערכת עלויות עתידיות. במקרים בהם החברה לא תעריך במדויק את המשאבים הדרושים לביצוע פרויקטים במחיר קבוע, ו/או לא תעריך נכונה את עלויות שכר עובדים במהלך אותם פרויקטים (כולל עלויות שכר צפויות במהלך הפרוייקט, וראה בעניין זה גם סעיף 19.6 לעיל) ו/או את יכולתה להשלים את התחייבויותיה במועדים שנקבעו לכך, עלולים לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה. סיכון זה יגדל ביחס ישיר להגדלת היקף הפרוייקטים במחיר קבוע שבביצוע החברה, לאור מגמת החברה להרחיב את פעילות הפרוייקטים שלה. סיכון דומה, אם כי בהיקף נמוך יותר, קיים גם בגין הרחבת פעילות השירותים המנהלים בחברה.

19.17 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.

19.18 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.

19.19 עיכובי שרשרות אספקה ומחסור בשבבים

בשנים האחרונות הוחמרו אירועי שיבושים בשרשרות האספקה הגלובליות אשר, לאחר תקופת רגיעה מסוימת בעניין זה, החמירו בעקבות איומי החות'ים ותקיפות הספינות בים האדום, והובילו לעיכובים במועדי אספקה בד בבד עם עלייה חדה במחירי התובלה ובפרט ההובלה הימית. כתולדה מכך נוצר גם מחסור בשבבים (צ'יפים) אלקטרוניים. שילוב שתי המגמות המפורטות לעיל משפיע בעיקר על פעילות תחום תשתיות ענן ומחשוב בחברה ועלול להביא לעיכובים באספקות הציד המוזמן ע"י לקוחות תחום זה בחברה, כמו גם לעלייה במחירי הציד. האמור מתייחס הן לציד המחשבים והשרתים הנמכר ע"י החברה, המדפסות ושירותי ההדפסה שבבסיס פעילות החברה הבת גסטטנרטק, ציד האודיו הנמכר ע"י החברה הבת טק טופ, רכיבי המולטימדיה שבבסיס פעילות החברה הבת AVB וציד הבקרה ואוטומציה והצב"ד המשווק ע"י רדט ואסיו, כמו גם הציד המיובא ע"י אורטק. ככל שמגמות אלו, של עיכובי אספקה ועליית מחירי התובלה הימית, ימשכו, 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.

19.20 כניסה לתחומי פעילות חדשים

כפי שצוין 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.

בשל אופיין המורכב של חלק מהתקשרויות החברה, במיוחד בנוגע לפרוייקטים להקמת מערכות ופתרונות תוכנה וניהול פרויקטי תשתית מורכבים, קיימת חשיפה משפטית להליכים משפטיים כנגד החברה מצד לקוחות החברה ו/או ספקיה. 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 והשירותים 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 – עצם המעורבות בתביעות משפטיות כאמור עלול להיות כרוך בהוצאות משפטיות משמעותיות לחברה, שיפגעו בתוצאותיה העסקיות.

בנוסף, יצרני התוכנה איתם התקשרה החברה, הגבילו את אחריותם בהסכמי ההתקשרות עימם בגין נזקים שייגרמו למשתמש הסופי במוצרים אלה. במקרה שתמצא החברה אחריות 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
	התפתחויות טכנולוגיות בתחום הבינה המלאכותית (AI)	בינוני/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"	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"	ענף של מדעי המחשב העוסק ביכולת לתכנת מחשבים לפעול באופן המציג יכולות שאפיינו עד כה את הבינה האנושית בלבד.
"ALM"	כלים ומתודולוגיות המאפשרים לנהל את תהליך פיתוח התוכנה באופן שיטתי, עקבי ומדיד ומבוקר לכל אורך מחזור החיים של פיתוח תוכנה.
"BCP"	דוקטורינת 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"	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"	העברה של תהליכים עסקיים לתפעול ואחריות של ספק חיצוני – צד שלישי.
C4 ISR	שליטה, פיקוד, תקשוב, מודיעין, מעקב וסיוור (Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance).
"Customer Analytics"	תהליך של איסוף וניתוח נתונים על לקוחות כדי להבין את התנהגותם, העדפותיהם וצרכיהם. מטרת התהליך היא לספק תובנות שימושיות לעסקים, שיאפשרו להם לשפר את חוויית הלקוח, להגדיל את המכירות ולשפר את הרווחיות.
"Customer Experience" (CX) – (חוויית לקוח)	מכלול האינטראקציות שיש ללקוח עם הארגון. תכנון חוויית הלקוח מאפשר להגדיר תוכנית. שתעזור לספק ללקוח חוויה חיובית ומשמעותית לאורך כל נקודות המגע שלו עם הארגון, בין אם בערוצים הדיגיטליים או הפיזיים (סניפים, שלטי חוצות, טלוויזיה ועוד).

מונח	הגדרה
"Data Science"	תחום של שיטות מדעיות, תהליכים, אלגוריתמים ומערכות לחלוקת ידע או הפקת תובנות מנתונים בצורות שונות, מובנות או בלתי מובנות, בדומה ל וללמידת מכונה.
"DBA" Data Base Administration (ניהול בסיסי נתונים)	תכנון, עיצוב, בניה, תחזוקה שוטפת, הגנה ואופטימיזציה מתמדת של בסיסי הנתונים של הארגון, בשמירה על "בריאות" בסיס הנתונים לרבות שרידות, זמינות, אבטחת מידע וביצועים.
"Deep Learning" ו-"Machine Learning" למידה חישובית או למידה עמוקה	למידה חישובית עוסקת באלגוריתמים המאפשרים למחשב ללמוד מתוך דוגמאות והיא מתאימה למגוון משימות חישוביות בהן התכנות הקלאסי אינו אפשרי. Machine 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 (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.
"DTO" (Data Driven Organization)	ארגון שבו קבלת ההחלטות מתבססת על ניתוח נתונים ועל תובנות שמפיקים מהם, ולא על אינטואיציה או תחושת בטן.
"EIM" Enterprise Information Management (ניהול המידע הארגוני)	ניהול המידע הארגוני, EIM אמור להבטיח את אמינותו, שלמותו והעקביות של המידע לאורך כל התהליכים העסקיים בארגון.
"ERP" Enterprise Resource Planning (מערכת לתכנון משאבי הארגון)	מערכת המשמשת לעיבוד נתונים מנהלי ומטפלת כמקשה אחת (אינטגרטיבית) בתהליכים עסקיים מרכזיים בארגון לרבות: משאבי אנוש, כספים, לוגיסטיקה, ייצור, תפעול וכיו"ב.
"Fixed Price" (מודל מחיר קבוע)	חוזה בסכום מוסכם מראש בו הספק אחראי על השלמת הפרויקט והספקת תכולות מוסכמות, בכפוף לסכום אשר נקבע בחוזה.
"Generative AI" (בינה מלאכותית יוצרת)	תחום בבינה מלאכותית המתמקד בפיתוח מודלים שיכולים ליצור תוכן חדש וייחודי.
"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, המזההים 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.
"Managed Services" (שירותים מנוהלים)	שירותים מנוהלים (Managed Services) הם פרקטיקה עסקית שבה ארגון מעביר את האחריות לניהול ותפעול של חלקים מסוימים בתשתית ה-IT או בתהליכים העסקיים שלו לספק חיצוני. ספק השירותים המנוהלים (MSP) לוקח על עצמו את האחריות לניטור, תחזוקה, תמיכה וניהול של מערכות ויישומים, תוך הבטחת ביצועים מיטביים ואבטחה.
"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) ו/או תשלום על פי שימוש (Pay Per Use).
"PLM" Product Lifecycle Management (ניהול מחזור חיי המוצר)	תהליך של ניהול הידע ההנדסי במחזור החיים של המוצר משלב הרעיון, דרך שלבי תכן, תכן מפורט, ייצור, שיווק ומכירות, שירות ומחזור או סילוק.

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
"SOW" – (Statement of Work)	מסמך רשמי המגדיר את כל ההיבטים של פרויקט מסוים, כולל: היקף עבודה, תוצרים, לוחות זמנים, תקציב ותנאים.
"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 שהסתיימה ביום 31.12.2024



תוכן העניינים

3	1.	הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד
3	1.1.	נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד – 2024
3	1.1.1.	תאור מגזרי פעילות
3	1.1.2.	הסביבה העסקית
4	1.1.3.	הסביבה הכלכלית בישראל
6	1.1.4.	אירועים מהותיים בתקופת הדוח
7	1.1.5.	אירועים מהותיים לאחר תאריך הדו"חות הכספיים
8	1.1.6.	פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2020-2024)
11	1.1.7.	תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024 ו- 31 בדצמבר 2023 ולרבעון הרביעי שהסתיים באותם תאריכים
12	1.2.	ניתוח תוצאות הפעילות
12	1.2.1.	עונתיות
12	1.2.2.	ניתוח תוצאות הפעילות
17	1.2.3.	תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2024 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2023
18	1.2.4.	תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2024 בהשוואה לשנת 2023 ולרבעון הרביעי 2024 בהשוואה לרבעון הרביעי 2023
21	1.2.5.	ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2024 בהשוואה לשנת 2023
25	1.2.6.	התקשרויות ואירועים מיוחדים
26	1.3.	מצב כספי נזילות ומקורות המימון
29	2.	חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם
29	3.	היבטי ממשל תאגידי
29	3.1.	מדיניות תרומות
29	3.2.	דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית
29	3.3.	דירקטורים בלתי תלויים
30	3.4.	גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד
31	3.5.	גילוי בדבר שכר רואי חשבון מבקרים
31	3.6.	עבודת הדירקטוריון וועדותיו
32	4.	הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד
33		נספח א' – פרטים לגבי תעודות התחייבות שהנפיקה החברה ונמצאות בידי הציבור למועד הדוח

1. הסברי הדיקטוריון למצב עסקי התאגיד

1.1 נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

1.1.1 תאור 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 ובחו"ל. קבוצת מטריקס מעסיקה כ- 11,570 אנשי תוכנה, חומרה, הנדסה, אינטגרציה והדרכה, המספקים שירותים בתחומי טכנולוגיית מידע וניהול מתקדמים למאות לקוחות בשוק הישראלי וכן ללקוחות בשוק האמריקני. 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 לחברה ארבעה¹ 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) מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה (להלן גם: "מוצרי תוכנה"); וכן (4) תשתיות ענן ומחשוב; בעיקר לסקטורים הבאים של לקוחות ("סקטורים"): בנקאות ופיננסים, הייטק וסטארט-אפים, ממשלה והמגזר הציבורי, ביטחון, תחבורה, בריאות, תעשייה, קמעונאות ומסחר, חינוך ואקדמיה. בתוך כל אחד מהסקטורים פועלות מחלקות ייעודיות, המתמחות באספקת פתרונות ספציפיים לסקטור הלקוחות המסוים בו הן פועלות וכן מנהלות ומבצעות פרויקטים עבור גופי הרוחב של החברה. ההתמחות בסקטורים השונים באה לידי ביטוי בהיבטים היישומיים, המקצועיים והשיווקיים של אותו סקטור. בהתאם, בכל סקטור מפותחת תשתית מקצועית ושיווקית הנדרשת לתמיכה באותו סקטור.

1.1.2 הסביבה העסקית²

הסביבה העסקית בה פועלת החברה מושפעת ישירות ממגמות ואירועים עולמיים ומקומיים, שעיקריהם יובאו להלן.

הסביבה הכלכלית העולמית

נכון למועד הדוח, נמשכת מגמת התייצבות הכלכלה העולמית, אשר התמודדה בשנים האחרונות עם השלכות העלייה הגבוהה בשיעור האינפלציה, ובעקבותיה עליית שיעורי הריבית בתקופת היציאה מתקופת הקורונה.

בתוך כך ירדה האינפלציה בשנתיים האחרונות והיא עומדת על כ-3% (ינואר 2025, במונחים שנתיים, על בסיס 12 חודשים אחרונים – LTM). במקביל לירידת האינפלציה, הוריד הבנק הפדרלי בארה"ב את שיעור הריבית מ-5.5% ל-4.5%. גוש היורו חווה גם הוא בשנה האחרונה התייצבות בשיעור האינפלציה שעומדת על כ-2.5% (ינואר 2025 – LTM). התייצבות האינפלציה לוותה בהורדות ריבית מ-4.5% ל-2.65%. יחד עם זאת קיימים עדיין חששות להתפרצויות אינפלציוניות נוספות (ובחודשים האחרונים אף חלו עליות במדדי המחירים – אם כי קלות). זאת, בין היתר על רקע צפי לעליות מכסים (בין היתר בעקבות המדיניות המוצהרת של הממשל החדש בארה"ב) ואפשרות להתפתחות ו/או החרפה של סכסוכים גיאופוליטיים.

¹ החל מהדוחות הכספיים לשנת 2024 מציגה החברה את פעילות ההדרכה וההטמעה, אשר הוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד, כחלק ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל. לפרטים נוספים ראה ביאור 24 לדוחות הכספיים המאוחדים.

² במסגרת פרק זה, נכללו נתונים שונים המבוססים על מחקרים ואתרי אינטרנט שונים. החברה לא ביקשה ובכל מקרה לא קיבלה את הסכמת עורכי האתרים כאמור, לצורך הכללת מידע כאמור בדוח ומידע כאמור הינו מידע מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. כמו כן, לא נערכה בדיקה על ידי החברה באשר לנכונות ומידת דיוקם.

1.1.3 הסביבה הכלכלית בישראל

המגמות הכלכליות העולמיות המרכזיות שפורטו לעיל התרחשו במידה רבה גם במשק הישראלי. יחד עם זאת, המשק הישראלי הושפע מהותית בשנה החולפת מאירועים מקומיים ייחודיים מורכבים, בעלי השפעה מהותית, ובראשם מלחמת חרבות ברזל.

המצב הבטחוני

ביום 7 באוקטובר 2023 פרצה מלחמת "חרבות ברזל", בעקבות מתקפה רצחנית של ארגון הטרור חמאס על יישובי עוטף עזה ויישובים נוספים בדרום הארץ. המלחמה מתנהלת כנגד ארגוני הטרור (הנתמכים על ידי איראן) ברצועת עזה, בלבנון ובסוריה. בחודש אוקטובר 2024 חלה התעצמות בלחימה בגבולה הצפוני של מדינת ישראל אל מול ארגון הטרור חיזבאללה, אשר הסתיימה, נכון למועד זה, עם חתימתו של הסכם הפסקת אש בסוף שנת 2024.

בנוסף מתנהלת מערכה ישירה מול אירן, אשר ביצעה שתי תקיפות ישירות באמצעות שיגור טילים בליסטיים, טילי שיוט וכטב"מים לשטח מדינת ישראל. בחודש אוקטובר 2024, בתגובה על המתקפות האיראניות לשטחה, תקפה מדינת ישראל מטרות צבאיות ואחרות על אדמת איראן. נוכח הפסקת האש בגבולה הצפוני, ירדה הסבירות לתגובה איראנית למתקפה זו, אך יציין כי הסלמה מחודשת מול איראן עלולה להיות בעלת השפעה משמעותית על מדינת ישראל, המזרח התיכון ומדינות מעורבות נוספות. המלחמה גבתה עד כה את חייהם של מעל ל- 1,800 ישראלים ואלפי פצועים נוספים. בנוסף, כ-240 אזרחים וחיילים נחטפו על ידי ארגוני הטרור ועשרות מהם עדיין מוחזקים כחטופים. נכון למועד פרסום הדוח, קיימת אי בהירות לגבי המשך המלחמה, בכל אחת מהחזיתות.

המצב הבטחוני, וחוסר הוודאות הכרוך בו, משליכים מעצם טיבם על מצב הפעילות הכלכלית, והביאו לקיטון בתחזית הצמיחה, גידול צפוי בגירעון הממשלתי וביחס החוב לתוצר של המדינה. כמו כן, סוכנויות הדירוג הבינלאומיות הורידו את דירוג האשראי של מדינת ישראל, משמעותית, בשל התגברות הסיכון הגיאופוליטי בעקבות החרפת הסכסוך והחשש לנזקים ארוכי טווח לכלכלה הישראלית. דירוג האשראי עומד נכון למועד זה על: Baa1 - Moody's (אופק שלילי); A- - S&P (אופק שלילי). עליית תפיסת הסיכון של מדינת ישראל באה לידי ביטוי גם בעליה בתשואות האג"ח הממשלתיות של מדינת ישראל. יחד עם זאת, החל מהמחצית השנייה של שנת 2024 ולאחר הצלחות צבאיות שנחלה ישראל ניתן היה להבחין בשינוי חיובי במשק. וכך, על אף הקשיים והאתגרים הרבים בסביבה העסקית, הכלכלה הישראלית הפגינה איתנות וחוסן, והחל מהמחצית השנייה של השנה כאמור, חלה התאוששות בפעילות הכלכלית.

מדדים כלכליים

נזכיר כי עוד טרם פרוץ המלחמה התמודד המשק הישראלי עם אינפלציה גבוהה ועליית ריבית, וזאת, בין היתר, על רקע הרפורמה המשפטית וגל המחאה החברתית שקם בעקבותיה. מגמות אלו התמתנו בסוף 2023 ובמחצית הראשונה של 2024. בהתאמה, בינואר 2024 הופחתה ריבית בנק ישראל לרמה של 4.5% ונותרה על כנה עד למועד דוח זה. מגמת ההתמתנות באינפלציה, התהפכה במהלך המחצית השנייה של שנת 2024. שיעור עליית מדד המחירים לצרכן עומד כיום (מדד ינואר LTM) על כ- 3.8%. להערכת החברה, השפעת האינפלציה על תוצאות פעילותה אינה מהותית, בין היתר בשל העובדה שהחוב הפיננסי של החברה אינו צמוד למדד. מאידך, עליית ריבית 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 פירעונן. 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 ולאנפלציה צפויה להיות השפעה מוגבלת עליו.

מבחינת הפעילות הריאלית במשק - התוצר המקומי הגולמי צמח בשנת 2024 ב- 0.6% ועל פי תחזית בנק ישראל³ הוא צפוי לצמוח ב- 4% בשנת 2025. הוצאות המלחמה הכבדות הביאו לעליה בגירעון המסחרי של ישראל, אשר עמד בחודש דצמבר 2024 על כ- 7% תוצר (משקף ירידה ביחס לאותו נתון בספטמבר 2024 - 8.3%, אך עליה חדה ביחס ל- 1.5% תוצר ערב המלחמה). על פי תחזית בנק ישראל הגירעון צפוי לעמוד על 4.7% בתום שנת 2025. כמו כן, שיעור האבטלה במשק ממשיך להיות נמוך - 2.6% בחודש דצמבר 2024, ולשקף שוק עבודה הדוק.

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 מהכנסות החברה (כ- 16% בשנת 2024) הינו מחברות במגזר ההיי-טק. ההייטק הישראלי נמצא בשנתיים האחרונות בתקופה מאתגרת, אשר באה לידי ביטוי, בין היתר, בירידה במספר חברות הסטארט-אפ וירידה בביקוש לכח אדם טכנולוגי (בדגש על עובדים לא מנוסים – ג'וניורים). בהתאם, בשנת 2024 נרשמה עצירה בצמיחה במספר האבסולוטי של המועסקים בתחומי ההיי-טק, שנותר קבוע סביב 400 אלף עובדים – כ- 11% מהמועסקים במשק הישראלי⁴. להערכת החברה, מגמת צמצום כח האדם בחברות ההיי-טק עשויה להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים, ולמתן לחצים לעליית שכר מצד העובדים. מאידך, אי הוודאות בענף ההיי טק עלול להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה בתחום פעילות זה, ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

³ <https://www.boi.org.il/publications/pressreleases/6-1-25>

⁴ <https://dbisrael.co.il/wp-content/uploads/2025/01/%D7%A1%D7%99%D7%9B%D7%95%D7%9D-%D7%A9%D7%A0%D7%AA-2024.pdf>

השפעה על תוצאות הפעילות של החברה

כפי שיפורט להלן, למרות השפעה שלילית מוגבלת של המלחמה על תוצאות החברה, פעילות החברה בשנת 2024 אופיינה בהמשך העלייה בהיקפי הפעילות, בהכנסות, ברווח ובתזרים המזומנים. נכון למועד הדוחות הכספיים ולמועד פרסום הדוח, כ-170 וכ-125 (בהתאמה) מעובדי החברה מגויסים למילואים. זאת בהשוואה לכ-470 מגויסים בסוף דצמבר 2023.

בגין עובדים משרתי מילואים, רשמה החברה בתקופות הרלוונטיות הוצאות נטו, שנבעו משיפוי חלקי בלבד של המדינה בגינם. במאי 2024 פורסמו תקנות ביטוח לאומי (שיפוי מעסיקים לגבי תקופת שירות מילואים שהוא שירות חירום) (הוראת שעה – חרבות ברזל), המקנות שיפוי למעסיקים על הפקדות פנסיוניות עבור עובדים שגויסו למילואים במהלך תקופת החירום, עד 20% מתגמול המילואים. בהתאם לכך קיבלה החברה החל מהרבעון השני השנה, שיפוי כאמור מביטוח לאומי אשר נרשם בדוחות הכספיים כקישור בסעיף עלות המכר. מתוך סכומי השיפוי כאמור, כ-6 מיליון ש"ח, הינם סכום רטרואקטיבי בגין רבעון 4, 2023 והיתר בגין השנה הנוכחית.

לפרטים נוספים ראה סעיף 19 לפרק תיאור עסקי התאגיד.

המידע האמור לעיל בסעיף זה בנוגע להערכות החברה על השלכות המלחמה על פעילותה, בקשר עם השלכות והשפעות המלחמה אשר מצויה בעיצומה וטרם הובררו מלוא השפעתה והשלכותיה, הסביבה הכלכלית של החברה והתפתחות תחום ההיי טק, 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.

1.1.4. אירועים מהותיים בתקופת הדוח

החלפת רואי חשבון

ביום ה-3 באפריל 2024, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות את מינוי משרד רואה החשבון BDO ישראל כרואה החשבון המבקר של החברה, וזאת החל מהרבעון הראשון של שנת 2024, ולסיים את ההתקשרות עם משרד ארנסט אנד יאנג – קוסט פורר גבאי אנד קסירר (E&Y), מאותו מועד. לפרטים ראה דיווח החברה מיום 11 במרץ, 2024 (אסמכתא: 2024-01-024189).

ניירות ערך מסחריים

בהמשך לאמור בבאור 10ג' לדו"חות הכספיים המאוחדים בעניין ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים (סדרה 1) ("הנע"מ"), בחודש מרץ 2024 קיבלה החברה את הסכמת מחזיקי הנע"מ להארכת תקופת הנע"מ ב-5 שנים נוספות עד ליום 29 בנובמבר 2029.

ב-18 ביולי 2024, ביצעה החברה הרחבה של סדרת הנע"מ בסך 100 מיליון ש"ח נוספים (בסה"כ 300 מיליון ש"ח ערך נקוב נע"מ). כמו כן, תוקנו תנאי הנע"מ, כך שהחל מאותו מועד נושאים הנע"מ ריבית שנתית משתנה בשיעור ריבית בנק ישראל בתוספת מרווח של 0.25% (חלף 0.5%), וללא שינוי ביתר תנאי הנע"מ.

ב-19 בפברואר 2025, התקבלה הסכמת המחזיקים להארכת תקופת הנע"מ עד ליום 21 בפברואר 2030.

רכישת פעילות Alacer בארה"ב

לפרטים ראה ביאור 3ד' לדוחות הכספיים המאוחדים.

רכישת חברת אורטק

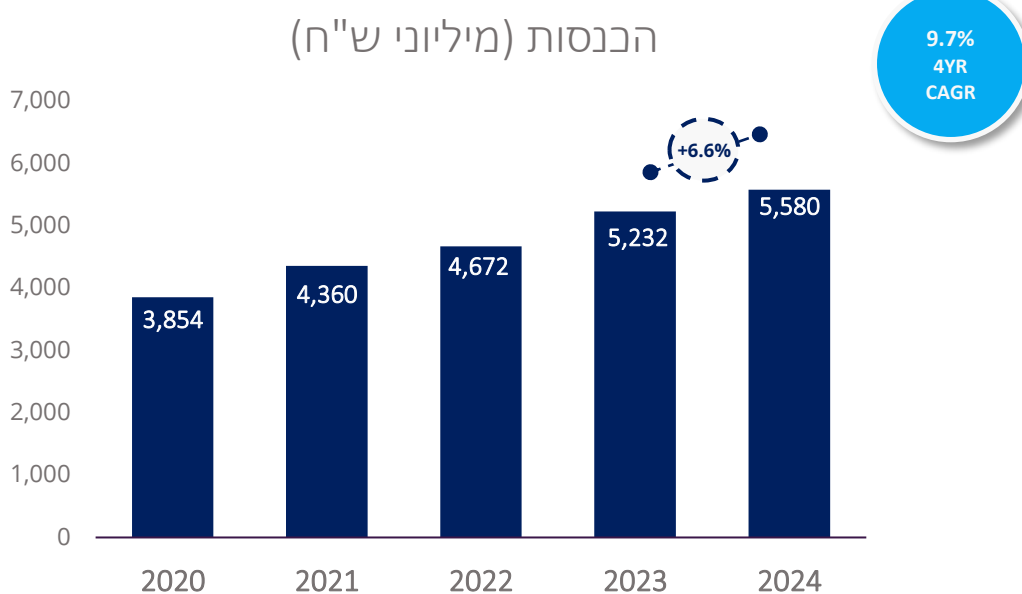
ביום 3 בדצמבר 2024, השלימה החברה, באמצעות חברת הבת מטריקס אי.טי אינטגרציה ותשתיות, רכישה של 100% מהון מניות של חברת משה אורט אחזקות בע"מ ("אורטק") תמורת סך של כ- 19.5 מיליון ש"ח (כולל בגין הון עצמי) בתוספת תמורה נוספת התלויה בתוצאות הבספיות העתידיות של החברה. אורטק מייבאת, מפיצה, מוכרת ונותנת שירותי תמיכה ואפיון של מכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מכשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים ובטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית, מערכות מכ"מ למכוניות ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות יצרנים בינלאומיים. לפרטים נוספים ראה ביאור 3ה' לדוחות הכספיים.

1.1.5. אירועים מהותיים לאחר תאריך הדו"חות הכספיים

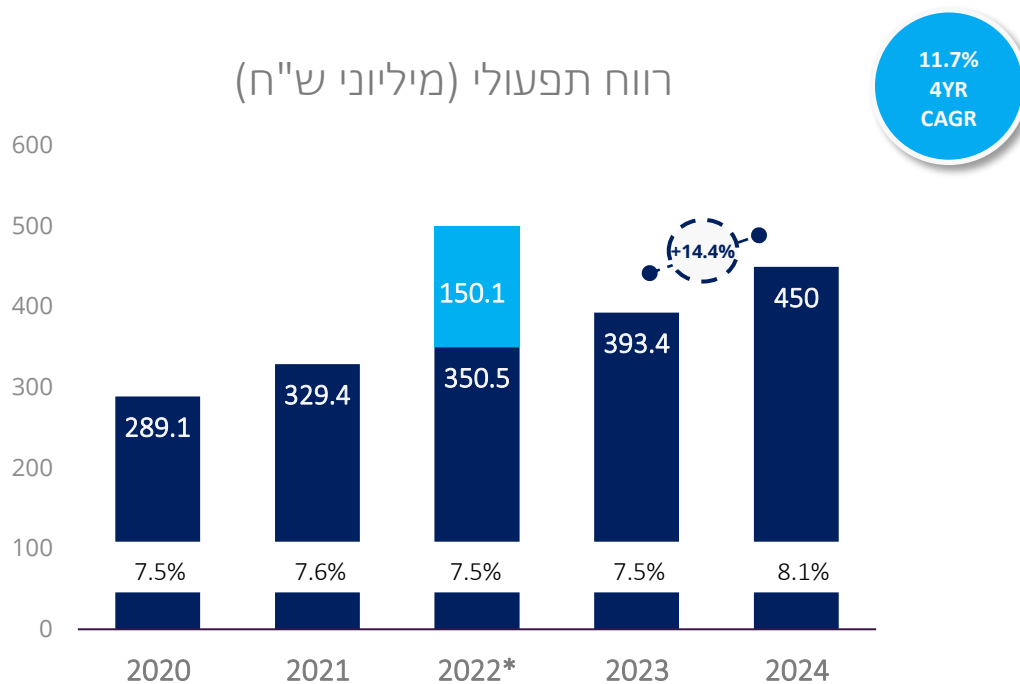
רכישת חברת גב מערכות

ביום 4 בפברואר 2025, השלימה החברה, באמצעות חברת הבת מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ, רכישה של 70% מהון מניות של חברת גב מערכות בע"מ וגב אקספקס בע"מ תמורת סך של כ- 45.5 מיליון שקלים (כולל ההון עצמי) בהתאם להסכם, לחברה ולמוכר אופציה הדדית למכירה ורכישה של יתרת מניות המוכר לחברה. החברה מספקת שירותי מיקור חוץ, בעיקר של אנשי מחשוב ותוכנה. בהתאם להסכם הרכישה, לחברה ולמוכר אופציה הדדית למכירת ורכישת יתרת מניות המוכר לחברה. החברה צפויה לאחד את תוצאות הפעילות של גב מערכות בדוחותיה הכספיים החל מתחילת הרבעון הראשון של שנת 2025. לפרטים נוספים ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים.

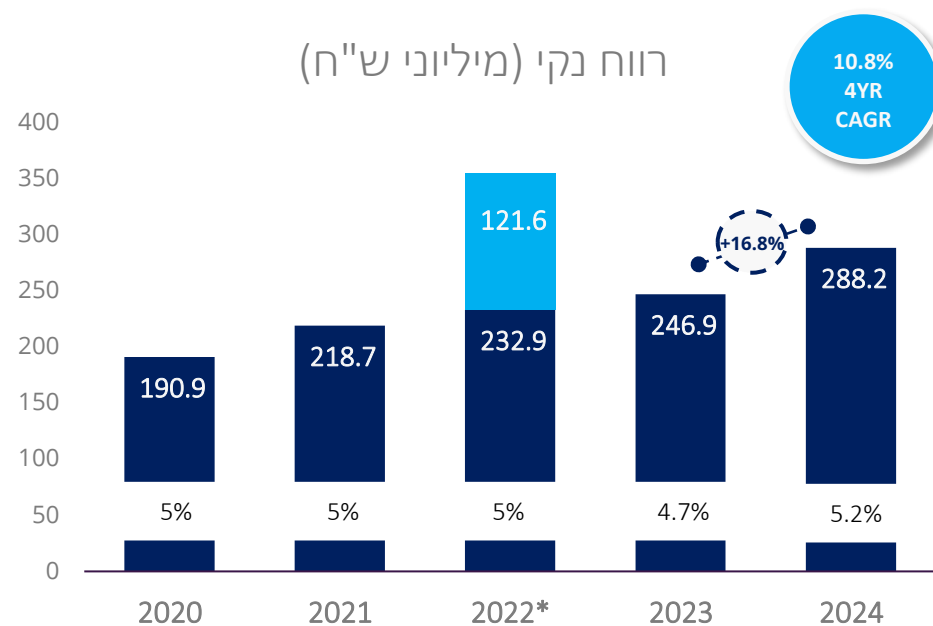
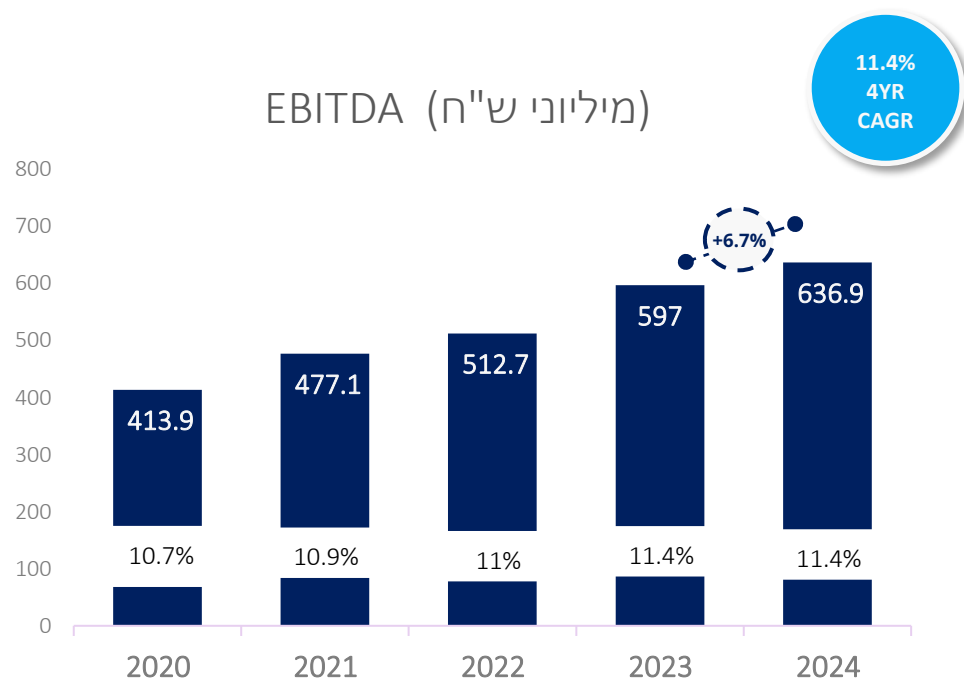
1.1.6 פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2020-2024)



* בנטרול העליה בהיקף ההכנסות שהוצגו על בסיס נטו הצמיחה בהכנסות בשנת 2024 וברבעון הרביעי עמדה על 10% ו- 10.2% בהתאמה. להסברים נוספים ר' סעיף 1.2.2 להלן.



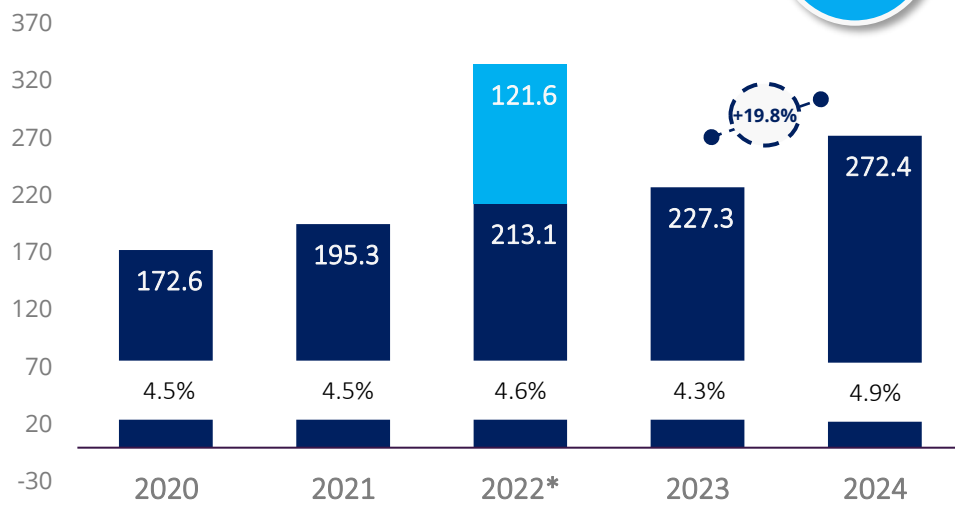
* בשנת 2022 כולל רווח הון ממימוש השקעה באינפיניטי בסך ברוטו 150.1 מיליון ש"ח ו- 121.6 מיליון ש"ח לאחר מס.



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

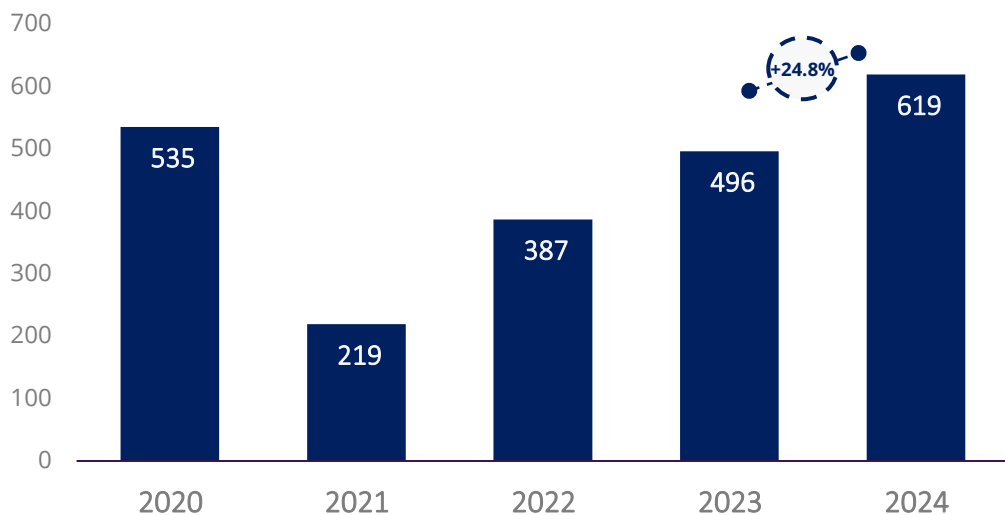
רווח מיוחס לבעלי מניות (מיליוני ש"ח)

12.1%
4YR
CAGR



* 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)



1.1.7. תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024 ו- 31 בדצמבר 2023 ולרבעון הרביעי שהסתיים באותם תאריכים (באלפי ש"ח)

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24	שינוי באחוזים
הכנסות	1,320,690	1,374,283	*4.1%	5,232,105	5,579,538	*6.6%
עלות המכירות והשירותים	1,117,274	1,155,265	3.4%	4,467,925	4,746,544	6.2%
רווח גולמי	203,416	219,018	7.7%	764,180	832,994	9%
% מההכנסות	15.4%	15.9%		14.6%	14.9%	
הוצאות מכירה ושיווק	51,275	49,918	(2.6%)	189,698	196,231	3.4%
הוצאות הנהלה וכלליות	51,129	49,140	(3.9%)	181,063	186,689	3.1%
רווח תפעולי	101,012	119,960	18.8%	393,419	450,074	14.4%
% מההכנסות	7.6%	8.7%		7.5%	8.1%	
הוצאות מימון (נטו)	18,908	19,298	2.1%	68,233	66,872	(2.0%)
רווח לפני ניכוי מיסים על ההכנסה	82,104	100,662	22.6%	325,186	383,202	17.8%
מיסים על ההכנסה	20,183	26,679	32.2%	78,331	94,978	21.3%
רווח נקי	61,921	73,983	19.5%	246,855	288,224	16.8%
%	4.7%	5.4%		4.7%	5.2%	
רווח נקי מיוחס ל:						
בעלי מניות החברה	56,537	69,885	23.6%	227,333	272,422	19.8%
זכויות שאינן מקנות שליטה	5,384	4,098	(23.9%)	19,522	15,802	(19.1%)
רווח נקי	61,921	73,983	19.5%	246,855	288,224	16.8%
%	4.7%	5.4%		4.7%	5.2%	
EBITDA ⁵	155,020	168,949	9%	597,038	636,885	6.7%
% מההכנסות	11.7%	12.3%		11.4%	11.4%	

*בנטרול העליה בהיקף ההכנסות שהוצגו על בסיס נטו הצמיחה בהכנסות בשנת 2024 וברבעון הרביעי עמדה על 10% ו- 10.2% בהתאמה. להסברים נוספים ר' סעיף 1.2.2 להלן.

⁵ רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות

1.2. ניתוח תוצאות הפעילות

1.2.1. עונתיות

ברבעון הרביעי של שנת 2024 כמות שעות העבודה הייתה נמוכה בכ- 5.2% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. זאת בשל תזמון חגי תשרי, אשר בשנת 2024 חלו ברבעון הרביעי בעוד שבתקופה המקבילה חלו ברבעונים השלישי והרביעי (לפרטים ראה גם סעיף 9 לפרק תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2024 בדבר "עונתיות"). רובה המוחלט של השפעת העונתיות כאמור, הינה במגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל.

1.2.2. ניתוח תוצאות הפעילות

(1) **הכנסות החברה** בשנת 2024 הסתכמו בכ- 5,579.5 מיליון ש"ח לעומת כ- 5,232.1 מיליון ש"ח בשנת 2023, גידול של כ- 6.6%. שיעור העליה בהכנסות בשנת 2024, בנטרול השפעת העליה בהיקף ההכנסות שנרשמו על בסיס נטו עמד על כ- 10% (ראה פירוט בסעיף 5 להלן).

הכנסות החברה ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 1,374.3 מיליון ש"ח לעומת כ- 1,320.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 4.1%. שיעור העליה בהכנסות ברבעון הרביעי, בנטרול השפעת העליה בהיקף ההכנסות שנרשמו על בסיס נטו עמד על כ- 10.2% (ראה פירוט בסעיף 5 להלן), וזאת על אף הקיטון בכמות שעות העבודה ברבעון, כמפורט לעיל.

הגידול בהכנסות בשנת 2024 וברבעון הרביעי מול התקופות המקבילות אשתקד נבע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות במגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ובמגזר שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה, אשר קוזז בחלקו על ידי ירידה בהכנסות, במגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית.

רובה המוחלט של הצמיחה בהכנסות מהווה צמיחה אורגנית, שכן האיחוד לראשונה של תוצאות של חברות שנרכשו הינו בסוף שנת 2024 - חברת אורטק (החל מדצמבר 2024) וחברת ALACER (החל מהרבעון הרביעי 2024). בנטרול השפעת איחוד לראשונה של חברות אלה, רשמה החברה צמיחה אורגנית בהכנסות בשיעור של כ- 6.5% וכ- 3.6% בשנת 2024 וברבעון הרביעי, בהתאמה, (צמיחה אורגנית בנטרול השפעת העליה בהיקף ההכנסות שנרשמו על בסיס נטו של כ- 9.9% ו- 9.7% בשנת 2024 וברבעון הרביעי, בהתאמה).

(2) **הרווח הגולמי** בשנת 2024 הסתכם בכ- 833 מיליון ש"ח (כ- 14.9% מההכנסות) לעומת כ- 764.2 מיליון ש"ח בשנת 2023 (כ- 14.6% מההכנסות), גידול של כ- 9%.

הרווח הגולמי ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 219 מיליון ש"ח (כ- 15.9% מההכנסות), לעומת כ- 203.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 15.4% מההכנסות), גידול של כ- 7.7%.

העלייה ברווח הגולמי ובשיעורו מסך ההכנסות בשנת 2024 וברבעון הרביעי נובעים בעיקר מעליה בהיקפי הפעילות של החברה, כמו גם מתהליכי התייעלות תפעולית בחברה.

הרווח הגולמי בשנת 2024 הושפע לחיוב כתוצאה משיפוי בגין שנת 2023 בגין הפקדות פנסיוניות למשרתי מילואים, בסך כ- 6 מיליון ש"ח, אשר התקבל מביטוח לאומי ברבעון השני השנה.

(3) **הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות** בשנת 2024 הסתכמו בכ- 382.9 מיליון ש"ח (כ- 6.9% מההכנסות), לעומת כ- 370.7 מיליון ש"ח בשנת 2023 (כ- 7.1% מסך ההכנסות), עליה של כ- 12.2 מיליון ש"ח. עיקר הגידול בסעיפי הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות בשנת 2024 נבע מעליה בהיקפי הפעילות של החברה, תוך ששיעורן מסך ההכנסות ירד.

הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 99 מיליון ש"ח (כ- 7.2% מההכנסות), לעומת כ- 102.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 7.8% מסך ההכנסות), ירידה של כ- 3.4 מיליון ש"ח.

יצוין כי הוצאות מכירה כוללות סכום בסך כ- 22.2 וכ- 5.9 מיליון ש"ח בתקופה וברבעון, בהתאמה, בגין הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנבעו מצירוף עסקים. זאת, בהשוואה לכ- 26.7 וכ- 6.8 מיליון ש"ח בתקופות המקבילות אשתקד.

הוצאות הנהלה וכלליות כוללות סך כ- 18 וכ- 4.5 מיליון ש"ח בתקופה וברבעון, בהתאמה, בגין הוצאות תגמול הוני לנושאי משרה ומנהלים בכירים. זאת, בהשוואה לכ- 16.1 וכ- 4.5 מיליון ש"ח בתקופות המקבילות אשתקד.

(4) **רווח תפעולי**

הרווח התפעולי בשנת 2024 הסתכם בכ- 450 מיליון ש"ח (כ- 8.1% מההכנסות), לעומת כ- 393.4 מיליון ש"ח (כ- 7.5% מההכנסות). גידול של כ- 14.4%.

הרווח התפעולי ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 120 מיליון ש"ח (כ- 8.7% מההכנסות), לעומת כ- 101 מיליון ש"ח (כ- 7.6% מההכנסות), ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 18.8%.

עיקר הגידול ברווח התפעולי, בתקופה וברבעון, בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, מיוחס לצמיחה ברווח בכל המגזרים, פרט לקיטון במגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית. רובה המוחלט של הצמיחה ברווח התפעולי מהווה צמיחה אורגנית. בהמשך לפירוט בסעיף ההכנסות לעיל, בנטרול השפעת האיחוד לראשונה של אורטק ו-ALACER, כאמור, רשמה החברה צמיחה אורגנית ברווח התפעולי בשיעור כ- 13.6% וכ- 15.5% בתקופה וברבעון, בהתאמה.

לעניין השפעת העליה בשיעור עסקאות אשר ההכנסות מהן מוצגות על בסיס נטו, מתוך סך הכנסות החברה על שיעור הרווח התפעולי, ראה סעיף 5 להלן.

(5) **עיקרי תוצאות הפעילות של החברה בנטרול השפעת הצגת הכנסות על בסיס ברוטו/נטו**

במהלך התקופה וברבעון הרביעי נרשמה בחברה עליה בשיעור ההכנסות מעסקאות אשר, בהתאם לכללי החשבונאות המקובלים, נדרש להכיר בהן על בסיס נטו (רוב הגידול – במגזר תשתיות ענן ומחשוב). האמור משפיע על היקף ההכנסות של החברה, שיעור הצמיחה בהכנסות ושיעור הרווחיות. למען הנוחות ועל מנת לנטרל השפעות חיצוניות/חשבונאיות כאמור, יובא להלן ניתוח ההכנסות והרווח התפעולי של החברה בנטרול השפעת הצגת הכנסות על בסיס ברוטו/נטו:

לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	שינוי באחוזים	שינוי באחוזים
31.12.24	31.12.23	31.12.24	31.12.23		
5,579,538	5,232,105	1,374,283	1,320,690	6.6%	4.1%
הכנסות התאמות בגין עליה בהיקף ההכנסות שהוכרו על בסיס נטו					
177,441	81,173	1,455,456	1,320,690		
5,756,979	5,232,105	10%	10.2%		
450,074	393,419	119,960	101,012	14.4%	18.8%
7.8%	7.5%	8.2%	7.6%		

6 הכנסות / הוצאות מימון (נטו)

הוצאות המימון (נטו) בשנת 2024 הסתכמו בכ- 66.9 מיליון ש"ח לעומת הוצאות מימון (נטו) בסך כ- 68.2 מיליון ש"ח בשנת 2023.

הוצאות המימון (נטו) ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 19.3 מיליון ש"ח לעומת הוצאות מימון (נטו) בסך כ- 18.9 מיליון ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2023.

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

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24	
8,413	6,088	39,530	25,442	ריבית עמלות ואחרות (נטו)
5,851	4,598	1,403	14,321	הפרשי שער
4,644	8,612	27,300	27,109	הוצאות מימון חשבונאיות*
18,908	19,298	68,233	66,872	סה"כ הוצאות מימון (נטו)

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

כמפורט בטבלה לעיל, הירידה בהוצאות המימון נטו בשנת 2024, ביחס לשנה המקבילה אשתקד, נובעת מירידה בהוצאות הריבית על ההתחייבויות הפיננסיות של החברה (נטו מהכנסות מימון על השקעות ופיקדונות), בעיקר בגין המשך הקיטון בהיקף החוב הפיננסי של החברה. הירידה בהוצאות הריבית, נטו כאמור קוזזה ברובה על ידי עלייה בהוצאות הפרשי שער בתקופה, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד. העלייה הקלה בהוצאות המימון נטו ברבעון ביחס לרבעון המקביל אשתקד, נובעת מעליה בהוצאות מימון חשבונאיות (בעיקר עקב השפעת העליה ברווחי חברות בנות מסויימות על שיעור אופציות PUT הקיימות לבעלי מניות המיעוט בחברות בת אלה). העלייה בהוצאות המימון החשבונאיות ברבעון הרביעי, מתקזזת בחלקה על ידי ירידה בהוצאות ריבית נטו ובהוצאות הפרשי שער.

7 מיסים על ההכנסה

הוצאות המיסים בשנת 2024 הסתכמו בכ- 95 מיליון ש"ח (כ- 24.8% מהרווח לפני מס), לעומת כ- 78.3 מיליון ש"ח בשנת 2023 (כ- 24.1% מהרווח לפני מס).

הוצאות המיסים ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 26.7 מיליון ש"ח (כ- 26.5% מהרווח לפני מס) לעומת כ- 20.2 מיליון ש"ח (כ- 24.6% מהרווח לפני מס) ברבעון המקביל אשתקד. הגידול בהוצאות המס נובע מעליה ברווח. העליה בשיעור המס האפקטיבי של החברה בתקופה וברבעון, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובעת בעיקר מעלייה בסכום הוצאות לא מוכרות לצורך מס (כדוגמת שיעור אופציות PUT לבעלי מניות מיעוט בחברות בת).

8) רווח נקי

הרווח הנקי בשנת 2024 הסתכם בכ- 288.2 מיליון ש"ח (כ- 5.2% מההכנסות), לעומת כ- 246.9 מיליון ש"ח (כ- 4.7% מההכנסות) בשנת 2023, גידול של כ- 16.8%.
הרווח הנקי ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 74 מיליון ש"ח (כ- 5.4% מההכנסות), לעומת כ- 61.9 מיליון ש"ח (כ- 4.7% מההכנסות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 19.5%.

9) רווח נקי מיוחס לבעלי מניות החברה

הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה בשנת 2024 הסתכם בכ- 272.4 מיליון ש"ח (כ- 4.9% מההכנסות), לעומת כ- 227.3 מיליון ש"ח (כ- 4.3% מההכנסות) בשנת 2023, גידול של כ- 19.8%.
הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה ברבעון הסתכם בכ- 69.9 מיליון ש"ח (כ- 5.1% מההכנסות), לעומת כ- 56.6 מיליון ש"ח (כ- 4.3% מההכנסות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 23.6%.

10) רווח כולל (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24	
61,921	73,983	246,855	288,224	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
(705)	799	3,280	2,722	
				סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים:
				שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
112	128	(532)	(4)	
(18,232)	(9,329)	11,981	(1,140)	
43,096	65,581	261,584	289,802	סה"כ רווח כולל

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.

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

	ל-3	ל-3	שינוי	לשנה	לשנה	
	החודשים	החודשים	באחוזים	שהסתיימה	שהסתיימה	
	ביום	ביום		ביום	ביום	
	31.12.23	31.12.24		31.12.23	31.12.24	
רווח תפעולי	18.8%	101,012	119,960	14.4%	393,419	450,074
פחת והפחתות ⁶	(9.3%)	54,008	48,989	(8.3%)	203,619	186,811
EBITDA	9%	155,020	168,949	6.7%	597,038	636,885
% מסך ההכנסות	11.7%	12.3%		11.4%	11.4%	
בנטרול הוצאות						
פחת IFRS16 ⁷	(6%)	36,310	34,120	(5.2%)	137,903	130,704
EBITDA בנטרול						
IFRS16	13.6%	118,710	134,829	10.2%	459,135	506,181
% מסך ההכנסות	9.0%	9.8%		8.8%	9.1%	

12) רווח נקי מדולל למניה המיוחס לבעלי מניות החברה

ש"ח	שנה
4.29	2024
3.58	2023
5.30	*2022
3.09	2021
2.74	2020

*בנטרול רווח ההון נטו ממימוש אינפיניטי – 3.37 ש"ח למניה.

⁶ עיקר הירידה בהוצאות הפחת וההפחתות בשנת 2024 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד בגין האצת ההפחתה וגריעת רכוש קבוע בשנת 2023, בקשר עם בניין המשרדים הראשי של החברה בהרצליה, לקראת המעבר לבניין החדש בכפר סבא.

⁷ בהתאם ל-IFRS16 תקן דיווח כספי בינלאומי חכירות (מוצג במסגרת הוצאות פחת ומימון).

1.2.3. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2024 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2023
(אלפי ש"ח)

Q4/23	Q1/24	Q2/24	Q3/24	Q4/24	
1,320,690	1,453,713	1,332,732	1,418,810	1,374,283	הכנסות
1,117,274	1,246,570	1,130,946	1,213,763	1,155,265	עלות המכירות והשירותים
203,416	207,143	201,786	205,047	219,018	רווח גולמי
15.4%	14.2%	15.1%	14.5%	15.9%	% מההכנסות
51,275	51,048	46,615	48,650	49,918	הוצאות מכירה ושיווק
51,129	45,417	43,916	48,216	49,140	הוצאות הנהלה וכלליות
101,012	110,678	111,255	108,181	119,960	רווח תפעולי
7.6%	7.6%	8.3%	7.6%	8.7%	% מההכנסות
18,908	16,586	14,833	16,155	19,298	הוצאות מימון, נטו
					רווח לפני ניכוי מיסים על
82,104	94,092	96,422	92,026	100,662	ההכנסה
20,183	22,670	23,321	22,308	26,679	מיסים על ההכנסה
61,921	71,422	73,101	69,718	73,983	רווח נקי
4.7%	4.9%	5.5%	4.9%	5.4%	% רווח נקי
רווח כולל אחר (לאחר השפעת מס):					
(18,232)	4,829	7,065	(3,705)	(9,329)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
(705)	790	1,138	(5)	799	מדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
112	77	(272)	63	128	שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
43,096	77,118	81,032	66,071	65,581	סה"כ רווח כולל
רווח נקי מיוחס ל:					
56,537	68,646	69,495	64,396	69,885	בעלי מניות החברה
5,384	2,776	3,606	5,322	4,098	זכויות שאינן מקנות שליטה
61,921	71,422	73,101	69,718	73,983	רווח נקי
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:					
37,774	74,046	77,570	60,691	61,497	בעלי מניות החברה
5,322	3,072	3,462	5,380	4,084	זכויות שאינן מקנות שליטה
43,096	77,118	81,032	66,071	65,581	סה"כ רווח כולל

1.2.4. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2024 בהשוואה לשנת 2023 ולרבעון הרביעי 2024 בהשוואה לרבעון הרביעי 2023⁸ (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2023	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2024	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024	שינוי באחוזים
הכנסות לפי מגזרי פעילות :					
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾					
780,292	819,026	5.0%	3,119,493	3,337,267	7.0%
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב ⁽²⁾					
129,966	112,350	(13.6%)	487,189	460,939	(5.4%)
105,264	118,819	12.9%	329,727	456,765	38.5%
395,741	385,920	(2.5%)	1,514,019	1,515,931	0.1%
(90,573)	(61,832)		(218,323)	(191,364)	
4.1%	1,320,690		5,232,105	5,579,538	6.6%
סה"כ הכנסות					
רווח תפעולי :					
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾					
47,930	65,439	36.5%	205,658	250,113	21.6%
פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב ⁽²⁾					
23,200	16,466	(29%)	76,168	66,865	(12.2%)
15,091	20,012	32.6%	36,123	45,364	25.6%
23,372	27,980	19.7%	87,957	106,405	21.0%
(8,581)	(9,937)		(12,487)	(18,673)	
18.8%	101,012		393,419	450,074	14.4%
רווח תפעולי					
(1) כולל פעילות לא מהותית באירופה					
(2) כולל פעילות לא מהותית בקנדה					

⁸ החל מהדוחות הכספיים לשנת 2024 מציגה החברה את פעילות ההדרכה וההטמעה, אשר הוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד, כחלק ממגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל. מספר ההשוואה למען הגילוי המלא, יובא בסוף סעיף זה, פירוט בדבר תוצאות הפעילות של מגזרי הפעילות האמורים, לפני הצגתם כמגזר אחד.

18 דוח דירקטוריון

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	
6.1%	8%	6.6%	7.5%	שיעור הרווח התפעולי
17.9%	14.7%	15.6%	14.5%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
14.3%	16.8%	11.0%	9.9%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית ⁽²⁾
5.9%	7.3%	5.8%	7.0%	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
7.6%	8.7%	7.5%	8.1%	תשתיות ענן ומיחשוב
				שיעור רווח תפעולי באחוזים

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	
55.3%	57.0%	57.2%	57.8%	שיעור הכנסות לפי מגזרי פעילות
9.2%	7.8%	8.9%	8.0%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
7.5%	8.3%	6.0%	7.9%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית ⁽²⁾
28.0%	26.9%	27.9%	26.3%	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
100%	100%	100%	100%	תשתיות ענן ומיחשוב
				סך הכל הכנסות באחוזים

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.23 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	
43.7%	50.4%	50.7%	53.4%	שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי מגזרי פעילות :
21.2%	12.7%	18.8%	14.3%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל ⁽¹⁾
13.8%	15.4%	9.0%	9.7%	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית ⁽²⁾
21.3%	21.5%	21.5%	22.6%	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
100%	100%	100%	100%	תשתיות ענן ומיחשוב
				סה"כ רווח תפעולי באחוזים

⁽¹⁾ כולל פעילות לא מהותית באירופה

⁽²⁾ כולל פעילות לא מהותית בקנדה

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	
	31.12.23	31.12.24		31.12.23	31.12.24	
מידע גיאוגרפי						
הכנסות						
הכנסות בישראל	1,245,005	1,301,348	7.2%	4,865,957	5,215,701	4.5%
הכנסות בארצות הברית	129,966	112,350	(5.4%)	487,189	460,939	(13.6%)
הכנסות באירופה	36,292	22,417	(3.1%)	97,282	94,262	(38.2%)
התאמות בין מגזריות	(90,573)	(61,832)		(218,323)	(191,364)	
סך הכל הכנסות	1,320,690	1,374,283	6.6%	5,232,105	5,579,538	4.1%
רווח תפעולי						
רווח תפעולי בישראל	84,425	111,445	22.2%	322,115	393,752	32%
רווח תפעולי בארצות הברית	23,200	16,466	(12.2%)	76,168	66,865	(29.0%)
רווח תפעולי באירופה	1,968	1,986	6.7%	7,623	8,130	0.9%
התאמה בין מגזרית	(8,581)	(9,937)		(12,487)	(18,673)	
סך הכל רווח תפעולי	101,012	119,960	14.4%	393,419	450,074	18.8%
	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום		
	31.12.23 באחוזים	31.12.24 באחוזים	31.12.23 באחוזים	31.12.24 באחוזים		
שיעור הכנסות לפי גיאוגרפיה						
הכנסות בישראל	88.2%	90.6%	89.3%	90.4%		
הכנסות בארצות הברית	9.2%	7.8%	8.9%	8.0%		
הכנסות באירופה	2.6%	1.6%	1.8%	1.6%		
סך הכל הכנסות באחוזים	100%	100%	100%	100%		
שיעור רווח תפעולי לפי גיאוגרפיה						
שיעור הרווח התפעולי בישראל	6.8%	8.6%	6.6%	7.5%		
שיעור הרווח התפעולי בארצות הברית	17.9%	14.7%	15.6%	14.5%		
שיעור הרווח התפעולי באירופה	5.4%	8.9%	7.8%	8.6%		
שיעור רווח תפעולי באחוזים	7.6%	8.7%	7.5%	8.1%		
שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי גיאוגרפיה:						
רווח התפעולי בישראל	77.0%	85.8%	79.3%	84%		
רווח התפעולי בארצות הברית	21.2%	12.7%	18.8%	14.3%		
רווח התפעולי באירופה	1.8%	1.5%	1.9%	1.7%		
100%	100%	100%	100%	100%		

1.2.5. ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2024 בהשוואה לשנת 2023

פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל

הכנסות

הכנסות מגזר פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, יעוץ וניהול בישראל הסתכמו בשנת 2024 בכ- 3,337.3 מיליון ש"ח, לעומת כ- 3,119.5 מיליון ש"ח בשנת 2023, גידול של כ-7%. הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ-819 מיליון ש"ח, לעומת כ-780.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ-5%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2024 הסתכם בכ- 250.1 מיליון ש"ח (כ-7.5% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 205.7 מיליון ש"ח בשנת 2023 (כ-6.6% מהכנסות המגזר), גידול של כ-21.6%. הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי, הסתכם בכ- 65.4 מיליון ש"ח (כ-8% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 47.9 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ-6.1% מהכנסות המגזר), גידול של כ-36.5%. הגידול בהכנסות וברווח התפעולי של המגזר בשנת 2024 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובע כולו מצמיחה אורגנית בהיקפי הפעילות וברווח בתחומי הפעילות של המגזר, בדגש על מערכות ליבה, שירותי מומחים והפעילות הביטחונית. הצמיחה המרשימה ברווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי, ביחס לרבעון המקביל אשתקד, הושגה על אף השפעת העונתיות כמפורט בסעיף 1.2.1 לעיל (כמות שעות העבודה ברבעון הרביעי נמוכה בכ-5.2%, ביחס לרבעון המקביל אשתקד). הרווח התפעולי בשנת 2024 ושיעורו מסך ההכנסות, הושפעו לטובה משיפוי רטרואקטיבי בגין הפקדות פנסיוניות למשרתי מילואים, שהתקבל מביטוח לאומי ברבעון השני בגין 2023, ואשר רובו הגדול מיוחס למגזר זה.

פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע ויעוץ וניהול בארה"ב

הכנסות

הכנסות מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארצות הברית בשנת 2024 הסתכמו בכ- 460.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 487.2 מיליון ש"ח בשנת 2023, קיטון של כ-5.4%. הכנסות המגזר ברבעון הסתכמו בכ- 112.4 מיליון ש"ח, לעומת כ- 130 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ-13.6%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2024 הסתכם בכ- 66.9 מיליון ש"ח (כ- 14.5% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 76.2 מיליון ש"ח (כ- 15.6% מהכנסות המגזר) בשנת 2023, קיטון של כ- 12.2%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 16.5 מיליון ש"ח (כ- 14.7% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 23.2 מיליון ש"ח (כ- 17.9% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ- 29%.

הירידה בהכנסות וברווח התפעולי בשנת 2024 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובעת מסיומם של מספר פרויקטים בתחום ה- GRC במהלך התקופה. השפעה זו פוצתה חלקית בלבד על ידי התקשרויות חדשות עם לקוחות, שצפויות לבוא לידי ביטוי בהיקפי הפעילות וברווח במהלך שנת 2025. יצוין כי האיחוד לראשונה של תוצאות הפעילות של חברת ALACER ברבעון הרביעי, לא השפיעה מהותית על התוצאות ב-2024.

למען הנוחות ועל מנת לנטרל השפעות חיצוניות של שינויי שערי חליפין, יובא להלן ניתוח תוצאות המגזר גם בדולר ארה"ב (הסכומים במיליוני דולרים):

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	שינוי באחוזים
	31.12.23	31.12.24	31.12.23	31.12.24	
הכנסות	35.3	30.4	132.2	124.6	(5.8%)
רווח תפעולי	6.3	4.5	20.7	18.1	(12.7%)
שיעור הרווח	17.9%	14.7%	15.7%	14.5%	

שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

הכנסות

הכנסות מגזר שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה הסתכמו בשנת 2024 בכ- 456.8 מיליון ש"ח, לעומת כ- 329.7 מיליון ש"ח, בשנת 2023, גידול של כ- 38.5%.

הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 118.8 מיליון ש"ח, לעומת כ- 105.3 מיליון ש"ח, ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 12.9%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2024 הסתכם בכ- 45.4 מיליון ש"ח (כ- 9.9% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 36.1 מיליון ש"ח (כ- 11% מהכנסות המגזר) בשנת 2023, גידול של כ- 25.6%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 20 מיליון ש"ח (כ- 16.8% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 15.1 מיליון ש"ח (כ- 14.3% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 32.6%.

הגידול בהכנסות וברווח התפעולי נובע מצמיחה (כולה אורגנית) בהיקף הפעילות במגזר. השינויים בשיעור הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי ובשנת 2024 ביחס לתקופות המקבילות אשתקד נובעים משינויים בתמהיל העסקאות.

תשתיות ענן ומיחשוב

הכנסות

הכנסות מגזר תשתיות ענן ומיחשוב בשנת 2024 הסתכמו בכ- 1,515.9 מיליון ש"ח, לעומת סכום דומה של כ- 1,514 מיליון ש"ח בשנת 2023.

הכנסות המגזר ברבעון הרביעי, הסתכמו בכ- 385.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 395.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של כ- 2.5%.

העליה הזניחה בהכנסות המגזר בתקופה והירידה הקלה ברבעון, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובעת בעיקר מהמשך עליה בשיעור עסקאות ענן מסוג Enterprise Discount Programs ("EDP"), אשר ההכנסות מהן מוצגות על בסיס נטו, מתוך סך עסקאות הענן במגזר הפעילות. לפרטים בדבר הכנסות המגזר בנטרול ההשפעה החשבונאית כאמור, ראה סעיף 5 לעיל.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2024 הסתכם בכ- 106.4 מיליון ש"ח (כ- 7% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 88 מיליון ש"ח (כ- 5.8% מהכנסות המגזר) בשנת 2023, גידול של כ- 21%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 28 מיליון ש"ח (כ- 7.3% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 23.4 מיליון ש"ח (כ- 5.9% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 19.7%.

הגידול ברווח התפעולי בשנת 2024 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובע מגידול בהיקף הפעילות במגזר, בדגש על פעילות מכירה, שיווק ואינטגרציה של מערכות מחשב, ושיווק הטמעה ותמיכה של פתרונות טכנולוגיים מתקדמים (חברות רדט ואורטק).

העליה בשיעור הרווח התפעולי מסך ההכנסות נובעת, בין היתר, מהמשך העליה בשיעור עסקאות ענן מסוג EDP, אשר ההכנסות מהן מוצגות על בסיס נטו, כמפורט לעיל, ומתמהיל העסקאות במגזר (עסקאות ברווחיות גבוהה יותר בהשוואה לתקופות המקבילות).

תוצאות המגזר ברבעון הרביעי הושפעו לחיוב גם מאיחוד לראשונה של חברת אורטק החל מדצמבר 2024.

עיקרי תוצאות המגזר בנטרול השפעת הצגת הכנסות על בסיס ברוטו/נטו

למען הנוחות ועל מנת לנטרל השפעות חיצוניות/חשבונאיות הנובעות מעליה בשיעור ההכנסות אשר מוצגות על בסיס נטו מסך הכנסות המגזר, יובא להלן ניתוח ההכנסות והרווח התפעולי של החברה בנטרול ההשפעה כאמור:

שינוי באחוזים	ל- 3 החודשים שהסתיימו ביום	ל- 3 החודשים שהסתיימו ביום	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	
	31.12.23	31.12.24		31.12.23	31.12.24	
הכנסות	395,741	385,920	0.1%	1,514,019	1,515,931	
התאמות בגין הכנסות שהוכרו על בסיס נטו		68,378			158,180	
הכנסות מתואמות	395,741	454,298	10.6%	1,514,019	1,674,111	
רווח תפעולי	23,372	27,980	21%	87,957	106,405	
% מההכנסות	5.9%	6.2%		5.8%	6.4%	

פעילות ההדרכה וההטמעה

החל מהדוחות הכספיים לשנת 2024 מציגה החברה את פעילות ההדרכה וההטמעה, אשר הוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד והיוותה בשנת 2023 כ-3.4% וכ-2.9% מסך ההכנסות והרווח התפעולי של החברה, כחלק ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל. מספרי ההשוואה הוצגו מחדש על מנת לשקף את השינוי במבנה מגזרי הפעילות של החברה. למען הגילוי המלא, מובא להלן פירוט בדבר תוצאות הפעילות של מגזרי הפעילות האמורים, לפני הצגתם כמגזר אחד.

IT בישראל			ההדרכה והטמעה			התאמות			IT בישראל + הדרכה והטמעה		
צמיחה באחוזים			צמיחה באחוזים			צמיחה באחוזים			צמיחה באחוזים		
2023	2024		2023	2024		2023	2024		2023	2024	
7.0%	3,119,493	3,337,267	(4,538)	(6,780)	1.4%	177,837	180,324	7.4%	2,946,194	3,163,723	הכנסות
21.6%	205,658	250,113	(4,699)	-	(28.3%)	11,572	8,293	21.6%	198,785	241,820	רווח תפעולי
6.6%	7.5%					6.5%	4.6%	6.7%	7.6%		רווח תפעולי ב-%

1.2.6. התקשרויות ואירועים מיוחדים

חלוקת דיבידנד

תאריך החלוקה	סכום דיבידנד למניה (אגורות)	סכום הדיבידנד (מיליון ש"ח)
15.04.2024	127	80.68
25.07.2024	81	51.45
01.10.2024	82	52.09
06.01.2025	76	48.27
סה"כ ל- 2024	366	232.49
סה"כ ל- 2023	199	126.4

מדיניות חלוקת הדיבידנד של החברה הינה חלוקת דיבידנד של עד 75% מהרווח הנקי השנתי המיוחס לבעלי המניות שלה. ככלל, הדיבידנד יחולק אחת לרבעון, בכפוף למבחני החלוקה בהתאם לדין, אשר נבחנים על ידי הדירקטוריון בכל מועד רלוונטי.

בחמש השנים האחרונות (2020-2024) חילקה החברה סך כולל של כ- 915 מיליון ש"ח דיבידנדים לבעלי מניותיה.

אשרור דרוג מנפיק

ביום 28 במרץ, 2024 אישרה מידרוג דירוג מנפיק Aa3 באופק יציב, דירוג אג"ח (סדרה ב') Aa3 באופק יציב. ביום 16 ביולי 2024 אישרה מידרוג ודירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) P-1.il.

ניתוח המצב הכספי ל- 31 בדצמבר 2024 ו- 31 בדצמבר 2023
יתרות נכסים נזילים ויחסים פיננסיים

שינוי	31.12.2023	31.12.2024	
28,287	640,208	668,495	מזומנים ושווי מזומנים
17,911	(487,917)	(470,006)	אשראי לזמן קצר
153,358	(468,456)	(315,098)	אשראי לזמן ארוך
199,556	(316,165)	(116,609)	חוב פיננסי נטו
444,404	4,035,232	4,479,636	סך המאזן
	7.8%	2.6%	שיעור חוב פיננסי נטו לסך המאזן
	1.2	1.1	יחס שוטף
42,653	665,981	708,634	יתרת הרווח
40,146	1,048,587	1,088,733	סך ההון המיוחס לבעלי מניות
	26%	24.3%	שיעור ההון לבעלי מניות ביחס למאזן

תמצית דו"חות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי שקלים)

הפרש	31.12.2023	31.12.2024	
נכסים:			
28,287	640,208	668,495	מזומנים ושווי מזומנים
249,221	1,676,969	1,926,190	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
(44,228)	146,089	101,861	מלאי
37,159	918,829	955,988	מוניטין
(8,512)	98,405	89,893	נכסים בלתי מוחשיים
156,002	213,933	369,935	נכסי זכות שימוש
26,475	340,799	367,274	כל היתר (רכוש קבוע, מיסים נדחים ועוד)
444,404	4,035,232	4,479,636	סה"כ נכסים
התחייבויות:			
(171,151)	956,230	785,079	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
142,154	784,599	926,753	התחייבויות לספקים
128,878	298,908	427,786	הכנסות מראש
157,053	215,756	372,809	התחייבויות בגין חכירה
			התחייבויות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן
33,780	91,907	125,687	מקנות שליטה והתחייבות בגין רכישת פעילות
116,835	580,360	697,195	כל היתר
407,549	2,927,760	3,335,309	סה"כ התחייבויות

הגידול בסעיפי הנכסים הושפע מעליה בסעיף לקוחות והכנסות לקבל נטו (ברובה במקביל לעלייה בהתחייבויות לספקים, בין היתר בגין עסקאות לשיווק והפצה של מוצרי תוכנה) ועליה בסעיף מוניטין (בשל איחוד לראשונה של חברת אורטק וחברת ALACER). הגידול קוזז בחלקו על ידי ירידה בסעיף מלאי.

הגידול בסך ההתחייבויות נובע בעיקר מעליה בהתחייבות לספקים והכנסות מראש (בעיקר מקדמות מלקוחות בעסקאות לאורך זמן) ומגידול בסעיף התחייבויות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה (עליה ברווחי החברות הבנות הרלוונטיות) והתחייבות בגין רכישת פעילות (לאור איחוד לראשונה של חברות בנות), אשר קוזז בחלקו על ידי קיטון בהיקפי האשראי ממוסדות פיננסיים ונותני אשראי אחרים (בהמשך להקטנת החוב הפיננסי של החברה). כמו כן, במהלך השנה נרשמה עליה מקבילה בסעיף נכסי זכות שימוש ובסעיף התחייבות בגין חכירה, לאור מעבר הנהלת החברה וחלק גדול מהיחידות העסקיות למשרדים החדשים בכפר סבא.

תמצית דוחות על תזרימי מזומנים (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2023	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2024	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024	
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת :				
61,921	73,983	246,855	288,224	רווח נקי
94,703	96,213	351,218	341,874	התאמות לסעיפי רווח והפסד
206,867	186,646	45,271	112,577	שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות
(30,580)	(21,817)	(147,145)	(123,454)	מזומנים ששולמו והתקבלו עבור ריבית ומיסים
332,911	335,025	496,199	619,221	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה :				
(6,264)	(7,512)	(38,866)	(41,541)	רכישת רכוש קבוע
-	(17,321)	(38,034)	(17,321)	רכישת חברות ופעילויות
(730)	244	1,148	1,936	אחרות (נטו)
(6,994)	(24,589)	(75,752)	(56,926)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
מזומנים מפעולות מימון :				
(103,582)	(49,478)	(258,801)	(203,022)	פירעון אשראי נטו
-	-	-	100,000	תקבול בגין הנפקת ניירות ערך מסחריים
-	(52,088)	(126,409)	(184,214)	דיבידנדים ששולמו
(36,207)	(33,349)	(137,896)	(129,435)	פירעון התחייבות בגין חכירה
(2,739)	(11,000)	(15,211)	(11,561)	פירעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(1,947)	(6,674)	(27,242)	(30,271)	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה ופירעון
-	-	(29,352)	(1,124)	התחייבויות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	(33,959)	(67,918)	פירעון בגין הנפקת אג"ח לציבור
-	-	-	(3,899)	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
(144,475)	(152,589)	(628,870)	(531,444)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת

בשנת 2024 רשמה החברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ- 619.2 מיליון ש"ח לעומת תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ- 496.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. גידול של כ- 123 מיליון ש"ח. במהלך 5 השנים האחרונות (2020-2024) ייצרה החברה תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך מצטבר של כ- 2.25 מיליארד ש"ח.

תזרים המזומנים לפעילות השקעה

תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2024 הסתכם בכ- 56.9 מיליון ש"ח. זאת בהשוואה לתזרים מזומנים ששימש לפעילות השקעה בסך כ- 75.8 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר ההפרש מיוחס לסך כ- 17.3 מיליון ש"ח ששולמו בגין רכישת החברות הבנות אורטק ו-ALACER, לעומת כ- 38 מיליון ש"ח ששולמו בתקופה המקבילה אשתקד, בגין רכישת חברת הבת זברה.

תזרים המזומנים לפעילות מימון

תזרים המזומנים ששימש לפעולות מימון בשנת 2024 עמד על כ- 531.4 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 628.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

ממוצע אשראי לזמן קצר (באלפי ש"ח)

	31.12.2023	31.12.2024
ללקוחות	1,643,472	1,766,431
מספקים	646,450	713,142

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 2024 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)

	31.12.2023	31.12.2024
יתרת פתיחה	964,875	1,107,472
רווח נקי	246,855	288,224
דיבידנד שהוכרז	(126,409)	(232,491)
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	(11,312)	(13,133)
הפרשי תרגום	11,449	(1,144)
תשלום מבוסס מניות	16,106	18,026
עסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	2,628	*(26,299)
זכויות שאינן מקנות שליטה שנוצרו בחברה שאוחדה לראשונה	-	950
רווחים אקטואריים בגין תוכנית הטבה	3,280	2,722
יתרת סגירה	1,107,472	1,144,327

* במהלך הרבעון הראשון התקשרה החברה עם בעל מניות מיעוט בחברה בת, בהסכם אופציה הדדית לעתידית למכירה ורכישה של יתרת מניות חברת הבת. כמו כן, במהלך הרבעון השני והשלישי התקשרה החברה עם בעלי מניות מיעוט בחברות בנות אחרות, בהסכם לרכישת יתרת מניותם בחברות הבנות. העסקאות נרשמו כעסקה עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה, ונקפו ישירות להון העצמי

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 2024 תרמה החברה בכסף כ- 942 אלפי ש"ח.

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

31.12.2023	31.12.2024	
326	378	שכר (אלפי ש"ח)

להערכת דירקטוריון החברה היקף עבודת המבקר הפנימי ותוכנית העבודה בשנת 2024 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 יש 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: BDO ישראל. לפרטים בדבר החלפת רואה החשבון המבקר ראה סעיף 1.1.4 לעיל.

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

שנת 2023	שנת 2024
שכר בגין שרותי ביקורת, שירותים קשורים וייעוץ ושרותי מס הקשורים לביקורת	3,380
3,580	

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 גובשה על בסיס מאפייניה הייחודיים של החברה ופעילותה ובהתאם לקריטריונים לתוכנית אכיפה יעילה אשר פורסמו על ידי רשות ניירות ערך, והיא נבחנת מתעדכנת באופן שוטף בהתאם לשינויים בדיון ובהתאמה למאפייני החברה, צרכיה ופעילותה. דירקטוריון החברה מינה את סמנכ"ל הכספים של החברה, מר נבו ברנר, לממונה על האכיפה הפנימית בחברה, ובכלל זאת לוודא ביצוע יעיל ואפקטיבי של התכנית, והחליט כי ועדת הביקורת של החברה תשמש כוועדת דירקטוריון ייעודית לענייני ציות ואכיפה.

במועד הדוח כוללת תכנית האכיפה תשעה נהלים: נוהל מערך אכיפה, נוהל ועדת ביקורת, נוהל הוועדה לבחינת דוחות כספיים, נוהל דיווחים, נוהל מינוי נושאי משרה ואישור תגמולם, נוהל התקשרות בעסקאות בעלי ענין והמנעות מניגוד עניינים ועניין אישי, נוהל איסור שימוש במידע פנים, נוהל תקשורת עם הרשות וגורמי שוק ונוהל טיפול בתלונות עובדי החברה על ליקויים.

מטרת הנהלים הינה להבטיח יישום הוראות הדין וקיום הליכי בקרה תקופתית על הנהלים, תוך הסדרת הליכי העבודה כחלק מיישום תכנית אכיפה אפקטיבית בחברה.

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

4. הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

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 הערכות שווי מהותיות. ראה גם באור 9 לדוחות הכספיים.

10 במרץ, 2025

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)	פריט גילוי
מועד ההנפקה	הנפקה ראשונה ב-18 בספטמבר 2022, הרחבת סדרה ב-4 בדצמבר
סך ערך נקוב במועד ההנפקה ⁽¹⁾	295,249 בהנפקה ראשונה ו-180,366 בהרחבת סדרה
יתרת ערך נקוב ליום 31 בדצמבר 2024	יתרת ערך נקוב למועד הדוח כשהוא מוערך מחדש לפי תנאי ההצמדה
ערך בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2024 (עלות מופחתת לפי שיטת הריבית האפקטיבית)	376,768
ריבית שנצברה ליום 31 בדצמבר 2024	6,875
שווי בורסאי ליום 31 בדצמבר 2024	373,888
סוג ריבית	ריבית קבועה בשיעור שנתי של 4.1%; יצוין, כי בשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ב') המצורף לדוח ההצעה ("שטר הנאמנות") נקבעו מנגנונים להתאמה בשינוי שיעור הריבית השנתית בגין אגרות החוב (סדרה ב'), וזאת במידה ותתרחש אי עמידה באמות מידה פיננסיות או תתרחש ירידה בדירוג אגרות החוב (סדרה ב'). בהתאם למנגנוני ההתאמה האמורים (במצטבר), השיעור הכולל של תוספות הריבית, לא יעלה על 1%. לפרטים ראה סעיפים 5.8 ו-5.9 לשטר הנאמנות.
מועדי תשלום הקרן	קרן אגרות החוב (סדרה ב') תעמוד לפירעון בארבעה עשר (14) תשלומים חצי שנתיים מתוכם שלושה עשר תשלומים שווים (כל תשלום בסך של 7.14% מהקרן) ותשלום אחרון שיעמוד על 7.18%, החל מיום 1 באוגוסט 2023 ועד ליום 1 בפברואר 2030.
מועדי תשלום הריבית	הריבית בגין אגרות החוב (סדרה ב') תשולם בתשלומים חצי שנתיים, אשר ישולמו בימים 1 בפברואר ו-1 באוגוסט, החל מיום 1 בפברואר 2023 ועד ליום 1 בפברואר 2030.
בסיס הצמדה קרן וריבית	אגרות החוב (סדרה ב') אינן צמודות (קרן וריבית) לבסיס הצמדה כלשהו
האם קיימת זכות המרה	לא
פדיון מוקדם או המרה כפויה של אגרות החוב	החברה תהא רשאית להעמיד ביוזמתה את אגרות החוב (סדרה ב') לפדיון מוקדם, והכל בהתאם להוראות סעיף 6.2 לשטר הנאמנות.
ערבות לתשלום התחייבויות החברה על-פי שטר הנאמנות	אין
האם למועד הדוח החברה עומדת בכל התנאים וההתחייבויות על-פי שטר הנאמנות	כן
האם למועד הדוח ובמהלך תקופת הדוח התקיימו התנאים המקיימים 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 2024, כדלקמן:

אמת מידה בפועל ליום 31 בדצמבר 2024	אמת המידה הפיננסית	יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור סמוך למועד הדוח	יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור ליום 31 בדצמבר 2024	נייר ערך
		(אלפי ש"ח)	(אלפי ש"ח)	
2.6%	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) לסך מאזן, לא יעלה על 45%	339,779	373,738	אגרת חוב (סדרה ב')
0.17	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) ל- EBITDA מתואם (כהגדרתו בשטר הנאמנות), לא יעלה על 5	339,779	373,738	אגרת חוב (סדרה ב')
1,144,327	הון עצמי (כהגדרתו בשטר הנאמנות) מינימלי, לא יפחת מ- 275,000 אלפי ש"ח	339,779	373,738	אגרת חוב (סדרה ב')

פרק ג'

דו"חות כספיים מאוחדים

לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2024



תוכן העניינים

4	דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מטריקס אי. טי. בע"מ בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
5	דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של מטריקס אי. טי. בע"מ
7	דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח)
9	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל (באלפי ש"ח – למעט נתוני רווח נקי למניה)
10	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
13	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)
17	באור 1: כללי
18	באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית
33	באור 3: צירופי עסקים
34	באור 4: מזומנים ושווי מזומנים (באלפי ש"ח)
35	באור 5: לקוחות והכנסות לקבל, נטו
36	באור 6: חייבים ויתרות חובה (באלפי ש"ח)
36	באור 7: מלאי (באלפי ש"ח)
37	באור 8: רכוש קבוע
39	באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו
42	באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי ש"ח)
44	באור 11: התחייבויות לספקים ולנותני שירותים (באלפי ש"ח)
44	באור 12: זכאים ויתרות זכות (באלפי ש"ח)
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 (באלפי ש"ח)
74	באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים
78	באור 24: מגזרי פעילות
83	באור 25: ארועים לאחר תאריך המאזן

85	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'
86	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)
87	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)
88	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)
89	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)
90	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)
92	א. יתרת מזומנים ושווי מזומנים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) – באלפי ש"ח
92	ב. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)
	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)
94	ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות
95	ה. התחייבויות תלויות
96	

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 2024. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר בפסקה 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.

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) בקורות ברמת הארגון, לרבות בקורות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקורות כלליות של מערכות מידע; (2) בקורות על תהליך המכר; (3) בקורות על תהליך השכר; (4) בקורות על תהליך ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים; (5) בקורות על תהליך הקצעת 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 ולבצעה במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קויימו 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 מספקת 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, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר 2024.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך והדוח שלנו, מיום 10 במרץ 2025, כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים.

זיו האפט
רואי חשבון

תל-אביב,
10 במרץ, 2025

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | רחובות | בני ברק | קרית שמונה | עפולה | מודיעין עילית | אילת
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 03-6386788 | 073-7145300 | 04-8983322 | 04-6401555 | 08-9744111 | 08-6339911

משרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 דוא"ל: bdo@bdo.co.il בקרו באתר שלנו: www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

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

ביקרנו את הדוח המאוחד על המצב הכספי המצורף של מטריקס אי. טי. בע"מ (להלן: "החברה") ליום 31 בדצמבר 2024 ואת הדוח המאוחד על רווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו. הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ולשתי השנים שהסתיימו באותו תאריך, בוקרו על ידי רואי חשבון מבקרים קודמים אשר דוח רואי החשבון המבקרים שלהם עליהם מיום 10 במרץ, 2024 כלל חוות דעת בלתי מסויגת.

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 ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה ליום 31 בדצמבר 2024 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לשנה שהסתיימה באותו התאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

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 לגביהם 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 בביאורים 2 יא' ו-9 לדוחות הכספיים המאוחדים, יתרת המוניטין בספרי החברה הינה בסך של 955,988 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2024. 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 הנהלה ושל המופקדים על ממשל תאגידי. לשינוי באומדנים או בהערכות אלו, עשויה להיות השפעה מהותית על יתרת המוניטין בדוחות הכספיים.

זיהינו את האומדנים המשמשים בסיס לבחינת ירידת ערך מוניטין, כעניין מפתח בביקורת. ביקורת על בחינת ירידת ערך מוניטין דורשת שיקול דעת של המבקר וכן ידע וניסיון על מנת לבחון את סבירות ההנחות והנתונים ששימשו את הנהלה בקביעת אומדן הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים אליה מתייחס המוניטין.

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | רחובות | בני ברק | קרית שמונה | עפולה | מודיעין עילית | אילת
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 03-6386788 | 073-7145300 | 04-8983322 | 04-6401555 | 08-9744111 | 08-6339911

משרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 דוא"ל: bdo@bdo.co.il בקרו באתר שלנו: www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת:

הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו הינם:

1. השגנו הבנה לגבי תהליכים הקיימים בחברה בהתייחס לתהליך בחינת ירידת הערך. ביקרנו את התכנון, היישום והאפקטיביות התפעולית של בקורות רלוונטיות לביקורת.
 2. בחינה של ההערכות שבוצעו על ידי מעריך השווי של הקבוצה לרבות בחינת רגישות.
 3. בחינה והערכה של הכשירות, היכולות והאובייקטיביות של מעריך השווי של הקבוצה.
 4. בדיקת שלמות ודיוק הנתונים הבסיסיים המשמשים במודל.
 5. 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).
- 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 2024, והדוח שלנו מיום 10 במרץ 2025 כלל חוות דעת בלתי מסוייגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

זיו האפט
רואי חשבון

תל-אביב,
10 במרץ, 2025

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | רחובות | בני ברק | קרית שמונה | עפולה | מודיעין עילית | אילת
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 03-6386788 | 073-7145300 | 04-8983322 | 04-6401555 | 08-9744111 | 08-6339911

משרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 **דואר:** bdo@bdo.co.il **בקרו באתר שלנו:** www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	באור מס'	
נכסים שוטפים			
640,208	668,495	4	מזומנים ושווי מזומנים
1,676,969	1,926,190	5	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
53,376	53,567		מס הכנסה לקבל
101,680	122,273	6	חייבים ויתרות חובה
146,089	101,861	7	מלאי
<u>2,618,322</u>	<u>2,872,386</u>		
נכסים לא שוטפים			
16,800	17,146	3א'	השקעות והלוואות אחרות
32,785	30,203		הוצאות מראש
213,933	369,935	13	נכסי זכות שימוש
95,358	101,616	8	רכוש קבוע
918,829	955,988	9	מוניטין
98,405	89,893	9	נכסים בלתי מוחשיים
*40,800	42,469	15ד'	מסים נדחים
<u>1,416,910</u>	<u>1,607,250</u>		
<u><u>4,035,232</u></u>	<u><u>4,479,636</u></u>		

* סיווג מחדש - החברה סיווגה מחדש מספרי השוואה על מנת לשקף קיזוז בין נכסי מיסים נדחים והתחייבויות מיסים נדחים בגין נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה המתייחסים לאותה רשות מס ולאותה יישות חייבת במס (לפרטים ראה גם ביאור 15ד').

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים מאוחדים.

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	באור מס'	
התחייבויות שוטפות			
403,694	388,640	20,א'10	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
84,080	81,341	19	חלות שוטפת של התחייבות בגין אג"ח
109,448	115,574	13	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
784,599	926,753	11	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
14,770	21,063		מס הכנסה לשלם
80,965	133,631	12	זכאים ויתרות זכות
447,510	510,995		עובדים ומסדות בגין שכר
-	10,244	3	התחייבות בגין רכישת פעילות
34,065	82,308	3	התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
281,235	382,119		הכנסות מראש
2,240,366	2,652,668		
התחייבויות לא שוטפות			
108,030	19,671	20,ב'10	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים
360,426	295,427	19	התחייבות בגין אג"ח
17,673	45,667		הכנסות מראש
106,308	257,235	13	התחייבות בגין חכירה
*28,010	23,871	15	מסים נדחים
3,771	8,371	3	התחייבויות בגין רכישת פעילות
54,071	24,764	3	התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
9,105	7,635	14	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
687,394	682,641		
		17	הון המיוחס לבעלי מניות החברה
382,606	380,099		הון מניות נפרע וקרנות הון
665,981	708,634		יתרת רווח
1,048,587	1,088,733		
58,885	55,594		זכויות שאינן מקנות שליטה
1,107,472	1,144,327		סה"כ הון
4,035,232	4,479,636		

* סיווג מחדש - החברה סיווגה מחדש מספרי השוואה על מנת לשקף קיזוז בין נכסי מיסים נדחים והתחייבויות מיסים נדחים בגין נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה המתייחסים לאותה רשות מס ולאותה ישות חייבת במס. (לפרטים ראה גם ביאור 1ד15).

נבו ברנר סמנכ"ל כספים	מוטי גוטמן מנכ"ל	גיא ברנשטיין יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור הדוחות כספיים
--------------------------	---------------------	----------------------------------	---------------------------

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים מאוחדים.

דוחות מאוחדים על הרווח הכולל (באלפי ש"ח – למעט נתוני רווח נקי למניה)

2022	2023	2024	באור מס'	
4,672,689	5,232,105	5,579,538	א'21	הכנסות
4,000,682	4,467,925	4,746,544	ב'21	עלות המכירות והשירותים
672,007	764,180	832,994		רווח גולמי
166,246	189,698	196,231	ג'21	הוצאות מכירה ושיווק
155,273	181,063	186,689	ד'21	הוצאות הנהלה וכלליות
150,059	-	-		רווח ממימוש חברת בת
500,547	393,419	450,074		רווח תפעולי
50,801	82,738	86,956	ה'21	הוצאות מימון
5,020	14,505	20,084	ה'21	הכנסות מימון
454,766	325,186	383,202		רווח לפני מסים על ההכנסה
100,285	78,331	94,978	ה'15	מסים על ההכנסה
354,481	246,855	288,224		רווח נקי
רווח כולל אחר (לאחר השפעת המס):				
סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד				
8,923	3,280	2,722		רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים				
35,842	11,981	(1,140)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(375)	(532)	(4)		שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
398,871	261,584	289,802		סה"כ רווח כולל
רווח נקי מיוחס ל:				
334,669	227,333	272,422		בעלי מניות החברה
19,812	19,522	15,802		זכויות שאינן מקנות שליטה
354,481	246,855	288,224		
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:				
379,261	241,865	273,804		בעלי מניות החברה
19,610	19,719	15,998		זכויות שאינן מקנות שליטה
398,871	261,584	289,802		
רווח נקי למניה המיוחס לבעלי מניות החברה (בש"ח) 22				
5.32	3.58	4.29		רווח נקי בסיסי
5.30	3.58	4.29		רווח נקי מדולל

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	
1,107,472	58,885	1,048,587	665,981	11,035	10,186	(8,335)	(7,982)	309,447	68,255	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
288,224	15,802	272,422	272,422	-	-	-	-	-	-	רווח נקי
(1,144)	196	(1,340)	-	-	-	(1,340)	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים
2,722	-	2,722	2,722	-	-	-	-	-	-	רווחים אקטואריים בגין תכנית הטבה
1,578	196	1,382	2,722	-	-	(1,340)	-	-	-	סך הכל רווח כולל אחר
289,802	15,998	273,804	275,144	-	-	(1,340)	-	-	-	סך הכל רווח כולל
950	950	-	-	-	-	-	-	-	-	זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה
(232,491)	-	(232,491)	(232,491)	-	-	-	-	-	-	שאוחדה לראשונה
(13,133)	(13,133)	-	-	-	-	-	-	-	-	דיבידנד שהוכרז
(26,299)	(7,106)	(19,193)	-	(19,193)	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
18,026	-	18,026	-	18,026	-	-	-	-	-	עסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
1,144,327	55,594	1,088,733	708,634	9,868	10,186	(9,675)	(7,982)	309,447	68,255	תשלום מבוסס מניות
										יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

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

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי ש"ח)

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

באורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת			
354,481	246,855	288,224	רווח נקי
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:			
התאמות לסעיפי רווח והפסד			
162,225	203,619	186,811	פחת והפחתות
100,285	78,331	94,978	מסים על ההכנסה
671	4,966	1,553	שינוי בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים
21,745	39,196	27,619	הוצאות מימון אחרות, נטו
(26)	(535)	(392)	שערך הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
417	(348)	(1,741)	שערך התחייבויות בגין רכישת פעילות
(197)	(292)	(301)	רווח הון ממימוש רכוש קבוע
1,330	16,106	18,026	תשלום מבוסס מניות
(150,059)	-	-	רווח ממימוש חברת בת
12,159	10,175	15,321	שערך התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
148,550	351,218	341,874	
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
(77,873)	(73,925)	(245,505)	עלייה בלקוחות
(7,898)	22,029	(15,712)	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה והוצאות מראש
(47,062)	(12,424)	44,413	ירידה (עלייה) במלאי
65,191	84,766	140,568	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
53,083	24,825	188,813	עלייה בהכנסות מראש ובזכאים ויתרות זכות
(14,559)	45,271	112,577	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
			מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:
(28,408)	(54,917)	(49,375)	ריבית ששולמה
-	14,505	20,084	ריבית שהתקבלה
(91,991)	(113,262)	(124,758)	מסים ששולמו
19,318	6,529	30,595	מסים שהתקבלו
(101,081)	(147,145)	(123,454)	
387,391	496,199	619,221	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
תזרימי מזומנים מפעילות השקעה			
1,244	3,398	1,936	תמורה ממימוש רכוש קבוע
(38,757)	(38,866)	(41,541)	רכישת רכוש קבוע
143,641	-	-	מימוש חברת בת שיצאה מהאיחוד ^(ג)
(28,300)	-	-	תשלום מס בגין מימוש חברת בת
-	(2,250)	-	עלויות פיתוח תוכנה
(389)	-	-	תשלום בגין רכישת חברות שאוחדו בתקופה קודמת
(41,005)	(38,034)	(17,321)	רכישת חברות שאוחדו לראשונה ^(א)
36,434	(75,752)	(56,926)	מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) מפעילות השקעה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
תזרימי מזומנים מפעילות מימון			
(24,441)	(35,626)	(24,019)	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
-	-	100,000	תקבול בגין הנפקת ניירות ערך מסחריים
90,000	-	-	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(233,159)	(223,175)	(179,003)	פרעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(284,275)	(126,409)	(184,214)	חלוקת דיבידנד
(3,132)	(15,211)	(11,561)	פרעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(107,135)	(137,896)	(129,435)	פרעון התחייבות בגין חכירה
(45,368)	(27,242)	(30,271)	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(3,359)	(29,352)	(1,124)	פרעון התחייבות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
471,476	-	-	תקבול בגין הנפקת אג"ח
-	-	(3,899)	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
-	(33,959)	(67,918)	פרעון אג"ח
(139,393)	(628,870)	(531,444)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
20,749	9,318	(2,564)	הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
305,181	(199,105)	28,287	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
534,132	839,313	640,208	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה
839,313	640,208	668,495	
(א) רכישת חברות שאוחדו לראשונה			
נכסים והתחייבויות של החברות המאוחדות ליום האיחוד:			
(1,831)	(36,212)	663	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
(2,315)	(287)	(270)	נכסים קבועים
(2)	-	-	פיקדונות לזמן ארוך
(2,363)	(350)	(155)	מס נדחה
(8,694)	(15,339)	(185)	מלאי
(36,322)	(20,869)	(36,038)	מוניטין
(12,007)	(21,158)	(13,656)	נכסים בלתי מוחשיים
216	129	-	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
2,761	4,867	3,224	עתודה למס
-	26,104	-	התחייבות בגין אופציות מכר לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	950	זכויות שאינן מקנות שליטה
4,801	25,081	-	התחייבויות לזמן קצר
14,751	-	28,146	התחייבות בגין רכישת פעילות
(41,005)	(38,034)	(17,321)	

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
(ב) פעילויות מהותיות שלא במזומן			
-	-	48,277	דיבידנד שהוכרז וטרם שולם
143,762	171,606	286,695	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה
-	-	22,400	כתיבת אופציית רכש לזכויות שאינן מקנות שליטה
(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 עתיר ידע 3, כפר סבא. 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 בארבעה 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.

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
 הדוחות הכספיים מצייתים להוראות תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (IFRS) (Accounting Standards) 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 עלות, 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. האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים

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 שחושבו 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 יד'.

○ 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.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ב. האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)

○ 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 מהחזזה, היקף התשומות הצפוי לשמש לקיום החזזה 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.

○ 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 ש"ח.
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.

1. 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.

2. 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, חומרה, מחשוב, ציוד היקפי וחלקי חילוף, נקבעת על בסיס "נכנס ראשון - יוצא ראשון"
מלאי ספציפי או ממוצע משוקלל, לפי העניין.
החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.

ח. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

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

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

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

ט. חשבונאות גידור

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

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

החברה מיישמת לגבי חשבונאות גידור את הטיפול החשבונאי כדלקמן:
גידורי תזרים מזומנים:

החלק האפקטיבי של השינויים בשווי ההוגן של המכשיר המגדר מוכר ברווח (הפסד) כולל אחר בעוד שהחלק הלא אפקטיבי מוכר מידית לרווח או הפסד.
רווח (הפסד) כולל אחר מועבר לרווח או הפסד כאשר תוצאות עסקת הגידור נזקפות לרווח או הפסד.

גידורי שווי הוגן:

שינויים בשווי ההוגן של נגזרים שיועדו לגידור שווי הוגן וכן שינויים בשווי ההוגן של הפריט המגודר, מוכרים ברווח או הפסד ונזקפים לסעיף הוצאות/הכנסות מימון.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות

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

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה. במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בחברה 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 מוזדדת 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	3-10	10
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 המזוהים 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 בשוויה 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 המזוהים 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	15
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-ולאחור. 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 ובחנת 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 מהווים 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 בישות 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 מבוטלים בתקופות עוקבות.

טו. מענקים ממשלתיים

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

טז. מסים על ההכנסה

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

1. מסים שוטפים

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

2. מסים נדחים

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

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

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 לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

(ב) תוכנית להטבה מוגדרת
לקבוצה תוכנית 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 התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלםם ישירות לקבוצה.

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

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 שוויים ההוגן של הנכסים המתייחסים למחויבויות אלה. שיעור ההיוון נקבע בהתאם לתשואה במועד הדיווח על אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה אשר מועד הפרעון 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, מלאו 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 משרותי הדרכה בגין קורסים ציבוריים אשר טווח הפעילות שלהם הינו עד 3 חודשים יוכרו על פני תקופת הקורס. הכנסות משרותי 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)

ט. 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 מסוימות להפצה, שיווק ו/או מכירה של מוצרי תוכנה או עסקאות מסוימות 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

תקן IFRS 18, הצגה וגילוי בדוחות כספיים (להלן: "IFRS 18" או "התקן החדש")
IFRS 18 שפורסם באפריל 2024 נועד לשפר את יכולת ההשוואה והשקיפות של הדיווח על ביצועי החברות.
התקן החדש מחליף את IAS1, הצגת דוחות כספיים, ואינו עוסק בנושאי הכרה ומדידה של פריטים בדוחות הכספיים.

להלן סקירה של עיקרי השינויים שיחולו בדוחות הכספיים עם יישום התקן החדש, ביחס להוראות ההצגה והגילוי החלות כיום:

- התקן החדש ישנה את מבנה הדוח על הרווח או הפסד ויכלול שלוש קטגוריות מוגדרות חדשות: הפעלה, השקעה ומימון וכן יוסיף שני סיכומי ביניים חדשים: רווח תפעולי ורווח לפני מימון ומסים על ההכנסה.
- התקן החדש כולל הנחיות למתן גילוי במסגרת הדו"חות הכספיים על מדדי ביצוע המוגדרים על-ידי ההנהלה (MPMs) (Management-defined Performance Measures).

- התקן החדש מספק הנחיות לגבי קיבוץ ופיצול של המידע בדוחות הכספיים, לגבי השאלה האם מידע צריך להיכלל בדוחות הראשיים או בביאורים וכן על גילויים לגבי פריטים שהוגדרו כ"אחרים".

IFRS 18 ייושם למפרע החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחר מכן תוך מתן גילוי ספציפי כפי שנקבע במסגרת הוראות המעבר של התקן החדש. בהתאם להוראות IFRS 18 יישום מוקדם אפשרי תוך מתן גילוי לכך, יחד עם זאת, בהתאם להחלטה בתחום תאגידים מספר 1-2024, בדבר דחיית יישום מוקדם של תקן דיווח כספי בין-לאומי 18, שפורסמה על ידי סגל רשות ניירות ערך ב-4 באוגוסט 2024, יישום מוקדם ידחה ויתאפשר רק החל מיום 1 בינואר 2025.

החברה בוחנת את ההשפעה האפשרית של IFRS 18 על הדוחות הכספיים, אולם בשלב זה אין ביכולתה להעריך השפעה כאמור. השפעת התקן החדש, ככל שתהיה, תשפיע רק על ענייני הצגה וגילוי.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כג. להלן נתונים על שינויים במדדים ושערי החליפין הרלוונטיים :

ליום 31.12.22	ליום 31.12.23	ליום 31.12.24	
מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2020)			
108.0	111.2	114.8	בישראל (מדד בגין)
107.7	111.3	115.11	בישראל (מדד ידוע)
שער החליפין מול הש"ח			
3.52	3.63	3.65	דולר
3.75	4.01	3.80	יורו

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.22 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	
מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2020)			
5.26%	2.96%	3.24%	בישראל (מדד בגין)
5.28%	3.34%	3.43%	בישראל (מדד ידוע)
שער החליפין מול הש"ח			
13.15%	3.07%	0.55%	דולר
6.62%	6.89%	(5.36%)	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 ההוגן 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 וההתחייבויות 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 סך של כ-53 מיליון ש"ח (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 וההתחייבויות על בסיס עבודת PPA מתוך עודף עלות הרכישה בסך 37.1 מיליון ש"ח, סך של 21.1 מיליון ש"ח יוחס לנכסים בלתי מוחשיים, והשאר למוניטין.
- ד. ביום 13 בנובמבר 2024, השלימה החברה, באמצעות חברת הבת Matrix US Holding LLC, רכישה של 51% מהזכויות בפעילות Alacer העוסקת בשירותי Advisory ואספקת מומחים בתחום ה-Governance Regulation & Compliance בשוק הפיננסי האמריקאי, תמורת סך של כ-2 מיליון דולר במזומן. בתוספת תמורה מותנית נוספת הנגזרת מביצועי החברה ב-3 השנים הקרובות. בנוסף קיימת לחברה אופציית Call לרכישת יתרת זכויותיהם של המוכרים בפעילות. למועד הדוח טרם הושלמה הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים והתחייבות (PPA) ובהתאם לכך ייחוס זה הינו זמני, על פי הערכת ההנהלה, ויתכן ויעודכן בתקופות הבאות לאחר השלמה הערכת השווי. על פי הייחוס הזמני ייחוס עודף עלות הרכישה בסך של כ-2.1 מיליון דולר, לנכסים בלתי מוחשיים סך של כ-0.6 מיליון דולר והיתרה יוחסה למוניטין. כאמור לעיל, הקבוצה הכירה בשווי ההוגן של הנכסים שנרכשו וההתחייבויות שניטלו במסגרת צירוף העסקים על פי מדידה ארעית. לפיכך, תמורת הרכישה והשווי ההוגן של הנכסים וההתחייבויות שנרכשו ניתנים להתאמה סופית עד 12 חודשים ממועד הרכישה.

ה. ביום 3 בדצמבר 2024, השלימה החברה, באמצעות חברת הבת מטריקס אי.טי אינטגרציה ותשתיות, רכישה של 100% מהון מניות של חברת משה אורט בע"מ (אורטק) תמורת סך של כ- 19.5 מיליון ש"ח (כולל ההון עצמי) במזומן, בתוספת תמורה מותנית נוספת התלויה בתוצאות הכספיות העתידיות של החברה. אורטק מייבאת, מפיצה, מוכרת ונותנת שירותי תמיכה ואפיון של מכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מכשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים ובטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית, מערכות מכ"מ למכוניות ומשמשת בין היתר כנציגה בישראל של עשרות יצרנים בינלאומיים. למועד הדוח טרם הושלמה הערכת השווי שבבסיס ייחוס התמורה לנכסים והתחייבויות (PPA) ובהתאם לכך ייחוס זה הינו זמני, על פי הערכת ההנהלה, ויתכן ויעודכן בתקופות הבאות לאחר השלמה הערכת השווי.

על פי הייחוס הזמני ייחוס עודף עלות הרכישה בסך של כ-38.6 מיליון ש"ח, לנכסים בלתי מוחשיים סך של כ-11.6 מיליון ש"ח והיתרה יוחסה למוניטין.

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

באור 4: מזומנים ושווי מזומנים (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
126,594	206,596	מזומנים
228,871	208,262	שווי מזומנים - פיקדונות לזמן קצר
355,465	414,858	
במטבע חוץ		
237,310	159,905	מזומנים
47,433	93,732	שווי מזומנים - פיקדונות לזמן קצר
284,743	253,637	
640,208	668,495	

באור 5: לקוחות והכנסות לקבל, נטו

א. יתרת לקוחות, נטו (באלפי ש"ח) :

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
		חובות פתוחים:
1,177,829	1,227,037	בש"ח
155,057	178,527	במטבע חוץ
5,052	16,963	צדדים קשורים
51,970	48,234	המחאות לגבייה
304,415	474,640	הכנסות לקבל
(17,354)	(19,211)	בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
1,676,969	1,926,190	לקוחות, נטו

ב. תנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח	
13,744	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
11	קרן 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
-	קרן הון
5,612	הפרשה במשך השנה
(1,424)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(2,331)	ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו
19,211	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

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	
1,514,987	256,159	86,275	38,095	18,465	12,209	1,926,190	31.12.24
1,232,452	265,301	103,221	35,883	28,422	11,690	1,676,969	31.12.23

באור 6: חייבים ויתרות חובה (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
1,085	961	עובדים
2,176	2,849	מוסדות
93,209	113,522	הוצאות מראש
3,710	3,356	מקדמות לספקים
1,500	1,585	חייבים ויתרות חובה אחרים
101,680	122,273	סה"כ

באור 7: מלאי (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
146,089	101,861	מלאי מחשבים וציוד היקפי

הפרשה בגין ירידת ערך מלאי לשנת 2024 ו- 2023 הסתכמה לכ- 3,730 ו- 1,591 אלפי ש"ח, בהתאמה.

באור 8: רכוש קבוע

ההרכב והתנועה - שנת 2024 (באלפי ש"ח)

סה"כ	נכסים בחכירה תפעולית מכונות וציוד	נכסים בבעלות שיפורים במושכר	נכסים בבעלות כלי רכב	נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד	עלות
330,870	60,489	88,390	13,937	168,054	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
989	-	-	788	201	כניסת חברה לאיחוד
41,541	7,790	17,892	939	14,920	תוספות במשך השנה
(15,361)	(8,806)	-	(5,383)	(1,172)	גריעות במשך השנה
					התאמות הנובעות מתרגום
22	-	(3)	-	25	דוחות כספיים
358,061	59,473	106,279	10,281	182,028	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
					פחת שנצבר
235,512	42,528	60,064	9,271	123,649	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
719	-	-	519	200	כניסת חברה לאיחוד
33,939	8,654	6,689	1,323	17,273	תוספות במשך השנה
(13,726)	(8,564)	-	(3,937)	(1,225)	גריעות במשך השנה
					התאמות הנובעות מתרגום
1	-	(4)	-	5	דוחות כספיים
256,445	42,618	66,749	7,176	139,902	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
					עלות מופחתת ליום 31
101,616	16,855	39,530	3,105	42,126	בדצמבר, 2024

באור 8: רכוש קבוע (המשך)

ההרכב והתנועה - שנת 2023 (באלפי ש"ח)

נכסים נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד	נכסים בבעלות נכסים בבעלות כלי רכב	נכסים בבעלות שיפורים במושכר	נכסים בחכירה תפעולית מכונות וציוד	סה"כ	
עלות					
152,749	19,571	87,798	63,171	323,289	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
2,095	-	1,418	-	3,513	כניסת חברה לאיחוד
17,555	868	10,616	9,837	38,876	תוספות במשך השנה
(4,750)	(6,502)	(11,442)	(12,519)	(35,213)	גריעות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום					
405	-	-	-	405	דוחות כספיים
168,054	13,937	88,390	60,489	330,870	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
פחת שנצבר					
108,580	11,744	58,499	46,301	225,124	יתרה ליום 1 בינואר, 2023
1,808	-	1,418	-	3,226	כניסת חברה לאיחוד
17,668	2,182	10,665	8,481	38,996	תוספות במשך השנה
(4,710)	(4,655)	(10,518)	(12,254)	(32,137)	גריעות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום					
303	-	-	-	303	דוחות כספיים
123,649	9,271	60,064	42,528	235,512	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2023					
44,405	4,666	28,326	17,961	95,358	

באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו

א. ההרכב:

שנת 2024 (באלפי ש"ח)

עלות	בסיס לקוחות וצבר הזמנות	רישיונות וזיכיונות	נכסים בלתי מוחשיים בפיתוח	מוניטין	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2024	273,085	4,976	2,250	918,829	1,199,140
איחוד לראשונה	13,656	-	-	36,038	49,694
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	-	-	-	1,121	1,121
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024	286,741	4,976	2,250	955,988	1,249,955
פחת שנצבר					
יתרה ליום 1 בינואר, 2024	177,006	4,900	-	-	181,906
הפחתה	22,092	76	-	-	22,168
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024	199,098	4,976	-	-	204,074
יתרה נטו ליום 31 בדצמבר, 2024	87,643	-	2,250	955,988	1,045,881

שנת 2023 (באלפי ש"ח)

עלות	בסיס לקוחות וצבר הזמנות	רישיונות וזיכיונות	נכסים בלתי מוחשיים בפיתוח	מוניטין	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2023	249,466	4,976	-	898,516	1,152,958
איחוד לראשונה	21,158	-	-	20,869	42,027
היוון 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	918,829	1,199,140
פחת שנצבר					
יתרה ליום 1 בינואר, 2023	150,473	4,713	-	-	155,186
הפחתה	26,533	187	-	-	26,720
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023	177,006	4,900	-	-	181,906
יתרה, נטו ליום 31 בדצמבר, 2023	96,079	76	2,250	918,829	1,017,234

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 נקפות לסעיף מכירה ושיווק בדוח על רווח או הפסד.

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.

כמפורט בביאור 24, מציגה החברה, החל מהדו"חות הכספיים לשנת 2024 את פעילות ההדרכה וההטמעה, שהוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד, כחלק ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל. יחד עם זאת, לצורך בחינת ירידת ערך המוניטין, בחנה החברה את פעילות ההדרכה וההטמעה בנפרד.

להלן היתרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2024 של המוניטין שהוקצתה לכל אחת מהיחידות מניבות מזומנים (המהווה מגזר) – באלפי ש"ח

	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע		שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה		פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע ייעוץ וניהול בישראל	
	מידע בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	הדרכה והטמעה			יחידות מוניטין ליום
1 בינואר, 2024	278,424	96,306	49,453	82,689	411,957	
רכישות השנה	6,355	29,683	-	-	-	
התאמות	-	-	-	-	-	
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	1,121	-	-	-	-	
יתרת מוניטין ליום 31 בדצמבר, 2024	285,900	125,989	49,453	82,689	411,957	
	955,988					

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 31.12.2024 (במליוני ש"ח):

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע ייעוץ וניהול בישראל*	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	הדרכה והטמעה	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע ייעוץ וניהול בישראל*	
780	2,792	345	146	2,792	סכום בר השבה
11.1%	10.9%	14%	14%	10.9%	שיעור היוון
					שיעור צמיחה בשנה הפרמננטית (לאחר השנים 2025-2029)
3%	3%	3%	3%	3%	

באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי ש"ח)

א. אשראי לזמן קצר

שיעור ריבית קבוע או משתנה	שיעור הריבית באחוזים	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024
On Call	לא צמוד	24,019	-
ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים	לא צמוד	200,000	300,000
חלויות שוטפות של הלוואה לזמן ארוך מהבנקים	לא צמוד	179,675	88,640
		403,694	388,640

* ביום 18 ביולי 2024, עודכנה הריבית של הנע"מ כך שתעמוד על ריבית בנק ישראל בתוספת 0.25% חלף 0.5% לפני מועד זה.

ב. התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים לזמן ארוך

(1) ההרכב (באלפי ש"ח)

שיעור ריבית ליום	שיעור ריבית קבוע או משתנה	סה"כ בדצמבר 2024	חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2024	סה"כ בניכוי חלויות שוטפות ליום 31 בדצמבר 2023
לא צמוד	קבוע	1.4-3.98	108,311	108,030

(2) מועדי הגבייה לאחר תאריך הדיווח (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024
179,675	88,640
88,349	17,167
17,167	2,504
2,514	-
287,705	108,311

באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים (באלפי ש"ח) (המשך)

ג. ניירות ערך מסחריים

למועד הדוח לחברה סדרת ניירות הערך המסחריים בלתי סחירים (נע"מ) בסך של 300 מיליון ש"ח. הנע"מ כולל התחייבות לפדיון לפי דרישת המשקיע בהודעה של לפחות 7 ימי עסקים מראש. הנע"מ נושא ריבית שנתית של בנק ישראל בתוספת 0.25% (נכון למועד הדוח 4.75%). ב-19 בפברואר 2025 התקבלה הסכמת המחזיקים להארכת תקופת הנע"מ עד ליום 21 בפברואר 2030.

ד. אמות מידה פיננסיות בגין התקשרויות עם תאגידים בנקאיים ונותני 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 בכל עת מ-275 מיליון ש"ח.

(4) יתרות המזומנים וההשקעות לזמן קצר במאזן לא יפחתו מסכום של 50 מיליון ש"ח. לטובת הנפקת ניירות ערך מסחריים התחייבה החברה להחזיק יתרת אמצעים נזילים ומסגרות אשראי פנויות לטובת הנע"מ בהיקף שלא יפחת מ-450 מיליון ש"ח, 200 מיליון ש"ח לפחות במזומנים או מסגרות חתומות פנויות.

(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 לטובת 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 ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
		בחשבונות פתוחים
296,740	288,356	בש"ח
180,593	252,757	במטבע חוץ
32,479	49,905	המחאות לפרעון
274,787	335,120	הוצאות לשלם
-	615	צדדים קשורים
784,599	926,753	

באור 12: זכאים ויתרות זכות (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
66,971	77,107	מוסדות
1,436	1,484	מקדמות מלקוחות
-	105	צדדים קשורים
-	48,277	דיבידנד לשלם
12,558	6,658	זכאים ויתרות זכות אחרים
80,965	133,631	

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- 10 שנים, בעוד הסכמי החכירות בגין רכבים הינם לתקופה של 3 שנים. חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול וכן תשלומי חכירה משתנים. לפרטים בדבר התקשרות בהסכמי חכירה מהותיים, ראה באור 16ג'.

1. פירוטים בדבר עסקאות חכירה (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
12,254	11,934	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
137,896	129,435	פרעונות בגין חכירות

באור 13: חכירות (המשך)

2. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש (באלפי ש"ח)

סה"כ	כלי רכב	מקרקעין	עלות
516,314	174,311	342,003	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
תוספות במשך השנה			
267,701	60,924	206,777	תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה
21,583	1,899	19,684	עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד המחירים לצרכן
גריעות במשך השנה			
(53,610)	(48,011)	(5,599)	גריעות מנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהופסקו בתקופה
<u>751,988</u>	<u>189,123</u>	<u>562,865</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
פחת שנצבר			
302,381	79,490	222,891	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
130,704	63,603	67,101	תוספות במשך השנה פחת והפתחות
(51,032)	(45,413)	(5,619)	גריעות מנכסי זכות שימוש
<u>382,053</u>	<u>97,680</u>	<u>284,373</u>	יתרה ליום ה 31 בדצמבר 2024
<u>369,935</u>	<u>91,443</u>	<u>278,492</u>	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2024

3. ניתוח מועדי הפרעון של התחייבויות בגין חכירה (באלפי ש"ח) :

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
109,448	115,574	שנה ראשונה
78,701	75,146	שנה שנייה
27,607	39,226	שנה שלישית
-	24,351	שנה רביעית
-	118,512	שנה חמישית ואילך
<u>215,756</u>	<u>372,809</u>	סך הכל תשלומי חכירה מהוונים
109,448	115,574	חלויות שוטפות
<u>106,308</u>	<u>257,235</u>	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-פי הפקדויות 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 ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
236,510	238,075	ערך נוכחי של מחויבויות ממומנות
(227,405)	(230,440)	שווי הוגן של נכסי התכנית
<u>9,105</u>	<u>7,635</u>	ערך נוכחי של מחויבויות בלתי ממומנות - התחייבות נטו

ג. תנועה בשווי ההוגן של נכסי התכנית (באלפי ש"ח)

2023	2024	
244,476	227,405	יתרה לתחילת השנה
8,371	8,550	הכנסות ריבית
2,245	9,708	רווחים (הפסדים) אקטואריים
13,457	10,976	הפקדות על-ידי המעסיק
(41,144)	(26,199)	הטבות ששולמו
227,405	230,440	יתרה לסוף השנה

ד. תנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת (באלפי ש"ח)

2023	2024	
252,746	236,510	יתרה לתחילת השנה
16,175	13,530	עלות שירות שוטף
13,117	13,590	עלות ריבית
(2,015)	6,258	הפסדים (רווחים) אקטואריים
(44,890)	(31,813)	הטבות ששולמו
1,377	-	צירופי עסקים ושונות
236,510	238,075	יתרה לסוף השנה

ה. הוצאות שנזקפו לדוח על הרווח הכולל (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
18,062	16,175	13,530	עלות שירות שוטף
7,545	13,117	13,590	עלות ריבית
(6,816)	(8,371)	(5,042)	הכנסות ריבית
(11,588)	(4,260)	(3,535)	רווחים אקטואריים
7,203	16,661	18,543	סך-הכל הוצאה שהוכרה בדוח על הרווח הכולל

באור 14: התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

ו. ההוצאה נכללת בדוח על הרווח הכולל בסעיפים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
16,573	17,055	16,342	עלות המכר
376	388	371	הוצאות מכירה ושיווק
1,878	1,938	1,857	הוצאות הנהלה וכלליות

ז. הנחות אקטואריות עיקריות (באחוזים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
2.69	5.35	5.75	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 ש"ח)

מחויבות להטבה מוגדרת	
	ליום 31 בדצמבר 2024:
	מבחן רגישות לשינוי בשיעור עליית שכר צפויה
	השינוי כתוצאה מ:
(1,732)	עליית שכר של 1 אחוזים
1,488	ירידת שכר של 1 אחוזים
	מבחן רגישות לשינוי שיעור ההיוון של התחייבות ונכסי התכנית
	השינוי כתוצאה מ:
1,404	עליית שיעור ההיוון של 1 אחוזים
(1,643)	ירידת שיעור ההיוון של 1 אחוזים

ט. הוצאות בתקופה בגין תכנית להפקדה מוגדרת (באלפי ש"ח)

2022	2023	2024	
100,602	103,162	129,168	הסכום שהוכר כהוצאה בגין תכנית להפקדה מוגדרת

באור 15: מסים על ההכנסה

א. שיעורי המס החלים על הקבוצה

- (1) שיעור מס החברות בישראל בשנים 2022-2024 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. שומות מס סופיות

לחברה ולחברות המאוחדות שומות סופיות (או הנחשבות כסופיות) עד וכולל שנת המס 2019.

ג. הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים אחרים

לקבוצה הפסדים עסקיים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות ומסתכמים ליום 31 בדצמבר, 2024 לסך של כ- 36,981 אלפי ש"ח. עיקר ההפסדים המועברים הינם בגין חברות בישראל, שתקופת ניצולם אינה מוגבלת בזמן.
לא הוכרו נכסי מסים נדחים בגין הפסדים עסקיים להעברה בסך של כ- 7,192 אלפי ש"ח, בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

באור 15: מסים על ההכנסה (המשך)

ד. מסים נדחים

1. ההרכב (באלפי ש"ח)

סה"כ	מסכים נדחים בגין הפרשים זמניים אחרים	מסכים נדחים בגין נכסי חכירה* (נטו)	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	
14,966	1,178	489	1,099	2,504	15,091	(27,137)	21,742	יתרה ליום 1 ינואר, 2022
(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
7,151	(2,691)	(219)	(451)	442	3,840	4,713	1,517	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
18,386	(1,557)	294	228	2,969	20,918	(25,233)	20,767	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
(4,516)	180	-	-	-	-	(4,866)	170	חברות שאוחדו לראשונה
(548)	-	-	-	-	-	(548)	-	התאמות
(828)	-	380	(228)	-	-	-	(980)	קרן הון
296	(230)	(207)	2,092	1,031	(11,631)	6,246	2,995	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
12,790	(1,607)	467	2,092	4,000	9,287	(24,401)	22,952	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023
(3,069)	-	-	-	-	-	(3,224)	155	חברות שאוחדו לראשונה
-	-	-	-	-	-	-	-	התאמות
(824)	-	(11)	-	-	-	-	(813)	קרן הון
9,701	202	202	2,401	136	(2,436)	5,438	3,758	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
18,598	(1,405)	658	4,493	4,136	6,851	(22,187)	26,052	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

(*) היתרה ליום 31 בדצמבר 2024 כוללת נכסי מסים נדחים בסך של כ- 85,534 מיליוני ש"ח כנגד התחייבות בגין חכירה וכן התחייבות מסים נדחים בסך של כ- 84,876 מיליוני ש"ח כנגד נכסי זכות שימוש (ליום 31 בדצמבר 2023 סך של כ- 49,415 מיליוני ש"ח וסך של כ- 48,948 מיליוני ש"ח, בהתאמה).

באור 15: מסים על ההכנסה (המשך)

ד. מסים נדחים

2. המסים הנדחים בישראל חושבו לפי שיעור מס של 23 אחוזים הצפוי לחול על החברה בעת היפועם של ההפרשים הזמניים שבגינם נוצרו, (2024 - 23 אחוזים ו- 2023 - 23 אחוזים) וכ-27 אחוזים על הנכסים בארה"ב.

ה. מסים על ההכנסה הכלולים בדוח על הרווח הכולל (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
108,952	78,691	107,854	מסים שוטפים
(7,151)	(296)	(9,701)	מסים נדחים
(1,516)	(64)	(3,175)	מסים בגין שנים קודמות
100,285	78,331	94,978	

ו. מסים על ההכנסה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
(2,665)	(980)	(813)	תנועה בגין רווחים אקטואריים

ז. 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)

ז. מס תיאורטי (באלפי ש"ח) - המשך

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
454,766	325,186	383,202	רווח לפני מסים על ההכנסה
23	23	23	שיעור המס הסטטוטורי באחוזים
104,596	74,793	88,136	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
(181)	(345)	-	הפרשים זמניים בגינם לא נזקפו מסים נדחים הוצאות (הכנסות) לא מוכרות, נטו והפחתות המוכרות לצרכי מס בלבד
4,365	3,773	5,417	יצירת מסים נדחים לראשונה
(8,299)	(1,493)	-	מיסים בחו"ל בשיעורי מס שונים
1,320	1,667	4,600	מסים בגין שנים קודמות
(1,516)	(64)	(3,175)	
<u>100,285</u>	<u>78,331</u>	<u>94,978</u>	

באור 16: שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות

א. שעבודים

נכון ליום 31 בדצמבר, 2024 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- 6.1 מיליוני ש"ח. 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.

ביום ה- 18 באפריל 2024, הוגשה תגובת החברה לבקשת הגילוי. ביום 2 בפברואר 2025, התקיים דיון הוכחות בבקשת הגילוי.

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 ש"ח (כ-20 מיליון ש"ח 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 בוצע באופן מדורג החל מהרבעון השלישי של שנת 2024 והוא צפוי להסתיים ביולי 2025.

(2) 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 ש"ח לשנה. במסגרת ההסכם ערבה החברה לקיום התחייבויות ג'ון ברייס.

(3) לחברת הבת באבקום התקשרויות בהסכמים לשכירות משרדים במספר אתרים ברחבי המדינה בשטח של כ-18,000 מ"ר, בהיקף כספי של כ-14 מיליון ש"ח בשנה.

(4) החברה והחברות הבנות שלה מבטחות את עצמן במסגרת פוליסות ביטוח כנגד נזקי רכוש וגוף, לרבות צד ג', ביטוח אחריות מקצועית, ביטוח כספים ו-CRIME 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 אינה 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- 158.8 מיליוני ש"ח.
3. למועד הדוח החברה וחברות מאוחדות העמידו ערבויות לתשלום שכ"ד בהיקף של כ- 17.7 מיליוני ש"ח.

באור 17: הון

א. הרכב הון המניות (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2024	
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום	
64,176	100,000	64,176	100,000	מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כ"א

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

2022	2023	2024	
מספר המניות	מספר המניות	מספר המניות	
63,248,369	63,548,141	64,175,930	יתרה ליום 1 בינואר
			מניות הנובעות ממימוש כתבי אופציה ומניות
299,772	627,789	-	הנובעות מתוכניות RSU ו-RS
63,548,141	64,175,930	64,175,930	יתרה ליום 31 בדצמבר

ג. זכויות הנלוות למניות

מניות רגילות בנות 1 ש"ח 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

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן :

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
653,860	653,860	כמות המניות המוחזקות
1.018%	1.018%	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 ש"ח)
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
11 במרץ, 2024	15 באפריל, 2024	127	80,673
15 במאי, 2024	25 ביולי, 2024	81	51,453
8 באוגוסט, 2024	1 באוקטובר, 2024	82	52,088
13 בנובמבר, 2024	6 בינואר, 2025	76	48,277

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, 2024 ו- 2023 עמדה הקבוצה באמות המידה הפיננסיות.

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

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
640,208	668,495	מזומנים ושווי מזומנים
(956,230)	(785,079)	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(316,022)	(116,584)	חוב, נטו
4,035,232	4,479,636	סה"כ מאזן
23.7%	17.5%	חוב ביחס לסך המאזן
7.8%	2.6%	חוב נטו ביחס למאזן
1,107,472	1,144,327	סה"כ הון
27.4%	25.5%	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 ש"ח):

2022	2023	2024
1,330	16,106	18,026
		תכנית תשלום מבוסס מניות המסולקת
		במכשירים הוניים

עסקאות תשלום מבוסס מניות שהוענקו על ידי החברה לעובדיה מתוארות להלן.

באור 18: תשלום מבוסס מניות

ב. תכניות תשלום מבוסס מניות הקיימות בחברה

1) הקצאת יחידות מניה חסומות (RSU) ומניות חסומות (RS) למנכ"ל החברה

ביום 16 בינואר 2018, אושרה התקשרות החברה בהסכם למתן שירותי ניהול עם חברת רבבה ניהול בע"מ באמצעותה סיפק מר מוטי גוטמן שירותי מנכ"ל לחברה עד ליום 31 בדצמבר 2022, ואשר במסגרתו, בין היתר, הוענקו למר גוטמן 256,890 יחידות מניה חסומות (RSU) הניתנות למימוש ל-256,890 מניות רגילות של החברה ללא תוספת מימוש. ה-RSU הבשילו למניות בחמש מנות שוות של 51,378 יחידות RSU כל אחת ב-31 לדצמבר של כל שנת הסכם, אך לא לפני מועד פרסום הדו"חות הכספיים של החברה לשנת החולפת, ובכפוף לתנאים מסוימים. בשנת 2022 הבשילו ונמכרו 51,378 יחידות RSU. נכון למועד הדו"ח, 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 ש"ח ע.נ ללא תמורה, ל-20 נושאי משרה ועובדים בכירים של החברה או של תאגידים בשליטתה. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן היה 41.7 ש"ח. 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 ש"ח 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.ב. 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 היה 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 בסך של 22.38 ש"ח לאופציה, זאת בהתבסס על שיעור ריבית חסרת סיכון בשיעור 3.34%-4.53% 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.ב. לנושאת משרה. 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 בסך של 24.4 ש"ח לאופציה, זאת בהתבסס על שיעור ריבית חסרת סיכון בשיעור 3.34%-4.53%, פקטור מימוש מוקדם בשיעור 130% ותנודתיות צפויה בשיעור 31%.

ביום 15 במאי, 2024 אישר דירקטוריון החברה, לאחר אישורה של ועדת התגמול, להקצות 20,000 אופציות נוספות הניתנות למימוש לעד 20,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ב. לנושאת משרה. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן היה 78.55 ש"ח. מחיר המימוש כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד. מחצית מכמות האופציות יבשילו ביום 15 במאי 2026, רבע מיתרת האופציות יבשילו ביום 15 במאי 2027, והיתרה תבשיל ביום 15 במאי 2028. משך החיים של האופציות הינו 4 שנים מיום ההענקה. השווי ההוגן של האופציות מוערך ביום ההענקה בסך של 19.05 ש"ח לאופציה.

באור 18: תשלום מבוסס מניות

ג. תנועה במהלך השנה (באלפי ש"ח)

להלן טבלה הכוללת את מספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן ואת השינויים שנעשו בתכניות אופציות לעובדים במשך השנה השוטפת:

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2022		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2023		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2024		
מספר	האופציות	מספר	האופציות	מספר	האופציות	
35.5	862,756	36.49	398,878	49.34	1,295,000	יתרת אופציות ו-RSU/RSU לתחילת השנה
-	-	50.70	1,340,000	76.1	20,000	אופציות שהוענקו במהלך השנה
35.48	(12,500)	69.26	(45,000)	-	-	אופציות שבוטלו במהלך השנה
31.54	(451,378)	26.97	(398,878)	-	-	אופציות ו-RSU שמומשו במהלך השנה
36.49	398,878	49.34	1,295,000	47.18	1,315,000	יתרת אופציות ו-RSU/RS לסוף השנה
-	51,378	-	-	-	150,000	RSU/RS שניתנות למימוש בתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח

ביום 1 בינואר, 2023, מומשו כלל האופציות של המנהלים שהיו קיימות ליום 31.12.2022.

א. הנפקת אג"ח (סדרה ב')

ביום 18 בספטמבר 2022, 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 והקן 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- 6,875 אלפי ש"ח.

1) אמות מידה שאי עמידה בהן תקנה למחזיקים זכות להעמדת האג"ח לפרעון 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 לפרעון מיידי:

- האג"ח (סדרה ב') כוללות עילות להעמדת האג"ח לפרעון מיידי, ובתנאי שחלפה התקופה שנקבעה לתיקון האירועים האמורים (כפי שנקבעה בתנאי האג"ח). להלן עיקרי האירועים כאמור:
- העדר עמידה באמות המידה הפיננסיות לפרעון מיידי, כמפורט לעיל.
 - אם תועבר השליטה (בהגדרתה 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 לפרעון מידי שלא ביוזמת החברה או סדרת אג"ח שאינה נסחרת (אחת או יותר) או הלוואה (אחת או יותר) שיתרתה במועד העמדתה לפרעון מידי, הינה מעל 275 מיליון ש"ח, והדרישה לפרעון מידי כאמור לא הוסרה/נפרעה, תוך 30 יום.
- עילות מקובלות נוספות להעמדה לפרעון מידי 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, 2024	יתרה בספרים ליום 31 בדצמבר 2024
373,888	376,768

ג. להלן מועדי הפרעון של אגרות החוב ליום 31 בדצמבר 2024:

31 בדצמבר 2024	
81,341	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
75,197	שנה שניה
69,433	שנה שלישית
64,017	שנה רביעית
86,780	שנה חמישית ואילך
376,768	

באור 20: מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות (באלפי ש"ח)

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות במאזן לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל-IFRS 9:

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
נכסים פיננסיים		
נכסים פיננסיים בשווי הון דרך רווח או הפסד :		
16,758	17,105	נכסים פיננסיים
1,685,482	1,934,982	לקוחות וחייבים*
התחייבויות פיננסיות		
2,483,624	2,727,782	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
91,907	125,687	התחייבויות פיננסיות בשווי הון דרך רווח או הפסד

(*) עלות המופחתת מהווה קירוב סביר לשווי 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).

באור 20: מכשירים פיננסיים

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 ש"ח) בעזרת תזרימי המזומנים המופקים מהפעילות של כל ישות. כאשר לישויות הקבוצה יש התחייבויות הנקובות במטבע שאינו מטבע הפעילות שלהן (ואין לישות יתרות מזומן מספיקות במטבע זה לסילוק ההתחייבות), הקבוצה, במידה ואפשרי, מעבירה יתרות מזומן במטבע מישות אחת לישות אחרת בקבוצה.

מגזר שיווק והטמעת מוצרי התוכנה ומגזר תשתיות ענן ומחשוב חשופים לסיכוני מטבע בגין רכישות מספקים הנמצאים בארה"ב, וזאת באופן שוטף ובמהלך העסקים הרגיל של החברה. כמו כן, לחברה התקשרויות בפרויקטים לאספקת שירותים ופעילות פיתוח עם לקוחות זרים, אשר נקובים במטבע הדולר. ההשפעה של התנודתיות בשערי החליפין על יתרת ההתחייבות הנקובה בדולר מקוזזת על ידי יתרת הנכסים הנקובה בדולר. בנוסף בוחנת הקבוצה, ומבצעת עסקאות גידור, להגנה על החשיפה המטבעית (למועד הדוח בהיקפים שאינם מהותיים ביחס לכלל היקף פעילות החברה).

בתאריך הדיווח לקבוצה יתרת נכסים נטו הנקובה בדולר בסך של 140,030 אלפי ש"ח (217,127 אלפי ש"ח בשנת 2023). 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 ההלוואות 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 ש"ח):

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
		מכשירים בריבית קבועה
(947,967)	(857,888)	התחייבויות פיננסיות
		מכשירים בריבית משתנה
(224,019)	(300,000)	התחייבויות פיננסיות

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. גורמי סיכון 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 ומאשרים 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, 2024 הסתכמו המזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 668,495 אלפי ש"ח (640,208 אלפי ש"ח בשנת 2023).

(3) סיכון נזילות

סיכונים 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 פירעון. על מנת להשיג מטרה זו הקבוצה שואפת להחזיק יתרות מזומנים (או קווי אשראי הולמים), על מנת לענות על הדרישות החזיויות. 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)

ב. גורמי סיכון פיננסיים (המשך)

(3) סיכון דיליות (המשך)

הטבלה להלן מציגה את ניתוח מועדי הפרעון החזויים של התחייבויות פיננסיות

ליום 31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

שנה ראשונה	שנה שניה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית ואילך	סה"כ
926,753	-	-	-	-	926,753
132,146	-	-	-	-	132,146
510,995	-	-	-	-	510,995
הלוואות מבנקים ונותני אשראי אחרים(*)					
388,640	17,167	2,504	-	-	408,311
115,574	75,146	39,226	24,351	118,512	372,809
81,341	75,197	69,433	64,017	86,780	376,768
2,155,449	167,510	111,163	88,368	205,292	2,727,782

ליום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי ש"ח)

שנה ראשונה	שנה שניה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית ואילך	סה"כ
784,599	-	-	-	-	784,599
79,529	-	-	-	-	79,529
447,510	-	-	-	-	447,510
הלוואות מבנקים ונותני אשראי אחרים(*)					
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

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 לפרעון על ידי המחזיקים בכל עת, ואשר בהתאם לתנאיהם, יעמדו לפרעון סופי בחודש פברואר 2030.

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, הלוואות שניתנו לזמן קצר, אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

ערכם בספרים משקף את שווי ההוגן לתאריך הדיווח, מאחר ושיעור הריבית הממוצע לגביהם אינו שונה באופן מהותי משיעור הריבית המקובל בשוק לגבי פריטים דומים לתאריך הדיווח.

נכסים והתחייבויות בלתי סחירים לזמן קצר נושאי ריבית בעלי מועד פרעון קבוע

השווי ההוגן נקבע על פי הסכום לתשלום לפי דרישה בתאריך הדיווח.

נכסים והתחייבויות שלא נקבע להם מועד פרעון

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

נכסים והתחייבויות בריבית משתנה

השווי ההוגן של הלוואות לזמן ארוך הנושאות ריבית קבועה מבוסס על חישוב הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים לפי שיעור ריבית המקובל להלוואות דומות בעלות מאפיינים דומים.

הלוואות לזמן ארוך בריבית קבועה

השווי ההוגן מתבסס על מחיר השוק. בהעדר מחיר שוק מתבסס השווי ההוגן על מודלים כלכליים.

התחייבות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

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

ערבויות והתחייבויות למתן הלוואות

ד. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן

המכשירים הפיננסיים המוצגים בדוח על המצב הכספי לפי שווי הוגן מסווגים לפי קבוצות בעלות מאפיינים דומים, למדרג שווי הוגן כדלהלן הנקבע בהתאם למקור הנתונים ששימש לקביעת השווי ההוגן:

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

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן (המשך)

נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן (באלפי ש"ח)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
17,105	-	-
השקעה בחברה מוחזקת		
<u>17,105</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

31 בדצמבר, 2024

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי ש"ח)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה		
107,072	-	-
התחייבויות בגין רכישת פעילות		
18,615	-	-
<u>125,687</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

31 בדצמבר, 2023

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי ש"ח)

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	-	-
<u>91,907</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

ה. מבחני רגישות בגין שינוי בגורמי שוק (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
מבחן רגישות לשינויים בשיעורי ריבית		
רווח (הפסד) מהשינוי:		
(2,240)	(3,000)	עליית ריבית של 1 אחוזים
2,240	3,000	ירידת ריבית של 1 אחוזים
מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר		
רווח (הפסד) מהשינוי:		
10,856	7,002	עליית שע"ח של 5 אחוזים
(10,856)	(7,002)	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.

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

ו. שינויים בהתחייבויות הנובעים מפעילות מימון - 2024

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024	שינויים אחרים	כניסה לאיחוד	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	השפעת שינויים בשווי ההוגן	השפעת שינויים בשערי חליפין	פרעון	קבלה	יתרה ליום 1 בינואר, 2024	
300,000	-	-	-	-	-	(24,019)	100,000	224,019	הלוואות לזמן קצר ומנותני אשראי אחרים
108,311	(391)	-	-	-	-	(179,003)	-	287,705	הלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות)
376,768	180	-	-	-	-	(67,918)	-	444,506	אג"ח
107,072	22,244	-	(17,505)	15,321	-	(1,124)	-	88,136	התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
18,615	-	28,146	-	(1,741)	-	(11,561)	-	3,771	התחייבות בגין רכישת פעילות
372,809	286,483	-	-	-	5	(129,435)	-	215,756	התחייבות בגין חכירה
1,283,575	308,516	28,146	(17,505)	13,580	5	(413,060)	100,000	1,263,893	סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

ו. שינויים בהתחייבויות הנובעים מפעילות מימון - 2023

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

באור 21: פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל

א. הכנסות (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
2,642,988	3,028,576	3,227,608
434,273	478,380	460,024
249,855	294,236	425,971
1,345,573	1,430,913	1,465,935
4,672,689	5,232,105	5,579,538

מפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול
בישראל*

מפתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב

משיווק והטמעת מוצרי תוכנה

מתשתיות ענן ומחשוב

* מספרי ההשוואה הוצגו מחדש עקב הצגת פעילות ההדרכה וההטמעה במסגרת מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל, החל מהדו"חות הכספיים לשנת 2024. לפרטים ראה ביאור 24.

ב. עלות המכירות והשירותים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
1,105,177	1,308,980	1,292,997
2,263,798	2,410,043	2,596,741
451,850	523,870	573,348
102,431	128,431	120,491
49,435	50,186	53,621
75,053	74,178	65,118
4,047,744	4,495,688	4,702,316
(47,062)	(27,763)	44,228
4,000,682	4,467,925	4,746,544

קניות

שכר עבודה ונלוות

קבלני משנה

פחת והפחתות

כלי רכב

הוצאות אחזקה ואחרות

ירידה (עלייה) במלאי

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

ג. הוצאות מכירה ושיווק (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
101,895	124,775	134,274	שכר עבודה ונלוות
20,617	26,720	22,168	הפחתות
26,875	22,680	23,183	פרסום ושיווק
7,042	6,725	5,219	קבלני משנה
9,817	8,798	11,387	הוצאות אחרות
166,246	189,698	196,231	

ד. הוצאות הנהלה וכלליות (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
90,545	109,588	116,788	שכר עבודה ונלוות
39,177	48,468	44,151	פחת והפחתות
3,329	4,135	3,281	חובות מסופקים ואבודים
(197)	(322)	(301)	רווח הון ממימוש רכוש קבוע
22,419	19,194	22,770	הוצאות אחרות
155,273	181,063	186,689	

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

ה. הכנסות והוצאות מימון (באלפי ש"ח)

ההרכב

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
הוצאות מימון			
31,248	54,035	45,526	הוצאות ריבית ועמלות
-	1,403	14,321	הוצאות הפרשי שער נטו
12,987	11,965	15,522	הוצאות בגין התחייבות בקשר עם רכישת פעילות ושיערוך
6,566	15,335	11,587	אופציות PUT
50,801	82,738	86,956	הוצאות בגין חכירה ומחויבות אקטוארית
הכנסות מימון			
2,272	14,505	20,084	הכנסות ריבית
2,748	-	-	הכנסות הפרשי שער נטו
5,020	14,505	20,084	

באור 22: רווח נקי למניה (באלפי ש"ח)

להלן נתוני הרווח הנקי והערך נקוב של המניות שהובאו בחשבון לצורך חישוב הרווח הנקי למניה רגילה בת 1 ש"ח ע.נ. והתאמות שנערכו לצורך חישוב הרווח למניה בחישוב בסיסי ובדילול מלא:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
חישוב רווח נקי בסיסי למניה			
334,669	227,333	272,422	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
62,878,758	63,477,904	63,522,076	כמות מניות משוקללת
5.32	3.58	4.29	רווח נקי בסיסי למניה
חישוב רווח נקי מדולל למניה			
334,669	227,333	272,422	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
62,878,758	63,477,904	63,522,076	כמות מניות משוקללת לצורך חישוב רווח נקי בסיסי למניה
282,431	44,172	-	השפעת מניות רגילות פוטנציאליות מדללות
63,131,189	63,522,076	63,522,076	ממוצע משוקלל מותאם של מספר המניות
5.30	3.58	4.29	רווח נקי מדולל למניה

באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות

31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

בעלת השליטה וחברות		
בבעלותה	באור	
16,963	5	לקוחות
615	11,12	ספקים וזכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר, 2023 (באלפי ש"ח)

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

ב. הטבות לאנשי מפתח ניהוליים

1. תגמול לאנשי מפתח ניהוליים¹ (באלפי ש"ח)

מספר אנשי מפתח		מספר אנשי מפתח		מספר אנשי מפתח	
לשנה	לשנה	לשנה	לשנה	לשנה	לשנה
שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום
31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2022	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2024
841	20	6,339	18	8,286	18

תשלום מבוסס מניות²¹ ללא מנכ"ל החברה. לפרטים בדבר תגמול למנכ"ל החברה ר' ס"ק (2) להלן.² ראה גם באור 18.

באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ב. הטבות לאנשי מפתח ניהוליים (המשך)

2. שכר והטבות לבעלי עניין (באלפי ש"ח)

מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה	מספר אנשים לשנה
שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
משכורות והוצאות נלוות ששולמו למנהלים	1	21,384	1	23,664	1
שכר תמורת מילוי משרה של דירקטור מטעם בעלת השליטה	1	98	1	107	1
שכר תמורת מילוי משרה של דירקטורים מקרב הציבור	54	451	3	744	520

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, בהתאם לאמת המידה הרלוונטית לעסקה, נמוך מ- 0.5%. 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: חומרה, הדרכה, ענן, 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, בהעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, תיחשב כעסקה שאינה מהותית, וזאת אם אמות המידה הרלוונטיות המחושבות לעסקה אינן עולות על 5% ("חזקת המהותיות"). לכל עסקה העומדת לבחינת מהותיות יוחשבו אחת או יותר מאמות המידה הרלוונטיות לעסקה, בהתייחס לנתון הרלוונטי בדוחות הכספיים השנתיים האחרונים. בהתאם לנוהל, עסקאות כאמור מאושרות על בסיס השוואתן לתנאיהן של עסקאות דומות של החברה עם צדדים לא קשורים.

באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

עסקאות כאמור מאושרות על ידי 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 2025 קיימה ועדת הביקורת דיון בנושא, במסגרתו, בחנה את הדוח המרכז ולא עמדה על חריגה מהוראות הנוהל, וכן אישרה את הנהלים כאמור.

במהלך שנת 2024, התקשרה החברה בעסקאות עם בעלת השליטה וחברות בבעלותה, בסך כולל של 48,690 אלפי ש"ח (עסקאות מסחריות במהלך העסקים הרגיל) וכולן מהוות עסקאות זניחות. לא התקיימו עסקאות חריגות עם בעלת השליטה וחברות בבעלותה במהלך השנה.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

בעלי עניין שאינם בעלת השליטה		
בעלי שליטה ¹	חברות בבעלותה ²	
1,187	80	שירותי הדרכה
21	15,207	שירותי ענן
67,951	5,874	שירותי פיתוח ובדיקות
13,365	2,092	מוצרי תוכנה
18,276	22,418	תשתיות (חומרה)
-	46	שב"ד
-	1976	רכישת שירותי פיתוח
-	98	רכישת תחזוקה
-	852	רכישת תשתיות
-	47	רכישת שירותי הדרכה

¹ מגדל, הראל והפניקס.

² פורמולה, סאפייאנס וחברות בבעלותה, מג'יק וחברות בבעלותה, זאפ מיכפל, יוניק, שמד, TSG ואופק צילומי אוויר.

באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי ש"ח)

בעלי עניין שאינם בעלי שליטה ¹	בעלת השליטה וחברות בבעלות 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, מיטב

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי ש"ח)

בעלי עניין שאינם בעלי שליטה	בעלת השליטה וחברות בבעלותה	
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	שב"ד
-	-	שירותי call center
3,511	(4,037)	רכישת שירותי פיתוח
-	(22)	רכישת תחזוקה
-	(32)	רכישת שירותי ייעוץ

באור 24: מגזרי פעילות

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 אופי המוצרים והשירותים והמיקום הגיאוגרפי של היחידות העסקיות. החברה פועלת במישרין ובאמצעות חברות בנות שלה, ולה מגזרי פעילות כדלקמן:

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל;

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב;

תשתיות ענן ומחשוב;

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה.

החל מהדוחות הכספיים לשנת 2024 מציגה החברה את פעילות ההדרכה וההטמעה, אשר הוצגה בעבר כמגזר פעילות נפרד והיוותה בשנת 2023 כ-3.4% וכ-2.9% מסך ההכנסות והרווח התפעולי של החברה, כחלק ממגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל. זאת, לאור שינויים בסביבה הכלכלית ובהתאמה שינויים בתמהיל הפעילות במגזר ההדרכה וההטמעה, כך שהמאפיינים הכלכליים, מהות השירותים וסוגי הלקוחות של מגזר ההדרכה וההטמעה הינם דומים לאלו של מגזר פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל.

מספרי ההשוואה הוצגו מחדש על מנת לשקף את השינוי במבנה מגזרי הפעילות של החברה. תוצאות המגזר נמדדות בהתבסס על הרווח התפעולי, כפי שנסקר על ידי ה-CODM.

להלן פירוט בדבר הפעילויות הנכללות בכל אחד ממגזרי הפעילות:

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל

הפעילות בתחום זה כוללת מגוון רחב של פתרונות ושירותים טכנולוגיים ואחרים בעולמות מערכות הליבה הארגוניות, AI-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 - C⁴ISR 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 ו-QA וכן שיפור מערכות טכנולוגיות קיימות ושדרוגן, וכן באספקת שירותי הדרכה והטמעה. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה שירותי ייעוץ ניהולי וייעוץ הנדסי ותפעולי רב-תחומי, ובכלל זה פיקוח על פרויקטים הנדסיים מורכבים ובפרט פרויקטי תשתית בתחום התחבורה.

באור 24: מגזרי פעילות (המשך)

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 סיכוני סייבר ומניעת הלבנת הון, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום זה וכן שירותי IT 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 שליטה ובקרה, 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 כוללת בעיקר 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), 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, פתרונות מיכון משרדי והדפסה, וכן מכירה ושיווק של ציוד בדיקה ומדידה, פתרונות תקשורת וסייבר ו-RF, פרויקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה, שירותי כיל בטכנולוגיות מתקדמות ומתן פתרונות וידאו תעשייתי ועיבוד תמונה (באמצעות רדט ציוד ומערכות ואסיו ויז'ן), וכן יבוא, מכירה ואספקת שירותים למכונות ייצור אוטומטיות להרכבת רכיבים ומכונות לבדיקות אוטומטיות של תהליכי ההרכבה והרכיבים בקווי הייצור בתחומי מכשור תעשייתי, רפואי, צבאי, לייזרים וסנסורים ליישומים אזרחיים ובטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית ומערכות מכ"מ למכוניות.

באור 24: מגזרי פעילות (המשך)

ב. ידע גיאוגרפי (באלפי ש"ח)

הכנסות המדווחות בדוחות הכספיים הופקו במדינת המושב של החברה (ישראל) ומחוצה לה, בהתבסס על מיקום הלקוחות, כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
4,171,903	4,647,634	5,089,923	ישראל
500,786	584,471	489,615	חוץ לארץ
4,672,689	5,232,105	5,579,538	

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 ש"ח):

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
1,038,929	1,225,603	ישראל
287,596	291,829	חוץ לארץ
1,326,525	1,517,432	

ג. דיווח בדבר מגזרי פעילות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל	
5,579,538	-	460,024	1,465,935	425,971	3,227,608	הכנסות לחיצוניים
-	(191,364)	915	49,996	30,794	109,659	הכנסות בין מגזריות
5,579,538	(191,364)	460,939	1,515,931	456,765	3,337,267	סה"כ הכנסות
450,074	(18,673)	66,865	106,405	45,364	250,113	תוצאות המגזר
(86,956)						הוצאות מימון
20,084						הכנסות מימון
(94,978)						מסים על ההכנסה
288,224						רווח נקי
מידע נוסף						
4,746,544	(191,364)	311,524	1,357,891	374,515	2,893,978	עלות המכירות
186,811	-	4,964	26,997	6,640	148,210	פחת והפחתות

באור 24: מגזרי פעילות (המשך)

לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר, 2023 (באלפי ש"ח)

סה"כ	התאמות	פתרונות				פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל
		פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה		
5,232,105	-	478,380	1,430,913	294,236	3,028,576	הכנסות לחיצוניים
-	(218,323)	8,809	83,106	35,491	90,917	הכנסות בין מגזריות
5,232,105	(218,323)	487,189	1,514,019	329,727	3,119,493	סה"כ הכנסות
393,419	(12,487)	76,168	87,957	36,123	205,658	תוצאות המגזר
(82,738)						הוצאות מימון
14,505						הכנסות מימון
(78,331)						מסים על ההכנסה
246,855						רווח נקי
מידע נוסף						
4,467,925	(218,323)	325,714	1,365,533	258,425	2,736,576	עלות המכירות
203,619	-	4,916	52,491	6,553	139,659	פחת והפחתות

באור 24: מגזרי פעילות (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022 (באלפי ש"ח)

		פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל		שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	תשתיות ענן ומחשוב	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	התאמות	סה"כ
הכנסות לחיצוניים	2,642,988	249,855	1,345,573	434,273	-	4,672,689		
הכנסות בין מגזריות	73,343	21,174	81,843	628	(176,988)	-		
סה"כ הכנסות	2,716,331	271,029	1,427,416	434,901	(176,988)	4,672,689		
תוצאות המגזר	199,214	24,200	76,607	60,228	(9,761)	350,488		
רווח ממימוש השקעה	150,059							
הוצאות מימון	(50,801)							
הכנסות מימון	5,020							
מסים על ההכנסה	(100,285)							
רווח נקי	<u>354,481</u>							
מידע נוסף								
עלות המכירות	2,342,656	231,278	1,296,887	306,849	(176,988)	4,000,682		
פחת והפחתות	128,464	3,531	25,573	4,657	-	162,225		

באור 25: ארועים לאחר תאריך המאזן

ביום 4 בפברואר 2025, השלימה החברה, באמצעות חברת הבת מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ, רכישה של 70% מהון מניות של חברות גב מערכות בע"מ וגב אקספקס בע"מ תמורת סך של כ- 45.5 מיליון שקלים (כולל ההון עצמי) בהתאם להסכם, לחברה ולמוכר אופציה הדדית למכירה ורכישה של יתרת מניות המוכר לחברה. החברה מספקת שירותי מיקור חוץ, בעיקר של אנשי מחשוב ותוכנה. בהתאם להסכם הרכישה, לחברה ולמוכר אופציה הדדית למכירת ורכישת יתרת מניות המוכר לחברה. החברה צפויה לאחד את תוצאות הפעילות של גב מערכות בדוחותיה הכספיים החל מתחילת הרבעון הראשון של שנת 2025.

מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'

לשנה שנסתיימה ביום
31.12.2024



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") ליום 31 בדצמבר 2024 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ולשתי השנים שהסתיימו באותו תאריך, בוקרו על ידי רואי חשבון מבקרים קודמים אשר דוח רואי החשבון המבקרים שלהם עליהם מיום 10 במרץ, 2024 כלל חוות דעת בלתי מסויגת.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע 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 והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד. 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.

זיו האפט
רואי חשבון

תל-אביב,
10 במרץ, 2025

אילת	מודיעין עילית	עפולה	קרית שמונה	בני ברק	רחובות	באר שבע	חיפה	ירושלים	תל אביב
08-6339911	08-9744111	04-6401555	04-8983322	073-7145300	03-6386788	077-7784100	04-8680600	02-6546200	03-6386868

משרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, **דוא"ל:** bdo@bdo.co.il **בקר באתר שלנו:** www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	מידע נוסף	
נכסים שוטפים			
50,556	4,727	א	מזומנים ושווי מזומנים
76,261	103,692		לקוחות
85,075	91,663	ד	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
13,336	12,594		מס הכנסה לקבל
4,659	21,787		חייבים ויתרות חובה
229,887	234,463		
נכסים לא שוטפים			
2,301,497	2,561,496		יתרה בגין חברות מוחזקות, נטו
24,659	24,659		שטרי הון לחברות מוחזקות
5,493	178,504		נכס זכות שימוש
*3,614	6,053	ג	מסים נדחים
2,335,263	2,770,712		
2,565,150	3,005,175		

*סיווג מחדש - החברה סיווגה מחדש מספרי השוואה על מנת לשקף קיזוז בין נכסי מיסים נדחים והתחייבויות מיסים נדחים בגין נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה המתייחסים לאותה רשות מס ולאותה יישות חייבת במס.

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

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	מידע נוסף
התחייבויות שוטפות		
206,007	300,000	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
84,080	81,341	חלות שוטפת התחייבות בגין אג"ח
2,770	8,761	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
21,376	36,802	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
35,040	36,964	עובדים ומוסדות בגין שכר
24,190	68,514	זכאים ויתרות זכות
781,796	917,845	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
1,155,259	1,450,227	
התחייבויות לא שוטפות		
360,426	295,427	התחייבות בגין אג"ח
-	170,627	התחייבות בגין חכירה
*626	-	מסים נדחים
252	161	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
361,304	466,215	
הון המיוחס לבעלי מניות החברה		
382,606	380,099	הון מניות נפרע וקרנות הון
665,981	708,634	יתרת רווח
1,048,587	1,088,733	
2,565,150	3,005,175	

*סיווג מחדש - החברה סיווגה מחדש מספרי השוואה על מנת לשקף קיזוז בין נכסי מיסים נדחים והתחייבויות מיסים נדחים בגין נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה המתייחסים לאותה רשות מס ולאותה יישות חייבת במס.

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

10 במרץ, 2025

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 ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	מידע נוסף
232,472	170,455	197,122	הכנסות
130,941	52,054	61,815	עלות המכירות והשירותים
101,531	118,401	135,307	רווח גולמי
41,241	37,962	23,960	הוצאות מכירה ושיווק
24,164	43,267	54,965	הוצאות הנהלה וכלליות
36,126	37,172	56,382	רווח תפעולי
26,756	40,324	61,382	הוצאות מימון
513	1,969	254	הכנסות מימון
326,788	230,131	277,824	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
336,671	228,948	273,078	רווח לפני מסים על ההכנסה
2,002	1,615	656	מסים על ההכנסה ג
334,669	227,333	272,422	רווח נקי המיוחס לחברה
8,923	3,280	2,722	רווחים אקטואריים בחברות מוחזקות
35,669	11,252	(1,340)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
379,261	241,865	273,804	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 ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה		
334,669	227,333	272,422
רווח נקי המיוחס לחברה		
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:		
התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה		
(326,788)	(230,131)	(277,824)
רווח בגין חברות מוחזקות, נטו		
2,002	1,615	656
מסים על ההכנסה		
13,344	16,087	9,155
פחת והפחתות		
(131)	(112)	(91)
שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים		
6,142	33,200	30,384
הוצאות מימון אחרות, נטו		
(9)	(1)	(7)
שערוך הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים		
1,330	16,106	18,026
תשלום מבוסס מניות		
(304,110)	(163,236)	(219,701)
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה		
(18,641)	(16,548)	(27,431)
עלייה בלקוחות		
3,685	(3,227)	(17,128)
ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה		
1,815	7,381	15,426
עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים		
6,835	11,418	(1,504)
עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות		
(58,394)	68,692	129,461
עלייה (ירידה) ביתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות		
(64,700)	67,716	98,824
מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה בחברה עבור		
(4,644)	(30,513)	(31,293)
ריבית ששולמה		
-	-	126
ריבית שהתקבלה		
(8,723)	(14,209)	(7,235)
מסים ששולמו		
1,043	163	3,746
מסים שהתקבלו		
(12,324)	(44,559)	(34,656)
(46,465)	87,254	116,889
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 ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה			
-	-	100,000	אשראי מתאגידים בנקאים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
(14,971)	(18,135)	(5,500)	פרעון התחייבות בגין חכירה
(6,000)	(6,000)	(6,000)	פרעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי
(284,275)	(126,409)	(184,214)	חלוקת דיבידנד
-	5,821	-	חלוקת דיבידנד מחברת בת
471,476	-	-	תקבול בגין הנפקת אג"ח לציבור
-	(33,959)	(67,918)	פרעון אג"ח
166,230	(178,682)	(163,682)	מזומנים נטו ששימשו שנבעו מפעילות מימון של החברה
2,207	597	964	הפרשי תרגום בגין מזומנים ושווי מזומנים
121,972	(90,831)	(45,829)	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
19,415	141,387	50,556	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
141,387	50,556	4,727	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה
פעילויות מהותיות שלא במזומן			
-	-	48,277	דיבידנד שהוכרז וטרם שולם
-	-	182,166	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה

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

א. להלן נתונים כספיים מתוך הדו"חות המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2024, המיוחסים לחברה עצמה (להלן "מידע כספי נפרד"), המוצגים בהתאם לתקנה 9ג (להלן "התקנה") והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דו"חות תקופתיים ומיידיים) התש"ל-1970 בעניין מידע כספי נפרד של התאגיד.

ב. הגדרות

החברה	מטריקס אי.טי. בע"מ
חברות מאוחדות / מוחזקות	כהגדרתן בביאור 1 בדו"חות הכספיים המאוחדים של החברה

ג. עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמה במידע הכספי הנפרד

המידע הכספי הנפרד נערך בהתאם למדיניות החשבונאית המפרטת בביאור 2 לדו"חות הכספיים המאוחדים של החברה, פרט לסכומי הנכסים, ההתחייבויות, ההכנסות, ההוצאות ותזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות במפורט להלן:

1. **יתרות חברות מוחזקות, נטו** - מוצגות בנתונים על המצב הכספי לפי חלקה של החברה בסכום נטו של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות הנכללים בדו"חות המאוחדים של החברה.
2. **נתונים על הרווח הכולל** – סכומי ההכנסות וההוצאות משקפים את ההכנסות וההוצאות הכלולות בדו"חות המאוחדים, בפילוח בין רווח או הפסד ורווח כולל אחר, המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם (למעט סכומי הכנסות והוצאות בגין חברות מוחזקות).
3. **רווח בגין חברות מוחזקות, נטו** - מוצג בנתוני רווח והפסד בגובה חלקה של החברה בסכום נטו של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות הנכללים בדו"חות המאוחדים של החברה והמציגים את תוצאות הפעילות של חברות מוחזקות.
4. **נתונים על תזרימי המזומנים** – סכומי תזרימי המזומנים משקפים את הסכומים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, לרבות תזרימי מזומנים מעסקאות שנעשו בין החברה לחברות המוחזקות ואשר בוטלו בדו"חות הכספיים המאוחדים ולמעט סכומי תזרימי המזומנים הנובעים מפעולות ועסקאות שנעשו בחברות המוחזקות בפילוח לפי תזרים מפעילות שוטפת, פעילות השקעה ופעילות מימון תוך פירוט מרכיביהם.
5. **יתרות (לרבות יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות) והכנסות והוצאות בגין עסקאות עם חברות מוחזקות** אשר בוטלו במסגרת הדוחות המאוחדים, נמדדות ומוצגות במסגרת הסעיפים הרלוונטיים בנתונים על המצב הכספי ועל רווח והפסד, באותו אופן בו היו נמדדות ומוצגות עסקאות אלו, אילו היו מבוצעות מול צדדים שלישיים.

א. יתרת מזומנים ושווי מזומנים המיוחסים לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) – באלפי ש"ח

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
2,054	4,168	בש"ח
48,502	559	במטבע חוץ
50,556	4,727	

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

1. זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	
35,040	36,964	עובדים ומוסדות בגין שכר
24,190	68,514	זכאים ויתרות זכות אחרים
59,230	105,478	

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, 2024 (באלפי ש"ח)

סה"כ	מל 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
300,000	-	-	-	-	300,000	הלוואות מתאגידים בנקאיים אחרים
36,802	-	-	-	-	36,802	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
68,514	-	-	-	-	68,514	זכאים
36,964	-	-	-	-	36,964	עובדים ומוסדות בגין שכר
179,386	118,512	19,211	16,888	16,014	8,761	התחייבות בגין חכירה
376,768	86,780	64,017	69,433	75,197	81,341	התחייבות בגין אג"ח
998,434	205,292	83,228	86,321	91,211	532,382	

ליום 31 בדצמבר, 2023 (באלפי ש"ח)

סה"כ	מל 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
206,007	-	-	-	-	206,007	הלוואות מתאגידים בנקאיים אחרים
21,376	-	-	-	-	21,376	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
24,190	-	-	-	-	24,190	זכאים
35,040					35,040	עובדים ומוסדות בגין שכר
2,770	-	-	-	-	2,770	התחייבות בגין חכירה
444,506	144,262	66,416	71,935	77,813	84,080	התחייבות בגין אג"ח
733,889	144,262	66,416	71,935	77,813	373,463	

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)

1. מסים נדחים המיוחסים לחברה

הרכב					
הפרשה לחופשה	הפרשה לחומס	הטבות לעובדים	אופציות לעובדים	מיסים בגין חכירה	סה"כ
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022					
1,210	81	229	43	(155)	1,408
(6)	-	-	-	-	(6)
ניידות עובדים					
תנועה בשנת הדוח					
-	-	-	-	-	-
שנזקפה לקרן הון					
תנועה בשנת הדוח					
18	229	(171)	2,049	(539)	1,586
שנזקפה לרווח והפסד					
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023					
1,222	310	58	2,092	(694)	2,988
15	-	73	-	-	88
ניידות עובדים					
תנועה בשנת הדוח					
-	-	-	-	-	-
שנזקפה לקרן הון					
תנועה בשנת הדוח					
(14)	-	(94)	2,401	684	2,977
שנזקפה לרווח והפסד					
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024					
1,223	310	37	4,493	(10)	6,053

לעניין שיעורי המס לפיהם חושבו המסים הנדחים, ראה סעיף 2 להלן.

2. מסים על ההכנסה* המיוחסים לחברה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים		
46,323	14,613	(1,740)
סכום לפני ניכוי מסים על ההכנסה		
(10,654)	(3,361)	400
הטבת מס		
35,669	11,252	(1,340)
סכום נטו לאחר מס		

* לחברה שומות סופיות עד וכולל שנת המס 2019.

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)

3. מסים על ההכנסה המיוחסים לחברה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
1,404	3,357	3,813	מסים שוטפים
711	(1,586)	(2,977)	מסים נדחים
(113)	(156)	(180)	מסים בגין שנים קודמות
2,002	1,615	656	

ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות

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

31 בדצמבר 2023		31 בדצמבר 2024		
שיעור ההחזקה		שיעור ההחזקה		
בהון המניות	בהצבעה	בהון המניות	בהצבעה	שם החברה
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	-	-	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.

ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות (המשך)

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 החברה.

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.

5. להלן פירוט בגין היקפי העסקאות והיתרות המאזניות הכלולות בדוחותיה הכספיים של החברה בגין עסקאות אלו (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
			הכנסות
137,495	159,432	182,104	דמי ניהול
16,888	9,356	12,284	ריבית ששולמה
			יתרות
			צדדים קשורים, נטו
(696,721)	(826,182)		

ה. התחייבויות תלויות

ראה באור 16 בדוחות הכספיים המאוחדים.

פרק ד'

פרטים נוספים על התאגיד
לשנת 2024



תוכן העניינים

4	תקנה 8 ב' (ט) - הערכת שווי מהותית מאוד שביצעה החברה
	תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
6	תקנה 10 ג' - שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שפורטו בתסקיף
6	תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות הבת המהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי
7	תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות בתקופת הדוח
	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
11	תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש בהן עניין אישי
12	תקנה 24 - אחזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה
12	תקנה 24א - הון רשום הון מונפק וניירות ערך המירים נכון למועד הדו"ח
12	תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות
13	תקנה 26 - דירקטורים של התאגיד
16	תקנה 26א' - נושאי משרה בכירה של החברה
19	תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים
19	תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד
19	תקנה 28 - שינויים בתקנון התאגיד
19	תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת
20	תקנה 29 א' - החלטות החברה
21	שאלון ממשל תאגידי

פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2024

מטריקס אי.טי. בע"מ ("החברה")	שם החברה:
520039413	מס' חברה:
עתיר ידע 3, כפר סבא (תקנה 25א)	כתובת:
nevobr@matrix.co.il (תקנה 25א)	כתובת דוא"ל:
www.matrix.co.il	אתר אינטרנט:
09-9598819 (תקנה 25א)	טלפון:
077-6070016 (תקנה 25א)	פקס:
31.12.2024 (תקנה 9)	תאריך הדו"ח על המצב הכספי:
10.03.2025 (תקנה 7)	תאריך אישור הדו"ח התקופתי:

תקנה 8 ב' (ט) – הערכת שווי מהותית מאוד שביצעה החברה

להלן פרטים אודות הערכת שווי מהותית מאוד¹ בהתאם לתקנה 8ב לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"):

מגזר שירותי התוכנה בישראל (יחידה מניבה מזומנים)	זיהוי נושא ההערכה
בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר שירותי התוכנה בישראל	מטרת ההערכה
31 בדצמבר, 2024	מועד ביצוע ההערכה
הערך בספרים של היחידה	הערך בספרים של היחידה
מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה	מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
534,155 אלפי ש"ח	מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
2,792,320 אלפי ש"ח	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
אסיאג יועצים בע"מ. שותפי המשרד הם מומחים אקדמאים בעלי נסיון יישומי רב בהערכות שווי, ובכלל זה בהערכות שווי לצרכי דיווח כספי. השותף האחראי על ההערכה הינו רו"ח אביעד כהן.	זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי	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.
שיטת הייון תזרימי המזומנים (DCF)	מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו
ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות
(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 10.90% (WACC) (שיעור הייון נומינלי);	(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 10.90% (WACC) (שיעור הייון נומינלי);
(2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3.00%	(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 ומיידיים), תש"ל-1970 ("התקנות"):

מגזר תשתיות ענן ומחשוב (יחידה מניבה מזומנים)	מגזר שירותי התוכנה בארה"ב (יחידה מניבה מזומנים)	זיהוי נושא ההערכה
בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר תשתיות הענן ומחשוב	בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר שירותי התוכנה בארה"ב	מטרת ההערכה
31 בדצמבר, 2024	31 בדצמבר, 2024	מועד ביצוע ההערכה
354,614 אלפי ש"ח	305,774 אלפי ש"ח	הערך בספרים של היחידה מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
1,267,832 ש"ח	780,422 אלפי ש"ח	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה
אסיאג יועצים בע"מ. שותפי המשרד הם מומחים אקדמאים בעלי נסיון 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 הם מומחים אקדמאים בעלי נסיון יישומי רב בהערכות שווי, ובכלל זה בהערכות שווי לצרכי דיווח כספי. השותף האחראי על ההערכה הינו רו"ח אביעד כהן.	זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
מעריך השווי הינו בלתי תלוי, אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	מעריך השווי הינו בלתי תלוי, אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי
שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו
(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 11.10% - (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3.00%	(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) 11.10% - (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3.00%	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות

תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
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:
117502-01-2022), 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 ש"ח)
מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ	מניות רגילות 0.15 ש"ח ע.ב.	16,000,000	35,810	100%	1,912,316
ג'ון ברייס הדרכה בע"מ	מניות רגילות 1 ש"ח ע.ב. מניות נדחות 1 ש"ח ע.ב.	112,700 300	8,971	100%	163,041
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	מניות רגילות 1 ש"ח ע.ב. מניות הנהלה 1 ש"ח ע.ב.	1,500 1,500	57,851	100%	311,159
מטריקס דיפנס בע"מ	מניות רגילות 1 ש"ח ע.ב.	39,100	-	100%	56,249

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 2024 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 ש"ח)

שם החברה	רווח לפני מס	רווח אחרי מס	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ	268,615	190,118	-	25,794	(30,172)
ג'ון ברייס הדרכה בע"מ	12,847	9,911	-	-	(3,131)
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	74,630	57,288	-	18,317	17,664
מטריקס דיפנס בע"מ	16,275	12,481	-	19,906	(3,631)

* הרווח הכולל האחר בתקופת הדוח 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. ביום 15.5.24 חלה הפסקת מסחר קצובה במסחר במניות רגילות של החברה בבורסה בעקבות פרסום דוח מידי על המצב הכספי של החברה (לפרטים נוספים ראה דוח מידי מיום 15.5.24 אסמכתא 2024-01-049941).

תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה :

1. להלן פרוט התגמולים כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2024 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):

תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה :

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	3,671,317	² 8,853,715	³ 11,138,925	23,663,957
מר נבו ברנר ⁴	סמנכ"ל כספים	0.12 (***)	1,606,755	⁵ 2,179,376	⁶ 708,700	4,494,831
מר זיו מנדל ⁷	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול	0.12 (***)	1,653,727	⁸ 2,349,750	⁹ 708,700	4,262,427
מר אבי גולדשטיין ¹⁰	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב	0.10 (***)	1,195,315	¹¹ 2,917,579	¹² 575,819	4,688,194
מר דניס רובינסון ¹³	מנכ"ל Xtivia	0.07 (***)	1,044,000	¹⁴ 1,738,800	¹⁵ 398,644	3,080,669

(*) 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 2024 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 דיווח מיידי של החברה מיום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא: 01-2022-135274).
- 2) לשלמות התמונה יצוין כי, תנאי התגמול של מנכ"ל החברה אושרו בוועדת התגמול ודירקטוריון החברה על אף התנגדות האסיפה הכללית וזאת בהתאם לסמכות הנתונה להם מכוח סעיף 272(ג1)(1)(ג), לפרטים ראה דיווח החברה מיום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא: 01-2022-157564).
- 3) סכום המענק בגין שנת 2024 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2024. 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 (לא נרשם רווח הון בשנת 2024), ע"פ דוחותיה הכספיים של החברה.
- 4) סכום ההוצאה כפי שנרשם בדוחות הכספיים ל- 2024 (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה השנתית ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 5,476,500 ₪).
- 5) 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: 01-2023-0137499). המניות החסומות הוקצו במסגרת הצעה פרטית מהותית כחלק מהתקשרות בהסכם העסקה עם מר גוטמן כמפורט בדיווחים המיידיים מיום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא: 01-2022-135280), מיום 15 בדצמבר 2022 (אסמכתא: 01-2022-151651) מיום 29 בדצמבר 2022 (אסמכתא: 01-2022-157564) ומיום 2 בפברואר 2023 (אסמכתא: 01-2023-013749).

זיו מנדל

- 4) מר מנדל מכהן כסמנכ"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 2024 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2024. 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, והכל בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה.
- 6) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2024. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 447,500 ₪"ח).
- 7) נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר מנדל ב-80,000 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 01-2023-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור ב'18 לדוחות הכספיים.

נבו ברנר

- 7) מר ברנר מכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה החל מחודש יוני 2022. הסכם ההעסקה של מר ברנר הינו לתקופה בלתי קצובה וניתן לסיימו בהודעה מראש של 6 חודשים על ידי כל אחד מהצדדים.
- 8) סכום המענק בגין שנת 2024 כפי שהוכר בדוחות הכספיים לשנת 2024. מר ברנר זכאי למענק בשיעור של 0.8% 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 2024. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 447,500 ₪"ח).
- 10) נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר ברנר ב-80,000 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 01-2023-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור ב'18 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 2024 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2024. 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 2024. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 363,675 ש"ח) נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר גולדשטיין ב-65,000 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

דניס רובינסון

13) מר רובינסון מכהן כמנכ"ל Xtivia Technologies Inc, חברה בת אמריקאית של החברה, החל מחודש אפריל 2001.

14) סכום המענק בגין שנת 2024 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2024. מר רובינסון זכאי בגין כל שנה למענק נוסחתי המחושב כאחוז מהרווח התפעולי של XTIVIA (תוך מתן שיעור מענק גבוה יותר לביצועי יתר), וכן למענקים בגין רווחים מעסקאות ספציפיות המשותפות ל XTIVIA וליחידות העסקיות של החברה בארץ.

15) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2024. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה ליניארית עומד על כ- 251,775 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר רובינסון ב-45,000 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

2. פרוט התגמולים שניתנו בשנת 2024 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 2024 ועד למועד הגשת הדוח, לא ניתנו תגמולים לאיזה מנושאי המשרה הבכירה כאמור בסעיף 1 לעיל בקשר עם כהונתם והעסקתם בשנת 2024, ואשר לא הוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2024.

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 5 במרץ, 2025) 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	6.95%
ילין לפידות בית השקעות	6.3%
כלל ביטוח	5.38%

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
9.99%	Yukon Niebieski Kapital B.V.
9.99%	Alianz OFE
10.01%	Adam Góral
5.03%	Nationale-Nederlanden Otworthy Fundusz Emerytalny

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

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.

³ <https://inwestor.asseco.com/en/about-asseco/shareholders>

⁴ יצוין, כי בחברה לא מכהנים נושאי משרה המכהנים בנושאי משרה ב-Asseco.

תקנה 24 – אחזקות בעלי ענין ונושאי משרה בכירה

(א') לפירוט החזקות בעלי עניין ונושאי משרה, ראה דו"ח מיידי שפרסמה החברה ביום 7 בינואר 2025 (אסמכתא: 2025-01-002504).

(ד') החברה מחזיקה ב- 653,860 ע.ב. 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 24ב - מרשם בעלי המניות

לפירוט מרשם בעלי המניות של החברה ראה דו"ח מיידי שפרסמה החברה ביום 3 בפברואר 2025 (אסמכתא: 2025-01-008299).

תקנה 26 - דירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות הדירקטורים של התאגיד נכון למועד הדוח:

מספר תעודת זהות	גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	לימור בר און	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
023578354	058379058	27716869	10758209	050700855	
9 במרס 1968	11 בספטמבר, 1963	9 ביוני, 1970	23 במרץ, 1947	21 ביוני 1951	
מען להמצאת כתבי בית-דין	השלווה 5, סביון	הנרקיסים 6, כפר שמריהו	רדינג 4 תל אביב	מנחם בגין 27, גבעת שמואל	זלמן שניאור 26, הרצליה
נתינות	ישראלית	ישראלית ופורטוגלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בועדות דירקטוריון	לא	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים, ועדת תגמול	כן	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים, ועדת תגמול	לא
דירקטור/ית חיצוני/ת או דירקטור בלתי תלוי	לא	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור בלתי תלוי	לא
בעל/ת מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ובעל כשירות מקצועית	בעל כשירות מקצועית	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, יו"ר ודירקטור בחברות כמפורט להלן.	לא	לא	לא	דירקטור וסגן יו"ר הדירקטוריון של החברה, דירקטור בחברות בנות של החברה
תאריך תחילת כהונה כדירקטור/ית בחברה	11 בינואר 2007	19 בפברואר 2024	27/05/2024	21 בדצמבר 2021	23 בפברואר 2004

השכלה	גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	לימור בר און	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
	רואה חשבון, בוגר כלכלה וחשבונאות – המכללה למנהל	בוגר כלכלה, אונ' תל אביב.	בוגר - משפטים – מכללת שערי מדע ומשפט בוגר - היסטוריה ולימודים כלליים במדעי הרוח – אוניברסיטת תל אביב. לימודי תקשורת, ביה"ס לעיתונאות "כותרת"	בוגר, מדעי המדינה – אונ' חיפה. מוסמך – מדעי המדינה – אונ' חיפה.	בוגר מתמטיקה ומדעי המחשב – אונ' תל-אביב
עיסוק בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל פורמולה מערכות (1985) בע"מ, מנכ"ל מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ, יו"ר דירקטוריון החברה, יו"ר סאפיינס אינטרנשיונל קורפוריישן, יו"ר מיכפל מיקרו מחשבים (1983) בע"מ, יו"ר זאפ גרופ. דירקטור בחברות כמפורט בסעיף הבא.	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. בעל הכרות עם תחומי אבטחת מידע וסייבר.	עורכת דין, משרד עו"ד ורדי לשם רון. מנכ"ל ועורכת ראשית – "אסכולות" האוניברסיטה הפתוחה.	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	גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	לימור בר און	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ וחברות הבנות שלה. יו"ר סאפיינס אינטרנשיונל קורפוריישן. יו"ר מיכפל מיקרו מחשבים (1983) בע"מ וחברות הבנות שלה. דירקטור בחברות: TSG IT Advanced Systems Ltd. InSync Staffing, זאפ גרופ בע"מ, אופק תצלומי אוויר (1987) בע"מ, פתרונות אפקטיביים בע"מ, יוניק תעשיות תוכנה בע"מ, לירם תוכנות פיננסיות בע"מ, שמרד אלקטרוניקה (1977) בע"מ.	ספיד אפ בע"מ, דסרפטיב טכנולוגיות בע"מ, אנודות בע"מ, דיפ איט בע"מ, טיילור ברנדס בע"מ, קוסיקלס בע"מ, ביימר אימג'ינג בע"מ, דיסרפטיב איי אי ג'י פי בע"מ, לומן בע"מ, קפטן אפ בע"מ, Qwilt Ltd, אידומו בע"מ, נימה שפע ישראל בע"מ, צור שמיר אחזקות בע"מ ואתגר השקעות ופיתוח בע"מ	אינה משמשת כדירקטורית בתאגידים אחרים	אינו משמש כדירקטור בתאגידים אחרים	דירקטור בחברה ובחברות בנות ונכדות של החברה	
כן/בת משפחה של בעל עניין	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור/ית שהחברה רואה אותו/תה כבעל/ת מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי	כן	כן	לא	לא	כן

דירקטורים שתקופת כהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדו"ח :

שם	תעודת זהות	תאריך תחילת כהונה	תאריך סיום כהונה
יפית קרת	029497260	27 באוגוסט 2018	26 באוגוסט, 2024

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. 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 מערכות עסקיות, R&D services, חטיבת שירותי מומחים 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.
אבי גולדשטיין	024123358	06.05.1969	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב	2002	לא	תיכונית	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), DnA-DATA & AI XTIVIA-I	אפריל 2011	לא	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים – אוניברסיטת בר אילן תואר שני במשפטים לכלכלנים – אוניברסיטת בר אילן	מנהל חטיבות וחברות בנות בחברה. דירקטור בחברות בקבוצת מטריקס
ניצן אלון ⁵	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.

⁵ מאז מתקפת ה-7 באוקטובר 2023 ובמהלך 2024 ניצן מכהן כמפקד המאמץ המודיעיני של תחום השבויים והנעדרים, תפקיד החשוב לאין שיעור מתפקידו בחברה [והחברה מקווה שישוּב לכהן בתפקידו בהקדם, עם החזרת כל החטופים].

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
הלה טל	024874992	19.05.1970	סמנכ"ל משאבי אנוש	יולי 2023	לא	בוגר - עבודה סוציאלית – אוניברסיטת תל אביב	סמנכ"ל משאבי אנוש בחברות הבנות ג'ון ברייס הדרכה בע"מ, מטריקס גלובל סרוויסס בע"מ ומטריקס בדיקות ואוטומציה בע"מ.
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
שירה רז מייזנר	025525692	ינואר, 2021	יולי 2024

תקנה 26ב- מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו לא קיימים בחברה מורשי חתימה עצמאיים, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך.

תקנה 27 - רואה החשבון של התאגיד

BDO, מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001

תקנה 28 – שינויים בתקנון התאגיד

אין

תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת

1. תשלום דיבידנד או ביצוע חלוקה, כהגדרתה בחוק החברות, בדרך אחרת או חלוקת מניות הטבה: לפרטים אודות החלטות דירקטוריון החברה בדבר חלוקת דיבידנד במזומן, ראה ביאור 17 ה' לדוחות הכספיים.
2. ביום 19 בפברואר, 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות את מינויו של טל ברנח כדירקטור חיצוני בחברה לתקופה של 3 שנים החל מיום 19 בפברואר 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 14 בינואר, 2024 (אסמכתא 2024-01-006231) ומיום 19 בפברואר, 2024 (אסמכתא 2024-01017736).
3. ביום 3 באפריל, 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות את סיום התקשרות החברה עם משרד רואי החשבון E&Y (ארנסט אנד יאנג) קוסט פורר גבאי את קסירר ומינוי משרד רואי החשבון BDO ישראל כרואה החשבון המבקר של החברה וזאת החל מהרבעון הראשון של שנת 2024 ועד למועד האסיפה הכללית השנתית הבאה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 11 במרץ, 2024 (אסמכתא: 2024-01024189) ומיום 3 באפריל 2024 (אסמכתא: 2024-01032587).
4. ביום 27 במאי, 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות את מינויה של לימור בר און כדירקטורית חיצונית בחברה לתקופה של 3 שנים, החל מיום 27 במאי 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 18 באפריל, 2024 (אסמכתא: 2024-01-039460) ומיום 27 במאי, 2024 (אסמכתא: 2024-01-052489).

תקנה 29 א' - החלטות החברה

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה, שבתוקף לתאריך הדוח:

ביום 23 בדצמבר, 2024 אישרה האסיפה הכללית של החברה של בעלי המניות לחדש התקשרות מעת לעת בפוליסות ביטוח אחריות של דירקטורים ונושאי משרה בחברה (לרבות המנכ"ל) ובחברות הבנות והמוחזקות של החברה כפי שיהיו מעת לעת, לרבות פוליסת SIDE A DIC. הכיסוי הביטוחי הינו בגבולות אחריות של 30 מיליון דולר למקרה ולתקופה, והכיסוי במסגרת פוליסות D&O SIDE A DIC הינו בגבולות אחריות של 10 מיליון דולר. במסגרת הפוליסה, מבטחים כל נושאי המשרה בחברה ובחברות הבנות והמוחזקות, לרבות דירקטורים, בתנאים זהים, בעבר או בהווה. איש מנושאי המשרה בחברה אינו בעל שליטה בה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 14 בנובמבר, 2024 (אסמכתא 2024-01-0615819) כן הוענקו לנושאי המשרה בחברה מכתבי התחייבות לשיפוי.

תאריך: 10.03.2025

מטריקס אי.טי. בע"מ

מוטי גוטמן
מנכ"ל

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

שאלון ממשל תאגידי⁶

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
		1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו שני דירקטורים חיצוניים אינה עולה על 90 ימים, כאמור בסעיף 363א.ב(10) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר בשנת הדיווח (ובכלל זה גם תקופת כהונה שאושרה בדיעבד, תוך הפרדה בין הדירקטורים החיצוניים השונים): דירקטור א': טל ברנח דירקטור ב': לימור בר און [מה-12/12/2024 ועד ל-19/2/2025 כיהן בחברה דח"צ אחד] מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2
		2. שיעור⁷ הדירקטורים הבלתי תלויים⁸ 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 בתקנון⁹ התאגיד¹⁰: ככל שאין בחברה בעל שליטה – רוב; ככל שיש בחברה בעל שליטה – שליש.

⁶ פורסם במסגרת הצעות חקיקה לשיפור הדוחות ביום 16.3.2014.

⁷ בשאלון זה, "שיעור" - מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

⁸ לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

⁹ לענין שאלה זו - "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמא בתאגיד בנקאי - הוראות המפקח על הבנקים).

¹⁰ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
	✓	3. בשנת הדיווח נערכה בדיקה עם הדירקטורים החיצוניים (והדירקטורים הבלתי תלויים) ונמצא כי הם קיימו בשנת הדיווח את הוראת סעיף 240(ב) ו-(ו) לחוק החברות לעניין היעדר זיקה של הדירקטורים החיצוניים (והבלתי תלויים) המכהנים בתאגיד וכן מתקיימים בהם התנאים הנדרשים לכהונה כדירקטור חיצוני (או בלתי תלוי).
	✓	4. כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים ¹¹ למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים). אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה:
	✓	5. כל הדירקטורים שהודיעו על קיומו של ענין אישי שלהם באישור עסקה שעל סדר יומה של הישיבה, לא נכחו בדיון ולא השתתפו בהצבעה כאמור (למעט דיון ו/או הצבעה בנסיבות המתקיימות לפי סעיף 278(ב) לחוק החברות): אם תשובתכם הינה "לא נכון" - האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה: כן [x] לא [x] (יש לסמן x במשבצת המתאימה). יצוין שיעור הישיבות בהם דירקטורים כאמור נכחו בדיון ו/או השתתפו בהצבעה למעט בנסיבות כאמור בס"ק א: ____.

¹¹ לעניין שאלה זו - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור בתאגיד המכהן בנושא משרה (למעט דירקטור) ו/או עובד בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב כ"כפיפות" לעניין שאלה זו.

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
✓		6. בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל שליטה ו/או קרובו ו/או מי מטעמו שאינו חבר דירקטוריון ו/או נושא משרה בכירה בתאגיד נכח בישיבות הדירקטוריון כאמור) – יצוינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור: זהות: אסף ברנשטיין (*). תפקיד בתאגיד (ככל וקיים): אין פירוט הזיקה לבעל השליטה (אם מי שנכח אינו בעל השליטה עצמו): CFO של פורמולה מערכות (1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה. האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו: ☐ כן ☒ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה). שיעור נוכחות¹² בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח לשם הצגת נושא מסוים על ידו: 55%, 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 ☒ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה). שיעור נוכחות¹² בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח לשם הצגת נושא מסוים על ידו: 45% נוכחות אחרת: ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

¹² תוך הפרדה בין בעל השליטה, קרובו ו/או מי מטעמו.
(*) לשם סיוע ליו"ר דירקטוריון החברה

לא נכון	נכון	כשירות וכישורי הדירקטורים
	✓	7. בתקנון התאגיד לא קיימת הוראה המגבילה את האפשרות לסיים מיידית את כהונתם של כלל הדירקטורים בתאגיד, שאינם דירקטורים חיצוניים (לעניין זה – קביעה ברוב רגיל אינה נחשבת מגבלה) ¹³ . אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יצוין –
		א. פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור: _____.
		ב. הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים: _____.
		ג. מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים: _____.
		ד. הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון: _____.
	✓	8. התאגיד דאג לעריכת תוכנית הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי התאגיד ובתחום הדין החל על התאגיד והדירקטורים, וכן דאג לעריכת תכנית המשך להכשרת דירקטורים מכהנים, המותאמת, בין השאר, לתפקיד שהדירקטור ממלא בתאגיד. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: ☒ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)
	✓	9. א. בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע: 2.
		ב. מספר הדירקטורים שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ¹⁴ : 3. בעלי כשירות מקצועית ¹⁵ : 2. במקרה שהיו שינויים במספר הדירקטורים כאמור בשנת הדיווח, יינתן הנתון של המספר הנמוך ביותר (למעט בתקופת זמן של 60 ימים מקרות השינוי) של דירקטורים מכל סוג שכיהנו בשנת הדיווח.

¹³ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

¹⁴ לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.

¹⁵ ר' ה"ש 9.

כשירות וכישורי הדירקטורים			נכון	לא נכון
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 2024): 2 רבעון שני: 3 רבעון שלישי: 3 רבעון רביעי: 3			_____	_____

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 שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, יצוין שיעור ¹⁶ 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%	
טל ברנח ¹⁷					100%	100%
לימור בר און ¹⁸					100%	100%
פנחס גרינפלד					100%	100%

¹⁶ ר' ה"ש 2.

¹⁷ מונה כדח"צ ביום 19 בפברואר 2024. שיעורי ההשתתפות חושבו מסך הישיבות שהתקיימו החל מתחילת כהונתו.

¹⁸ מונתה כדח"צ ביום 27 במאי 2024. שיעורי ההשתתפות חושבו מסך הישיבות שהתקיימו החל מתחילת כהונתה.

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 ¹⁹ . ☒ 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 ²⁰ : ☐ 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).

¹⁹ בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

²⁰ בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

לא נכון	נכון	ועדת הביקורת
_____	_____	18. בועדת הביקורת לא כיהן בשנת הדיווח -
	✓	א. בעל השליטה או קרובו. ☐ 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. ☐ 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 עסקיו 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 2024): 3 דוח רבעון שני: 3 דוח רבעון שלישי: 3 דוח שנתי: 3
_____	_____	ג. מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2024): 8 דוח רבעון שני: 8 דוח רבעון שלישי: 7 דוח שנתי: 8
_____	✓	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) ²¹ : 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.	✓	

²¹ כולל שעות עבודה שהושקעו בתאגידים מוחזקים ובביקורת מחוץ לישראל, לפי 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 ☒ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ☒ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

טל ברנח, דח"צ
יו"ר הועדה לבחינת הדו"חות הכספיים

לימור בר און, דח"צ
יו"ר ועדת הביקורת

גיא ברנשטיין
יו"ר הדירקטוריון

תאריך החתימה: 10.03.2025

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 ומיידיים), 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 9ב(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), 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 החשבוניות 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 2024 הינה אפקטיבית.

(1א) 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 2024 (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 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 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 והנהלה 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, 2025

(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 2024 (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 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 ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, וכן- כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי. אני, לבד או יחד עם אחרים בחברה :

קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לחברה, לרבות חברות מאוחדות שלה כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בחברה ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות, וכן- קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים.

הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות. מסקנותי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה. אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

נבו ברנר, סמנכ"ל כספים

10 במרץ, 2025