



# מטריקס אי.טי. בע"מ

דו"ח תקופתי לשנת 2025



## תוכן העניינים

פרק א' - תאור עסקי התאגיד

פרק ב' - דו"ח דירקטוריון

פרק ג' - דו"חות כספיים

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

פרק ה' - דו"ח 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
11	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של מטריקס	.5
12	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים	.6
19	תיאור פעילותה של מטריקס לפי תחומי הפעילות	.7
19	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל	.7.1
29	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב	.7.2
33	תחום מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	.7.3
37	תחום תשתיות ענן ומחשוב	.7.4
42	צבר הזמנות	.8
44	עונתיות	.9
45	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	.10
46	הון אנושי	.11
49	הון חוזר	.12
49	מימון	.13
50	מיסוי	.14
51	מגבלות ופיקוח על פעילות מטריקס	.15
52	הליכים משפטיים	.16
53	יעדים ואסטרטגיה עסקית	.17
56	מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים	.18
56	דיון בגורמי סיכון	.19
65	ארועים לאחר תאריך המאזן - מג'יק	.20
69	מילון מונחים	.21

# 1. פעילות מטריקס ותיאור התפתחות עסקיה

## 1.1. כללי

מטריקס אי.טי בע"מ ("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-12,880 אנשי תוכנה, חומרה, הנדסה, אינטגרציה והדרכה, המספקים שירותים מתקדמים בתחומי טכנולוגיית מידע וניהול, למאות לקוחות בשוק הישראלי, וכן ללקוחות בשוק האמריקאי, 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 הייעול התפעולי ובתחום הניהולי וההנדסי.

## 1.2. רכישה או מכירה של נכסים בהיקף מהותי

1.2.1. 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 3' לדוחות הכספיים.

1.2.2. ביום 13 בנובמבר 2024, השלימה החברה, באמצעות החברה הבת Matrix US Holding LLC רכישה של 51% מהזכויות ב-Alacer, העוסקת בשירותי Advisory ואספקת מומחים בתחום ה-Governance Regulation & Compliance (GRC) בשוק הפיננסי האמריקאי. לפרטים נוספים ראה ביאור 3' לדוחות הכספיים.

1.2.3. 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 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 3' לדוחות הכספיים.

1.2.4. 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 3' לדוחות הכספיים.

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

### 1.2.5. מיזוג עם מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ

בהמשך לדיווחיה המידיים של החברה מיום 11 במרץ 2025 (אסמכתא: 2025-01-015939) ומיום 3 בנובמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-083233) בדבר התקשרות בהסכם מיזוג בין החברה לבין מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ ("מג'יק"), ביום 24 בפברואר 2026 הושלמה העסקה לאחר התקיימות התנאים המתלים הקבועים בהסכם המיזוג. לפרטים נוספים אודות השלמת העסקה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 24 בפברואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-017311).

במסגרת המיזוג, שבוצע בדרך של מיזוג משולש הופכי, רכשה החברה את מלוא הון המניות המונפק והנפרע של מג'יק, בתמורה להקצת מניות של החברה לבעלי מניות מג'יק בשיעור המהווה כ- 31.125% מההון המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא<sup>2</sup>, וממועד השלמת המיזוג הפכה מג'יק לחברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה. עם השלמת העסקה נמחקו מניות מג'יק ממסחר בנאסד"ק ובבורסה לניירות ערך בתל אביב, ומג'יק חדלה להיות חברה ציבורית.

לתיאור עיקרי תנאי העסקה והסכם המיזוג ראו הדיווחים המידיים האמורים לעיל. לתיאור מג'יק ופעילותה העסקית, ראו את מתאר הפעילות של מג'יק ערוך בהתאם לתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיטת התשקיף – מבנה וצורה), התשב"ט-1969 ("מתאר מג'יק"), הכולל גם את הסברי דירקטוריון מג'יק, ואת דוחותיה הכספיים של מג'יק ליום 31 בדצמבר, 2024 וליום 30 ביוני, 2025, אשר צורפו לדוח זימון האסיפה הכללית ונכללים בזאת על דרך ההפניה, וכן פרק 20 לדוח זה.

### 1.3. מבנה אחזקות

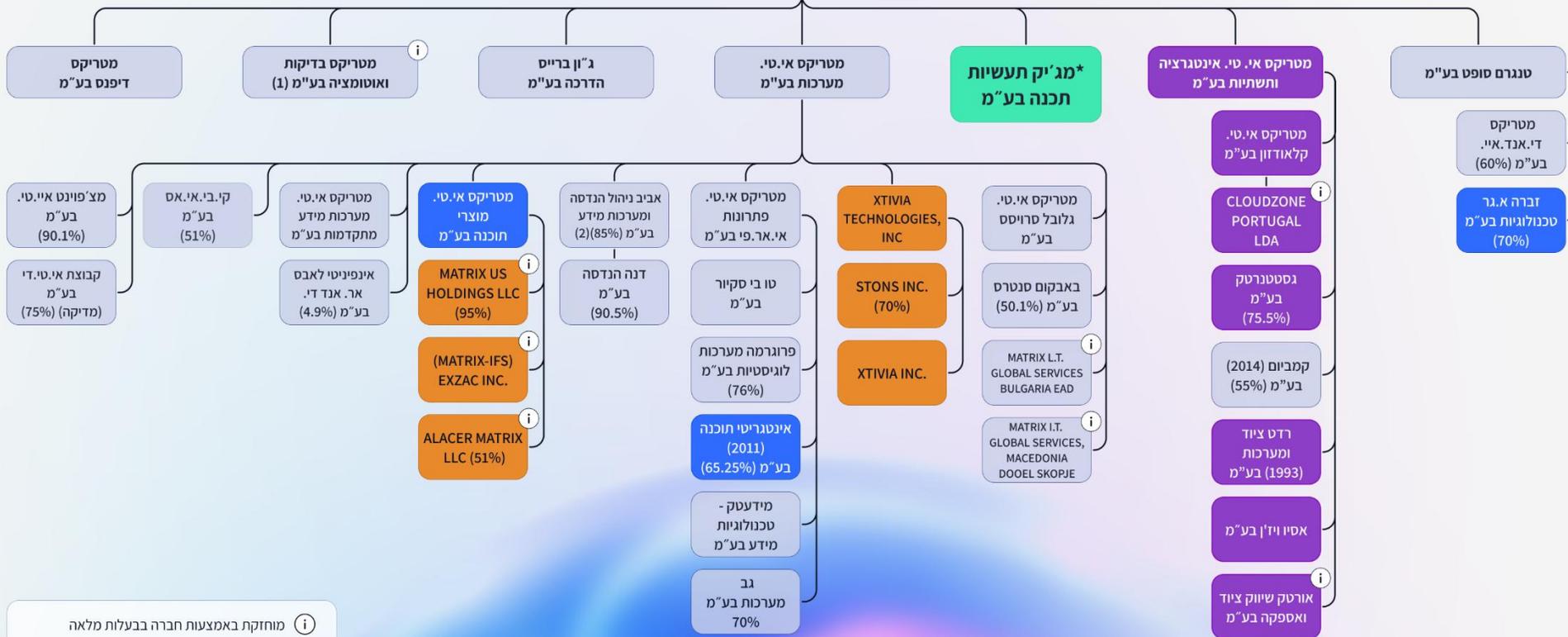
להלן תרשים אחזקות החברה בקבוצת מטריקס<sup>3</sup> נכון למועד הדוח השנתי של החברה לשנת 2025 ("הדוח") בסיווג לפי תחומי פעילות:

---

<sup>2</sup> לעניין זה, "ההון המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא" משמעו משמעו הון המניות המונפק והנפרע של החברה כפי שיהיה בתום יום המסחר השביעי לפני מועד השלמת העסקה ("מועד החישוב") בהנחה תיאורטית של מימוש כל האופציות שיהיו קיימות בהון החברה במועד החישוב, כאשר מספר המניות המוקצות כתוצאה ממימוש האופציות כאמור מחושב לפי שיטת Exercise-Net על בסיס מחיר הסגירה בבורסה של כל מניה של החברה במועד החישוב.

<sup>3</sup> התרשים כולל חברות מהותיות ונוספות. יובהר כי בנוסף לאחזקות בחברות שבתרשים, לחברה אחזקות בחברות נוספות.

# מטריקס אי.טי. בע"מ



<sup>i</sup> 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.

\* לאחר מועד הדוחות תרשים חברות הבנות של מג'יק מצורף לדוחות

- 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 ארבעה (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	2025	2024
בנקאות, פיננסים וביטוח	16.7%	18.1%
ממשלה	17%	18.3%
הייטק	18.2%	16%
תעשייה, קמעונאות ומסחר	13.9%	13.2%
בטחון	11.9%	10.7%
תחבורה	5.7%	6.1%
בריאות	6.6%	6.7%
תקשורת	2.7%	2.8%
אחר	7.3%	8.2%

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

- מרכזי התמחות (Centers of Excellence) – מטריקס מפעילה כ-30 מרכזי התמחות טכנולוגיים המהווים את חוד החנית המקצועי של החברה בתחומים אסטרטגיים ביניהם: Generative AI, Digital & CX, Cyber & Security, CRM, ERP, DevOps, Low Code, Data & Analytics, Cloud Subject Matter ארגונית הממקסמת את הערך המוסף ללקוחות ולצוותי הפיתוח באמצעות: נבחרת מומחים ( Experts ) המרכזים ידע ונסיון מעשי עמוק בטכנולוגיות קצה, מעטפת מתודולוגית: שימוש ב-Best Practices ומתודולוגיות סדורות המיועדות לקיצור זמן ההגעה לשוק (Time to Market) ולהפחתת סיכונים פרויקט. מרכזי ההתמחות פועלים בגישת חדשנות מונחית: ליווי CTO טכנולוגי רציף של יחידת ה-CTO של מטריקס להבטחת עמידה בסטנדרטיים הבינלאומיים הגבוהים ביותר.

- 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 בתחומי פיתוח תוכנה ושירותי בדיקות והבטחת איכות תוכנה במודל Offshore ו- Nearshore.

## להלן תיאור תמציתי של ארבעת תחומי הפעילות:

### פתרונות ושירותי IT 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 - C<sup>4</sup>ISR לגופים בטחוניים בישראל ובעולם, שירותי מיקור חוץ (Outsourcing) ושירותים מקצועיים של מומחים ויועצים, שירותי Offshore/Nearshore, שירותי BPO - 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 וסייבר ומניעת הלבנת הון, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום זה. כמו כן כוללת תחום פעילות זה אספקת פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע מתקדמים בתחומים: נתונים ובינה מלאכותית (Data & AI), ניהול מסדי נתונים מתקדמים, חוויית לקוח דיגיטלית (DXP – Digital Experience) Platforms), שירותים מנוהלים (Managed Services), פתרונות ארגוניים (Enterprise Solutions) וכן ענן ופיתוח יישומים (Cloud & Application Development). הפעילות בתחום זה כוללת, בין היתר, 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, פתרונות בתחום הבינה המלאכותית, מסדי נתונים 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 (באמצעות היחידה העסקית המתמחה בתחום זה של החברה – CloudZone) – מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי בכל שלבי היישום – יעוץ, ארכיטקטורה, פיתוח, הטמעה, ניהול סביבות ותמיכה ושירותי Finops, הנתמכים ידי תהליכי AI מתקדמים. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה: 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 החברות הבנות 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 (באמצעות החברה הבת אורטק).

### 3. השקעות שבוצעו בהון מטריקס ועסקאות במניותיה

בשנים 2024-2025 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.

לאחר תום תקופת הדוח, ביום 4 בפברואר 2026, השלימה החברה הנפקה של אגרות חוב להמרה למניות החברה. לפרטים בדבר ההנפקה ותנאיה ראו דיווחיה המידיים של החברה מיום 03.02.2026 (אסמכתא: 2026-01-012146) ומיום 04.02.2026 (אסמכתא: 2026-01-012594) וכן ביאור 25 לדוחות הכספיים.

לפרטים אודות תשלומים מבוססי מניות ראה ביאור 18 לדוחות הכספיים.

### 4. חלוקת דיבידנדים

**4.1.** לפרטים אודות הדיבידנדים שחילקה החברה במהלך השנים 2024 ו-2025 ועד למועד פרסום הדוח ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים.

#### 4.2. יתרת רווחים

ליום 31 בדצמבר 2025, מסתכמים יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה (לפי יתרת העודפים) בסך כ- 800,723 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 2023-2025:

2025						
סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT, יעוץ וניהול בישראל	
6,238,940	-	457,664	1,609,225	427,612	3,744,439	הכנסות מחיצוניים
-	(126,679)	982	36,124	12,770	76,803	הכנסות בין מגזריות
<b>6,238,940</b>	<b>(126,679)</b>	<b>458,646</b>	<b>1,645,349</b>	<b>440,382</b>	<b>3,821,242</b>	<b>סה"כ הכנסות</b>
377,181	-	39,094	70,203	12,829	255,055	הוצאות קבועות
5,339,621	19,634	349,194	1,413,209	359,676	3,197,908	הוצאות משתנות
<b>5,716,802</b>	<b>19,634</b>	<b>388,288</b>	<b>1,483,412</b>	<b>372,505</b>	<b>3,452,963</b>	<b>סך הכל הוצאות תפעוליות</b>
522,138	(19,634)	69,376	125,813	55,107	291,476	רווח תפעולי
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
<b>5,579,538</b>	<b>(191,364)</b>	<b>460,939</b>	<b>1,515,931</b>	<b>456,765</b>	<b>3,337,267</b>	<b>סה"כ הכנסות</b>
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
<b>5,129,464</b>	<b>18,673</b>	<b>393,159</b>	<b>1,359,530</b>	<b>380,607</b>	<b>2,977,495</b>	<b>סך הכל הוצאות תפעוליות</b>
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
<b>5,232,105</b>	<b>(218,323)</b>	<b>487,189</b>	<b>1,514,019</b>	<b>329,727</b>	<b>3,119,493</b>	<b>סה"כ הכנסות</b>
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
<b>4,838,686</b>	<b>12,487</b>	<b>402,212</b>	<b>1,342,956</b>	<b>258,113</b>	<b>2,822,918</b>	<b>סך הכל הוצאות תפעוליות</b>
393,419	(12,487)	76,168	87,957	36,123	205,658	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.

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

## 6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

פעילותה של הקבוצה עשויה להיות מושפעת מהותית ממספר גורמים עיקריים, כלליים וחיצוניים, בשווקים הגיאוגרפיים 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 בשיעור האינפלציה, ובעקבותיה עליית הריבית ביציאה מתקופת הקורונה, תוך שבהמשך החלה מגמת הפחתות ריבית. יחד עם זאת, המשק הישראלי הושפע בשנתיים החולפות בעיקר מאירועים מקומיים ייחודיים ומורכבים, בעלי השפעה מהותית, ובראשם מלחמת חרבות ברזל ונגזרותיה. לפרוט ראו סעיף 1.1.1 לדוח הדירקטוריון.

#### 6.2. מגמות בשוק טכנולוגיית המידע (IT) :

השנים 2025–2026 מתאפיינות בהתרחבות מחודשת בהוצאות הטכנולוגיה הגלובליות, לאחר תקופה של אי-ודאות מאקרו-כלכלית. ההתרחבות נשענת על המשך המעבר לענן, מודרניזציה של מערכות ליבה והעמקת אימוץ טכנולוגיות בינה מלאכותית.

לפי דיווח גרטנר<sup>4</sup> מפברואר 2026, הוצאות ה-IT העולמיות צפויות לצמוח בשיעור כ-10.8% בשנת 2026 ולהגיע לכ-6.15 טריליון דולר. לפי Forrester<sup>5</sup> הוצאה הגלובלית על טכנולוגיה צפויה לצמוח בכ-7.8% בשנת 2026 ולהגיע לכ-5.6 טריליון דולר.

הצמיחה מלווה בשינוי בתמהיל ההוצאות: תחום התוכנה ממשיך להתרחב בקצב דו-ספרתי, בעוד ששירותי IT צומחים בקצב מתון אך יציב. במקביל, רכיבים הקשורים ל-AI תופסים חלק הולך וגדל מתקציבי הטכנולוגיה.

### השוק בישראל

שוק ה-IT בישראל מושפע מגורמים גיאופוליטיים ומאי-ודאות כלכלית, אך מגמות ההשקעה דומות לאלו הנצפות בשווקים המובילים: ענן, דאטה, סייבר ובינה מלאכותית. מגמות אלו בולטות במגזר הפיננסי, הביטחוני והציבורי. האימוץ המתרחב של פתרונות GenAI ו-AI Agents צפוי להשפיע על תמהיל הביקוש המקומי, תוך גידול בצורך בשילוב מערכות, התאמת תשתיות וניהול סיכונים.

### השוק בארה"ב

שוק הטכנולוגיה בצפון אמריקה ממשיך להוות מנוע צמיחה מרכזי. לפי Forrester<sup>6</sup> השוק צפוי לצמוח בשנת 2026 בכ-9% ולהגיע לכ-2.28 טריליון דולר. ארה"ב מובילה בהשקעות ובאימוץ תעשייתי של פתרונות AI, לרבות בסקטורים מוסדרים, תוך מעבר מיישומים ניסיוניים ליישומים רחבי היקף.

<sup>4</sup> גרטנר (3 בפברואר 2026). Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 10.8% in 2026, Totaling \$6.15 Trillion. הודעה לעיתונות. זמין בכתובת: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2026-02-03-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-10-point-8-percent-in-2026-totaling-6-point-15-trillion-dollars>

<sup>5</sup> דו"ח Global Tech Market Forecast 2025–2030 מינואר 2026:

<https://www.forrester.com/report/global-tech-market-forecast-2025-to-2030/RES190434>

<sup>6</sup> דו"ח US Tech Market Forecast 2025–2030 מינואר 2026:

<https://www.forrester.com/report/us-tech-market-forecast-2025-to-2030/RES189933>

## בינה מלאכותית (AI)

תחום הבינה המלאכותית (Artificial Intelligence – AI), לרבות מערכות גנרטיביות (GenAI) ומערכות אוטונומיות (Agentic AI) ממשיך להתפתח בקצב מואץ ומשפיע באופן מהותי על מבנה שוק הטכנולוגיה העולמי ועל דפוסי ההשקעה של ארגונים.

טכנולוגיות אלה יוצרות כוח שינוי מבני (Disruption) במודלים עסקיים ותשתיות IT, בתהליכי עבודה ובאסטרטגיות טכנולוגיה וחדשנות, ומשפיעות על אופן תכנון, פיתוח, הטמעה ותפעול של מערכות מידע בארגונים. בשנת 2025 ניכרת האצה משמעותית במעבר ארגונים ממיזמי הוכחת היתכנות (PoC) לפריסת פתרונות מבוססי AI בקנה מידה יצורי מלא (Production-Scale AI), תוך גידול נלווה בהשקעות תשתית ענן, אבטחת מידע וממשל נתונים (Data Governance).

תחומי התוכנה וציוד המחשוב, ובראשם רכיבים הקשורים ל-AI צפויים להוות למעלה מ-70% מצמיחת השוק בשנים 2025–2030. עוד עולה מאותו דו"ח כי עד שנת 2030 כמעט רבע מכלל הוצאות הטכנולוגיה הגלובליות צפויות להיות קשורות ל-AI. הוצאות על תוכנות AI צפויות לצמוח בקצב שנתי ממוצע (CAGR) כ-21.2% בין השנים 2024–2029, מ-74.3 מיליארד דולר בשנת 2024 ל-194.3 מיליארד דולר בשנת 2029.

GenAI צפוי להוות כ-53% מכלל הוצאות תוכנות ה-AI עד שנת 2029, ב-CAGR של 34.3% באותה תקופה. השלכות ה-AI אינן מצטמצמות להשקעה במודלים עצמם, אלא מתבטאות בגידול בהשקעות תומכות, וביניהן: תשתיות ענן, פלטפורמות דאטה, ממשל נתונים, סייבר והתאמות תהליכיות. ארגונים עוברים בהדרגה משלב ניסוי ליישומים תפעוליים, מגמה המשפיעה על מבנה הביקוש בענף שירותי ה-IT.

בנוסף, על פי דיווח Gartner<sup>7</sup> מינואר 2026, ההוצאה העולמית על בינה מלאכותית צפויה להגיע לכ-2.5 טריליון דולר בשנת 2026, גידול של כ-44% בהשוואה ל-2025. שיעור צמיחה זה גבוה משמעותית מקצב צמיחת שוק ה-IT הכולל ומעיד על האצה חריגה בהשקעות תשתית, תוכנה ושירותים מבוססי AI.

מגמות אלה משקפות מעבר מפרוייקטי הוכחת היתכנות (PoC) לפריסת ייצורית רחבות, גידול בהשקעות תשתית ענן ומרכזי נתונים, עלייה בביקוש לפלטפורמות דאטה מתקדמות ולממשל נתונים (Data Governance) וכן חיזוק השקעות באבטחת מידע ובהגנת פרטיות.

להערכת החברה, התפתחויות אלו עשויות לתמוך בהרחבת הביקוש לשירותי תשתית, ענן, דאטה, סייבר ואינטגרציה. במקביל, שימוש גובר בכלי AI עשוי להשפיע על דפוסי העבודה, על תמחור שירותים מסורתיים ועל תמהיל הפעילות בענף שירותי ה-IT.

תחומים מסוימים, לרבות שירותי פיתוח מסורתיים ושירותי מיקור חוץ תהליכיים, עשויים לעבור שינוי בדפוסי הביקוש ובהיקפי כוח האדם הנדרש, בין היתר עקב התייעלות מבוססת אוטומציה. עם זאת, שיפור פרודוקטיביות והפחתת חסמי עלות עשויים להביא להרחבת היקפי הפרוייקטים, להאצת קצבי פיתוח ולהגדלת מספר היוזמות הטכנולוגיות בארגונים, ובכך להעלות את היקף הביקושים לפתרונות חדשניים, באופן שעשוי לקזז או לאזן חלק מהשפעת ההתייעלות על היקפי הפעילות הקיימים.

<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2026-1-15-gartner-says-worldwide-ai-spending-will-total-2-point-5-trillion-dollars-7>

בנוסף, מעבר הדרגתי לשירותים בעלי ערך מוסף גבוה יותר – ובהם אינטגרציה מורכבת, ארכיטקטורות AI-Ready, ממשל נתונים וניהול סיכונים – עשוי להשפיע על תמהיל ההכנסות בענף. שינוי תמהיל כאמור עשוי לתמוך בשיפור יחסי של פרופיל הרווחיות, בכפוף לתנאי השוק, לתחרות ולהמשך השקעות נדרשות ביכולות מקצועיות ובתשתיות.

החברה פועלת להתאמת סל השירותים, מודלי ההפעלה והמיומנויות המקצועיות למציאות משתנה זו, ומשלבת כלי AI בתהליכי העבודה הפנימיים שלה ובאספקת השירותים ללקוחותיה, במטרה לשפר פרודוקטיביות, לקצר זמני אספקה ולהרחיב את היצע השירותים.

עם זאת, שימוש, פיתוח או הטמעה של מערכות בינה מלאכותית כרוכים בסיכונים, ובהם סיכונים פרטיות והגנת מידע, סיכונים קניין רוחני, הסתמכות על תוצרים אוטומטיים שגויים או מוטעים, תלות בפלטפורמות ובספקי טכנולוגיה מרכזיים, שינויים רגולטוריים בתחום ה-AI וכן סיכונים כשל תשתיתי או תפעולי. התממשות סיכונים כאמור עלולה להשפיע לרעה על פעילות החברה, על המוניטין שלה ועל תוצאותיה העסקיות.

סיכונים אלה רלוונטיים גם ללקוחות החברה, ובפרט לארגונים הפועלים בסביבות מוסדרות או עתירות נתונים. כתוצאה מכך, גובר הצורך ביישום מסגרות ממשל (Governance), בקרת סיכונים, אבטחת מידע והתאמה רגולטורית בסביבות AI. מגמה זו עשויה לתמוך בביקוש לשירותי ייעוץ, אינטגרציה וניהול סיכונים בתחום הבינה המלאכותית, לצד המשך החשיפה של החברה לסיכונים כאמור.

החברה מעריכה כי מגמת האימוץ של טכנולוגיות בינה מלאכותית צפויה להוות מנוע שינוי משמעותי בענף שירותי ה-IT, וכי פריסתה ומגוון התמחויותיה לאורך כל שרשרת הערך הטכנולוגית עשויה לאפשר לה ליהנות ממגמות אלו. יחד עם זאת, אין ביכולתה להעריך בשלב זה את מלוא היקף ההשפעה ארוכת הטווח ואת עיתויה.

*האמור לעיל בנוגע להערכות החברה ביחס למגמות האימוץ הצפויות של טכנולוגיות AI ולהשפעתן האפשרית על פעילות החברה, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס, בין היתר, על הערכות, תחזיות והנחות של הנהלת החברה נכון למועד פרסום הדוח ועל המידע המצוי בידי החברה במועד זה לרבות ניתוחים, מידע פומבי והערכות אנליסטים. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה משינויים במגמות הטכנולוגיות בענף, קצב אימוץ בפועל של פתרונות בינה מלאכותית על ידי לקוחות, התפתחויות תחרותיות, שינויים במודלים העסקיים בענף, שינויים רגולטוריים, תנאי שוק ומאקרו-כלכלה וכן כתוצאה מהתממשות גורמי סיכון המשפיעים על פעילות החברה, לרבות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח*

## סייבר

הסלמה באיומי הסייבר, במיוחד בעיצומה של תקופת מתיחות גיאופוליטית, קל וחומר לאחר פריצת מלחמת "חרבות ברזל" ונגזרותיה, הביאו לעליה בהיקף האירועים, האיומים, עוצמתם, יכולות התוקפים ורמת מורכבות המתקפות, ובהתאם, לעלייה בחשיפה לסיכונים ממרחב הסייבר, בדגש כלפי גופים ישראלים. בשנת 2025 נמשכה מגמה זו ואף התעצמה, בין היתר לאור פעילות גוברת של גורמים מדינתיים וקבוצות תקיפה מאורגנות והתרחבות זירות הלחימה למרחב הדיגיטלי. 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 פישוּג מותאם אישית והונאות מבוססות Deepfake לצד האצת המעבר לשירותי ענן, החושפת את החברה לאיומים כגון פריצות לחשבונות ושיבוש נתונים. המעבר המואץ לארכיטקטורות מבוססות ענן וסביבות SaaS מגדיל את "שטח התקיפה" ומחייב התאמת מנגנוני ההגנה. 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.

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 2026 תהיינה דומות למפורט לעיל ואולי אף מאתגרות ומורכבות יותר.

שוק הסייבר העולמי ממשיך לצמוח בקצב הגבוה מהממוצע בענף ה-IT. לפי Forrester ההוצאה הגלובלית על מוצרי ושירותי סייבר צפויה לגדול בכ-13.1% בשנת 2025 ולהסתכם בכ-174.8 מיליארד דולר, כאשר בין השנים 2024–2029 צפוי השוק לצמוח בקצב שנתי ממוצע של 14.4% ולהגיע לכ-302.5 מיליארד דולר.

הצמיחה מונעת מהתרחבות הענן, מהחמרת רגולציה ומהתגברות מורכבות האיומים. הטמעת מערכות מבוססות ומשולבות AI מגדילה את מורכבות סביבות ה-IT ומוסיפה שכבות סיכון בהיבטי הגנת מידע ופרטיות. בהתאם, רכיבי סייבר משולבים כחלק מובנה בפרויקטי ענן, מודרניזציה ו-AI. מגמה זו משפיעה על מבנה הביקוש בענף שירותי ה-IT ומחזקת את הדרישה ליכולות תכנון, אינטגרציה והתאמה רגולטורית – תחומים בהם לחברה התמחות ופעילות משמעותית.

האמור לעיל בנוגע למגמות, השלכות והשפעות בשוק ה-IT, ובפרט בתחום ה-AI ותחום 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 מהאטה כלכלית, כתוצאה מהתחרות בשל כך ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

### 6.3. מגזר ההיי טק וביקוש להון אנושי טכנולוגי

בשנת 2025 אופיין מגזר ההיי-טק הישראלי, מצד אחד, בשיא בעסקאות מיזוגים, רכישות והנפקות; ומצד שני, בקיפאון<sup>8</sup> בביקוש לכוח אדם טכנולוגי ומעבר של משרות לחו"ל, בדגש על עובדים לא מנוסים (ג'וניורים).

במקביל להאטה היחסית בענף, הואצה בשנת 2025 הטמעת טכנולוגיות בינה מלאכותית, ובפרט פתרונות Generative AI, תשתיות דאטה וענן. מגמה זו הובילה לשינוי בתמהיל הביקוש לכוח אדם: ירידה יחסית בביקוש לתפקידים טכנולוגיים כלליים ולג'וניורים, לצד גידול בביקוש לעובדים מנוסים בתחומי דאטה, ארכיטקטורת ענן, סייבר ו-AI. בעקבות כך נמשך המחסור בכוח אדם מיומן בתחומים מתקדמים אלה.

להערכת החברה, ככלל, ריבוי ההיצע בקרב עובדים טכנולוגיים עשוי להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים בתחומים מסוימים ולמתן לחצים לעליית שכר. יחד עם זאת, התחרות על עובדים בעלי מומחיות ייחודית בתחומי AI, ענן וסייבר נותרת גבוהה וצפויה אף להתגבר. מאידך, אי הוודאות בענף ההיי-טק עלולה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה במגזר פעילות זה, ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

האמור בסעיף זה בנוגע לאתגרי המשאב האנושי ומגזר 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.

---

<sup>8</sup> רשות החדשנות, דוח מצב התעסוקה בהיי-טק 2025 (אפריל 2025): [https://innovationisrael.org.il/press\\_release/high-tech-employment-report-2025/](https://innovationisrael.org.il/press_release/high-tech-employment-report-2025/); שירות התעסוקה, נתוני דורשי עבודה ממקצועות ההיי-טק, אפריל 2025; Startup Nation Central, סיכום שנת 2025 (ינואר 2026).

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

- התמקדות בספקים גדולים ויציבים פיננסית – לאור מורכבות השירותים בתחום הפעילות של החברה וחשיבותם, בין היתר לשיפור העסקים ו/או להמשכיות העסקית של הלקוחות, קיימת העדפה מובנית לספקים גדולים בעלי יכולת ביצוע מוכחת ויציבות פיננסית גבוהה, כדוגמת החברה.
  - מיזוגים ורכישות – חלק מהמגמות המפורטות לעיל מביאות לרמת קונסולידציה וריבוי עסקות מיזוגים ורכישות של חברות IT בינוניות וקטנות על ידי חברות גדולות ובעלות אמצעים פיננסיים. מיצובה המוביל של החברה, איתנותה הפיננסית ויתרותיה הכספיות, כמו גם המוניטין והניסיון העשיר שיש לחברה בתחום המיזוגים והרכישות של חברות IT, עשויים ליצור לחברה הזדמנויות לרכוש חברות הפועלות בתחומים משלימים, המשיקים לתחומי פעילות החברה, במחירים כלכליים, יחסית לפוטנציאל הגלום בהן, ובכך להרחיב את מגוון השירותים המוצע על-ידי החברה ואת בסיס לקוחותיה.
  - פעילות Offshore, Nearshore ומיקור חוץ – הצורך המתמיד בהמשך התייעלות וחסכונות תפעול בארגונים גדולים מחד והמחסור בכח אדם טכנולוגי מאידך יוצרים תמריץ לפתרונות מוזלים וכלכליים. בנוסף, קיימת מגמה להוצאת חלק מצוותי הפיתוח לחו"ל כמנגנון לשרידות ואפשרות להמשך העבודה גם כאשר ישראל נמצאת במצב מלחמה, מגמה המגדילה את עסקי מטריקס במזרח אירופה. מגמה זו עשויה להביא להרחבת עסקי החברה בתחומים אלה במסגרת פעילות "מטריקס אופשור ושירותי R&D". [לפרטים נוספים ראה סעיף 7.1.1 (ב) לדוח].
  - הפעילות הבטחונית – על רקע חוסר הוודאות במצב הגיאופוליטי בעולם והמצב הבטחוני בישראל קיימת עליה חדה בהיקפי הפעילות של חברות בטחוניות, היקף ההתקשרויות וצבר ההזמנות שלהן. מגמה זו יוצרת בהתאמה ביקוש מוגבר מצד לקוחות בטחוניים לשירותי פיתוח ולשירותים המקצועיים ותכולות העבודה אחרות מצד לקוחות אלה. כמו כן, אי הוודאות והחרפת מתחים גיאופוליטיים בישראל ובעולם והתרחבות זירות הלחימה הדיגיטליות מובילות לעליה ברמות האיום בעולמות אבטחת המידע והגנת הסייבר, ובהתאמה מרחיבים את הביקוש לפתרונות הגנת סייבר מתקדמים, ניטור ואיתור איומים, וכן לשדרוג תשתיות וציוד, לרבות מערכות ענן מאובטחות, תשתיות תקשורת ופתרונות המשכיות עסקית (BCP) ו/או Disaster Recovery. בנוסף, ניכרת מגמה של שילוב טכנולוגיות מתקדמות, לרבות בינה מלאכותית, אנליטיקה מתקדמת ואוטומציה, במערכות ביטחוניות ובמערכי הגנת סייבר, מגמה התומכת בהרחבת היקף השירותים הנדרשים מצד לקוחות בתחום זה.
- האמור לעיל בנוגע למגמות המלוות את שוק ה-IT, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הערכות ההנהלה וניסיונה העסקי. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהתחרות בשוק ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

## 6.5. השוק בארה"ב

- א. המגמות הטכנולוגיות הגלובליות, המפורטות בסעיף 6.3 לעיל, רלוונטיות גם ובפרט לשוק האמריקאי.
- ב. שוק ה-IT בארה"ב מושפע ישירות מההתפתחויות המאקרו כלכליות בארה"ב. במהלך שנת 2025 הציגה הכלכלה האמריקאית התאוששות ויציבות יחסית, ובכלל זה ירידה בשיעורי האינפלציה וירידה בשיעורי הריבית. מבחינת נתוני צמיחה בתוצר, ההתוצר המקומי הגולמי (GDP) של ארה"ב לשנת 2025 גדל ב-2.2% שנתי לעומת 2.8% בשנת 2024.
- ג. לפי חברת Forrester<sup>9</sup> נתוני שנת 2025 (לאחר שיסוכמו נתוני סוף השנה) צפויים להראות גידול של כ-6.1% בשוק הטכנולוגיה האמריקאי בשנת 2025, להיקף כ-2.7 טריליון דולר, כאשר תחזית הצמיחה לשנת 2026 עומדת על כ-8.3% על רקע המשך השקעות ארגוניות בטכנולוגיות ענן, סייבר ובינה מלאכותית.
- על פי אותם נתונים, הוצאות התוכנה בשוק האמריקאי צפויות להציג שיעור צמיחה גבוה יחסית ולהגיע לגידול כ-10.7% בשנת 2025, בעיקר על רקע השקעות בתשתיות, במערכות ענן, סייבר ו-Generative AI במקביל, ההוצאות על שירותי IT צפויות להמשיך לגדול אך בקצב מתון יותר, בהתאם למגמת התייעלות של ארגונים ובחינה מחודשת של פרויקטי IT. כמו כן, מגזר הפיננסים והשירותים הפיננסיים ממשיך להיות אחד מהמגזרים המרכזיים בהיקף השקעות ה-IT בארה"ב, עם משקל משמעותי מסך הוצאות ה-IT.
- ד. דרישות רגולטוריות והנחיות תפעול ודיווח במגזר הפיננסי האמריקאי מניעות את הביקוש לשירותי ה-GRC של החברה. רמת הפיקוח והציאות במגזר הפיננסי בארה"ב נותרה משמעותית, בעיקר בתחומי מניעת הונאות והלבנת הון, ניהול סיכונים ואבטחת מידע; לצד זאת, בשנת 2025 ניכרת מגמה של בחינה מחדש/הקלה בחלק מדרישות הפיקוח והאכיפה הפיננסית. מוסדות פיננסיים ממשיכים להשקיע במערכות למניעת הלבנת הון והונאות. הגידול בעסקאות ותשלומים דיגיטליים, לצד התפתחות תחום הפינטק וסיכוני הסייבר, מגבירים את הצורך במערכות מתקדמות לניהול סיכונים, מניעת הונאות ועמידה בדרישות רגולטוריות.
- להערכת החברה, מגמות אלה תומכות בביקוש לשירותי ייעוץ, יישום והטמעה של פתרונות GRC ומערכות IT תומכות תאימות, תחומים בהם מתמחה החברה.
- ה. בנוסף, שינויים אפשריים במדיניות הסחר, ההגירה והרגולציה בארה"ב עשויים להשפיע על סביבת הפעילות העסקית במדינה ועל שוק שירותי ה-IT ובכך גם על פעילות החברה בארה"ב. שימת דגש על ביטחון לאומי, כולל אבטחת מידע, עשוי להביא לגידול בביקוש לפתרונות אבטחת סייבר ו-AI; מחסור בכוח אדם, 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; מאידך, 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.

<https://www.forrester.com/blogs/us-tech-spending-defies-the-economic-slowdown-to-hit-2-7-trillion-in-2025/><sup>9</sup>  
<https://www.forrester.com/blogs/us-technology-spending-will-grow-a-record-8-3-in-2026-to-reach-2-9-trillion/>

1. בדומה לשוק בישראל (ראה סעיף 6.2.1 ג' לעיל), גם בארה"ב ניכר מחסור בכוח עבודה טכנולוגי מנוסה. למגמות בשוק העבודה הטכנולוגי בארה"ב עשויות להיות השפעות שונות על פעילות החברה. מחד, המחסור בכוח אדם מיומן בתחומים כגון ענן, סייבר ובינה מלאכותית ממשיך להקשות על גיוס עובדים טכנולוגיים מנוסים ומפעיל לחץ לעליית שכר בפעילות החברה בארה"ב. מאידך, התבססות מודלי עבודה היברידיים ומרוחקים מאפשרת לחברה להרחיב את אספקת השירותים ללקוחות בארה"ב באמצעות עובדים מישראל, הודו וממזרח אירופה. מגמה זו תומכת במודל של שימוש בכוח אדם גלובלי ("borderless talent") לצורך מענה לביקוש לכוח אדם טכנולוגי בארה"ב.

2. לירידה החדה בשער החליפין של הדולר ביחס לשקל החל מהמחצית השנייה של 2025 הייתה השלכה שלילית על תוצאות הפעילות החברה בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב (במונחים שקליים), היות והעסקאות במגזר זה, מעצם טיבו, הן בדולרים, בעוד תוצאות הפעילות של החברה מוצגות בש"ח. המשך מגמה זו עלול להביא לפגיעה נוספת בתוצאותיה העסקיות של החברה.

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 משינויים בתנאי המאקרו-כלכלה, מדיניות רגולטורית, התפתחויות טכנולוגיות, כתוצאה מהתחרות בשל כך ו/או כתוצאה מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

## 7. תיאור פעילותה של מטריקס לפי תחומי הפעילות

### 7.1 פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בישראל

לשיעורי התרומה (באחוזים) של תחום פעילות זה להכנסות החברה ולרווח מפעולות רגילות לשנים 2024 ו-2025 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 2025, 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 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 בטכונים, אשר החברה מבצעת עבור משהב"ט ועבור גופי ביטחון בחו"ל; 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 ובממשלה ופרוייקט בחברת תשתית פיננסית כחלק מהליך החלפת מערכות ליבה. בפרוייקטים אלה משלבת החברה, לפי הצורך, רכיבי בינה מלאכותית וניתוח נתונים מתקדמים, לרבות מנועי חיזוי, זיהוי אנומליות, אוטומציה מבוססת AI וממשקים מבוססי Generative AI, בהתאם לדרישות הלקוח ולרגולציה החלה עליו.

##### ב. Offshore/Nearshore R&D

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 מבוסס על הזמינות של טאלנטיות בעלות ידע וניסיון, דוגמת בוגרות מסלול הכשרה של אקדמאים והנדסאים, במאגר המועמדות להצטרפות לפרוייקט זה, המאפשר הקמה מהירה של צוותי פיתוח תוכנה, אוטומציה ו-QA כולל שימוש בכלי AI, תוך בניית מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוחות, המבוססת על הנאמנות והיכולות האיכותיות של העובדות בפרוייקט.

כן מפעילה החברה מרכז פיתוח בדרום באמצעות החברה הבת קמביום הפועלת בדימונה, המתמחה בעולמות ה-AI.

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

## ד. פתרונות בתחום ה-Data, BI ו-AI

"MatrixDnA" הינה זרוע ה-Data וה-AI של הקבוצה. MatrixDnA מתמחה בפיתוח, יישום והטמעה של פרויקטי Data ו-AI מורכבים ומותאמים אישית לצרכי הלקוחות, על בסיס טכנולוגיות מתקדמות, לרבות פלטפורמות ענן, פתרונות Lakehouse, כלי אנליטיקה מתקדמים ויישומי בינה מלאכותית.

החברה מעסיקה מאות מומחים ומספקת מעטפת רחבה של פתרונות ושירותים בתחומי Big Data BI, Generative AI, Data Engineering, Data Science, Machine Learning ו-Data. בין היתר כוללת פעילות זו הקמה וניהול של פלטפורמות נתונים ארגוניות, מודרניזציה של מחסני נתונים (DWH), הקמת Data Lakes ו-Lakehouse, פיתוח מודלים אנליטיים וחיזויים, שילוב מנועי AI במערכות ארגוניות, וכן הקמת תשתיות MLOps ו-LLMOps לניהול והפעלת מודלים בסביבת ייצור. בנוסף, החברה מתמחה במתן שירותי ייעוץ אסטרטגי בתחומי ה-Data וה-AI, לרבות גיבוש אסטרטגיית דאטה, ארכיטקטורת נתונים Data Governance ו-AI Governance לסיוע לארגונים בתהליכי טרנספורמציה להפיכתם ל-Data Driven Organization והתאמת תהליכים עסקיים לשילוב יכולות AI באופן מבוקר ומאובטח.

בשנים האחרונות גובר הביקוש לפתרונות המשלבים אנליטיקה מתקדמת ובינה מלאכותית, ובפרט ליישומים מבוססי Generative AI, הנשענים על מאגרי המידע הארגוניים. בהתאם להערכות שוק של גופי מחקר בינלאומיים, תחום הדאטה והאנליטיקה ממשיך לצמוח בשיעורים דו-ספרתיים, וכך גם matrixDnA שצמחה מעל 40% בשנת 2025, בעיקר על רקע האצת אימוץ פתרונות AI בארגונים.

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

"GenAI will Influence IT Spending, but IT Spending won't be on GenAI itself"<sup>10</sup> כך גרטנר מתארים את פרדוקס ה-GenAI: הסגמנטים של Data Centers, ציוד ותוכנה ייהנו מגידול דו ספרתי ב-2026, במידה רבה בגלל GenAI אבל ההשקעות במוכנות ל-GenAI עוד לא יניבו את קפיצת הפונקציונליות של ה-GenAI אשר אמורה לכאורה להיגזר מהשקעה זו.

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

מרכז ההתמחות 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).

<sup>10</sup> <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-01-21-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2025>

עם ההתפתחות של מודלים ג'נרטיביים 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, ומניב עשרות פרויקטי AI אשר בוצעו ע"י מטריקס.

#### 1. שירותים מקצועיים של מומחים ויועצים

במסגרת פעילות זו מעמידה החברה לשירות לקוחותיה יועצים ומומחים מקצועיים, בכל מגוון המקצועות הטכנולוגיים ומערכות המידע, לרבות מומחי Data Science, AI ו-Machine Learning. רוב היועצים פועלים ממשרדי הלקוחות כשהלקוחות אחראים להפעלתם ולניהולם של העובדים. שימוש החברה ביכולות AI בכל תהליכי הגיוס והסינון של העובדים, מקנה לחברה יתרון תחרותי. החברה מספקת שירותים מקצועיים אלה למגוון רחב של לקוחות בכל מגזרי המשק. למיטב ידיעת החברה, היתרון העיקרי שללקוחות 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, וכלי בדיקות ואוטומציה מבוססי AI, 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. החברה מספקת שירותי בדיקות ייעודיים למערכות מבוססות AI, לרבות בדיקות איכות נתונים, בדיקות מודלים ובחינת עמידה בדרישות רגולטוריות.

#### 3. פתרונות בתחום הסייבר ואבטחת מידע

מטריקס פועלת בתחום זה בעיקר באמצעות החברות הבנות טו בי סקור בע"מ ("2Bsecure"), אינטגרטי 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 ותרגילי הנהלה, וכן מספקת ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות בתחום אבטחת מידע וסייבר, ניהול סיכונים וליווי ארגונים לעמידה ברגולציות אבטחת מידע ופרטיות כגון חוק הגנת הפרטיות, HIPAA, ISOX, GDPR, ISO 27001.

בשנים האחרונות, עם המעבר המואץ של ארגונים לסביבת ענן, דיגיטל ו-AI, גדלה מורכבות האיומים והדרישות הרגולטוריות. 2Bsecure מתמחה במתן מענה ייעוצי, ארכיטקטוני וטכנולוגי לאבטחת סביבות אלו, לרבות ענן ציבורי והיברידי, אפליקציות מודרניות, סביבות SaaS, מערכות מבוססות זהויות (Zero Trust) ופלטפורמות נתונים מתקדמות. כן מבצעת 2Bsecure פרויקטי אבטחת מידע, לרבות מכירת מוצרי אבטחת מידע וסייבר של היצרנים המובילים בעולם.

בנוסף, החברה מפעילה מרכז SOC (Security Operation Center) מתקדם, אשר מנטר 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 למתן מענה ותגובה. בשנים האחרונות חברת 2Bsecure טיפלה בעשרות אירועי סייבר מהותיים בארגונים, לרבות בגופי תשתית מדינה קריטית (תמ"ק).

כחלק מהתמודדות עם האיומים ההולכים וגוברים ורמת התחכום העולה של מתקפות סייבר, משלבת 2bsecure יכולת חדשנות מתקדמת בפעילותה, לרבות שימוש בטכנולוגיות בינה מלאכותית (AI) ואוטומציה מתקדמת להגנת סייבר. החברה מפתחת ומטמיעה מתודולוגיות וכלים מבוססי AI לזיהוי אנומליות, קורלציה חכמה של אירועים, תעדוף התראות, אוטומציה של תגובה לאירועים (SOAR), ניתוח קוד ותצורה והקשחת מערכות בסביבות מורכבות.

בנוסף, 2Bsecure מלווה ארגונים בתכנון ואימוץ מאובטח של טכנולוגיות AI, לרבות ממשל (AI Governance), ניהול סיכוני מודלים, הגנה על נתונים המשמשים לאימון ולהפעלה של מודלים, והטמעת בקרות אבטחה ופרטיות בשימוש במערכות GenAI. החברה מספקת שירותי ייעוץ, ארכיטקטורה והטמעה להגנת מערכות מבוססות AI, לרבות מניעת דלף מידע למודלים, בקרת שימוש, ניטור ואכיפת מדיניות.

2Bsecure פועלת גם בפיתוח פתרונות סייבר מותאמים אישית (Custom Security Solutions) עבור לקוחותיה, לרבות כלי אוטומציה, אנליטיקה ואינטגרציה בין מערכות אבטחה ו-IT, במטרה לשפר את יכולות הזיהוי, המניעה והתגובה לאיומים בזמן אמת ולהגביר את יעילות מערכי ההגנה הארגוניים.

בנוסף, חברות בנות 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 הטרנספורמציה הדיגיטלית. תהליכי טרנספורמציה דיגיטלית בקרב הארגונים מניבים פרויקטי פיתוח ערוציים/רב-ערוציים דוגמת CRM, דיגיטל, מובייל, Customer Analytics ו- IoT. תוך שילוב יכולות AI, ניתוח מסעות לקוח מבוססי נתונים, חיזוי נטישה ואוטומציה חכמה של תהליכים עסקיים.

בנוסף, החברה מספקת פתרונות מתקדמים בנושאי דיגיטל, הייפר-אוטומציה ומודרניזציה של מערכות, לרבות אוטומציה של תהליכים מבוססי RPA, מודרניזציה של מערכות ליבה, פיתוח מערכות ופתרונות דיגיטל מבוססי כלי Lowcode, פיתוח פורטלים, אתרי אינטרנט, אתרי מסחר אלקטרוני ופעילות עסקית ושירותים אינטרנטיים עבור ארגונים במגזרי הבנקאות והפיננסים, הבריאות, ממשלה, ביטחון, מסחר ו-Retail, מדיה ועוד.

לחברה התמחות וידע רב ביישום והטמעת פתרונות דיגיטל לעולמות הפיננסים, הכוללים שילוב של מומחיות בישום פרויקטי דיגיטל בשילוב עם ייצוג של פתרונות פיננסים מגוונים.

באמצעות מרכז ההתמחות לתחום המובייל וקבוצת פיתוח ויישום גדולה, המתמקדת 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.

## י. CRM ו- ERP

פעילות החברה בתחום ה- ERP מבוססת על: (1) מערכת "תפנית" – 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. החברה ממשיכה מגמה של מעבר לקוחות המערכת ליישום על גבי ענן, ופועלת לשילוב יכולות AI במערכת, לרבות אנליטיקה חיזויית, ניתוח סיכוני אשראי, אוטומציה של תהליכי קבלת החלטות ותובנות עסקיות מבוססות נתונים. 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, בישום פתרונות WMS – (Warehouse Management System), שהינן מערכות מתקדמות לניהול מרכזים לוגיסטיים ומרכזי הפצה, המותקנות במרכזים לוגיסטיים ומחסנים גדולים בישראל.

(2) פתרונות חברת פריויטי, וזאת דרך החברה הבת מידעטק, שהינה המיישם המוביל בישראל של פתרונות "פריויטי" 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 "פריויטי". התמיכה היעילה של מידעטק במגזרים והיישומים השונים נסמכת על פתרונות ורטיקליים יעודיים, פרי יישומה של מידעטק (על תשתית תוכנת "פריויטי") 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 "פריויטי". החברה מספקת פתרונות משלימים למערכת פריויטי כגון BI ואנליטיקה מתקדמת, לרבות רכיבי AI לשיפור תהליכים תעוליים וקבלת החלטות של המוצר, 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) וכן שירותי סייבר.

בנוסף, החברה מתמחה ביישומי CRM, בעיקר אלו המבוססים על פתרונות Dynamics CRM של חברת מיקרוסופט ועל פלטפורמת Salesforce, ביישום פרויקטי הגירה מפתרונות ומערכות CRM ישנות יותר לפלטפורמות חדשות, וכן בפרוייקטי הגירה לסביבות ענן. החברה מיישמת גם יכולות AI מובנות בפלטפורמות CRM לרבות Microsoft Copilot, Salesforce Einstein AI, לצורך אוטומציה של תהליכי מכירה ושירות, יצירת תוכן אוטומטי, ניתוח תחזיות מכירה והפקת תובנות לקוח מתקדמות.

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

"Matrix Defense" הינו גוף מוביל בתחום הבטחוני-טכנולוגי, בעל עשרות שנות ניסיון ומאות פרויקטים מוצלחים ומורכבים למערכות בטחוניות קריטיות. מטריקס דיפנס הוגדרה כ"תעשייה ביטחונית" מונחית מלמ"ב, לאור 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 ה-AI, הסייבר, ההנדסה והטכנולוגיה. החברה מחוברת למגמות לביקושים הטכנולוגיים ולצרכים המבצעיים הדחופים. החברה מממשת את הטכנולוגיות המתקדמות ביותר, בחלקן מבוססות למידה עמוקה (Deep Learning) ובינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), תוך שימוש בקונספטים וארכיטקטורות חדשניים מעולמות ה-Agents וה-MCP. מימושים אלה מאפשרים יצירת ערך מוסף משמעותי בתהליכים מבצעיים ביעילות מירבית. החברה מבצעת פרויקטים החל משלבי התכנון והייזום הראשוניים ועד לבנייה הסופית והפריסה בסביבות המבצעיות, במגוון תחומים מבצעיים וטכנולוגיים, ממערכות מידע גאוגרפיות (GIS), NLP, עיבוד וידאו ותמונה, דרך הגנת סייבר ומודיעין כולל במכשירים, מערכות משובצות מחשב, מערכות הגנה מדינתיות (national CERT) ועד מערכות שליטה ובקרה, סימולציה ועוד.

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

הסינרגיה שנוצרת מההבנה המבצעית העמוקה וההתמחות הטכנולוגית, מייצרת ערך מוסף ייחודי. שילוב עם טכנולוגיות מתקדמות, דוגמת Agentic AI וכלי AIOps, באופן אפקטיבי, מאפשרת ללקוחות לשפר פריון, לייעל תהליכים ולייצר ערך מוסף ייחודי. קיימת מגמת גידול בביקוש לשירותי ייעוץ, הטמעה, מחקר ופיתוח בעקבות המגמות הטכנולוגיות האחרונות. 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.

## יב. הדרכה והטמעה

פעילות החברה בתחום זה כוללת בעיקר שירותי הדרכה והטמעה למשתמשי קצה בארגונים בהם מותקנת או עומדת להיות מותקנת מערכת IT, תוך שימוש בכלי AI ליצירת תכני למידה ובפרוייקטי הדרכה והטמעה; קורסים והכשרות מקצועיות בתחומי הבינה המלאכותית, Data Science, שימוש אחראי ב Generative AI והטמעת כלי AI בארגונים; קורסים והשתלמויות מקצועיות לאנשי היי-טק; 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.

## יג. שירותי Call Center ו-Operational Back Office

החברה פועלת בתחומים אלה באמצעות החברה הבת באבקום, שהינה חברה בעלת צביון רב תרבותי, המספקת מענה תעסוקתי במרכזי פעילות בגליל, בדרום ובמרכזים בפריפריה. באבקום מתמחה במתן שירותי Call Center מנוהלים, שירותי סיוע טכני, שירותי מוקדי מכירה, שירותי Operational Back Office ושירותי טיוב נתונים לארגונים, בשיטת מיקור חוץ, לרבות בשילוב אמצעים טכנולוגיים ופתרונות בינה מלאכותית בפעילות המוקדים, ובכלל זאת שימוש בצ'אטבוטים וקולבוטים מבוססי AI, כלי ניהול ידע באי, כלי יצירת הדרכה מבוססת AI, מערכות ניתוב שיחות חכמות וכלי ניתוח שיח ואוטומציה של תהליכי Back Office בעזרת AI. כמו כן מספקת החברה שירותי Back Office, תפעול ותיוג נתונים והדרכת מודלים לחברות הייטק וסטארט-אפים. בנוסף, עוסקת באבקום בתחום המחקר מבוסס סקרים וניבויים על בסיס נתונים סטטיסטיים, וזאת באמצעות החברה הבת SQ, כולל שימוש בכלי AI יעודיים.

## יד. ייעוץ ניהולי, ייעוץ הנדסי ופרוייקטלי רב תחומי וניהול פרוייקטי תשתית

החברה פועלת בתחום זה באמצעות החברה הבת אביב. הפעילות בתחומים אלה כוללת, בין היתר, ייעוץ ניהולי לארגונים (מיישום אסטרטגי מעמיק וחוצה ארגון ועד ליישומים טקטיים, מהתייעלות תפעולית ועד פיתוח המשאב האנושי), שירותי ניהול פרוייקטים ומנהלות, שירותי ניהול תכנון של פרוייקטים סביבתיים, הכוללים גם תכנון הנדסי של מתקנים סביבתיים (כגון, מט"שים-מכון טיהור שפכים), תוכניות אב, תכנון אדריכלי ופרוגרמות. במסגרת זו מספקת החברה שירותי ייעוץ בגיבוש אסטרטגיה ארגונית מבוססת נתונים, התאמת תהליכים עסקיים לאוטומציה חכמה, בחינת השפעת שילוב טכנולוגיות AI על מבנה ארגוני וניהול הון אנושי, והטמעת כלי תכנון וקבלת החלטות מבוססי דאטה.

כמו כן כוללת פעילות אביב שירותי ייעוץ הנדסי רב-תחומי מקיפים, משלב גיבוש האסטרטגיה ועד לשלבי הביצוע והטמעת השינוי, ובכלל זאת ניהול פרויקטים מורכבים וכן פרויקטי תשתיות רחבי היקף, מנהלות פרויקטים ופרוייקטים בתחום התכנון ואיכות הסביבה ובתחום התחבורה (כגון, אחראים מטעם מנהלת תקומה על תחום ההנדסה האזרחית). במסגרת ניהול פרויקטים ותשתיות מורכבות נעשה שימוש הולך וגובר בכלים אנליטיים מתקדמים ובמערכות תומכות החלטה, לרבות פתרונות לניטור ובקרה בזמן אמת, ניתוח סיכונים, חיזוי חריגות תקציב ולוחות זמנים, ואופטימיזציה של משאבים, בהתאם לדרישות הלקוח ולמאפייני הפרויקט. 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, במכרז 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 מידי 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 וח"ל. במסגרת פעילותה מספקת פרוגרמה שירותי תכנון וייעוץ הכוללים שימוש בכלי סימולציה וניתוח נתונים מתקדמים, לרבות בינה מלאכותית וכלי אנליטיקה, הן ברמת תכנון וניהול פרויקטים והן ברמת תפעול תשתיות ושרשראות אספקה, לשיפור יעילות תהליכים לוגיסטיים והתאמת מערכות WMS לסביבות עבודה אוטומטיות ומתקדמות. בעידן בו טכנולוגיות המידע משתנות בקצב גבוה, החברה מאמצת טכנולוגיות רלוונטיות להעלאת ערך השירותים עבור לקוחותיה ולשיפור פריון העבודה של הצוותים השונים בחברה.

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 ושרותי IT 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 ושרותי IT 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 מפרוייקטים.

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 מעל 3,500 לקוחות בתחום פתרונות ושרותי IT ייעוץ וניהול בישראל, בתחומים שונים, רובם גופים גדולים בינוניים ויציבים. מרבית לקוחות תחום הפעילות הינם לקוחות של החברה מעל 10 שנים.

לתחום פעילות זה אין תלות בלקוח כלשהו או במספר מצומצם של לקוחות. יחד עם זאת, אם תיפסק התקשרות החברה בו-זמנית, 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 במספר לקוחות המשתייכים לאותו סקטור.

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

תחום	2025
ממשלה	21.4%
בנקאות, פיננסים וביטוח	16.2%
בטחון	14.5%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	13.1%
אחרים	34.8%

#### 7.1.5 לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

#### 7.1.6 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.

הוצאות החברה בגין שיווק והפצה בתחום פעילות זה אינן מהותיות.

#### 7.1.7 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 סביבק 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.

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

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

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 מגרמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח.

#### 7.1.8 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 2024 ו-2025 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-Hydus Technologies India ("החברות הבנות").

א. **Matrix-IFS** - החברה מספקת ללקוחותיה פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה-GRC (Governance, 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 – Snowflakes, DataBricks 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 בקנה מידה גדול ומספקת שירותים גלובליים באמצעות צוותים רב-תחומיים ברחבי קבוצת מטריקס. Matrix US משמשת כשער החברה לייצוא הצעות הליבה של מטריקס לארה"ב.

באמצעות רשת האספקה הרחבה שלה, המשתרעת ממרכז המומחים שבסיסו בארה"ב, מרכזי Offshore בישראל ובהודו, מרכזי Nearshore במזרח אירופה, Matrix US תומכת בביצוע הסכמים מורכבים, רב לאומיים, ומבטיחה עמידה בסטנדרטים אחידים, ממשליים ומצוינות טכנית. Matrix US ממנפת את מלוא רוחב יכולות החברה בתחום הדאטה, הבינה המלאכותית, אבטחת סייבר, טרנספורמציה דיגיטלית ופתרונות של רגולציה ו-Compliance כבסיס להתקשרויות גלובליות, תכניות טרנספורמציה גדולות ושירותים מנוהלים לטווח רחוק.

לפיכך, Matrix US מתפקדת לא רק כזרוע תפעולית בשוק האמריקאי, אלא גם כפלטפורמה אסטרטגית של הגלובליות של הקבוצה, המאפשרת לחברה לספק פתרונות טכנולוגיה ושירותי היעוץ של החברה ללקוחות בינלאומיים ברחבי העולם.

במסגרת פעילותה בארה"ב מובילה Matrix US פרויקטים בתחומי דאטה, אנליטיקה ובינה מלאכותית עבור לקוחות ממגוון ענפים. בין היתר, ביצעה החברה פרויקטים עבור Unilever הכוללים הקמה ושדרוג פלטפורמות נתונים בענף לצורכי חיזוי ואופטימיזציה תפעולית, וכן פרויקט פתרונות BI ואנליטיקה לניהול ובקרת פרויקטים בענף הבנייה עבור חברת Gilbane.

ג. **Xtivia** – חברה בת בבעלות מלאה של מטריקס, המספקת פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע מתקדמים למגוון רחב של לקוחות, באמצעות 5 נדבכים עיקריים:

○ נתונים ובינה מלאכותית (Data & AI) - ניהול מסדי נתונים מתקדמים, מחסני נתונים (Data Warehousing) וניתוח נתונים מונע בינה מלאכותית, תוך שימוש בפלטפורמות מובילות כגון Snowflake, Databricks ו-Microsoft Fabric.

○ חוויית לקוח דיגיטלית (DXP – Digital Experience Platforms) - פיתוח אתרי אינטרנט ופורטלים ארגוניים עתירי ביצועים, תוך התמחות בפלטפורמת Liferay וכן ב- Contentful ו-Strapi, בשילוב פתרונות Headless CMS.

○ שירותים מנוהלים (Managed Services) - שירותי תמיכה טכנית וניהול תשתיות 24/7, לרבות טכנולוגיות OpenShift, Dell Boomi ו-Kubernetes, וכן ניהול מרחוק של פלטפורמות מסדי נתונים מרכזיות.

○ פתרונות ארגוניים (Enterprise Solutions) - ייעוץ אסטרטגי והטמעה של יישומים עסקיים מובילים, לרבות Salesforce, Microsoft Dynamics 365 ו-Infor CRM.

○ ענן ופיתוח יישומים (Cloud & Application Development) - הנדסת תוכנה בסביבות ענן (Cloud-Native), טרנספורמציות DevOps ואינטגרציות API מורכבות (MuleSoft, Boomi), וכן שירותי אסטרטגיה, פיתוח והטמעה של מערכות CRM ארגוניות במגוון ענפים, בדגש על פלטפורמות Salesforce ו-Microsoft וניהול מתקדמים.

XTIVIA גם משווקת מגוון רחב של מוצרי תוכנה באמצעות חברות הבנות: STONS (Second to None Solutions) המספקת מוצרים של ספקי טכנולוגיה מובילים, ובהם: IBM, Atlassian, Infor, Boomi, Liferay, BMC, Microsoft, Oracle המשווקים ללקוחות מסחריים ולגופים ממשלתיים בארה"ב, לרבות סוכנויות פדרליות וגופי ביטחון.

RightStar - חברת ייעוץ מתמחה בתחום IT Service Management (ITSM) ו-DevOps. שותפה בכירה של BMC ו-Atlassian.

ד. מוצרי התוכנה משווקים למגוון רחב של לקוחות, מהמגזר העסקי ועד לגופים ממשלתיים בעלי פרופיל גבוה כמו ממשלת ארה"ב ומשרד ההגנה – במסגרת פעילות ה-GovCon שלה, וכן כחלק מעסקאות מול משלחת הרכש של משהב"ט בארה"ב.

שירותי AI והנדסת נתונים מתקדמת - פיתוח והטמעת מודלי שפה גדולים (LLMs) וסוכני Generative AI מותאמים לארגונים, שירותי MLOps לניהול מלא של מחזור חיי מודלים, הקמת תשתיות AI וארכיטקטורות Data Lakehouse עתירות ביצועים, ניהול ואופטימיזציה שוטפת של מודלי AI לשמירה על דיוק ורלוונטיות.

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

יצוין כי למג'יק, אשר החברה השלימה את רכישתה לאחר מועד הדוח, פעילות נרחבת בארה"ב, וזאת בין היתר כמפורט בסעיף 7.11 למתאר מג'יק. לפרטים אודות עסקת המיזוג של החברה עם מג'יק ובדבר עדכונים ביחס לפעילותה של מג'יק, ראו סעיף 1.2.5 לעיל וסעיף 20 להלן.

## 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 החברות 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, Quantifind NASDAQ OMX Smarts, Quantexta ועוד, ומערכות ניתוח מידע תומכות (דוגמת SAS). חלק ניכר מפעילות Matrix-IFS מבוסס על מערכות תוכנה של יצרנים מובילים, אשר החברה מספקת שירותים תומכים להן. אם יחסי Matrix-IFS עם אותם יצרנים ישתנו באופן מהותי לרעה, או אם אותם יצרני תוכנה ירחיבו את השירותים שהם מספקים במישרין ללקוחות, עשויים הכנסות ורווחי Matrix-IFS להיפגע באופן מהותי.

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

Xtivia מיישמת, באמצעות החברות הבנות, פתרונות של שורת ספקי פתרונות טכנולוגיים בתחומי התמחותה. לקוחותיה של החברה מתקשרים ישירות מול ספקי הפתרונות הטכנולוגיים בתחומי התמחותה, או דרך Xtivia עצמה, ומקיימים אינטראקציה כאשר היא פועלת כמפיצה, והחברה מספקת ללקוחותיה שירותי ייעוץ, פיתוח והטמעה על בסיס הפתרונות של אותם ספקים.

פתרונות ושירותי התוכנה אותן מספקות החברות הבנות ללקוחותיהן ניתנים בעיקר במסגרת הסכמי רשיון לביצוע עבודה בתשלום תוך חיוב עפ"י "זמן וחומרים" (Time & Material). במסגרת הסכמים אלה, המחיר משולם בהתאם לשעות העבודה בפועל של עובדי החברה בכפוף למחירון שנקבע בין החברה לבין הלקוח. ועיתים השירותים ניתנים בכפוף להסכמים במחיר קבוע (Fixed Price).

החברה מבצעת פרויקטים ומספקת שירותים גלובליים בארה"ב, דרך החברה הבת Matrix US, באמצעות כח אדם מרחבי קבוצת מטריקס, בהתבסס על שילוב נוכחות מקומית בארה"ב של מנהלי מכירות ופרויקטים, עם יכולת ביצוע גבוהה ומהירה בתחומים נדרשים, באמצעות חברות הקבוצה בישראל. בהתאם, פיתחה החברה פרקטיקה משולבת של מכירות היברדיות (מישראל ומארה"ב), עם ניהול פרויקט מקומי (אמריקאי) וניהול ביצוע מרוחק (ישראל) או מזרח אירופה (אופשור).

### 7.2.3 לקוחות

בתחום ה-GRC, ממוקדת פעילות החברה בלקוחות גדולים 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	2025
בנקאות, פיננסים וביטוח	45%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	13.7%
בטחון	8.9%
היי-טק	5.5%
אחרים	26.9%

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 ממטות 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 מתבצעת על-ידי אנשי מכירות בעלי הכשרה ייחודית לסקטור בו הם פועלים ומותאמת למאפייניו הייחודיים של הסקטור.

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 2024 ו-2025 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 מוצרי תוכנה בתחומים מגוונים, כגון מוצרים לניהול מערכות מחשב, מוצרי תשתית לניהול השירות העסקי (ITSM), מגוון מערכות בקוד פתוח, מערכות לניטור וניהול חוויית משתמש, מוצרי תוכנה בתחום ניהול מחזור החיים לפיתוח תוכנה (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 ופתרונות 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".

פעילות החברה משלבת מכירה, יישום, אינטגרציה ותמיכה בפתרונות תוכנה ותשתיות IT מתקדמות, תוך מתן מעטפת שירותים ללקוחות לאורך מחזור החיים של הפתרון – החל משלב האפיון והייעוץ, דרך אספקת רישוי והטמעה, ועד שירותי תמיכה, תחזוקה וליווי מתמשך.

פעילות זו מתמקדת במספר תחומי התמחות מרכזיים, ובהם פתרונות תשתית ופלטפורמות ארגוניות, ניטור ונהול ביצועי מערכות (Observability) אבטחת מידע וסייבר, פלטפורמות נתונים מתקדמות (Data Platforms) פתרונות בינה מלאכותית ושיפור פרודוקטיביות צוותי פיתוח (AI & Developer Productivity), פתרונות Mainframe וסביבות מחשוב קריטיות, וכן פתרונות הנדסה דיגיטלית וניהול מחזור חיי מוצר (PLM). במסגרת פעילות זו מספקת החברה פתרונות לניהול ועיבוד נתונים בהיקפים גדולים ובזמן אמת, פתרונות לניטור מערכות ושיפור ביצועים וזמינות, וכן פתרונות מבוססי AI לאוטומציה ושיפור תהליכי פיתוח תוכנה, אוטומציה של משימות פיתוח ושיפור איכות הקוד בסביבות פיתוח ארגוניות.

מגמות עיקריות בתקופת הדוח:

א. בהמשך למגמת בניית דאטה סנטרים גדולים בישראל ע"י גופים בינלאומיים והקמת תשתית הענן הממשלתית והציבורית ("נימבוס") פועלת החברה בשיתוף היצרנים המיוצגים על ידה, לשירותי מכירה גם דרך ה-Market Place של הענן הציבורי.

החברה עוקבת אחר מדיניות יצרני התוכנה אותם היא מייצגת כמו גם יצרני תוכנה נוספים שתצרך לפורטפוליו המוצרים המיוצגים על ידה.

ב. החברה מפתחת ומפיצה פתרונות משלימים עבור תשתיות התקשורת של NVIDIA, תוך התמקדות בשיווק ובהפצת חומרת תקשורת מתקדמת, המוטמעת בדאטה סנטרים גדולים.

ג. האצה בהטמעת פתרונות בינה מלאכותית בארגונים – ניכרת עלייה בביקוש לפלטפורמות דאטה מתקדמות, כלי פיתוח מבוססי AI ופתרונות לניהול ועיבוד נתונים בהיקפים גדולים, התומכים בפיתוח ובהטמעה של יישומי בינה מלאכותית.

ד. המשך שימוש בפלטפורמות Mainframe – ארגונים גדולים ממשיכים להפעיל מערכות Mainframe לצד מערכות ענן מודרניות, היוצר ביקוש לפתרונות תוכנה המאפשרים ניהול, אינטגרציה ופיתוח בסביבות אלו.

ה. על רקע מלחמת חרבות ברזל, התרחבה פעילות החברה בתחום פעילות 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.

ו. מעבר של מרבית יצרני 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 המנויים מביא מחד להקטנת ההכנסות השוטפות החברה ממוצרי תוכנה בטווח הקצר, ומאידך – בטווח הבינוני-ארוך – מרחיב את בסיס ההכנסות החוזרות (Recurring Revenues) של החברה.

ז. פתרונות קוד פתוח - החברה קשורה בהסכם לשיווק פתרונות התוכנה של חברת Red-Hat הנחשבת לגורם המסחרי המוביל בעולם בתחום פתרונות הקוד הפתוח. בהתאם למגמה זו החברה ממשיכה להרחיב את היצע הפתרונות שלה המבוססים על קוד פתוח.

ח. 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.

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

### 7.3.2 מוצרים ושירותים

פעילות החברה בתחום זה כוללת הפצה, שיווק, מכירה, ייעוץ, יישום, תמיכה והטמעה של מוצרי תוכנה (בעיקר מחו"ל), אשר העיקריים ביניהם: [1] פתרונות תשתיתיים המשמשים בעיקר מנהלי מערכות מידע בארגונים לתפעול מערכות ושליטה בהן וכן לניהול שירות מערכות ה-IT; [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 רישיונות Perpetual החברה מתקשרת עם לקוחותיה בהסכמים למכירת התוכנה תמורת תשלום חד-פעמי וכן בהסכמי תחזוקה לפיהם היא מעניקה להם שרותי תחזוקה של המוצרים אותם היא משווקת, בהתאם לדרישות ולצרכים של לקוחותיה, ובמחירים הנקבעים במשא ומתן בין החברה ללקוחותיה, על בסיס מחירוני התחזוקה של יצרני התוכנה.

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

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

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

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

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

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

### 7.3.3 לקוחות

פעילות החברה בתחום זה ממוקדת בחברות וארגונים, בינוניים וגדולים, הפועלים במגוון רחב של ענפי משק; 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 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	2025
היי-טק	32.6%
בנקאות, פיננסים וביטוח	18.1%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	5.9%
ממשלה	5.4%
אחר	38%

לפירוט אודות צבר הזמנות ראו סעיף 8 להלן.

### 7.3.4 שיווק ומכירות

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

פעילות החברה בתחום מוצרי החומרה כוללת זרוע הפצה ייעודית לפתרונות חומרה מבית NVIDIA בתחום התקשורת (Networking), הפצת תוכנות REDHAT ואחרות.

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

הוצאות החברה בגין שיווק ומכירות בתחום פעילות זה אינן מהותיות.

### 7.3.5 תחרות

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

הגורמים הייחודיים המשפיעים על התחרות בתחום זה הינם המיצוב היחסי של המוצרים הנמכרים על-ידי החברה, הניסיון והיכולת בתחזוקת מוצרים והתמיכה בהם והניסיון היישומי באשר למוצרי התוכנה הנמכרים. למיטב ידיעת החברה, המתחרים העיקריים של החברה בתחום זה הינם, בין היתר: חילן, מלם-תים, וואן, אמן, בינת 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 ירכשו 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, בהגדרתו 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 2024 ו-2025 ראה סעיף 1.2.4 לדוח הדירקטוריון.

### 7.4.1 כללי

בתחום פעילות תשתיות ענן ומחשוב, כוללת פעילות החברה:

- פיתוח שירותי AI עבור לקוחות כגון חיבור מערכות עסקיות למודלי LLM לצורך קריאה, כתיבה ואנליטיקה באמצעות AI. פיתוח פתרונות במודל Service as a Software לטובת מתן שירות איכותי יותר ללקוחות.
- בשנה האחרונה גוברת הדרישה לפתרונות תשתית וענן התומכים בעומסי עבודה של בינה מלאכותית (AI), ובפרט למידת מכונה (ML) ובינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), המחייבים משאבי חישוב ייעודיים, יכולות אחסון מתקדמות ותשתיות נתונים מאובטחות.
- 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 וניידים, שרתים, תחנות עבודה, טאבלטים, מערכות אחסון (Storage), גיבוי, התאוששות מאסון (DRP), המשכיות עסקית (BCP) וציוד היקפי ונלווה לרבות מסכים, מדפסות, מכונות צילום, מארזים וארונות תקשורת, מרכזי הדפסה ו-Data Centers.
- פעילות החברה בתחום ה-PC 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.
- שירותי גיבוי מודרניים מנוהלים לשירותים ענניים כגון: Gsuite, Dynamics, Salesforce, M365, ו-Atlassian ועוד.
- במסגרת פעילות החברה בתחום זה מציעה החברה ללקוחותיה פתרונות פרימיום מקיפים על ידי מומחים בעלי רמות הסמכה הגבוהות ביותר מטעם יצרנים כמו: Veeam, Dell, Exagrid, AvePoint, Zerto, Cohesity ועוד.

- GPU – החברה מספקת מכירה, תכנון, אספקה והטמעה של תשתיות חישוב עתירות ביצועים (HPC) ותשתיות ייעודיות ל-AI, לרבות שרתים ותחנות עבודה מבוססות GPU וכן מעבדים (CPU) ופתרונות האצה משלימים, בהתאם לצרכי עומסי עבודה של Machine Learning ו-Generative AI. החברה פועלת כשותפת NVIDIA Elite ומובילה פרויקטים מקצה לקצה (Turn-Key) – משלב האפיון והארכיטקטורה, דרך אספקת החומרה, התקנה וקונפיגורציה, אינטגרציה לתשתיות אחסון / רשת / אבטחת מידע, ועד להפעלה מבצעית, ניטור, תמיכה ושירות מנוהל. הפתרון כולל התאמה למודלי פריסה מגוונים: On-Prem, ענן פרטי, ענן ציבורי והיברידי, תוך הקפדה על ביצועים, סקיילביליות, זמינות ואופטימיזציית עלויות.

- 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 ויול לתחומים מגוונים באמצעות חברות הבנות רדט ציוד ומערכות (1993) בע"מ ואסיו ויז'ן בע"מ.

- 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 ובטחוניים, מערכות לתקשורת אופטית, מערכות מכ"מ למכוניות, באמצעות החברה הבת אורטק.

#### 7.4.2 השירותים המוצעים ללקוחות הקבוצה בתחום פעילות זה:

א. פתרונות תשתית – למערכות מחשוב ותקשורת ומכירות חומרה וציוד היקפי, 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 לחברות טכנולוגיה לארגוני Enterprise, למשרדי ממשלה, וגופי המגזר הציבורי, לארגוני SMB ולסטארט-אפים שירותי מחשוב ענן מנוהלים על-ידי צוות מומחים מקצועי ומנוסה ופתרונות AI מתקדמים במודל Service as Software. 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 ל-Marketplace של ספקיות הענן השונות וליווי

לקוחות בשירות Alliance Lead as a Service . בנוסף, החברה מספקת שירותי חסכון עלויות לצד יעילות תפעולית מיטבית על ידי אספקת שירותי Data מנוהלים ללקוחות מונעים באמצעות פתרונות AI. החברה שותפה של ספקי הענן המובילים: Amazon Web Services , Microsoft Azure , Google Anthropic , 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, AI, Security, Data and Analytics and Operations Competencies המאפשרות לה לספק שירותים מקצועיים בתחומים השונים בענף 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 – NoSQL, Big Data וכד'. היחידה מציעה לארגונים מענה מקיף לבעיות עסקיות הנובעות מריבוי מקורות מידע, וקצב זרימת מידע מהיר משמעותית מבעבר. שירותי היחידה כוללים ליווי בשלבי אפיון ארכיטקטורה, מחקר טכנולוגי, בחינה והערכה של הפתרונות הנחוצים, הטמעת הפתרונות עד לעלייה לאוויר ומתן הדרכה והסמכה ללקוחות על הטכנולוגיה. היחידה שותפה של חברות מובילות בשוק ה- Big Data העולמי, בין הפתרונות המובילים Elastic לטכנולוגיה מנוע חיפוש ארגוני המאפשר יכולות חיפוש מובנות בשילוב Learning Machine 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: Xerox ו- Ricoh , Brother , Triumph-Adler , Canon. 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, ציוד בדיקה 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 באמצעות החברה הבת אורטק.

### 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	2025
היי-טק	28.9%
תעשייה, קמאונאות ומסחר	15.7%
ממשלה	12.5%
בטחון	7.3%
אחר	35.6%

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 וואן, מלם-תים, בינת תקשורת 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, Amazon Web Services-1.

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, 3Dsystems ו-1.

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, Cyberoptic, Ficontec, Mycronic, 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 שלושה 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 2024 (באלפי ש"ח)	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2025 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	1,353,222	1,443,193	רבעון ראשון
	1,194,479	1,316,138	רבעון שני
	1,214,086	1,317,115	רבעון שלישי
	1,205,744	1,402,997	רבעון רביעי
<b>10.3%</b>	<b>4,967,531</b>	<b>5,479,443</b>	<b>צבר לשנה השוטפת</b>
	2,061,628	2,013,316	מתום השנה ואילך
<b>6.6%</b>	<b>7,029,159</b>	<b>7,492,759</b>	<b>סך הכל צבר</b>

ההכנסות הצפויות הכלולות בצבר מוצגות לפי כללי החשבונאות להכרה בהכנסה. לפיכך, הכנסות בגין עסקאות מסויימות מוצגות במסגרת הצבר על בסיס נטו.

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 2024	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2025	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	817,241	907,520	רבעון ראשון
	766,082	868,842	רבעון שני
	780,511	876,487	רבעון שלישי
	770,544	910,831	רבעון רביעי
<b>13.7%</b>	<b>3,134,378</b>	<b>3,563,680</b>	<b>צבר לשנה השוטפת</b>
	1,746,670	1,647,733	מתום השנה ואילך
<b>6.8%</b>	<b>4,881,048</b>	<b>5,211,413</b>	<b>סך הכל צבר</b>

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

שיעור השינוי	צבר הזמנות ליום 31		תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	בדצמבר 2024	בדצמבר 2025	
	89,153	102,208	רבעון ראשון
	91,559	103,795	רבעון שני
	92,382	105,168	רבעון שלישי
	90,309	106,623	רבעון רביעי
15%	363,403	417,794	צבר לשנה השוטפת
	10,084	20,775	מתום השנה ואילך
17.4%	373,487	438,569	סך הכל צבר

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

שיעור השינוי	צבר הזמנות ליום 31		תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	בדצמבר 2024	בדצמבר 2025	
	86,647	72,921	רבעון ראשון
	79,131	81,828	רבעון שני
	77,574	72,418	רבעון שלישי
	79,704	105,353	רבעון רביעי
2.9%	323,056	332,520	צבר לשנה השוטפת
	82,926	108,205	מתום השנה ואילך
8.6%	405,982	440,725	סך הכל צבר

תשתיות ענן ומחשוב (באלפי ש"ח)

שיעור השינוי	צבר הזמנות ליום 31		תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
	בדצמבר 2024	בדצמבר 2025	
	360,181	360,544	רבעון ראשון
	257,707	261,674	רבעון שני
	263,620	263,042	רבעון שלישי
	265,187	280,190	רבעון רביעי
1.6%	1,146,695	1,165,450	צבר לשנה השוטפת
	221,948	236,602	מתום השנה ואילך
2.4%	1,368,643	1,402,052	סך הכל צבר

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. מטבע הדברים אין לחברה מידע 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 פתוחות 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 ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל, לרבות מהותית מהצפוי.

## 9. עונתיות

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

התפלגות שעות התקן הרבעוניות בישראל לשנים 2025 ו-2026 נכון לתאריך הדוח:

	רבעון I	רבעון II	רבעון III	רבעון IV	
שנת 2025	25.5%	24.5%	25.4%	24.6%	
שנת 2026	25.3%	23.8%	25.2%	25.7%	

הרבעונים השני והרביעי בשנת 2025 היו החלשים ביותר בהיבט עונתיות ושעות העבודה הפוטנציאליות עקב העובדה שחגי ישראל חלו ברובם ברבעון השני והרביעי.

בשנת 2026, העונתיות צפויה להיות רגילה, כך שהרבעונים השני והשלישי צפויים להיות החלשים יותר מבחינת שעות העבודה הפוטנציאליות (בעיקר עקב מועדי החגים).

עיקר השפעת העונתיות כאמור לעיל הינה בתחום פתרונות ושירותי IT 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 2026, 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 2025, החברה שוכרת משרדים ברחבי ישראל (עיקרם בכפר סבא, תל-אביב, ראש העין, ירושלים, מודיעין, טירת הכרמל, בית שמש, תפן ולוד) בשטח כולל של כ-77,278 מ"ר. הסכמי השכירות הינם לתקופות שונות, כאשר, לרוב, ניתנות לחברה אופציות להארכת תקופת השכירות. החברה שואפת להתקשר בהסכמי שכירות לתקופות שכירות של 3-4 שנים, תוך שמירה על גמישות במהלך תקופת השכירות. כן שוכרת החברה שטחי משרדים מחוץ לישראל (בבולגריה, מקדוניה, הודו, ארה"ב, אנגליה) בשטח כולל של כ-4,566 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 2025:

שימוש	שטח (מ"ר)	סוג הזכות בנכס
פיתוח	14,971	שכירות (עד שלוש שנים)
הנהלה ומכירות	3,742	
מחסנים	2,750	
הדרכה	5,571	
Call Center	4,998	
פיתוח	24,352	שכירות (מעל שלוש שנים)
הנהלה ומכירות	6,088	
מחסנים	12	
הדרכה	1,688	
Call Center	13,105	
הנהלה, מכירות, פיתוח, Call Center	4,566	שכירות בחו"ל

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

11.1 למועד הדוח מעסיקה החברה 12,880 עובדים.

להלן התפלגות עובדי החברה לפי תחומי פעילות:

מספר עובדים ליום 31.12.24	מספר עובדים ליום 31.12.25	
270	280	הנהלה ומנהלה
9,596	10,730	פתרונות ושרותי IT יעוץ וניהול בישראל
570	699	פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב
197	202	מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
937	969	תשתיות ענן ומחשוב
<b>11,570</b>	<b>12,880</b>	<b>סה"כ</b>

### 11.2 מגדר הה"י טק וביקוש להון אנושי טכנולוגי

בשנת 2025 ניכרה התמתנות במגמת המחסור בהון אנושי טכנולוגי ושינוי בתמהיל המקצועות הטכנולוגיים - ראה סעיף 6.4 לעיל וסעיף 1.1.1 לדוח הדירקטוריון.

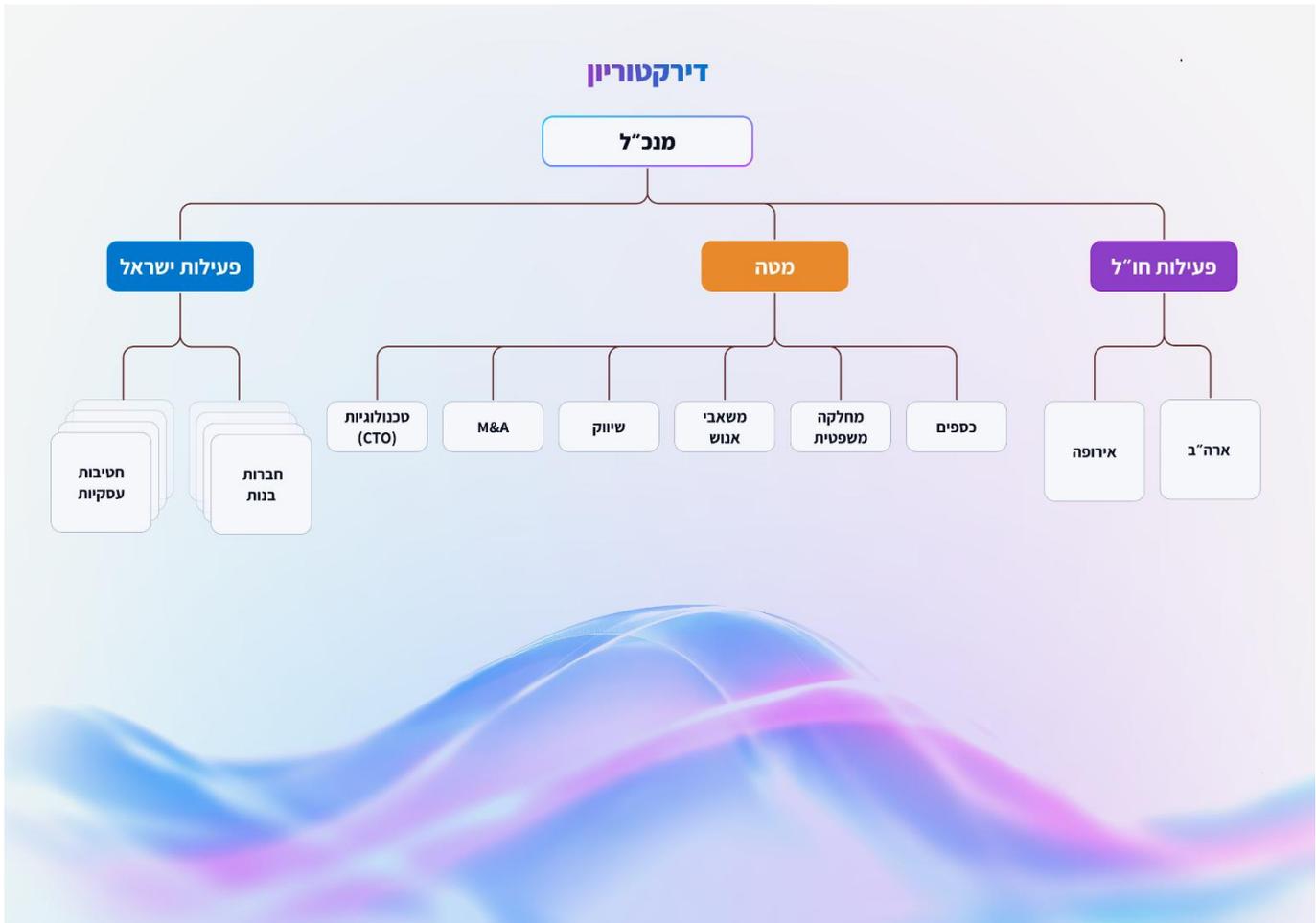
החברה מתמודדת עם האתגרים בגיוס ושימור כח אדם טכנולוגי, בין השאר, באמצעות פיתוח תחום ההכשרה, באמצעות החברות הבנות ג'ון ברייס ו"ג'ון ברייס טאלנט" (ראה סעיף 7.5 לעיל), באמצעות מבצעי "חבר מביא חבר" לעובדי החברה וכן השקעה רבה בגיוס ושימור עובדים.

### 11.3 גיוס, שימור ומחזורות עובדים

החברה משקיעה מאמצים ומשאבים רבים באיתור וגיוס מועמדים/ות מתאימים/ות. החברה משקיעה מאמצים בהכשרת צוותי הגיוס, הן באיתור והדרכה בעת הקליטה לתפקיד והן באופן שוטף לשיפור ביצועים והתמודדות עם אתגרי התקופה. 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 מחזורות עובדים ושימורם, הן באמצעות כלים אישיים והן באמצעות הרחבת סל הכלים הארגוני להתמודדות עם סוגיית המחזורות, כגון הרחבת תוכניות ההעשרה, ההדרכה וה-well-being לעובדים ופתרונות פיננסיים והטבות לקבוצות רלוונטיות.

## 11.4 להלן תיאור המבנה הארגוני של החברה:



## 11.5 הסכמי העסקה

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

## 11.6 מדיניות תגמול

ביום 3 באפריל 2022 אימצה החברה מדיניות תגמול לנושאי המשרה של החברה והתאמת תקרת מנכ"ל בהתאם ("מדיניות התגמול"). מדיניות התגמול הייתה בתוקף לשלוש שנים מיום אישורה, בהתאם לדין החל. לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול, ראה דוח מידי שפרסמה החברה ביום 3 באפריל 2022 (אסמכתא 2022-01-042259).

לפרטים נוספים אודות התגמול לנושאי משרה ראה תקנה 21 לחלק ד' לדוח (פרטים נוספים על התאגיד). החברה מעניקה בונוסים למנהליה הבכירים בהתבסס על העקרונות שנקבעו במדיניות התגמול. 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.

**11.7** 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).

**11.8** נכון למועד הדוח, אין לחברה תלות בעובדים מסוימים.

**11.9** חוק שכר שווה לעובדת ולעובד – החברה דוגלת בשיוויון הזדמנויות, במדיניות של שיוויון מגדרי ופועלת לקידום נשים ושיוויון בתנאי ההעסקה של עובדיה. בשנת 2025 פרסמה החברה באתר האינטרנט שלה דיווח כנדרש ע"פ הדין עבור שנת 2024. 52% מעובדי החברה הן נשים, החברה תמשיך לפעול לקידום נשים, לצמצום פערים, לשיוויון ולגיוון.

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

### **11.11 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.

### **11.12 ESG**

לחברה אין מדיניות ESG עצמאית ומובחנת. עם זאת, בהיותה חברה המשתייכת לקבוצת ASSECO, חברה אירופאית ציבורית, אשר אימצה תכנית ESG מקיפה בהתאם לסטנדרטים אירופיים מחייבים, לרבות דרישות רגולציה אירופית בתחום הקיימות והדיווח הלא-פיננסי, חלות על החברה הוראות ועקרונות התכנית הקבוצתית במידה הרלוונטית לפעילותה. במסגרת זו נבחנו באופן שוטף נושאים מהותיים הרלוונטיים לפעילות החברה. בהיותה חברה שעיקר נכסיה הינם המשאב האנושי, לתחום החברתי (Social) משקל מרכזי, ובכלל זה גיוון תעסוקתי ושיוויון הזדמנויות, רווחת עובדים, זכויות עובדים, גיוס ושימור כוח אדם וזכויות אדם.

החברה פועלת בהתאם לעקרונות הקבוצה בתחומי ממשל תאגידי, אתיקה, שקיפות וניהול סיכונים, ועוקבת אחר התפתחויות רגולטוריות ומגמות בשוק בתחום הקיימות והאחריות התאגידית, תוך התאמת פעילותה לדרישות החלות עליה.

**11.13** החברה רואה את המשאב האנושי כאחד הגורמים החשובים ביותר להצלחתה.

החברה משקיעה משאבים רבים בתהליכי פיתוח והדרכת העובדים, בין היתר לשם שימור כוח אדם איכותי ויכולותיו. היקף ההדרכות הפנימיות כאמור אינו מהותי.

לחברה הסמכה לתקני ISO 9001 (ניהול פרוייקטים) ו- ISO 9000.3 (בתי תוכנה), אשר כוללים נהלים ייחודיים לנושא גיוס, הערכה ופיתוח המשאב האנושי.

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

## 12. הון חוזר

### 12.1 להלן יפורט הרכב ההון החוזר לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2025 על בסיס מאוחד באלפי ש"ח:

שינוי	2024	2025	
100,011	2,872,386	2,972,397	נכסים שוטפים
(30,708)	(2,652,668)	(2,683,376)	התחייבויות שוטפות
69,303	219,718	289,021	עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות

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

### 12.2 מדיניות החזקת מלאי

ראה סעיף 7.4.7 לעיל וביאור 7 לדוחות הכספיים.

### 12.3 יתרת לקוחות ימי אשראי

ראה ביאור 5 לדוחות הכספיים.

### 12.4 ממוצע ימי האשראי (ימים)

2024	2025	
85	77	לקוחות (*)
66	67	ספקים

(\*) 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 ממקורות עצמיים ובאשראי לזמן בינוני וארוך. לפרטים אודות אשראי לזמן ארוך ראה ביאור 10ב' 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 ש"ח 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 לאחר מועד הדו"ח, ביום 5 בפברואר 2026 השלימה החברה את הנפקת סדרת אגרות החוב להמרה (סדרה 2), הניתנות להמרה למניות החברה בהתאם לתנאיהן. לפרטים בדבר תנאי ההנפקה, סכום הגיוס ותנאי ההמרה ראו דיווחיה המיידיים של החברה מיום 03.02.2026 (אסמכתא: 2026-01-012146) ומיום 04.02.2026 (אסמכתא: 2026-01-012594) וכן ביאור א' לדוחות הכספיים.

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

### 13.6 דירוג

לחברה דירוג מנפיק Aa3 באופק דירוג יציב מיום 24 במרץ 2025.

לחברה דירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) None/NOO P-1.il מיום 24 במרץ 2025, דירוג Stable Aa3 il לאג"ח (סדרה ב') מיום 24 במרץ 2025 ודירוג Stable Aa3 מיום 25 בינואר 2026 לאג"ח (סדרה 2).

13.7 להלן פרטים אודות מסגרות האשראי של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 (במיליוני ש"ח):

ניצול סמוך למועד אישור הדוח (09.03.2026)	ניצול ליום 31.12.25	המסגרת	נותן מסגרת
217	170	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- 156.3 מיליון ש"ח וערבויות לתשלום שכר דירה בסך כ- 13.9 מיליון ש"ח. אין ניצול בגין הלוואות On-Call.

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

13.8 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 0.15%.

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

13.9 אמות מידה פיננסיות

במסגרת התקשרויות החברה בנטילת מימון מול המוסדות הפיננסיים וממחזיקי האג"ח (סדרה ב') והאג"ח להמרה (סדרה 2) נטלה החברה על עצמה מחויבויות מסוימות ואמות מידה פיננסיות. למועד הדוחות הכספיים ולמועד פרסום הדוח החברה עומדת בכל אמות המידה הפיננסיות כאמור.

לפרטים בדבר אמות מידה פיננסיות בקשר עם אג"ח (סדרה ב') ובקשר עם אג"ח להמרה (סדרה 2) ראה נספח א' לדוח הדירקטוריון.

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

14. מיסוי

לפרטים ראה ביאור 15 לדוחות הכספיים.

### 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, והיא הטמיעה את תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות. במסגרת הטמעת תיקון 13 כאמור, החברה ביצעה מיפוי וסיווג מחדש של מאגרי המידע ותהליכי עיבוד הנתונים, ועדכנה 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.

15.7

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, בהתבסס הן 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 פרויקטים גלובליים, ועל רכישות נוספות. כמו כן פועלת החברה בהקשר זה להרחבת ה"יצוא" של יכולות החברה מישראל לשווקים אחרים בעולם ובפרט לארה"ב.
- הציר השלישי הינו התרחבות לתחומי פעילות משיקים, אשר יש בהם פוטנציאל עסקי משמעותי להמשך צמיחה לאורך זמן. מטבע הדברים ציר התפתחות זה מבוסס בעיקרו על רכישות.

בהמשך להשלמת עסקת המיזוג עם חברת מג'יק, פועלת החברה לממש סינרגיות בין פעילות השירותים והפרויקטים של הקבוצה לבין פעילות מוצרי התוכנה והפלטפורמות של מג'יק, כמו גם פעילות השירותים המקצועיים של מג'יק. שילוב יכולות זה צפוי להרחיב את סל הפתרונות הטכנולוגיים של הקבוצה ללקוחותיה בישראל ובעולם ולחזק את פעילותה הגלובלית, ובפרט בשוק האמריקאי.

החברה פועלת להרחיב את פעילותה באמצעות רכישות סינרגיות, 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.

במסגרת זו פועלת החברה להרחיב את פעילותה בעיקר בתחומי הדאטה והבינה המלאכותית (AI) לרבות פיתוח ויישום פתרונות מבוססי דאטה, למידת מכונה ובינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), הטמעת יכולות אוטומציה מתקדמות בתהליכים ארגוניים ושילוב יכולות AI בפרויקטי טרנספורמציה דיגיטלית, בענן ובמערכות מידע ארגוניות.

להערכת החברה, מיצובה בעידן הבינה המלאכותית נשען על שלושה צירים משלימים:

#### א. הגשר הארגוני (Organizational Bridge)

החברה פועלת לסגירת הפער בין קצב ההתפתחות הטכנולוגית לבין יכולת הארגונים להטמיע פתרונות AI בקנה מידה ייצורי, באמצעות שירותי אינטגרציה, מודרניזציה מערכות ליבה, התאמת ארכיטקטורות ותהליכי Change Management.

#### ב. AI - ל Enablers

החברה מספקת תשתיות מחשוב ותשתיות ענן, פלטפורמות דאטה, תשתיות אינטגרציה בין מערכות Legacy וסביבות ענן, וכן תהליכי Re-Skilling ו- Up-Skilling לצוותים מקצועיים.

#### ג. Guardrails (ממשל, סיכונים ועמידה רגולטורית)

החברה מספקת שירותי AI Governance, ממשל נתונים, אבטחת מידע וניהול סיכונים, לרבות התאמה לדרישות רגולטוריות בסקטורים מוסדרים.

להערכת החברה, שילוב שלושת צירים אלה יוצר יתרון תחרותי, הנשען על מורכבות אינטגרטיבית גבוהה, מומחיות סקטוריאלית, פריסה רחבה לאורך שרשרת הערך הטכנולוגית ויכולות אספקה גלובליות. מאפיינים אלה עשויים להעמיק את מעורבות החברה בפעילות לקוחותיה ולתמוך בשימור קשרים ארוכי טווח.

עם זאת, שמירת יתרון תחרותי זה מותנית בהמשך השקעה שוטפת במיומנויות, בטכנולוגיה ובהתאמת מודלי הפעילות לשינויים בענף. החברה פועלת באופן מתמשך לעדכון סל השירותים, לפיתוח יכולות AI ולביצוע התאמות ארגוניות ותפעוליות הנדרשות בסביבה טכנולוגית משתנה.

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 פועלת להרחבת הידע והיכולות המקצועיות בתחומים אלה, בין היתר באמצעות הקמת מרכזי מומחיות (Centers of Excellence), הרחבת שיתופי פעולה עם יצרני טכנולוגיה מובילים והכשרה והסבה מקצועית של עובדים לטכנולוגיות מתקדמות בתחומי הבינה המלאכותית, הדאטה והענן.

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 IT ייעוץ וניהול בישראל:

החברה פועלת לשימור מעמדה המוביל בישראל בתחום שירותי ה-IT תוך הרחבת סל השירותים בתחומי ה-AI, טרנספורמציה דיגיטלית, ענן, דאטה וסייבר. בנוסף, בכוונת החברה לפעול לשלב את פעילות שירותי ה-IT של מג'יק וחברות הבנות שלה, ולהרחיב את פעילות הקבוצה מול לקוחות בארה"ב. החברה ממשיכה לפתח שירותים בתחומי ייעוץ וניהול, ייעוץ הנדסי וניהול פרויקטי תשתית, באמצעות צמיחה אורגנית ואיתור הזדמנויות רכישה.

בנוסף פועלת החברה להרחבת שירותי הסייבר המנוהלים, לרבות פעילות מרכז ה-SOC ושירותי תגובה לאירועי סייבר המתקדם שלה, תוך שילוב טכנולוגיות AI לשיפור יכולות הניטור והתגובה. להערכת החברה הניסיון היישומי העשיר שצברה בתחום זה בפעילותה הענפה 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  $A^1D^2C^3$ .

### 17.2. בתחום פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע בארה"ב:

החברה רואה בארה"ב שוק יעד אסטרטגי ופועלת להרחבת פעילותה באמצעות צמיחה אורגנית והזדמנויות רכישה. פעילות זו מתמקדת בתחומי הליבה של הקבוצה, ובפרט שירותי GRC וניהול סיכונים פיננסיים, לצד הרחבת שירותים בתחומי אבטחת מידע, דאטה ו-AI.

לאחר השלמת המיזוג עם מג'יק, אשר חלק משמעותי מפעילות שירותי ה-IT שלה מתבצע בשוק האמריקאי, פועלת החברה לשלב בין פעילות השירותים של שתי הקבוצות, לרבות שירותי פיתוח מערכות, אינטגרציה, מיקור חוץ ושירותים מקצועיים, ולהרחיב את פעילות הקבוצה מול לקוחות ארגוניים גדולים בארה"ב.

### 17.3. בתחום מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה:

החברה פועלת להרחבת מכירת מוצרי תוכנה ופתרונות מתקדמים בתחומי ענן, AI, סייבר, אוטומציה ו-Low Code, לצד הרחבת שירותי התמיכה והשירותים המקצועיים הנלווים. במקביל פועלת החברה להעמקת פעילותה במסגרת פרויקט "נימבוס" ולחיזוק פעילותה מול המגזר הציבורי ומערכת הביטחון. החברה ממשיכה לפתח מודלים מבוססי מנוי (Subscription) במטרה להגדיל את בסיס ההכנסות החוזרות שלה. במסגרת זו פועלת החברה לשלב גם את פתרונות התוכנה והאינטגרציה של מג'יק לצד שירותי היישום, הפיתוח והאינטגרציה של חברות הבנות שלה, במטרה להציע ללקוחות פתרונות משולבים של מוצר ושירות.

### 17.4. בתחום תשתיות ענן ומחשוב:

החברה פועלת לשימור מעמדה כמובילה בתחום שירותי הענן בישראל ולהרחבת פעילותה גם לשווקים בינלאומיים, באמצעות יחידות CloudZone ו-Innercloud. האסטרטגיה כוללת הרחבת פתרונות הענן והשירותים המנוהלים, בדגש על מודלים מבוססי as-a-Service וחוזים ארוכי טווח. בנוסף פועלת החברה לשילוב טכנולוגיות אוטומציה, AI ולימוד מכונה (ML) בניהול תשתיות ענן ובשירותים המקצועיים שלה.

הערכות החברה בדבר אסטרטגיית הצמיחה שלה, בנוגע למיצובה, יתרונותיה התחרותיים ובנוגע להתפתחויות צפויות במימוש האסטרטגיה העסקית שלה וביעדיה כפי שצינו לעיל, הן בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות, תחזיות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השווקים בהם פועלת החברה, תכניות העבודה שלה, תקציבה, האסטרטגיה שלה, ומידע המצוי בידיה למועד פרסום הדו"ח. המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר חלק מהם אינם בשליטת החברה ובכלל זה, שינויים במגמות ובתנאי שוק, שינויים בסביבה התחרותית, התפתחות ושינויים ברגולציה בתחומי הפעילות, שינויים בסביבה המאקרו כלכלית ו/או התממשות של אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 19 לדו"ח, וכן כתוצאה משינוי בתוכניות העבודה של החברה או באסטרטגיה העסקית שלה.

## 18. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

ראה ביאור 24ב' 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

החמרה במצב הבטחוני והמדיני עלולה 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, 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. תקציב המדינה ומכרזים ממשלתיים

עד למועד פרסום דוח זה טרם אושר תקציב המדינה לשנת 2026. ככל שתקציב המדינה לא יאושר עד למועד הקובע ובעקבות כך יוקדם מועד הבחירות, התקציב ינוהל לתקופה לא קצרה על בסיס המשכי ("תקציב 1/12"). בעקבות כך עלולים לקטון באופן משמעותי תקציבי ה-IT של משרדי הממשלה, המהווים לקוחות משמעותיים של החברה, ובכך להביא לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה.

בנוסף, חלק ניכר מפעילות החברה נעשה על בסיס מכרזים ממשלתיים. 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.

## 19.4. 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.

## 19.5. 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 ו/או הגדלת ההוצאות הצבאיות, 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 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.

## 19.6. 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 מבצעת מעת לעת הגנות בגין חשיפות מט"ח.

ראה בעניין זה גם ביאור 2ט' לדוחות הכספיים.

## גורמי סיכון ענפיים

### 19.7. הון אנושי

שינויים במבנה הביקוש לכח אדם בתחום הטכנולוגי [ראה סעיף 6.3 לעיל], בין היתר על רקע התפתחות תחום הבינה המלאכותית (AI) והאוטומציה של תהליכי פיתוח ותפעול מערכות מידע, ובפרט בטכנולוגיות החדשות, המהוות מנוע צמיחה של החברה, עשויים להשפיע על תמהיל המיומנויות הנדרש בחברה ועל יכולתה לגייס, להכשיר ולשמר עובדים בעלי מומחיות בתחומים מתקדמים כגון AI, ענן וסייבר. 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 בדין, בצווי הרחבה, פסיקות בתי הדין וכד'). יישום שינויי רגולציה נוספים, ככל שיהיו, אשר יחולו על החברה, עלולים לחשוף את החברה לעלויות משמעותיות נוספות, ואף להוביל לפגיעה בהתקשרויות של החברה עם לקוחותיה ולחשיפה לטענות ותביעות מצד עובדי החברה, אשר עלולות להביא לפגיעה ברווחי החברה ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

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. בפרט, השלמת מיזוגים בהיקפים משמעותיים עשויה להיות כרוכה באתגרים תפעוליים וארגוניים, לרבות שילוב פעילויות עסקיות, מערכות מידע, כוח אדם, תרבות ארגונית, תהליכי עבודה ומערכי מכירות ושיווק, וכן מימוש הסינרגיות העסקיות והתפעוליות הצפויות מן המיזוג. בכל המקרים האמורים עלולה להיפגע יכולת ההתרחבות והצמיחה של החברה, ואף עלולים להיגרם לה הפסדים בגין רכישות שלא צלחו.

בהמשך להשלמת עסקת המיזוג עם חברת מג'יק, אשר פעילותה משולבת בפעילות הקבוצה בישראל ובחו"ל, עשוי תהליך האינטגרציה בין פעילויות הקבוצה לכלול אתגרים נוספים, לרבות התאמת מבנים ארגוניים, שילוב עובדים וניהול ממשקי פעילות בין יחידות עסקיות שונות בקבוצה, וכן התאמת מערכות מידע ותהליכים תפעוליים. ככל שתהליך האינטגרציה לא יתבצע בהצלחה או במועד, ו/או ככל שאלה יידרשו משאבים ועלויות גבוהות מהמתוכנן, הם עלולים להשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה.

## 19.9 תחרות

התחרות החריפה במרבית תחומי הפעילות של החברה (ראו פירוט בפרק 7 לעיל), כמו גם חסמי הכניסה הנמוכים בחלק מתחומי הפעילות של החברה, עלולים להוביל להקטנה בהיקף ההתקשרויות של החברה ו/או להורדת מחירים, אשר עלולים להביא לשחיקה ברווחי החברה. כמו כן, בנוסף למתחרים המסורתיים, חברות טכנולוגיה בינלאומיות וספקי ענן עשויים להציע ללקוחות פתרונות ושירותים ישירות, לרבות שירותים מבוססי בינה מלאכותית ופלטפורמות נתונים מתקדמות, דבר העלול להגביר את התחרות ולפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

## גורמי סיכון ייחודיים

### 19.10 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, ובפרט נגד גופים וחברות ישראליים. מגמה זו צפויה להימשך בעתיד ואף עלולה להחמיר, על אף כל מנגנוני ההגנה המופעלים כנגדה. אירועי סייבר עלולים להוביל לגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, מתקפות כופרה, וכן להפריע לפעילות השוטפת, לפגוע בשירותי המחשוב, להאט אותם באופן משמעותי ואף להשבית מערכות מידע 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 בתוצאות העסקיות של החברה.

בנוסף, התממשות של איום סייבר משמעותי כלפי המערכות העיקריות המשמשות את החברה בניהול השוטף של עסקיה או באספקת שירותיה ללקוחותיה, וכן כלפי מידע של צדדים שלישיים המאוחסן בהן, עלולה להביא גם לפגיעה בהתקשרויות קיימות ו/או עתידיות של החברה ולגרום לה נזקים כלכליים משמעותיים.

במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע שלה ולמזער את סיכויי אבטחת המידע, עם העליה ברמת הסיכון ובנכסיונות 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 24/7 SOC, עמידה בתקני אבטחת מידע מחמירים, התקשרות עם מומחים בתחום, עדכון ובחינה של מדיניות החברה ונהליה באופן שוטף, הדרכה והעלאת מודעות העובדים וכן רכישת ביטוחים ייעודיים לסיכויי סייבר (Cyber Liability Insurance), 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, הוצאות משפטיות, אחריות מולטי-מדיה, צד שלישי ורגולציות פרטיות. בנוסף, החברה מטמיעה מנגנוני זיהוי ואיתור איומים מתקדמים, לרבות ניטור רציף והתאמת הבקורות לאיומים מתפתחים, ובכלל זה איומים מבוססי בינה מלאכותית (AI) כגון הונאות ופישנינג מתוחכמים.

בנוסף, החברה פועלת בכדי לעמוד בכל הכללים הרגולטוריים החלים עליה בכל הנוגע לאבטחת מידע. בין השאר היא מבצעת באופן סדיר ביקורות אבטחת מידע פנימיות וחיזוניות, 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'.

בהקשר זה יצוין כי פעילות החברה כרוכה גם בתלות בתשתיות טכנולוגיות ובספקי צד שלישי, לרבות שירותי ענן ושרשראות אספקה דיגיטליות, אשר פגיעות במערכותיהם עשויה להשפיע גם על מערכות החברה. כדי לבצע את האמור לעיל, החברה משקיעה משאבים ניכרים ועשויה להידרש להגדיל את ההשקעה בנושאים אלה, בשים לב לגידול בסיכון, לעליה בנכסיונות מתקפות הסייבר ותחכומן, לאירועי אבטחת מידע שיתגלו ולשינויים רגולטוריים. המשך גידול בעלויות אלה עלול לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

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 המורכבת מכוח אדם מקצועי בתחומי אבטחת המידע, אשר עוסקים באופן שוטף בהגנה מפני איומי סייבר. בנוסף לשימוש בגורמים הקיימים בחברה בתחום זה, החברה התקשרה עם מומחים בתחומים משלימים לתחומי המומחיות הקיימים בחברה.

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. מנגד, העלייה בהיקף ובמורכבות איומי הסייבר מגבירה גם את מודעות הארגונים לצורך בפתרונות ושירותי אבטחת מידע וסייבר, ובכלל זה שירותי סייבר מנוהלים, תחום בו החברה פועלת ומספקת פתרונות ללקוחותיה.

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.

#### 19.11. 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 19.5 לעיל. יצוין כי גורם סיכון זה עשוי להתגבר במידה מסויימת, נוכח הרחבת היקף פעילות הקבוצה בחו"ל בעקבות השלמת עסקת המיזוג עם מג'יק.

#### 19.12. 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 19.7 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.

ההאצה בהתפתחות טכנולוגיות בינה מלאכותית, דאטה, אוטומציה ותשתיות מחשוב מתקדמות עשויה להשפיע על תמהיל השירותים והמוצרים המבוקשים, לקצר מחזורי חיים של פתרונות קיימים ולחייב את החברה בהשקעות שוטפות בהכשרת עובדים, התאמת יכולות, הרחבת פורטפוליו ועדכון מודלי הפעלה. כל אלה עשויים לחייב את החברה לעלויות נוספות אשר יפגעו בתוצאותיה העסקיות.

#### 19.13. התפתחויות טכנולוגיות בתחום הבינה המלאכותית (AI)

החברה פועלת בסביבה טכנולוגית דינמית המאופיינת בשינויים מהירים, במיוחד בתחום הבינה המלאכותית (AI) המפגינה התפתחות 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 בפני החברה.

קיים סיכון שהחברה לא תצליח לעמוד בקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות, מה שעלול לפגוע ביכולתה התחרותית ולהוביל לאובדן לקוחות והכנסות. כמו כן, העלייה בשימוש של לקוחות בכלי AI עלולה להפחית את הביקוש לשירותים המסורתיים אותם הם רוכשים מהחברה, ובפרט שירותי כ"א מקצועי לפיתוח ובדיקות תוכנה.

במסגרת התמודדות עם מגמות אלו פועלת החברה להרחיב את פעילותה בעיקר בתחומי הדאטה והבינה המלאכותית, לרבות פיתוח ויישום פתרונות מבוססי דאטה, למידת מכונה ובינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), הטמעת יכולות אוטומציה מתקדמות בתהליכים ארגוניים ושילוב יכולות AI בפרויקטי טרנספורמציה דיגיטלית, בענן ובמערכות מידע ארגוניות.

להערכת החברה, מיצובה בעידן הבינה המלאכותית נשען על מספר צירים משלימים: (א) סיוע לארגונים בגישור על הפער בין קצב ההתפתחות הטכנולוגית לבין יכולתם להטמיע פתרונות AI בקנה מידה ארגוני, לרבות באמצעות שירותי אינטגרציה, מודרניזציה של מערכות ליבה והתאמת ארכיטקטורות ותהליכי שינוי; (ב) אספקת תשתיות ותהליכים תומכי AI, לרבות תשתיות ענן ומחשוב, פלטפורמות דאטה, אינטגרציה בין מערכות Legacy וסביבות ענן וכן תהליכי הכשרה מקצועית; ו-ג) מתן שירותים בתחומי ממשל נתונים, ניהול סיכונים ועמידה בדרישות רגולטוריות לרבות היבטי אבטחת מידע ורגולציה בסקטורים מוסדרים.

עם זאת, שמירת יתרון תחרותי זה מותנית בהמשך השקעה שוטפת במיומנויות, בטכנולוגיה ובהתאמת מודלי הפעילות לשינויים בענף.

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 של החברה, עלולה לחשוף את החברה לסיכונים הנובעים מטעויות במודלים האלגוריתמיים, הטייות 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 בפיתוח יכולות בתחום הבינה המלאכותית ובבניית תהליכים לניהול סיכונים טכנולוגיים ורגולטוריים הנוגעים לשימוש בטכנולוגיות אלה. עם זאת, אין ודאות שאמצעים אלו ימנעו את התממשות הסיכונים המפורטים לעיל. לפיכך, חשיפת החברה לסיכונים הקשורים בהתפתחויות הטכנולוגיות המהירות ובשימוש ב-AI עלולה להשפיע לרעה על תוצאות פעילותה, מצבה הכספי, המוניטין שלה ומעמדה התחרותי בשוק.

#### 19.14 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.

#### 19.15 מרכזיות סקטור לקוחות הבנקאות, הפיננסים וביטוח וההיטק

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

## 19.16. 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 צפויים 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 המנוהלים 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. בנוסף, האימוץ המואץ של טכנולוגיות AI עלול להביא להקטנת הביקושים לשירותים מקצועיים בתחומי פיתוח ובדיקות תוכנה, כמפורט בסעיף 19.13 לעיל.

ככל שהחברה לא תצליח להתאים עצמה למגמה זו בשוק השירותים המקצועיים, תוך הפחתת הפגיעה בהתקשרויות לשירותים המקצועיים מחד והגדלת ההתקשרויות עם לקוחותיה על בסיס שירותים מנוהלים מאידך, תוצאותיה העסקיות של החברה עלולות להיפגע.

## 19.18. 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 מפעילות החברה מבוסס 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. בנוסף, התפתחויות טכנולוגיות מהירות, ובפרט בתחום הבינה המלאכותית ותשתיות המחשוב התומכות בה (לרבות פלטפורמות ענן, פלטפורמות נתונים ומאצים חישוביים), עשויות להגדיל את תלות החברה בספקים אלה, להשפיע על תנאי ההתקשרות עמם ועל היקף הביקוש למוצריהם.

## 19.19. עיכובי שרשרות אספקה ומחסור בשבבים

בשנים האחרונות המשק הישראלי חווה אירועי שיבושים בשרשרות האספקה הגלובליות אשר, לאחר תקופת רגיעה מסויימת 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.

אירועים מעין אלה משפיעים בעיקר על פעילות תחום תשתיות ענן ומחשוב בחברה ועלולים להביא לעיכובים באספקות הציוד המוזמן ע"י לקוחות תחום זה בחברה, כמו גם לעלייה במחירי הציוד. האמור מתייחס הן לציוד המחשבים והשרתים הנמכר ע"י החברה, המדפסות ושירותי ההדפסה שבבסיס פעילות החברה הבת גסטטנרטק, ציוד האודיו הנמכר ע"י החברה הבת טק טופ, רכיבי המולטימדיה שבבסיס פעילות החברה הבת AVB וציוד הבקרה ואוטומציה והצב"ד המשווק ע"י רדט ואסיו, כמו גם הציוד המיובא ע"י אורטק.

ככל שמגמות אלו, של עיכובי אספקה ועליית מחירי התובלה הימית יתרחשו שוב, 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 שצויין לעיל (ראו סעיף 19.12 לעיל), אסטרטגיית הצמיחה העסקית של החברה מושתתת, בין השאר, גם על כניסה לתחומים טכנולוגיים חדשים ותחומי פעילות חדשים, כמו גם על התרחבות לתחומי פעילות משיקים, אשר יש בהם פוטנציאל עסקי משמעותי להמשך צמיחה לאורך זמן. מטבע הדברים מדובר בכניסה (בחלק מהמקרים על בסיס רכישות) לתחומי פעילות אשר אין לחברה ניסיון מצטבר רב שנים בהם, וכפועל יוצא עלולים להיגרם לחברה הפסדים בגין קשיי כניסה לתחומים חדשים כאמור, שיובילו לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה.

## 19.21. סיכונים משפטיים וביטוחיים

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 אחראית בגין נזקים שייגרמו כתוצאה ממוצרים המשווקים על-ידיה או כתוצאה מפרוייקטים ושירותים שבוצעו על-ידיה, עלול הדבר לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה.

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

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

### 20.1 רקע

בהמשך להסכם מיזוג משולש הופכי מיום 3 בנובמבר, 2025, בו התקשרה החברה עם מג'יק, ביום 24 בפברואר, 2026, התקבלה תעודת המיזוג מרשם החברות בקשר עם העסקה, אשר מהווה את אחרון התנאים המתלים להשלמת עסקת המיזוג, והעסקת המיזוג הושלמה. במועד האמור, הפכה מג'יק לחברה פרטית בבעלות מלאה של החברה ומניותיה נמחקו ממסחר בבורסה בתל אביב ובנסדא"ק.

מג'יק הינה ספקית גלובלית של פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, הפועלת בשני תחומי פעילות עיקריים: (א) שירותי IT מקצועיים, הכוללים פיתוח מערכות, פרויקטי אינטגרציה, מיקור חוץ (Outsourcing), שירותי ענן וסייבר; ו-(ב) פתרונות תוכנה, הכוללים פלטפורמות Low-Code לפיתוח יישומים עסקיים ואינטגרציה בין מערכות, וכן פתרונות תוכנה ייעודיים לסקטורים נבחרים (וורטיקלים). למועד מתאר מג'יק, לקבוצת מג'יק פריסה גלובלית במעל 50 מדינות, עם נוכחות מרכזית בישראל, ארה"ב, אירופה ויפן, ורשת שותפים עסקיים נרחבת.

להלן יובאו בתמצית עיקרי העדכונים לתיאור פעילות מג'יק והחברות הבנות והמוחזקות שלה ("קבוצת מג'יק") כפי שבאה לידי ביטוי במתאר מג'יק שפורסם ביום 3 בנובמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-083233).

לתיאור מלא ומפורט של פעילות קבוצת מג'יק, לרבות תחומי פעילותה, תוצאותיה הכספיות, גורמי הסיכון וההסכמים המהותיים, ראו מתאר מג'יק, דוחותיה הכספיים של מג'יק אשר צורפו לדוח זימון האסיפה האמור, אשר האמור בהם נכלל בזאת על דרך ההפניה ("מתאר מג'יק").

למידע נספי פרופורמה (לא מבוקר) בדבר התוצאות המאוחדות של שתי החברות, ראה סעיף 2 לדו"ח הדירקטוריון.

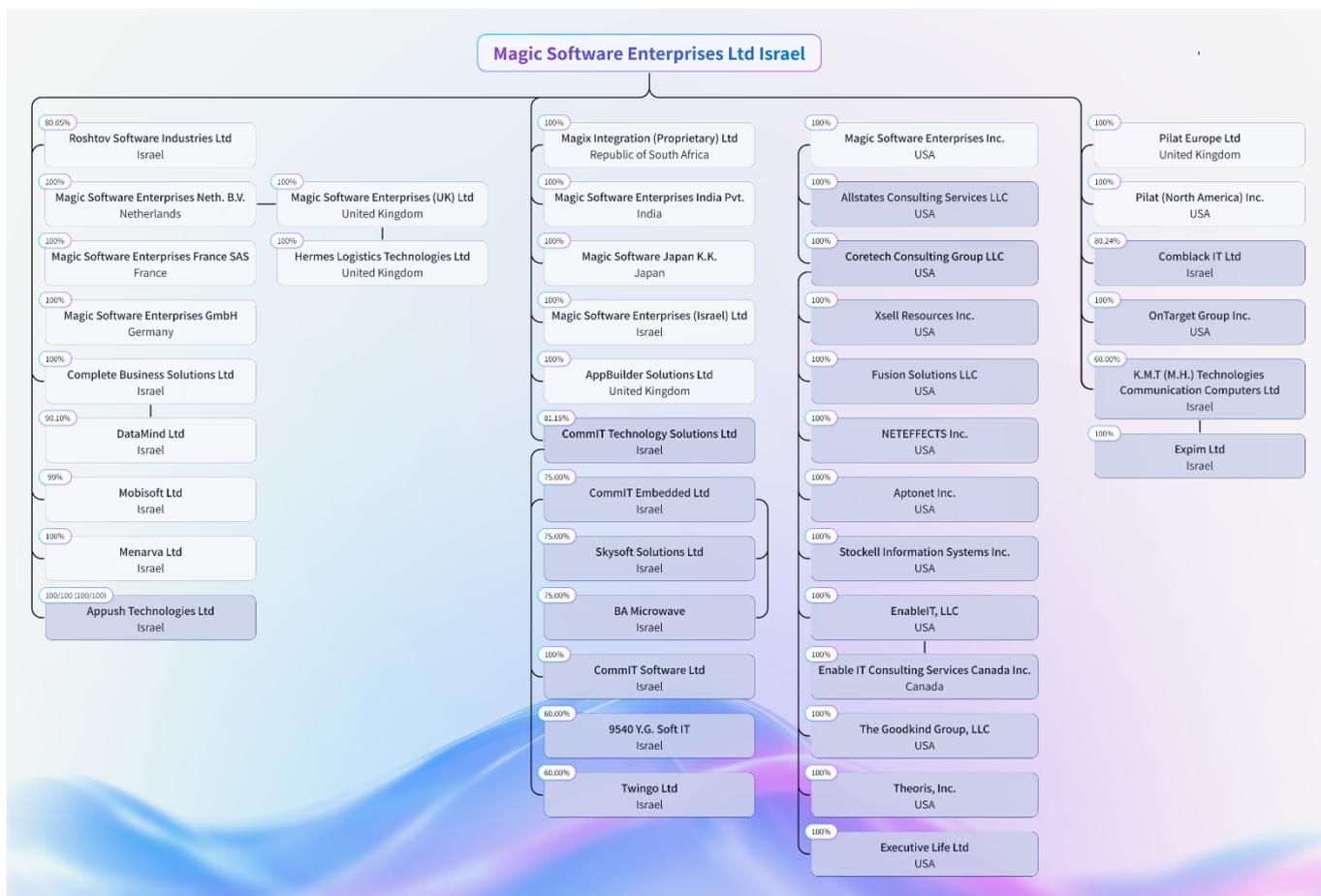
### 20.2 תרשים אחזקות מג'יק

למועד הדוח, קבוצת מג'יק מונה כ-80 תאגידי פעילים, החברות בנות והמוחזקות, אשר רובם בבעלותה המלאה של מג'יק (במישרין ובעקיפין), בארצות הברית, ישראל, אירופה, אסיה ודרום אפריקה.

להלן תרשים אחזקות מג'יק בחברות הבנות המהותיות<sup>11</sup> שלה נכון לתאריך הדוח:

---

<sup>11</sup> רף המהותיות של החברה לעניין חברות בנות ו/או כלולות מהותיות בטבלה לעיל הינו שילוב של מבחן כמותי ו/או איכותני.



### 20.3 מחיקה ממסחר

עם השלמת עסקת המיזוג, נמחקו מניות מג'יק ממסחר בנאסד"ק ובבורסה לניירות ערך בתל אביב, ומג'יק חדלה להיות חברה ציבורית. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 24.2.2026 מס' אסמכתא: 2026-01-017175.

### 20.4 עסקאות רכישה ומכירה מהותיות

רכישת סוואנה פתרונות בע"מ: ביום 1 בדצמבר 2025 (לאחר מועד פרסום מתאר מג'יק), השלימה חברה בת של מג'יק, קום איי טי תוכנה בע"מ ביחד עם חברה בת של קום איי טי תוכנה בע"מ (9540 י.ג. סופט אי.טי בע"מ) רכישת 75% מהון המניות של חברת סוואנה פתרונות בע"מ ("סוואנה"), תמורת סך של כ-3.75 מיליון ש"ח, בתוספת תמורה מותנית נוספת הנגזרת מביצועי החברה ב-2 השנים הקרובות ואשר לא תעלה על 2.25 מיליון ש"ח. סוואנה עוסקת, מתמחה ופועלת בתחום אספקת שירותי מומחים מיבשת אפריקה לפיתוח תוכנה.

### 20.5 עדכונים ביחס לסביבה הכללית והשפעה גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

השינויים בסביבה הכללית והעסקית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות קבוצת מג'יק, דומים במהותם לאלו המשפיעים על פעילותה של החברה, כפי שמתוארים בסעיף 6 לעיל.

בהמשך לאמור בסעיפים 7.12 ו- 8.14 למתאר מג'יק, צבר ההזמנות מורכב מהתקשרויות חוזיות עם לקוחות בישראל ובחו"ל, לרבות חוזים רב-שנתיים.

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2025 (באלפי ש"ח)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
426,655	רבעון ראשון
388,620	רבעון שני
356,676	רבעון שלישי
333,722	רבעון רביעי
<b>1,505,672</b>	<b>צבר לשנה השוטפת</b>
122,837	מתום השנה ואילך
<b>1,628,508</b>	<b>סך הכל צבר</b>

יובהר כי פילוח צבר ההזמנות כאמור בוצע למיטב הערכת הנהלת מג'יק על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידה נכון למועד זה וכן על בסיס הערכות ואומדנים שבוצעו על ידה, לרבות ביחס להזמנות שטרם התקבלו ומוצגות בנפרד מטעמי נוחות ולזכות לקוחות מג'יק לביטול כמפורט לעיל, והינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש, בין היתר, במקרה בו יחולו עיכובים במועד תחילת העבודה או בלוחות הזמנים שנקבעו לביצוע עסקאות ולאספקת השירותים, ובכלל כן כתלות בקצב מימוש ההזמנות (אשר לרוב אינו מוגדר בחתך רבעוני או בחתך של שנה קלנדרית ובהתאמה, אופן הצגת הצבר מוצג בחתך שנתי), בהתאם לתקופת הפרויקט הכוללת, לרבות ביחס לתקופת האחריות המיוחסת לפרויקט ושביחס אליה מיוחסים סכומים שאינם מהותיים. גורמים אלה אינם תלויים במג'יק ו/או בחברה ולהם השפעה על הבשלת התנאים להכרה בהכנסה. כמו כן, כאמור, צבר ההזמנות עשוי להשתנות בפועל בהתאם לזכות הביטול הקיימת במסגרת תנאי ההתקשרות עם הלקוחות, וכן בהתאם להיקף הפעילות בפועל.

20.7 לקוחות וסקטורים עסקיים

פעילות מג'יק מבוצעת מול לקוחות ממגוון מגזרים, ובכלל זה: בנקאות ופיננסים, ביטוח, ממשלה וציבורי, תעשייה, טלקום והיי-טק

להלן טבלת התפלגות באחוזים של הכנסות מג'יק מלקוחותיה, לפי שיוך סקטוריאלי:

תחום	2025
הייטק	24.7%
בריאות	21.7%
בנקאות, פיננסים וביטוח	18.9%
בטחון	11.1%
תעשייה, קמעונאות ומסחר	10.3%
ממשלה	4.1%
תחבורה	2.9%
תקשורת	2.9%
אחר	3.4%

## 20.8 מידע בדבר תלות בלקוחות מהותיים

החברה תלויה במידה רבה בהכנסות חוזרות ממכירת תוכנה ומתן שירותים ללקוחותיה הקיימים. בהמשך לאמור בסעיף 9.2 למתאר, שני לקוחותיה הגדולים ביותר של מג'יק היוו יחדיו כ-13.2% וכ-13.3% מהכנסותיה בשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024 וביום 31 בדצמבר 2025, בהתאמה. חמישה מלקוחותיה הגדולים ביותר של מג'יק היוו יחדיו כ-23% וכ-21% מהכנסותיה בשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024 וביום 31 בדצמבר 2025, בהתאמה.

## 20.9 הון אנושי

בהמשך לאמור בסעיף 16 למתאר, נכון ליום 31 בדצמבר 2025 העסיקה מג'יק 4,070 עובדים. כוח האדם של מג'יק כולל עובדים מקצועיים בתחומי פיתוח תוכנה, יישום, תמיכה ושירות, בישראל ובמספר מוקדים בינלאומיים, כמפורט במתאר. להלן פירוט אודות מספר העובדים בחברה ובחברות הבנות שלה ליום 31 בדצמבר 2025, בפילוח בהתאם למבנה הארגוני של החברה:

31.12.25	
187	הנהלה ומנהל
1,519	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע יעוץ וניהול בישראל
1,956	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע יעוץ וניהול שאר העולם
231	מכירה שיווק
177	פיתוח
<b>4,070</b>	

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

מונח	הגדרה
"מטריקס" <b>אי</b> "החברה"	מטריקס אי.טי. בע"מ
"הקבוצה" <b>אי</b> "קבוצת מטריקס"	החברה והחברות הבנות שלה
"Agile" זמישות (זריזות + גמישות)	גישה איטרטיבית לניהול פרויקטים ופיתוח תוכנה המסייעת לצוותים לספק ערך ללקוחותיהם ומטרתה לאפשר תגובתיות מהירה וגמישות לשינויים. גישת האג'ייל מתבסס על דו שיח רציף ומתמשך בין אנשי הצוות ועם הלקוח כדי לטפל מוקדם ככל האפשר בשינויים בדרישות ולהביא לגילוי מוקדם של בעיות בתוכנה, אשר יאפשר לטפל בהן כבר בשלבים המוקדמים.
"AI" Artificial Intelligence (בינה מלאכותית)	ענף של מדעי המחשב העוסק ביכולת לתכנת מחשבים לפעול באופן המציג יכולות שאפיינו עד כה את הבינה האנושית בלבד.
"ALM" Application Lifecycle Management (ניהול מחזור החיים לפיתוח תוכנה)	כלים ומתודולוגיות המאפשרים לנהל את תהליך פיתוח התוכנה באופן שיטתי, עקבי ומדיד ומבוקר לכל אורך מחזור החיים של פיתוח תוכנה.
"BCP" Business Continuity Planning (תכנון המשכיות עסקית)	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" (נתוני עתק)	מאגר מידע בעל מורכבות והיקפים גדולים במיוחד המאופיין באמצעות 3 V-ים מרכזיים: Volume (היקף), Velocity (קצב עדכון), Variety (גיוון סוגי המידע מבחינת מבנה, סוג ואופי הנתונים).
"BPO" Business Process Outsourcing	העברה של תהליכים עסקיים לתפעול ואחריות של ספק חיצוני – צד שלישי.
C4 ISR	שליטה, פיקוד, תקשוב, מודיעין, מעקב וסיור (Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance).
"Customer Analytics" (ניתוח לקוחות)	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.

מונח	הגדרה
"Customer Experience" (CX) – (חוויית לקוח)	מכלול האינטראקציות שיש ללקוח עם הארגון. תכנון חוויית הלקוח מאפשר להגדיר תוכנית. שתעזור לספק ללקוח חווייה חיובית ומשמעותית לאורך כל נקודות המגע שלו עם הארגון, בין אם בערוצים הדיגיטליים או הפיזיים (סניפים, שלטי חוצות, טלוויזיה ועוד).
"Data Science" מדע הנתונים, הידוע גם כ"מדע מבוסס נתונים"	תחום של שיטות מדעיות, תהליכים, אלגוריתמים ומערכות לחלוקת ידע או הפקת תובנות מנתונים בצורות שונות, מובנות או בלתי מובנות, בדומה 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 Deep Learning המטפל בבעיות קשות עוד יותר באמצעות נתוני עתק, חומרה ייחודית ורשתות נירונים 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 להביטיח את אמינותו, שלמותו והעקביות של המידע לאורך כל התהליכים העסקיים בארגון.
"ERP" Enterprise Resource Planning (מערכת לתכנון משאבי הארגון)	מערכת המשמשת לעיבוד נתונים מנהלי ומטפלת כמקשה אחת (אינטגרטיבית) בתהליכים עסקיים מרכזיים בארגון לרבות: משאבי אנוש, כספים, לוגיסטיקה, ייצור, תפעול וכיו"ב.
"Fixed Price" (מודל מחיר קבוע)	חוזה בסכום מוסכם מראש בו הספק אחראי על השלמת הפרויקט והספקת תכולות מוסכמות, בכפוף לסכום אשר נקבע בחוזה.

מונח	הגדרה
"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, המזוהים באופן חד ערכי, המשלבים טכנולוגיה אשר מאפשרת להם להתחבר, לנטר ולבצע פעולות. ה"דברים" פועלים מול עצמם, מול הסביבה ומול אובייקטים אחרים.
"Industry 4.0" (תעשייה 4.0)	מונח המייצג תפיסה ארגונית לניהול מפעלים ותהליכים תעשייתיים באופן חכם ומודרני, תוך יכולות תקשורת וממשקים של מכונות הייצור ושילוב טכנולוגיות כגון האינטרנט של הדברים, ניתוח מידע בזמן אמת, רובוטיקה, בינה מלאכותית והגנת סייבר.  בעידן התעשייה 4.0 מכונות יתבססו יותר ויותר על למידת מכונה ויהיו מסוגלות לקבל החלטות עצמאיות תוך שימוש בביג דאטה, עיצוב הליך הייצור וביצוע סימולציות, בעזרת מחשוב ענן. שילוב של רובוטיקה וסנסורים חכמים ישפרו וידייקו את הליך הייצור.
IIoT Industrial Internet of Things	סוג ספציפי של IoT המיושם במגזר התעשייתי (Industrial) במפעלי ייצור. עם התמקדות בתקשורת מכונה למכונה (M2M), ביג דאטה ולמידת מכונה, ה-IIoT מאפשר לתעשיות ולארגונים לקבל יעילות ואמינות טובים יותר בתפעול רצפת הייצור.
"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.

מונח	הגדרה
"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.
"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 Opertion Center	מרכז אבטחת מידע בארגון שכולל אנשים, תהליכים וטכנולוגיה ייעודית לצורך מניעה, זיהוי, ניטור, ניתוח ותגובה שוטפים לאירועי אבטחת מידע וסייבר.
מונח	הגדרה
"Soft Skills" (מיומנויות "רכות")	סט הכישורים הנדרשים לעובד/אדם כבסיס להשגת היעדים שלו ואינם נגזרים ישירות מהמקצוע/התמחות שלו (למשל:

מונח	הגדרה
	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 31.12.2025

# תוכן העניינים

3	1.	הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד
3	1.1.	נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד
3	1.1.1.	תאור מגזרי פעילות
3	1.1.2.	הסביבה העסקית
7	1.1.3.	אירועים מהותיים בתקופת הדוח
7	1.1.4.	אירועים מהותיים לאחר תאריך הדו"חות הכספיים
8	1.1.5.	פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2021-2025) -
11	1.1.6.	תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 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 2025 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2024
18	1.2.4.	תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 ולרבעון הרביעי 2025 בהשוואה לרבעון הרביעי 2024
21	1.2.5.	ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024
23	1.2.6.	התקשרויות ואירועים מיוחדים
25	1.3.	מצב כספי נזילות ומקורות המימון
28	2.	דו"ח פרפורמה - מטריקס מג'יק
29	3.	חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם
29	4.	היבטי ממשל תאגידי
29	4.1.	מדיניות תרומות
29	4.2.	דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית
29	4.3.	דירקטורים בלתי תלויים
30	4.4.	גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד
31	4.5.	גילוי בדבר שכר רואי חשבון מבקרים
31	4.6.	עבודת הדירקטוריון וועדותיו
32	5.	הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד
33		נספח א' פרטים לגבי תעודות התחייבות שהנפיקה החברה ונמצאות בידי הציבור למועד הדוח.....

# 1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

## 1.1 נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

### 1.1.1 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 מעל ל-12,000 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 פרוייקטים וייעוץ הנדסי רב תחומי לחברה ארבעה תחומי פעילות – (1) פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע ("IT"), ייעוץ וניהול בישראל; (2) פתרונות ושירותי IT בארה"ב; (3) מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה ו- (4) תשתיות ענן ומחשוב. החברה מספקת פתרונות, שירותים ומוצרים לאלפי לקוחות מהסקטורים העיקריים הבאים ("סקטורים"): בנקאות ופיננסים, הייטק, 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.

### הסביבה העסקית<sup>1</sup>

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

#### א. הסביבה הכלכלית העולמית

נכון למועד הדוח נמשכת מגמת ההתייצבות בכלכלה העולמית, אשר התמודדה בשנים האחרונות עם השלכות העלייה בשיעור האינפלציה, ובעקבותיה עליית הריבית, במהלך היציאה מתקופת הקורונה.

בשוק האמריקאי ממשיכה מגמת הירידה באינפלציה והיא עומדת על כ-2.7% (דצמבר 2025, במונחים שנתיים, על בסיס 12 חודשים אחרונים – LTM). כפועל יוצא, ממשיך הבנק הפדרלי בארה"ב להוריד את שיעור הריבית, אשר עומדת נכון למועד זה על 3.75%.

גם בגוש היורו ממשיכה מגמת הירידה באינפלציה, שעומדת על כ-2% (דצמבר 2025 – LTM). שיעור הריבית של הבנק המרכזי האירופי עומד נכון למועד פרסום הדוח על 2.15%, לאחר מספר הורדות ריבית.

---

<sup>1</sup> 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. מידע כאמור הינו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. כמו כן, לא נערכה בדיקה על ידי החברה באשר לנכונותם ומידת דיוקם של נתונים אלה.

החל מחודש אפריל 2025 מיישם הממשל בארה"ב תוכנית להעלאת שיעורי המכסים על יבוא לארה"ב, ממדינות בעלות עודף סחר משמעותי עם ארה"ב. במסגרת זו נחתמו הסכמי סחר חדשים בין ארה"ב למדינות שונות בעולם. שיעור המכס שהוטל על יבוא לארה"ב מישראל עומד על 15% (וזאת לעומת פטור ממכס על הרוב המוחלט של המוצרים המיובאים לישראל מארה"ב). להערכת החברה, לתוכנית המכסים כאמור לא צפויה להיות השפעה ישירה על פעילות החברה. על אף מגמת הירידה באינפלציה העולמית בשנים האחרונות, קיימים עדיין חששות להתפרצויות אינפלציוניות נוספות ועליות מחירים. זאת, בין היתר, בעקבות החרפה של מלחמות וסכסוכים גיאופוליטיים קיימים ואפשרות להתפתחות סכסוכים חדשים, וכן, על רקע מדיניות הטלת המכסים על ידי הממשל בארה"ב.

## ב. הסביבה הכלכלית בישראל

המגמות הכלכליות העולמיות המרכזיות שפורטו לעיל שוקפו במידה רבה גם במשק הישראלי. יחד עם זאת, המשק הישראלי הושפע בשנתיים החולפות בעיקר מאירועים מקומיים ייחודיים ומורכבים, בעלי השפעה מהותית, ובראשם מלחמת חרבות ברזל ונגזרותיה.

## ג. המצב הבטחוני

נכון למועד פרסום הדוח, מלחמת "חרבות ברזל" אשר פרצה ב-7 באוקטובר 2023 (לרבות מבצעי לחימה קשורים באזורי לחימה נוספים) ממשיכה להשפיע על הסביבה הגיאופוליטית והכלכלית של ישראל. במסגרת המלחמה ניהלה ישראל מערכות לחימה מול ארגוני טרור הנתמכים על ידי אירן בזירות עזה, לבנון, סוריה ותימן.

בתחילת 2026 גברה המתיחות בין ארה"ב לאיראן ששיאה ביום ה-28 לפברואר 2026, במבצע "שאגת הארי" – תקיפות אוויריות של איראן בידי ארה"ב וישראל. במסגרת המבצע שוגרו טילים בליסטיים וכטב"מים לישראל ולעבר מטרות אמריקאיות במדינות המפרץ הפרסי. יומיים אחרי תחילת הלחימה מול איראן, ארגון הטרור חיזבאללה הצטרף גם הוא ללחימה, אשר מתנהלת כעת בשתי החזיתות.

סביבת הסיכון הגיאופוליטית המוגברת השפיעה גם על דירוג האשראי של מדינת ישראל. במהלך 2024 חברות הדירוג מודי'ס ו-S&P הורידו את דירוג האשראי של ישראל לדירוג Baa1 ודירוג A, בהתאמה ובמהלך 2025 אף הורידו את התחזית לאופק שלילי. עם התייצבות רמות הסיכון הגיאופוליטי העלו חברות הדירוג את התחזית ליציבה (S&P ב-7 בנובמבר 2025, מודי'ס ב-31 בינואר 2026).

במהלך כל תקופת המלחמה, על אף הקשיים והאתגרים הרבים בסביבה העסקית, הכלכלה הישראלית הפגינה איתנות וחוסן. זאת ועוד, החל מהמחצית השנייה של שנת 2024, בעקבות הצלחות צבאיות של ישראל, ניתן לזהות מגמות חיוביות במשק. במהלך המחצית שניה של שנת 2025 ועד סמוך מועד פרסום הדוח, התחזק השקל באופן חד. גם איגרות החוב הממשלתיות שיקפו ירידת פרמיית הסיכון לעומת ימי ההסלמה הראשוניים.

מגמות חיוביות אלה תלויות במשך / היקף המבצע הנוכחי ובתוצאותיו. עם זאת, בטווח הבינוני והארוך, במידה ותהיה הפחתה משמעותית באיום האיראני, ההערכה היא שצפויות להיות לכך השלכות חיוביות על פוטנציאל צמיחה במשק הישראלי.



## ה. מגזר ההיי-טק

כחברה המספקת פתרונות, מוצרים ושירותים בתחום מערכות המידע, החברה מתחרה עם חברות במגזר ההיי-טק על כח אדם איכותי. בנוסף, חלק ניכר מהכנסות החברה (כ- 18% בשנת 2025) נובע מלקוחות 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).

דוח של מרכז המחקר והמידע של הכנסת מיוחדש נובמבר 2025<sup>3</sup> מציג ירידה של כ-40% במספר המשרות הפנויות בשירותי הייטק בין שנת 2022 לשנת 2025. בהתאם לדוח, הביקוש לעובדים בשירותי הייטק ירד באופן חד בתקופה שבין ינואר 2022 לאוקטובר 2023 ונמצא לאחר מכן במגמת עליה מתונה.

להערכת החברה, מיתון הביקוש לכח האדם בחברות ההיי-טק עשוי להקל על החברה בגיוס ושימור עובדים, ולמתן לחצים לעליית שכר מצד העובדים. מאידך, אי הוודאות בענף ההיי-טק עלולה להביא להקטנת ביקושים ואף לפגיעה בחלק מלקוחות החברה בתחום פעילות זה, ובעקבות כך לפגיעה בתוצאות פעילותה של החברה.

המידע האמור לעיל בסעיף זה, לרבות בנוגע להערכות החברה על השלכות על פעילותה, בקשר עם המצב הבטחוני, הסביבה הכלכלית של החברה, מדיניות המכסים של ארה"ב, מגמות ריבית ואינפלציה, תנודתיות בשערי חליפין ומגמות במגזר 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 מהתפתחויות גיאופוליטיות, שינויים במדיניות כלכלית או רגולטורית, או מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המופיעים בסעיף 19 לדוח התקופתי.

---

[https://fs.knesset.gov.il/globaldocs/MMM/f42519ae-0dc9-f011-a865-005056aa9911/2\\_f42519ae-0dc9-f011-a865-005056aa9911\\_11\\_21179.pdf](https://fs.knesset.gov.il/globaldocs/MMM/f42519ae-0dc9-f011-a865-005056aa9911/2_f42519ae-0dc9-f011-a865-005056aa9911_11_21179.pdf)

## 1.1.2. אירועים מהותיים בתקופת הדוח

### א. רכישת חברת גב מערכות

ביום 4 בפברואר 2025 השלימה החברה, באמצעות חברת הבת מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ, רכישה של 70% מהון המניות של חברות גב מערכות בע"מ וגב אקספרט בע"מ תמורת סך כ-45.5 מיליון ש"ח. בנוסף, שולם למוכרים דיבידנד בגין הרווחים הצבורים עד ל-31.12.23 בסך של כ-29 מיליון ש"ח. בהתאם להסכם, לחברה ולמוכרים אופציות הזדויות למכירה ורכישה של יתרת מניות המוכרים לחברה. גב מערכות מספקת שירותי מיקור חוץ, בעיקר של אנשי מחשוב ותוכנה. תוצאות הפעילות של גב מערכות מאוחדות בדוחות הכספיים של החברה (במסגרת מגזר פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל) החל מתחילת הרבעון הראשון של שנת 2025.

### ב. עסקה עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה

במהלך הרבעון הראשון של 2025 התקשרה החברה עם בעלי מניות מיעוט בחברה בת, בהסכם לחידוש אופציה הזדוית למכירה ורכישה של יתרת מניות חברת הבת. העסקה נרשמה כנגד ההון העצמי.

## 1.1.3. אירועים מהותיים לאחר תאריך הדו"חות הכספיים

### א. השלמת עסקת המיזוג עם חברת מג'יק

בהמשך לדיווחיה המידיים של החברה מיום 11 במרץ 2025 (אסמכתא: 2025-01-015939) ומיום 3 בנובמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-083233) בדבר התקשרות בהסכם מיזוג בין החברה לבין מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ ("מג'יק"), ביום 24 בפברואר 2026 הושלמה העסקה לאחר התקיימות התנאים המתלים הקבועים בהסכם המיזוג.

במסגרת המיזוג, שבוצע בדרך של מיזוג משולש הופכי, רכשה החברה את מלוא הון המניות המונפק והנפרע של מג'יק, וממועד השלמת המיזוג הפכה מג'יק לחברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה. עם השלמת העסקה נמחקו מניות מג'יק ממסחר בנאסד"ק ובבורסה לניירות ערך בתל אביב, ומג'יק חדלה להיות חברה ציבורית.

לתיאור עיקרי תנאי העסקה והסכם המיזוג ראו הדיווחים המידיים האמורים לעיל. לתיאור פעילות מג'יק, לרבות תחומי פעילות, לקוחות וצבר הזמנות, ראו סעיף 20 לפרק א' "תיאור עסקי התאגיד" של דוח זה. למידע כספי פרופורמה (לא מבוקר) בדבר התוצאות המאוחדות של שתי החברות, ראה סעיף 2 להלן.

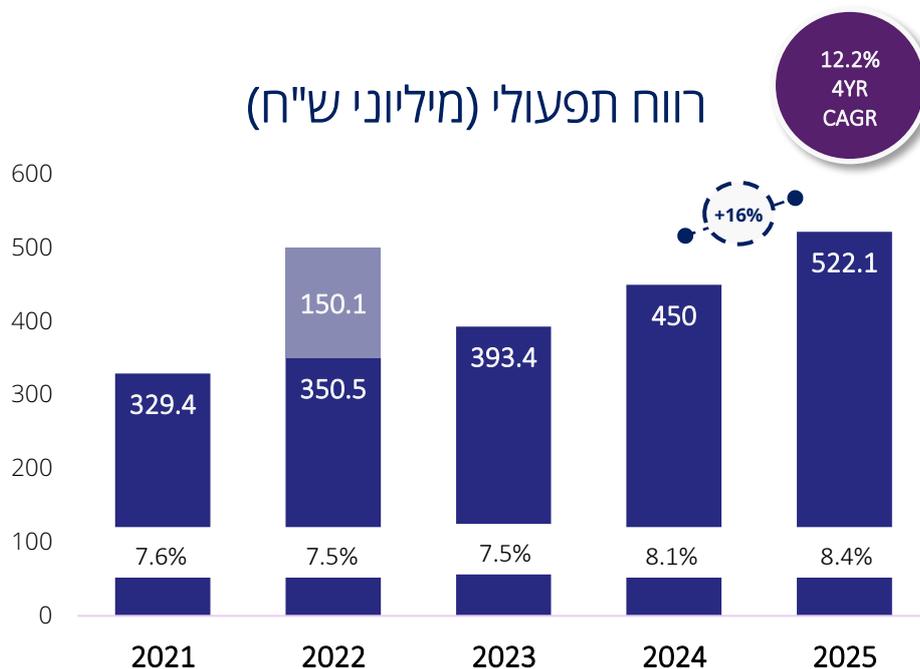
### ב. הנפקת אג"ח להמרה (סדרה 2)

ביום 4 בפברואר, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה 2) בע.נ. כ-297 מיליון ש"ח, בתמורה ברוטו כ-300.6 מיליון ש"ח. אגרות החוב נושאות ריבית שנתית של 0.5% ויעמדו לפירעון בתשלום אחד, ביום 1 בפברואר 2031. האג"ח להמרה (סדרה 2) ניתנות להמרה בכל יום מסחר באופן שבו כל 180 ש"ח ע.נ. של אגרות החוב תהיינה ניתנות להמרה למניה אחת של החברה (בכפוף להתאמות מקובלות). לפרטים ראה נספח א' לדוח הדירקטוריון וביאור 25א' לדוחות הכספיים המאוחדים.

1.1.4. פירוט עיקרי תוצאות הפעילות ב- 5 השנים האחרונות (2021-2025)

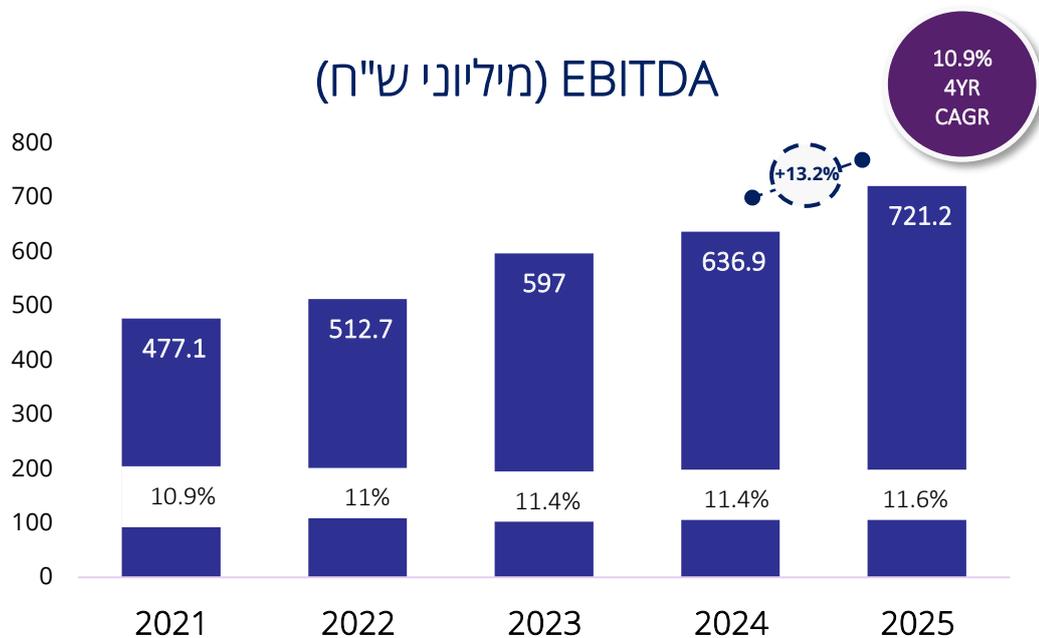


\* בנטרול העלייה בהיקף ההכנסות שהוצגו על בסיס נטו הצמיחה בהכנסות בשנת 2025 עמדה על כ- 15.4%. להסברים נוספים ר' סעיף 1.2.2(5) להלן.

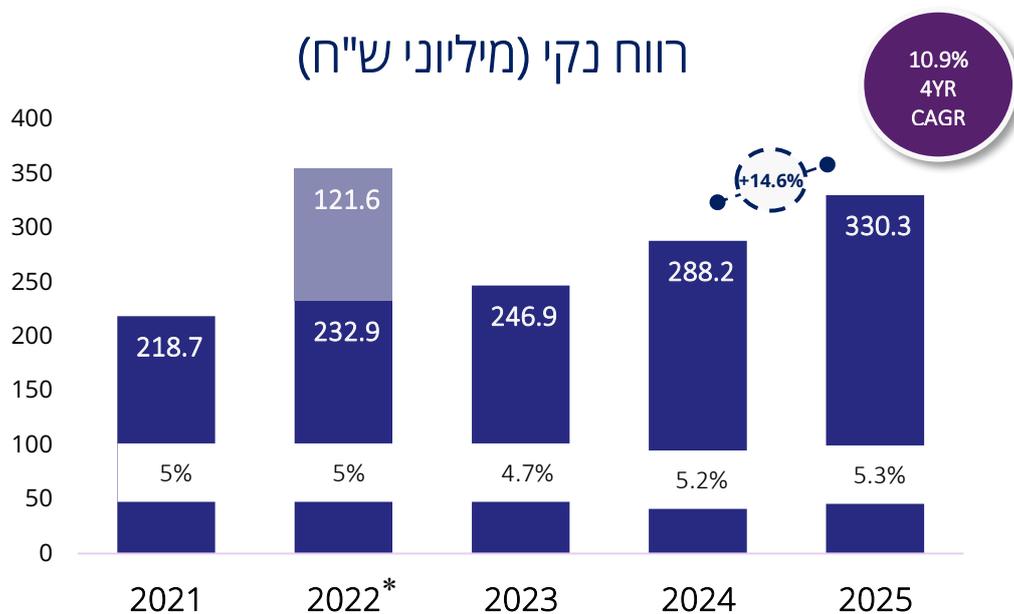


\* בשנת 2022 כולל רווח הון ממימוש השקעה באינפיניטי בסך ברוטו 150.1 מיליון ש"ח ו- 121.6 מיליון ש"ח לאחר מס.

## EBITDA (מיליוני ש"ח)



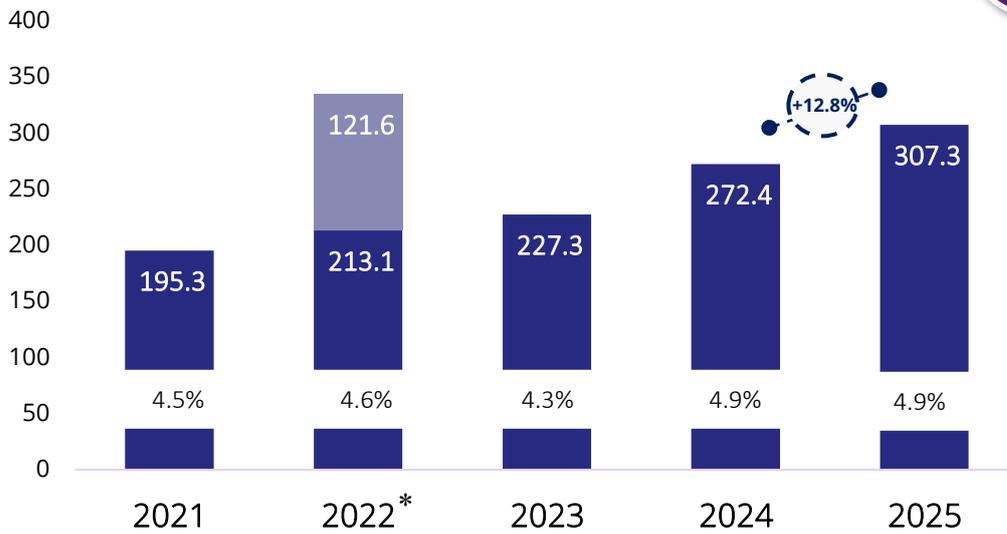
## רווח נקי (מיליוני ש"ח)



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

## רווח מיוחס לבעלי מניות (מיליוני ש"ח)

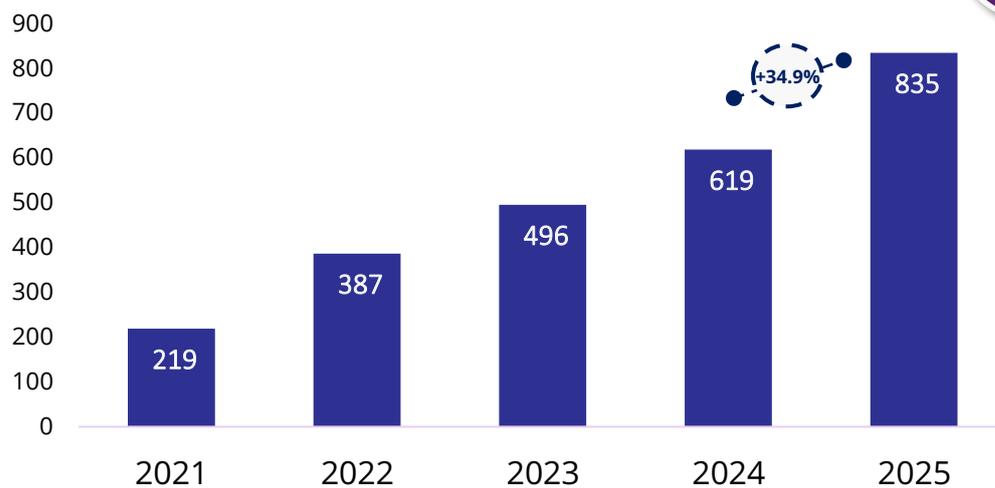
12%  
4YR  
CAGR



\* 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)

39.7%  
4YR  
CAGR



1.1.5 תמצית דוחות על הרווח המאוחד לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 ולרבעון הרביעי שהסתיים באותם תאריכים (באלפי ש"ח)

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	
	<b>31.12.24</b>	<b>31.12.25</b>		<b>31.12.24</b>	<b>31.12.25</b>	
הכנסות (*)	16.4%	1,374,283	1,599,751	11.8%	5,579,538	6,238,940
עלות המכירות והשירותים	17%	1,155,265	1,351,389	11.6%	4,746,544	5,299,273
רווח גולמי	<b>13.4%</b>	<b>219,018</b>	<b>248,362</b>	<b>12.8%</b>	<b>832,994</b>	<b>939,667</b>
% מההכנסות	<b>15.9%</b>	<b>15.5%</b>		<b>14.9%</b>	<b>15.1%</b>	
הוצאות מכירה ושיווק	10.4%	49,918	55,091	11.5%	196,231	218,843
הוצאות הנהלה ובלליות	12.6%	49,140	55,323	6.4%	186,689	198,686
רווח תפעולי	<b>15%</b>	<b>119,960</b>	<b>137,948</b>	<b>16%</b>	<b>450,074</b>	<b>522,138</b>
% מההכנסות	<b>8.7%</b>	<b>8.6%</b>		<b>8.1%</b>	<b>8.4%</b>	
הוצאות מימון (נטו)	4.1%	19,298	20,098	<b>26.6%</b>	66,872	84,691
רווח לפני מיסים על ההכנסה	17.1%	100,662	117,850	14.2%	383,202	437,447
מיסים על ההכנסה	7.7%	26,679	28,733	12.8%	94,978	107,128
רווח נקי	<b>20.5%</b>	<b>73,983</b>	<b>89,117</b>	<b>14.6%</b>	<b>288,224</b>	<b>330,319</b>
%	<b>5.4%</b>	<b>5.6%</b>		<b>5.2%</b>	<b>5.3%</b>	
<b>רווח נקי מיוחס ל:</b>						
בעלי מניות החברה	15.6%	69,885	80,811	12.8%	272,422	307,281
זכויות שאינן מקנות שליטה	102.7%	4,098	8,306	45.8%	15,802	23,038
רווח נקי	<b>20.5%</b>	<b>73,983</b>	<b>89,117</b>	<b>14.6%</b>	<b>288,224</b>	<b>330,319</b>
%	<b>5.4%</b>	<b>5.6%</b>		<b>5.2%</b>	<b>5.3%</b>	
<sup>4</sup> EBITDA	10.6%	168,949	186,807	13.2%	636,885	721,239
% מההכנסות	<b>12.3%</b>	<b>11.7%</b>		<b>11.4%</b>	<b>11.6%</b>	

\*בנטרול העלייה בהיקף ההכנסות שהוצגו על בסיס נטו הצמיחה בהכנסות בשנת 2025 עמדה על כ-15.4%. ההשפעה של אופן הרישום החשבונאי של ההכנסות (על בסיס ברוטו או על בסיס נטו), ברבעון הרביעי, הייתה זניחה. להסברים נוספים ר' סעיף 1.2.2(5) להלן.

<sup>4</sup> רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות

## 1.2 ניתוח תוצאות הפעילות

### 1.2.1 עונתיות

ברבעון הרביעי של שנת 2025 כמות שעות העבודה דומה לזו שבתקופה המקבילה אשתקד (לפרטים ראה גם סעיף 9 לפרק תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2025 בדבר "עונתיות").

### 1.2.2 ניתוח תוצאות הפעילות

- 1 הכנסות החברה בשנת 2025** הסתכמו לשיא של כ- 6,238.9 מיליון ש"ח לעומת כ- 5,579.5 מיליון ש"ח בשנת 2024, גידול של כ- 11.8%. שיעור העלייה בהכנסות בשנת 2025, בנטרול השפעת העלייה בהיקף ההכנסות שנרשמו על בסיס נטו עמד על כ- 15.4% (ראה פירוט בס"ק 5 להלן).  
הכנסות החברה ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 1,599.8 מיליון ש"ח לעומת כ- 1,374.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 16.4%. ההשפעה של אופן הרישום החשבונאי של ההכנסות (על בסיס ברוטו או על בסיס נטו), ברבעון הרביעי, הייתה זניחה.  
הגידול בהכנסות בשנת 2025 מול התקופה המקבילה אשתקד נבע מעלייה בהיקף הפעילות במגזר פתוחות ושיירותי IT, יעוץ וניהול בישראל ובמגזר תשתיות ענן ומחשוב, אשר קוזזה בחלקה על ידי ירידה בהכנסות במגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה וירידה זניחה במגזר פתוחות ושיירותי IT בארה"ב (בשקלים, לעומת עלייה בהכנסות במונחים דולריים). הגידול בהכנסות ברבעון נבע מעלייה בהיקף הפעילות בכל המגזרים למעט ירידה במגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה.  
הגידול בהיקף ההכנסות בשנת 2025 וברבעון הרביעי הושפע מאיחוד לראשונה של תוצאות הפעילות של חברות שנרכשו על ידי החברה - חברת גב מערכות (החל מהרבעון הראשון 2025), 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- 7.1% וכ- 12.2% בשנת 2025 וברבעון הרביעי, בהתאמה. הצמיחה האורגנית בהכנסות בנטרול השפעת העלייה בהיקף ההכנסות בשנת 2025 שנרשמו על בסיס נטו עמדה על כ- 10.7% (כאמור, ההשפעה של אופן הרישום החשבונאי של ההכנסות, על בסיס ברוטו או על בסיס נטו, ברבעון, הייתה זניחה).
- 2 הרווח הגולמי** בשנת 2025 הסתכם לשיא של כ- 939.7 מיליון ש"ח (כ- 15.1% מההכנסות) לעומת כ- 833 מיליון ש"ח בשנת 2024 (כ- 14.9% מההכנסות), גידול של כ- 12.8%.  
הרווח הגולמי ברבעון הרביעי הסתכם לשיא של כ- 248.4 מיליון ש"ח (כ- 15.5% מההכנסות), לעומת כ- 219 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 15.9% מההכנסות), גידול של כ- 13.4%.  
העלייה ברווח הגולמי מסך ההכנסות בשנת 2025 וברבעון הרביעי נובעים בעיקר מעלייה בהיקפי הפעילות של החברה.
- 3 הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות** בשנת 2025 הסתכמו בכ- 417.5 מיליון ש"ח (כ- 6.7% מההכנסות), לעומת כ- 382.9 מיליון ש"ח בשנת 2024 (כ- 6.9% מסך ההכנסות), עליה של כ- 34.6 מיליון ש"ח.  
הוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 110.4 מיליון ש"ח (כ- 6.9% מההכנסות), לעומת כ- 99 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 7.2% מסך ההכנסות), עליה של כ- 11.4 מיליון ש"ח.  
הגידול בהוצאות מכירה שיווק הנהלה וכלליות בשנת 2025 וברבעון הרביעי (תוך ששיעורן מסך ההכנסות ירד) נובע מעלייה בהיקפי הפעילות (ובכלל זה בגין חברות בנות שאוחדו לראשונה בתקופה) ומרישום עלויות חד פעמיות בקשר עם עסקת מיזוג מג'יק.

יצוין כי הוצאות מכירה כוללות סכום של כ- 28.9 וכ- 7.3 מיליון ש"ח בתקופה וברבעון, בהתאמה (בהשוואה לכ- 22.2 וכ- 5.9 מיליון ש"ח בתקופות המקבילות אשתקד, בהתאמה) בגין הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנבעו מצירוף עסקים (העלייה בהיקף הפחתת נכסים בלתי מוחשיים נובעת מאיחוד לראשונה של חברות בנות, כמפורט לעיל).  
 הוצאות הנהלה וכלליות כוללות סך כ- 8.2 וכ- 1.9 מיליון ש"ח בתקופה וברבעון, בהתאמה, בגין הוצאות תגמול הוני לנושאי משרה ומנהלים בכירים (בהשוואה לכ- 18 וכ- 4.5 מיליון ש"ח בתקופות המקבילות אשתקד, בהתאמה) בגין הוצאות תגמול הוני לנושאי משרה ומנהלים בכירים.

#### 4) רווח תפעולי

הרווח התפעולי בשנת 2025 הסתכם לשיא של כ- 522.1 מיליון ש"ח (כ- 8.4% מההכנסות), לעומת כ- 450 מיליון ש"ח (כ- 8.1% מההכנסות), גידול של כ- 16%.  
 הרווח התפעולי ברבעון הרביעי הסתכם לשיא של כ- 138 מיליון ש"ח (כ- 8.6% מההכנסות), לעומת כ- 120 מיליון ש"ח (כ- 8.7% מההכנסות), ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 15%.  
 הגידול ברווח התפעולי בשנת 2025, ובשיעורו מסך ההכנסות, בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, מיוחס לצמיחה ברווח בכל המגזרים. הגידול ברווח התפעולי ברבעון הרביעי, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, מיוחס לצמיחה ברווח בכל המגזרים, למעט ירידה זניחה ברווח במגזר פתרונות ושירותי IT בארה"ב (בשקלים, לעומת עלייה ברווח התפעולי במונחים דולריים).

בהמשך לפירוט בסעיף ההכנסות לעיל, בנטרול השפעת האיחוד לראשונה של החברות הבנות גב, אורטק ו-ALACER, רשמה החברה צמיחה אורגנית ברווח התפעולי בשיעור של כ- 11.2% וכ- 10.5% בשנת 2025 וברבעון הרביעי, בהתאמה.

לעניין השפעת העלייה בשיעור העסקאות אשר ההכנסות מהן מוצגות על בסיס נטו, מתוך סך ההכנסות החברה על שיעור הרווח התפעולי, ראה ס"ק 5 להלן.

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

במהלך שנת 2025 וברבעון הרביעי נרשמה בחברה עלייה 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:

	ל-3	ל-3	לשנה	לשנה	
	החודשים	החודשים	שהסתיימה	שהסתיימה	
	שינוי	שינוי	שינוי	שינוי	
	באחוזים	באחוזים	באחוזים	באחוזים	
	<b>31.12.24</b>	<b>31.12.25</b>	<b>31.12.24</b>	<b>31.12.25</b>	
הכנסות התאמות בגין עלייה בהיקף ההכנסות שהוכרו על בסיס נטו	16.4%	1,374,283	11.8%	5,579,538	6,238,940
	-	566	-	200,771	
<b>הכנסות מתואמות רווח תפעולי</b>	<b>16.4%</b>	<b>1,374,283</b>	<b>15.4%</b>	<b>5,579,538</b>	<b>6,439,711</b>
	15%	119,960	16%	450,074	522,138
<b>% מההכנסות</b>	<b>8.7%</b>	<b>8.6%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8.1%</b>	

## 6) הוצאות מימון (נטו)

הוצאות המימון (נטו) בשנת 2025 הסתכמו בכ- 84.7 מיליון ש"ח לעומת הוצאות מימון (נטו) בסך כ- 66.9 מיליון ש"ח בשנת 2024.

הוצאות המימון (נטו) ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 20.1 מיליון ש"ח לעומת הוצאות מימון (נטו) בסך כ- 19.3 מיליון ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2024.

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

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום	לשנה שהסתיימה ביום	לשנה שהסתיימה ביום	
31.12.24	31.12.25	31.12.24	31.12.25	
6,088	6,180	25,442	24,927	ריבית עמלות ואחרות (נטו)
4,598	6,689	14,321	23,090	הפרשי שער
8,612	7,229	27,109	36,674	הוצאות מימון חשבונאיות*
<b>19,298</b>	<b>20,098</b>	<b>66,872</b>	<b>84,691</b>	<b>סה"כ הוצאות מימון (נטו)</b>

\* בעיקר הוצאות מימון בגין חכירות והתאמות בגין אופציות PUT לזכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות ושינויים בשווי של השקעות המוצגות לפי שווי הוגן.

כמפורט לעיל, העלייה בהוצאות המימון בשנת 2025 בהשוואה לאשתקד, נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות המימון חשבונאיות - בעיקר עקב השפעת העלייה ברווחי חברות בנות על שיעור אופציות PUT, הקיימות לבעלי מניות המיעוט בחברות בנות אלה (לרבות חברות בנות שאוחדו לראשונה) ובהוצאות בגין הפרשי שער, כתוצאה משחיקת שער החליפין של הדולר ביחס לשקל בשיעור של כ-12.5% בשנת 2025. (לפרטים נוספים ראה סעיף 1.1.2 לדוח זה). העלייה הקלה בהוצאות המימון ברבעון הרביעי בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות בגין הפרשי שער (כתוצאה משחיקת שער החליפין של הדולר ביחס לשקל בשיעור של כ-3.5%), אשר קוזזו בחלקן בירידה בהוצאות מימון חשבונאיות.

## 7) מיסים על ההכנסה

הוצאות המיסים בשנת 2025 הסתכמו בכ- 107.1 מיליון ש"ח (כ- 24.5% מהרווח לפני מס), לעומת כ- 95 מיליון ש"ח בשנת 2024 (כ- 24.8% מהרווח לפני מס).

הוצאות המיסים ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 28.7 מיליון ש"ח (כ- 24.4% מהרווח לפני מס) לעומת כ- 26.7 מיליון ש"ח (כ- 26.5% מהרווח לפני מס) ברבעון המקביל אשתקד.

הגידול בהוצאות המס נובע מעלייה ברווח. הירידה בשיעור מס האפקטיבי של החברה בשנת 2025 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובעת בעיקר מירידה בהוצאות לא מוכרות לצורך מס (ובכללן בגין תגמול מבוסס מניות).

## 8) רווח נקי

הרווח הנקי בשנת 2025 הסתכם לשיא של כ- 330.3 מיליון ש"ח (כ- 5.3% מההכנסות), לעומת כ- 288.2 מיליון ש"ח (כ- 5.2% מההכנסות) בשנת 2024, גידול של כ- 14.6%.

הרווח הנקי ברבעון הרביעי הסתכם לשיא של כ- 89.1 מיליון ש"ח (כ- 5.6% מההכנסות), לעומת כ- 74 מיליון ש"ח (כ- 5.4% מההכנסות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 20.5%.

9) רווח נקי מיוחס לבעלי מניות החברה

הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה בשנת 2025 הסתכם לשיא של כ- 307.3 מיליון ש"ח (כ- 4.9% מההכנסות), לעומת כ-272.4 מיליון ש"ח (כ- 4.9% מההכנסות) בשנת 2024, גידול של כ- 12.8%.

הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה ברבעון הסתכם לשיא של כ- 80.8 מיליון ש"ח (כ- 5.1% מההכנסות), לעומת כ- 69.9 מיליון ש"ח (כ- 5.1% מההכנסות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 15.6%.

10) רווח כולל (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.25	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25	
73,983	89,117	288,224	330,319	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
799	2,781	2,722	5,596	
				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
128	506	(4)	2,010	
(9,329)	(15,319)	(1,140)	(50,968)	
<b>65,581</b>	<b>77,085</b>	<b>289,802</b>	<b>286,957</b>	<b>סה"כ רווח כולל</b>

בשנת 2025 וברבעון הרביעי רשמה החברה הפסד כולל אחר בגין תרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ (בעיקר חברות הבנות בארה"ב), נטו מפעילות גידור שנזקפה לקרן הון, בסך כ- 48.9 מיליון ש"ח וכ- 14.8 מיליון ש"ח, בהתאמה. זאת בתוצאה משחיקת שער החליפין של הדולר ביחס לשקל בשיעור של כ- 12.5% וכ- 3.5% בשנת 2025 וברבעון הרביעי, בהתאמה.

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		לשנה	לשנה	
	החודשים	החודשים	שינוי	שהסתיימה	שהסתיימה	
שינוי	שהסתיימו	שהסתיימו	באחוזים	ביום	ביום	
באחוזים	ביום	ביום				
	<b>31.12.24</b>	<b>31.12.25</b>		<b>31.12.24</b>	<b>31.12.25</b>	
15%	119,960	137,948	16%	450,074	522,138	רווח תפעולי
(0.3%)	48,989	48,859	6.6%	186,811	199,101	פחת והפחתות
<b>10.6%</b>	<b>168,949</b>	<b>186,807</b>	<b>13.2%</b>	<b>636,885</b>	<b>721,239</b>	<b>EBITDA</b>
	12.3%	11.7%		11.4%	11.6%	% מסך ההכנסות
						בנטרול הוצאות
(5%)	34,120	32,398	4.7%	130,704	136,834	פחת IFRS16 <sup>5</sup>
						<b>EBITDA בנטרול</b>
<b>14.5%</b>	<b>134,829</b>	<b>154,409</b>	<b>15.5%</b>	<b>506,181</b>	<b>584,405</b>	<b>IFRS16</b>
	9.8%	9.7%		9.1%	9.4%	% מסך ההכנסות

(11) רווח נקי מדולל למניה המיוחס לבעלי מניות החברה

ש"ח	שנה
4.81	2025
4.29	2024
3.58	2023
5.30	*2022
3.09	2021

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

<sup>5</sup> בהתאם ל-IFRS16 תקן דיווח כספי בינלאומי – חכירות, תשלומי השכירות מוכרים כהוצאות פחת ומימון בגין חכירה ולא כהוצאות שכירות.

1.2.3 תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי רבעונים לשנת 2025 כולל הרבעון הרביעי של שנת 2024 (אלפי ש"ח)

Q4/24	Q1/25	Q2/25	Q3/25	Q4/25	
1,374,283	1,546,200	1,451,379	1,641,610	1,599,751	הכנסות
1,155,265	1,319,140	1,228,682	1,400,062	1,351,389	עלות המכירות והשירותים
<b>219,018</b>	<b>227,060</b>	<b>222,697</b>	<b>241,548</b>	<b>248,362</b>	<b>רווח גולמי</b>
<b>15.9%</b>	<b>14.7%</b>	<b>15.3%</b>	<b>14.7%</b>	<b>15.5%</b>	<b>% מההכנסות</b>
49,918	54,841	50,052	58,859	55,091	הוצאות מכירה ושיווק
49,140	46,228	45,926	51,209	55,323	הוצאות הנהלה וכלליות
<b>119,960</b>	<b>125,991</b>	<b>126,719</b>	<b>131,480</b>	<b>137,948</b>	<b>רווח תפעולי</b>
<b>8.7%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8.7%</b>	<b>8%</b>	<b>8.6%</b>	<b>% מההכנסות</b>
19,298	19,378	25,382	19,833	20,098	הוצאות מימון, נטו
100,662	106,613	101,337	111,647	117,850	רווח לפני ניכוי מיסים על ההכנסה
26,679	26,030	25,054	27,311	28,733	מיסים על ההכנסה
<b>73,983</b>	<b>80,583</b>	<b>76,283</b>	<b>84,336</b>	<b>89,117</b>	<b>רווח נקי</b>
<b>5.4%</b>	<b>5.2%</b>	<b>5.3%</b>	<b>5.1%</b>	<b>5.6%</b>	<b>% רווח נקי</b>
					<b>רווח כולל אחר</b>
					<b>(לאחר השפעת מס):</b>
(9,329)	6,540	(30,474)	(11,715)	(15,319)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
799	1,335	454	1,026	2,781	מדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
128	(279)	(1,450)	3,233	506	שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
<b>65,581</b>	<b>88,179</b>	<b>44,813</b>	<b>76,880</b>	<b>77,085</b>	<b>סה"כ רווח כולל</b>
					<b>רווח נקי מיוחס ל:</b>
69,885	75,579	72,918	77,973	80,811	בעלי מניות החברה
4,098	5,004	3,365	6,363	8,306	זכויות שאינן מקנות שליטה
<b>73,983</b>	<b>80,583</b>	<b>76,283</b>	<b>84,336</b>	<b>89,117</b>	<b>רווח נקי</b>
					<b>סה"כ רווח כולל מיוחס ל:</b>
61,497	83,146	41,777	70,550	68,836	בעלי מניות החברה
4,084	5,033	3,036	6,330	8,249	זכויות שאינן מקנות שליטה
<b>65,581</b>	<b>88,179</b>	<b>44,813</b>	<b>76,880</b>	<b>77,085</b>	<b>סה"כ רווח כולל</b>

1.2.4. תמצית תוצאות רווח והפסד מאוחד לפי מגזרי פעילות לשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 ולרבעון הרביעי 2025 בהשוואה לרבעון הרביעי 2024 (באלפי ש"ח)

	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2024	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2025	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025	
<b>הכנסות לפי מגזרי פעילות :</b>						
						פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל <sup>(1)</sup>
21.1%	819,026	991,820	14.5%	3,337,267	3,821,242	
3.9%	112,350	116,699	(0.5%)	460,939	458,646	פתרונות ושרותי IT בארה"ב <sup>(2)</sup>
(28.6%)	118,819	84,892	(3.6%)	456,765	440,382	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
8.8%	385,920	419,886	8.5%	1,515,931	1,645,349	תשתיות ענן ומיחשוב
	(61,832)	(13,546)		(191,364)	(126,679)	התאמות בין מגזריות
<b>16.4%</b>	<b>1,374,283</b>	<b>1,599,751</b>	<b>11.8%</b>	<b>5,579,538</b>	<b>6,238,940</b>	<b>סה"כ הכנסות</b>
<b>רווח תפעולי :</b>						
						פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל <sup>(1)</sup>
12.4%	65,439	73,573	16.5%	250,113	291,476	
(2%)	16,466	16,136	3.8%	66,865	69,376	פתרונות ושרותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב <sup>(2)</sup>
24.3%	20,012	24,876	21.5%	45,364	55,107	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
14.1%	27,980	31,927	18.2%	106,405	125,813	תשתיות ענן ומיחשוב
	(9,937)	(8,564)		(18,673)	(19,634)	התאמות בין מגזריות
<b>15%</b>	<b>119,960</b>	<b>137,948</b>	<b>16%</b>	<b>450,074</b>	<b>522,138</b>	<b>רווח תפעולי</b>

<sup>(1)</sup> כולל פעילות לא מהותית באירופה

<sup>(2)</sup> כולל פעילות לא מהותית בקנדה

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.25 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25 באחוזים
<b>שיעור הרווח התפעולי</b>			
8%	7.4%	7.5%	7.6%
14.7%	13.8%	14.5%	15.1%
16.8%	29.3%	9.9%	12.5%
7.3%	7.6%	7%	7.6%
<b>8.7%</b>	<b>8.6%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8.4%</b>

פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל<sup>(1)</sup>

פתרונות ושרותי IT בארה"ב<sup>(2)</sup>

שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

תשתיות ענן ומיחשוב

שיעור רווח תפעולי באחוזים

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.25 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25 באחוזים
<b>שיעור הכנסות לפי מגזרי פעילות</b>			
57%	61.5%	57.8%	60.1%
7.8%	7.2%	8%	7.2%
8.3%	5.3%	7.9%	6.9%
26.9%	26%	26.3%	25.8%
<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל<sup>(1)</sup>

פתרונות ושרותי IT בארה"ב<sup>(2)</sup>

שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

תשתיות ענן ומיחשוב

סך הכל הכנסות באחוזים

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24 באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.25 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25 באחוזים
<b>שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי מגזרי פעילות :</b>			
50.4%	50.2%	53.4%	53.8%
12.7%	11%	14.3%	12.8%
15.4%	17%	9.7%	10.2%
21.5%	21.8%	22.6%	23.2%
<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל<sup>(1)</sup>

פתרונות ושרותי IT בארה"ב<sup>(2)</sup>

שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

תשתיות ענן ומיחשוב

סה"כ רווח תפעולי באחוזים

כולל פעילות לא מהותית באירופה<sup>(1)</sup>

כולל פעילות לא מהותית בקנדה<sup>(2)</sup>

שינוי באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.25	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25
---------------	------------------------------------	------------------------------------	---------------	-----------------------------	-----------------------------

#### מידע גיאוגרפי

הכנסות						
12.2%	1,301,348	1,460,240	11.1%	5,215,701	5,793,367	הכנסות מלקוחות בישראל
3.9%	112,350	116,699	(0.5%)	460,939	458,646	הכנסות מלקוחות בארה"ב
62.2%	22,417	36,358	20.5%	94,262	113,606	הכנסות מלקוחות באירופה
	(61,832)	(13,546)		(191,364)	(126,679)	התאמות בין מגזריות
<b>16.4%</b>	<b>1,374,283</b>	<b>1,599,751</b>	<b>11.8%</b>	<b>5,579,538</b>	<b>6,238,940</b>	<b>סך הכל הכנסות</b>

#### רווח תפעולי

רווח תפעולי מלקוחות בישראל						
14.3%	111,445	127,394	17.7%	393,752	463,501	רווח תפעולי מלקוחות בארה"ב
(2%)	16,466	16,136	3.8%	66,865	69,376	רווח תפעולי מלקוחות באירופה
50.2%	1,986	2,982	9.4%	8,130	8,895	התאמה בין מגזרית
	(9,937)	(8,564)		(18,673)	(19,634)	
<b>15%</b>	<b>119,960</b>	<b>137,948</b>	<b>16%</b>	<b>450,074</b>	<b>522,138</b>	<b>סך הכל רווח תפעולי</b>

שינוי באחוזים	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.24	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.25	שינוי באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25
---------------	------------------------------------	------------------------------------	---------------	-----------------------------	-----------------------------

#### שיעור הכנסות לפי גיאוגרפיה

90.6%	90.5%	90.4%	91%	הכנסות מלקוחות בישראל	
7.8%	7.2%	8%	7.2%	הכנסות מלקוחות בארה"ב	
1.6%	2.3%	1.6%	1.8%	הכנסות מלקוחות באירופה	
<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>סך הכל הכנסות באחוזים</b>	

#### שיעור רווח תפעולי לפי גיאוגרפיה

8.6%	8.7%	7.5%	8%	שיעור הרווח התפעולי בישראל	
14.7%	13.8%	14.5%	15.1%	שיעור הרווח התפעולי בארה"ב	
8.9%	8.2%	8.6%	7.8%	שיעור הרווח התפעולי באירופה	
<b>8.7%</b>	<b>8.6%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8.4%</b>	<b>שיעור רווח תפעולי באחוזים</b>	

#### שיעור התרומה לרווח התפעולי לפי גיאוגרפיה:

85.8%	87%	84%	85.6%	רווח תפעולי בישראל	
12.7%	11%	14.3%	12.8%	רווח תפעולי בארה"ב	
1.5%	2%	1.7%	1.6%	רווח תפעולי באירופה	
<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>סך הכל תרומה באחוזים</b>	

## 1.2.5. ניתוח תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות לשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024

### פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל

#### הכנסות

הכנסות מגזר פתרונות ושרותי IT, יעוץ וניהול בישראל הסתכמו בשנת 2025 בכ- 3,821.2 מיליון ש"ח, לעומת כ- 3,337.3 מיליון ש"ח בשנת 2024, גידול של כ- 14.5%.

הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 991.8 מיליון ש"ח, לעומת כ- 819 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 21.1%.

#### רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2025 הסתכם בכ- 291.5 מיליון ש"ח (כ- 7.6% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 250.1 מיליון ש"ח בשנת 2024 (כ- 7.5% מהכנסות המגזר), גידול של כ- 16.5%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי, הסתכם בכ- 73.6 מיליון ש"ח (כ- 7.4% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 65.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 8% מהכנסות המגזר), גידול של כ- 12.4%.

הגידול בהכנסות וברווח התפעולי של המגזר בשנת 2025 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובע מצמיחה בהיקפי הפעילות וברווח בתחומי הפעילות של המגזר, בדגש על פעילויות הדאטה ואנליטיקס, הדיגיטל, מערכות ליבה, הסקטור הבטחוני והסקטור הפיננסי, כמו גם מאיחוד לראשונה של תוצאות חברת גב (החל מהרבעון הראשון 2025).

הירידה בשיעור הרווח התפעולי ברבעון הרביעי, ביחס לרבעון המקביל אשתקד, נובעת בעיקרה מעלויות חד פעמיות בקשר עם עסקת מג'יק.

### פתרונות ושרותי IT בארה"ב

#### תוצאות המגזר ב-USD

על מנת לנטרל השפעות חיצוניות של שינויי שערי חליפין, יובא תחילה ניתוח תוצאות המגזר בדולר ארה"ב (הסכומים במיליוני דולרים):

	ל-3	ל-3		לשנה	לשנה	
	החודשים	החודשים	שינוי	שהסתיימה	שהסתיימה	
	שהסתיימו	שהסתיימו	באחוזים	ביום	ביום	
	ביום	ביום		31.12.24	31.12.25	
הכנסות	30.4	35.7	6.6%	124.6	132.9	17.4%
רווח תפעולי	4.5	5	11.2%	18.1	20.1	11.5%
שיעור הרווח	14.7%	13.9%		14.5%	15.1%	

העלייה בהכנסות וברווח התפעולי הדולרי של המגזר בשנת 2025 וברבעון הרביעי, בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, נבעה מהמשך הצמיחה בהיקף פעילות המגזר ומכניסה מדורגת של פרויקטים חדשים בתחומי הפעילות במגזר. העלייה בשיעור הרווחיות בשנת 2025 ביחס לתקופה המקבילה נובעת מעלייה בהיקפי הפעילות, ללא עלייה דומה בהוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות. הירידה בשיעור הרווחיות ברבעון ביחס לרבעון המקביל נובעת בעיקר מתמהיל ההכנסות ברבעון. ההשפעה של איחוד לראשונה של תוצאות חברת ALACER הייתה חיובית אך בסכום לא מהותי.

## תוצאות המגזר בשקלים

השיפור בתוצאות העסקיות הדולריות של המגזר קוזז בחלקו על ידי שחיקת שער החליפין של הדולר ביחס לשקל (שער החליפין הממוצע דולר/שקל ירד בשנת 2025 וברבעון הרביעי, בשיעור של כ- 6.7% וכ- 12.1%, בהתאמה), כמפורט להלן:

### הכנסות

הכנסות מגזר פתרונות ושירותי IT בארה"ב בשנת 2025 הסתכמו בכ- 458.6 מיליון ש"ח, לעומת כ- 460.9 מיליון ש"ח בשנת 2024, קיטון של כ- 0.5%.

הכנסות המגזר ברבעון הסתכמו בכ- 116.7 מיליון ש"ח, לעומת כ- 112.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 3.9%.

### רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2025 הסתכם בכ- 69.4 מיליון ש"ח (כ- 15.1% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 66.9 מיליון ש"ח (כ- 14.5% מהכנסות המגזר) בשנת 2024, גידול של כ- 3.8%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 16.1 מיליון ש"ח (כ- 13.8% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 16.5 מיליון ש"ח (כ- 14.7% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ- 2%.

## מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

### הכנסות

הכנסות מגזר מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה הסתכמו בשנת 2025 בכ- 440.4 מיליון ש"ח, לעומת כ- 456.8 מיליון ש"ח, בשנת 2024, קיטון של כ- 3.6%.

הכנסות המגזר ברבעון הרביעי הסתכמו בכ- 84.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 118.8 מיליון ש"ח, ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ- 28.6%.

### רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2025 הסתכם בכ- 55.1 מיליון ש"ח (כ- 12.5% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 45.4 מיליון ש"ח (כ- 9.9% מהכנסות המגזר) בשנת 2024, גידול של כ- 21.5%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 24.9 מיליון ש"ח (כ- 29.3% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 20 מיליון ש"ח (כ- 16.8% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 24.3%.

הירידה בהכנסות לצד העלייה המרשימה ברווח התפעולי ובשיעורו בשנת 2025 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובעים משינויים בתמהיל העסקאות ביחס לתקופות המקבילות אשתקד. ככלל במגזר זה עסקאות ההפצה בהן מתקשרת החברה (כדוגמת פעילות החברה בהפצה של מוצרי תוכנה וציוד תקשורת בתחום ה-AI) הינן בעלות מחזור הכנסות גבוה ושיעורי רווחיות נמוכים ביחס לעסקאות Reseller, שהינן בעלות שיעור רווחיות גבוה יחסית. לפיכך, במגזר זה קיימת תנודתיות, בהכנסות ובשיעורי הרווחיות, כתלות בהיקף עסקאות ההפצה בתקופה מכלל תמהיל ההכנסות של המגזר. הצמיחה בתוצאות המגזר קוזזה בחלקה עקב השחיקה בשער הדולר (היות ומרבית ההכנסות וההוצאות בעסקאות מכירת מוצרי התוכנה הינן בדולר).

## תשתיות ענן ומיחשוב

### הכנסות

הכנסות מגזר תשתיות ענן ומיחשוב בשנת 2025 הסתכמו בכ- 1,645.3 מיליון ש"ח, לעומת כ- 1,515.9 מיליון ש"ח בשנת 2024, עליה של כ- 8.5%.

הכנסות המגזר ברבעון הרביעי, הסתכמו בכ- 419.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 385.9 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, עליה של כ- 8.8%.

### רווח תפעולי

הרווח התפעולי של המגזר בשנת 2025 הסתכם בכ- 125.8 מיליון ש"ח (כ- 7.6% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 106.4 מיליון ש"ח (כ- 7% מהכנסות המגזר) בשנת 2024, גידול של כ- 18.2%.

הרווח התפעולי של המגזר ברבעון הרביעי הסתכם בכ- 31.9 מיליון ש"ח (כ- 7.6% מהכנסות המגזר), לעומת כ- 28 מיליון ש"ח (כ- 7.3% מהכנסות המגזר) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ- 14.1%.

הגידול בהכנסות וברווח התפעולי והשיפור בשיעור הרווחיות התפעולית בשנת 2025 וברבעון הרביעי, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד, נובע מגידול בהיקף הפעילות במגזר, ללא עליה דומה בהוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות, בדגש על פעילות מכירה, שיווק ואינטגרציה של מערכות מחשוב ושיווק הטמעה ותמיכה של פתרונות טכנולוגיים מתקדמים (בחברות הבנות רדט ואורטק, תוך שאורטק אוחדה לראשונה בדצמבר 2024). הצמיחה כאמור קווצה בחלקה עקב השחיקה בשער הדולר (בעיקר בגין פעילות החומרה והענן, אשר מרבית ההכנסות וההוצאות בה הינן בדולר).

## 1.2.6. התקשרויות ואירועים מיוחדים

### חלוקת דיבידנד

תאריך החלוקה	סכום דיבידנד למניה (אגורות)	סכום הדיבידנד (מיליון ש"ח)
30.12.2025	91	57.9
20.10.2025	85	54.1
15.07.2025	89	56.6
08.04.2025	82	52.2
סה"כ ל- 2025	347	220.8
סה"כ ל- 2024	366	232.49

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 (2021-2025) חילקה החברה סך כולל של כ- 1,011 מיליון ש"ח דיבידנדים לבעלי מניותיה.

## אשרור דרוג מנפיק

ביום 24 במרץ, 2025 אישרה מידרוג דירוג מנפיק Aa3.il באופק יציב, דירוג אג"ח (סדרה ב') Aa3 באופק יציב ודירוג ניירות מסחריים בלתי סחירים (נע"מ) P-1.il.  
ביום 25 בינואר, 2026 אישרה מידרוג דירוג מנפיק Aa3.il באופק יציב ודירוג אג"ח להמרה (סדרה 2) Aa3.il באופק יציב.

## רכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה

ביום 29 בספטמבר, 2025 אישרה ועדת התגמול של החברה, כי חידוש ההתקשרות לביטוח אחריותם של דירקטורים ונושאי משרה בחברה (לרבות המנכ"ל) ובחברות הבנות והמוחזקות של החברה, כפי שיהיו מעת לעת, לרבות פוליסת SIDE A DIC D&O, החל מיום 1 באוקטובר 2025, עומד בקריטריונים שנקבעו באספה הכללית של החברה מדצמבר 2024 (לפרטים נוספים על האספה הכללית ראה דיווח מידי מיום 23.12.2024 (אסמכתא: 2024-01-626578)).

הכיסוי הביטוחי הינו בגבולות אחריות של 35 מיליון דולר למקרה ולתקופה, והכיסוי במסגרת פוליסת SIDE A DIC D&O הינו בגבולות אחריות של 10 מיליון דולר.  
במסגרת הפוליסה מבוטחים כל נושאי המשרה בחברה ובחברות הבנות והמוחזקות, לרבות דירקטורים, בתנאים זהים, בעבר או בהווה. איש מנושאי המשרה בחברה אינו בעל שליטה בה.

ניתוח המצב הכספי ל- 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024

**יתרות נכסים נזילים ויחסים פיננסיים**

שינוי	31.12.2024	31.12.2025	
234,443	668,495	902,938	מזומנים ושווי מזומנים
11,017	(470,006)	(458,989)	אשראי לזמן קצר
21,057	(315,098)	(294,041)	אשראי לזמן ארוך
266,517	(116,609)	149,908	מזומן נטו (חוב פיננסי נטו)
127,135	4,479,636	4,606,771	סך המאזן
	2.6%	(3.3%)	שיעור מזומן נטו (חוב פיננסי נטו) לסך המאזן
	1.1	1.1	יחס שוטף
92,089	708,634	800,723	יתרת הרווח
47,734	1,088,733	1,136,467	סך ההון המיוחס לבעלי מניות
	24.3%	24.7%	שיעור ההון לבעלי מניות ביחס למאזן

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

הפרש	31.12.2024	31.12.2025	
			<b>נכסים:</b>
234,443	668,495	902,938	מזומנים ושווי מזומנים
(127,283)	1,926,190	1,798,907	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
(15,291)	101,861	86,570	מלאי
22,330	955,988	978,318	מוניטין
(619)	89,893	89,274	נכסים בלתי מוחשיים
(11,041)	369,935	358,894	נכסי זכות שימוש
24,596	367,274	391,870	כל היתר (רכוש קבוע, מיסים נדחים ועוד)
<b>127,135</b>	<b>4,479,636</b>	<b>4,606,771</b>	<b>סה"כ נכסים</b>
			<b>התחייבויות:</b>
(32,049)	785,079	753,030	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
90,748	926,753	1,017,501	התחייבויות לספקים
19,393	427,786	447,179	הכנסות מראש
(3,474)	372,809	369,335	התחייבויות בגין חכירה
			התחייבויות בגין אופציות לבעלי זכויות שאינן
22,049	125,687	147,736	מקנות שליטה והתחייבות בגין רכישת פעילות
(39,798)	697,195	657,397	כל היתר
<b>56,869</b>	<b>3,335,309</b>	<b>3,392,178</b>	<b>סה"כ התחייבויות</b>

העלייה בסך הנכסים הושפעה מעלייה בסעיף המזומנים ושווי מזומנים ומגידול בסעיף מוניטין (בגין איחוד גב מערכות בינואר 2025), אשר קוזזה בחלקה על ידי ירידה בסעיף לקוחות (פירעון נטו של חובות לקוחות, בין היתר בדרך של עסקת ניכיון לקוחות, שבוצעה ברבעון הרביעי) ובסעיף המלאי.

העלייה בסך ההתחייבויות נובעת בעיקר מעלייה בהתחייבות לספקים, אשר קוזזה בחלקה על ידי ירידה בסעיף אשראי מתאגידים בנקאיים (המשך פירעון נטו של התחייבויות פיננסיות) ומירידה בסעיף הזכאים (מוצג לעיל במסגרת סעיף "כל היתר").

תמצית דוחות על תזרימי מזומנים (באלפי ש"ח)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2024	ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31.12.2025	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025	
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת :				
73,983	89,117	288,224	330,319	רווח נקי
96,213	94,647	341,874	386,710	התאמות לסעיפי רווח והפסד
186,646	405,901	112,577	244,626	שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות
(21,817)	(23,130)	(123,454)	(126,382)	מזומנים ששולמו והתקבלו עבור ריבית ומיסים
<b>335,025</b>	<b>566,535</b>	<b>619,221</b>	<b>835,273</b>	<b>מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת</b>
מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה :				
(7,512)	(9,245)	(41,541)	(34,471)	רכישת רכוש קבוע
(17,321)	-	(17,321)	(65,362)	רכישת חברות ופעילויות
244	98	1,936	1,282	תמורה ממימוש רכוש קבוע
<b>(24,589)</b>	<b>(9,147)</b>	<b>(56,926)</b>	<b>(98,551)</b>	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה</b>
מזומנים מפעולות מימון :				
(49,478)	(20,016)	(203,022)	(125,105)	פירעון אשראי נטו
-	-	100,000	-	תקבול בגין הנפקת ניירות ערך מסחריים
-	28,500	-	148,500	תקבול בגין הלואה לזמן ארוך
(52,088)	(111,999)	(184,214)	(269,065)	דיבידנדים ששולמו
(33,349)	(32,653)	(129,435)	(128,669)	פירעון התחייבות בגין חכירה
(11,000)	-	(11,561)	(3,418)	פירעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(6,674)	(3,337)	(30,271)	(20,876)	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה ופירעון
-	(697)	(1,124)	(1,827)	התחייבויות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
-	-	(67,918)	(67,918)	פירעון בגין הנפקת אג"ח לציבור
-	-	(3,899)	-	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
<b>(152,589)</b>	<b>(140,202)</b>	<b>(531,444)</b>	<b>(468,378)</b>	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון</b>

## תזרים המזומנים מפעילות שוטפת

בשנת 2025 רשמה החברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת שיא בסך כ- 835.3 מיליון ש"ח לעומת תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בסך כ- 619.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 216.1 מיליון ש"ח.

במהלך 5 השנים האחרונות (2021-2025) ייצרה החברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בסך מצטבר של כ- 2.6 מיליארד ש"ח.

## תזרים המזומנים לפעילות השקעה

תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2025 הסתכם בכ- 98.6 מיליון ש"ח. זאת בהשוואה לתזרים מזומנים ששימש לפעילות השקעה בסך כ- 56.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר ההפרש בתקופה מיוחס לסך כ- 65.4 מיליון ש"ח ששולמו במהלך התקופה בגין רכישת החברה הבת גב.

## תזרים המזומנים לפעילות מימון

תזרים המזומנים ששימש לפעולות מימון בשנת 2025 עמד על כ- 468.4 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 531.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

## ממוצע אשראי לזמן קצר\* (באלפי ש"ח)

31.12.2024	31.12.2025	
1,766,431	1,907,957	ללקוחות
713,142	888,310	מספקים

\* ממוצע רבעוני של 12 חודשים האחרונים למועד הדוח

החברה מממנת את פעילותה השוטפת (לרבות הפער בין ממוצע האשראי ללקוחות וממוצע האשראי לספקים) מתזרים המזומנים מפעילות שוטפת, מקבלת אשראי, מההון העצמי ומהתחייבויות שוטפות שולמו.

## גילוי בדבר דוח תזרים חזוי, לפי תקנה 10(ב)(1)(ד) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים):

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 בדוחות הסולו של החברה קיים גרעון בהון החוזר. לאור האמור, דירקטוריון החברה סקר את המדדים הפיננסיים של החברה, עמידתה באמות מידה פיננסיות החלות עליה ואת המקורות וצרכי המזומנים הקיימים והצפויים של החברה. להערכת דירקטוריון החברה, אין בגרעון בהון החוזר בדוח הסולו כדי להצביע על בעיית נזילות. לאור האמור, לא נדרשת החברה בפרסום דוח תזרים חזוי.

## תמצית דוחות על השינויים בהון (בא לפי ש"ח)

31.12.2024	31.12.2025	
1,107,472	1,144,327	יתרת פתיחה
288,224	330,319	רווח נקי
(232,491)	(220,788)	דיבידנד שהוכרז
(13,133)	(11,658)	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(1,144)	(48,958)	הפרשי תרגום
18,026	8,213	תשלום מבוסס מניות
(26,299)	7,542	עסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
950	-	זכויות שאינן מקנות שליטה שנוצרו בחברה שאוחדה לראשונה
2,722	5,596	רווחים אקטואריים בגין תוכנית הטבה
<b>1,144,327</b>	<b>1,214,593</b>	<b>יתרת סגירה</b>

## 2. מידע כספי פרופורמה (לא מבוקר) – עסקת רכישת מג'יק

א. כללי

כמפורט בסעיף 1.1.3(א) לעיל, ביום 24 בפברואר 2026, לאחר תאריך הדוח, השלימה החברה את רכישת חברת מג'יק, במסגרתה רכשה החברה את מלוא הון המניות המונפק והנפרע של מג'יק בתמורה להקצאת מניות מטריקס.

בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים העסקה נחשבת כצירוף עסקים תחת אותה שליטה (פורמולה מערכות 1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה, היא גם בעלת השליטה במג'יק ועל כן תטופל בהתאם לגישת As Pooling (חלף שימוש בגישת הרכישה). כלומר, החברה תכלול בדוחותיה הכספיים את נכסי והתחייבויות מג'יק לפי ערכם כפי שנכללו בספרי בעלת השליטה ולא ייווצרו הפרשים מקוריים ברכישה. כמו כן, במועד האיחוד לראשונה יוצגו מספרי ההשוואה כאילו אוחדה מג'יק בספרי החברה מאז רכישתה על ידי בעלת השליטה.

לאור האמור, והיות ולמועד הדו"ח החברה עדיין אינה מאחדת את דוחות מג'יק, יובא להלן כמידע נוסף, מידע כספי פרופורמה - תוצאות החברה המאוחדת (מטריקס ומג'יק) לשנים 2024-2025, כאילו אוחדו תוצאות מג'יק בספרי החברה מאז ומעולם ובנטרול הוצאות שונות שהוכרו בספרי מג'יק בקשר עם עסקת המיזוג (ראה להלן).

ב. מידע כספי פרופורמה (לא מבוקר):

		לשנה	לשנה	
	שינוי באחוזים	הפרש	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום
			31.12.2024	31.12.2025
הכנסות	10.3%	785,016	7,601,943	8,386,959
עלות המכר	11%	678,091	6,181,969	6,860,060
רווח גולמי	7.5%	106,925	1,419,974	1,526,899
רווח גולמי ב- %			18.7%	18.2%
הוצאות פיתוח	(9.4%)	(4,646)	49,243	44,597
הוצאות מכירה ושיווק	9.3%	32,785	351,988	384,773
הוצאות הנהלה וכלליות	1.8%	6,012	342,110	348,122
רווח תפעולי	10.8%	72,775	676,633	749,407
רווח תפעולי ב- %			8.9%	8.9%
הוצאות מימון	18.5%	15,269	82,371	97,640
רווח לפני מס	9.7%	57,506	594,262	651,768
הוצאות מס	11.6%	15,926	136,888	152,814
חלק החברה (ברוחים)				
בהפסדים של חברות כלולות	(27.7%)	(386)	1,391	1,005
רווח נקי	9.2%	41,966	455,983	497,949
רווח נקי ב- %			6%	5.9%
רווח לבעלי מניות החברה <sup>(5)</sup>	7.7%	31,675	412,492	444,167
חלק המיעוט ברווח	23.7%	10,291	43,491	53,781
EBITDA	9.1%	84,868	936,679	1,021,547
EBITDA ב- %			12.3%	12.2%

- (1) התוצאות הכספיות מוצגות כאילו אוחדו תוצאות מג'יק בספרי החברה מאז רכישת האחרונה על ידי בעלת השליטה. זאת, בדומה לאופן ההצגה בדוחות הכספיים המאוחדים שלאחר מועד השלמת העסקה (החל מהרבעון הראשון של 2026) על פי גישת ה-As Pooling, כמפורט בביאור 2'ב' לדוחות הכספיים המאוחדים.
- (2) התוצאות הכספיות הינן בנטרול עלויות בסך כ- 20 מ' ש"ח שהוכרו בספרי מג'יק (נוטרלו מסעיף הוצאות הנהלה וכלליות) בקשר עם עסקת המיזוג, לרבות בגין התאמת מדיניות ואומדנים חשבונאיים למדיניות מטריקס.
- (3) התוצאות הכספיות הינן לאחר השפעת התאמת המדיניות החשבונאית של מטריקס בעניין הטיפול באופציות PUT לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה, כמפורט בביאור 2'ח(6) לדוחות הכספיים המאוחדים.
- (4) התוצאות הכספיות של מג'יק תורגמו למטבע השקל על פי שער חליפין ממוצע לתקופה הרלוונטית (שע"ח דולר-ש"ח ממוצע: 2025 – 3.452; 2024 – 3.6997).
- (5) הרווח לבעלי המניות מוצג כאילו מאז ומעולם הוחזקה מג'יק במלואה (ב- 100%) ע"י מטריקס.
- (6) כאמור, הנתונים הכספיים אינם מבוקרים.

### 3. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

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

### 4. היבטי ממשל תאגידי

#### 4.1 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 תזוהה החברה ואשר יכלול פרויקטים ארוכי טווח, אשר חלקם יהוו בסיס לשותפות ומעורבות של עובדי החברה.

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

בשנת 2025 תרמה החברה בכסף כ- 589.8 אלפי ש"ח.

#### 4.2 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

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

#### 4.3 דירקטורים בלתי תלויים

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

- (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 איגוד המבקרים הפנימיים בישראל ומבקר פנים של חברת אחות בקבוצה.
- אין למבקר הפנימי החזקות בניירות ערך של החברה או החזקות בגוף אחר הקשור אליה .
- החל ממועד מינויו, למבקר הפנימי אין ולא היו קשרים עסקיים כלשהם עם התאגיד המבוקר או עם גוף הקשור אליו, למעט היותו מבקר הפנים של חברות בנות של החברה .
- המבקר הפנימי מועסק במיקור חוץ על ידי החברה.

#### (4) הממונה הארגוני על המבקר

כממונה ארגוני על המבקר נקבע מנכ"ל החברה.

#### (5) תוכנית הביקורת

- תוכנית העבודה השנתית מוגשת ע"י המבקר הפנימי ומאושרת ע"י מנכ"ל החברה וועדת הביקורת.
- תוכנית הביקורת השנתית נגזרת מתוכנית הביקורת הרב- שנתית. תוכנית הביקורת הרב שנתית נגזרה מסקר סיכונים שערך המבקר בחברה.
- מנכ"ל החברה וועדת הביקורת מעורבים בקביעת תוכניות העבודה 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 בקרות 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

31.12.2024	31.12.2025	
378	291	שכר (אלפי ש"ח)

להערכת דירקטוריון החברה היקף עבודת המבקר הפנימי ותוכנית העבודה בשנת 2025 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 וביקורת בחברות הבנות 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 ס"ק 6 לעיל.

למיטב ידיעת החברה, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים. בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרת 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 בשים לב שלמבקר יש לקוחות נוספים ופעילויות נוספות והוא אינו תלוי בגמול מהחברה.

## 4.5 גילוי בדבר שכר ראי חשבון מבקרים

ראוי 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 2024	שנת 2025
3,380	3,470

שכר בגין שרותי ביקורת, שירותים קשורים וייעוץ ושרותי מס הקשורים לביקורת

שכר טרחת רואה החשבון אושר ע"י דירקטוריון החברה.

## 4.6 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 בדין ובהתאמה למאפייני החברה, צרכיה ופעילותה.

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

במועד הדוח כוללת תכנית האכיפה תשעה נהלים: נהל מערך אכיפה, נהל ועדת ביקורת, נהל הוועדה לבחינת דוחות כספיים, נהל דיווחים, נהל מינוי נושאי משרה ואישור תגמולם, נהל התקשרות בעסקאות בעלי ענין והימנעות מניגוד עניינים ועניין אישי, נהל איסור שימוש במידע פנים, נהל תקשורת עם הרשות וגורמי שוק ונהל 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 ואודות תכניות אכיפה נוספות בחברה - ראה שאלון ממשל תאגידי המצורף בחלק ד' לדוח התקופתי.

## 5. הוראות הגילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

### מוניטין

יתרת המוניטין כפי שנכללת בדוחות הכספיים של החברה הינה מהותית לסך נכסי החברה. המוניטין מייצג עודף עלות ההשקעה מול השווי המאזני בחברות בנות אשר נרכשו על ידי הקבוצה. בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים, החברה בוחנת מדי שנה את הצורך בהפחתת יתרת המוניטין. מעבר לבדיקה השנתית של הצורך בירידת ערך, החברה גם בוחנת במהלך השנה קיום אינדיקציות לירידת ערך.

12 במרץ, 2026

---

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' ואגרות החוב להמרה סדרה 2 – נתונים באלפי ש"ח

פריט גילוי	פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב')	פרטים אודות אגרות החוב להמרה (סדרה 2)
מועד ההנפקה	הנפקה ראשונה ב-18 בספטמבר 2022, הרחבת סדרה ב-4 בדצמבר	4 בפברואר 2026
סך ערך נקוב במועד ההנפקה <sup>(1)</sup>	295,249 בהנפקה ראשונה ו-180,366 בהרחבת סדרה	297,028
יתרת ערך נקוב ליום 31 בדצמבר 2025	305,820	=
יתרת ערך נקוב למועד הדוח כשהוא מוערך מחדש לפי תנאי ההצמדה ערך בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025 (עלות מופחתת לפי שיטת הריבית האפקטיבית)	308,784	-
ריבית שנצברה ליום 31 בדצמבר 2025	5,635	-
שווי בורסאי ליום 31 בדצמבר 2025	310,499	-
סוג ריבית	ריבית קבועה בשיעור שנתי 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 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 1.1%. לפרטים ראה סעיפים 5.8 ו-5.9 לשטר הנאמנות.	ריבית קבועה בשיעור שנתי 0.5%; יצוין, כי בשטר הנאמנות בגין אגרות החוב להמרה (סדרה 2), המצורף לדוח ההצעה ("שטר הנאמנות"), נקבעו מנגנונים להתאמה בשינוי שיעור הריבית השנתית בגין אגרות החוב להמרה (סדרה 2), וזאת במידה ותתרחש אי עמידה באמות מידה פיננסיות או תתרחש ירידה בדירוג אגרות החוב להמרה (סדרה 2). בהתאם למנגנוני ההתאמה האמורים (במצטבר), השיעור הכולל של תוספות הריבית, לא יעלה על 1.1%. 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.	קרן אגרות החוב להמרה (סדרה 2) תעמוד לפירעון בתשלום אחד, אשר ישולם ביום 1 בפברואר, 2031.
מועדי תשלום הריבית	הריבית בגין אגרות החוב (סדרה ב') תשולם בתשלומים חצי שנתיים, אשר ישולמו בימים 1-1 באוגוסט, החל מיום 1 בפברואר 2023 ועד ליום 1 בפברואר 2030.	הריבית בגין אגרות החוב (סדרה 2) תשולם בתשלומים חצי שנתיים, אשר ישולמו בימים 1-1 באוגוסט, החל מיום 1 באוגוסט 2026 ועד ליום 1 בפברואר 2031.
בסיס הצמדה קרן וריבית	אגרות החוב (סדרה ב') אינן צמודות (קרן וריבית) לבסיס הצמדה כלשהו	אגרות החוב להמרה (סדרה 2) אינן צמודות (קרן וריבית) לבסיס הצמדה כלשהו
האם קיימת זכות המרה	לא	כן

פרטים אודות אגרות החוב (סדרה ב')	פרטים אודות אגרות החוב להמרה (סדרה 2)	פריט גילוי
-	אגרות החוב להמרה (סדרה 2) ניתנות להמרה למניות רגילות, רשומות על שם, בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה, בכל יום מסחר החל מיום רישומן למסחר בבורסה ועד ליום 22 בינואר, 2031. כל 180 ש"ח ע"נ של אגרות החוב תהיינה ניתנות להמרה למניה אחת של החברה. לפרטים ראה סעיף 5 לשטר הנאמנות.	זכות המרה
החברה תהא רשאית להעמיד ביוזמתה את אגרות החוב (סדרה ב') לפדיון מוקדם, והכל בהתאם להוראות סעיף 6.2 לשטר הנאמנות.	החברה אינה רשאית לבצע פדיון מוקדם ביוזמת החברה בהתאם להוראות סעיף 6.2 לשטר הנאמנות.	פדיון מוקדם או המרה כפויה של אגרות החוב
אין	אין	ערבות לתשלום התחייבויות החברה על-פי שטר הנאמנות
לא רלוונטי (האג"ח הונפקו לאחר תאריך הדוח)	כן	האם למועד הדוח החברה עומדת בכל התנאים וההתחייבויות על-פי שטר הנאמנות
לא רלוונטי (האג"ח הונפקו לאחר תאריך הדוח)	לא	האם למועד הדוח ובמהלך תקופת הדוח התקיימו התנאים המקימים עילה להעמדת אגרות החוב לפירעון מיידי
לא רלוונטי (האג"ח הונפקו לאחר תאריך הדוח)	לא	האם החברה נדרשה על-ידי הנאמן לביצוע פעולות שונות, ובכלל זה כינוס אסיפות מחזיקי אגרות חוב
אין	אין	פירוט בטוחות/שעבודים

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

שם הנאמן	רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ
שם האחראי על אגרות החוב	עו"ד הגר שאול
דרכי התקשרות	רח' יד חרוצים 14, תל אביב (טלפון: 03-6389200, פקס: 03-6389222) דואר אלקטרוני: <a href="mailto:hagar@rpn.co.il">hagar@rpn.co.il</a>

## 3) פרטים אודות דירוג אגרות החוב (סדרה ב') ואודות אגרות החוב להמרה (סדרה 2)

אגרות החוב (סדרה ב')	אגרות החוב להמרה (סדרה 2)
שם החברה המדרגת למועד הדוח	מדרוג
דירוג במועד ההנפקה	Aa3 באופק יציב
דירוג למועד הדוח	ללא שינוי
לדוח הדירוג העדכני ראה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 24.03.2025	לדוח הדירוג ראה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 25.3.2026
(מס' אסמכתא - 2025-01-019742)	

(1) ביום 14 בספטמבר 2022 פרסמה החברה דוח הצעת מדף (אסמכתא מספר: 2022-01-117502) ("דוח ההצעה"), במסגרתו הנפיקה החברה לראשונה לציבור סך 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 178 מיליוני ש"ח.

4) אמות מידה פיננסיות – אג"ח (סדרה ב') ואג"ח להמרה (סדרה 2)

להלן פירוט אמות המידה השונות, אשר להן התחייבה החברה כלפי מחזיקי אגרות החוב ואשר תוצאות החישוב שלהן נכון ליום 31 בדצמבר 2025, כדלקמן:

אמת מידה בפועל ליום 31 בדצמבר, 2025	אמת המידה הפיננסית הקבועה באג"ח להמרה (סדרה 2) (**)	אמת המידה הפיננסית הקבועה באג"ח (סדרה ב') (*)
(3.3%)	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) לסך מאזן, לא יעלה על 45%	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) לסך מאזן, לא יעלה על 45%
(0.21)	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) ל-EBITDA מתואם (כהגדרתו בשטר הנאמנות), לא יעלה על 5	יחס חוב פיננסי נטו מאוחד (כהגדרתו בשטר הנאמנות) ל-EBITDA מתואם (כהגדרתו בשטר הנאמנות), לא יעלה על 5
1,214,593	הון עצמי (כהגדרתו בשטר הנאמנות) מינימלי, לא יפחת מ-400,000 אלפי ש"ח	הון עצמי (כהגדרתו בשטר הנאמנות) מינימלי, לא יפחת מ-275,000 אלפי ש"ח

(\*) אג"ח (סדרה ב') - יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור ליום 31 בדצמבר, 2025 - 305,820,445 ש"ח; יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור סמוך למועד הדוח 271,861,534 ש"ח.

(\*\*) אג"ח להמרה (סדרה 2) - יתרת ערך נקוב של נייר הערך שבמחזור סמוך למועד הדוח 297,028,000 ש"ח (הונפק לאחר תאריך הדוח).



# פרק ג'

דו"חות כספיים מאוחדים

לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2025

# תוכן העניינים

1	דו"חות כספיים מאוחדים לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2025
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 הבלתי תלוי
8	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
10	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
11	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
14	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
18	באור 1: כללי
19	באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית
34	באור 3: צירופי עסקים
35	באור 4: מזומנים ושווי מזומנים
35	באור 5: לקוחות והכנסות לקבל, נטו
36	באור 6: חייבים ויתרות חובה
37	באור 7: מלאי
37	באור 8: רכוש קבוע
39	באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו
42	באור 10: אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
44	באור 11: התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
44	באור 12: זכאים ויתרות זכות
44	באור 13: חכירות
46	באור 14: התחייבויות בשל הטבות לעובדים
49	באור 15: מסים על ההכנסה
52	באור 16: שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות
53	באור 17: הון
56	באור 18: תשלום מבוסס מניות
58	באור 19: אגרות חוב
60	באור 20: מכשירים פיננסיים
69	באור 21: פירוטים נוספים לסעיפי הדוח על הרווח הכולל
71	באור 22: רווח נקי למניה
72	באור 23: בעלי עניין וצדדים קשורים
76	באור 24: מגזרי פעילות
81	באור 25: ארועים לאחר תאריך המאזן

83	מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'
84	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג
86	נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המיוחסים לחברה
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)
92	א. יתרת מזומנים ושווי מזומנים המיוחסים לחברה
92	ב. גילוי בדבר ההתחייבויות הפיננסיות המיוחסות לחברה
94	ג. גילוי בדבר יתרות נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות) וגילוי בדבר הכנסות מסים או הוצאות מסים המיוחסות לחברה (ללא סכומים בגין חברות מוחזקות)
95	ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות
96	ה. התחייבויות תלויות

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

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של מטריקס אי. טי. בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד: "החברה") ליום 31 בדצמבר 2025. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמסוברים 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) בקרות ברמת הארגון, לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; (2) בקרות על תהליך המכר; (3) בקרות על תהליך השכר; (4) בקרות על תהליך ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים; (5) בקרות 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 ולבצע 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 שבקרות 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 2025.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך והדוח שלנו, מיום 17 במרץ 2026, כלל חוות דעת ללא שינוי מהנוסח האחיד על אותם דוחות כספיים.

זיו האפט  
רואי חשבון

תל-אביב,  
12 במרץ, 2026

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](mailto:bdo@bdo.co.il) בקרו באתר שלנו: [www.bdo.co.il](http://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 הבלתי תלוי לבעלי המניות של מטריקס אי. טי. בע"מ

### חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של מטריקס אי. טי. בע"מ (להלן: "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוח המאוחד על הרווח הכולל, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המוצגים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

### בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים בדוח זה. אנו בלתי תלויים בחברה ובחברות המאוחדות שלה בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

### 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 המאוחדים 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 978,318 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2025. 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 המוניטין, מתבסס על אומדנים משמעותיים הכרוכים באי ודאות ועל הערכות סובייקטיביות של ההנהלה ושל המופקדים על ממשל תאגידי. לשינוי באומדנים או בהערכות אלו, עשויה להיות השפעה מהותית על יתרת המוניטין בדוחות הכספיים.

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 ההנהלה בקביעת אומדן הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים אליה מתייחס המוניטין.

## 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).

## חובות של הדירקטוריון והנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

הדירקטוריון והנהלה אחראים להכנה ולהצגה נאותה של הדוחות הכספיים המאוחדים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010; וכן הם אחראים לבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון והנהלה על מנת לאפשר הכנת דוחות כספיים מאוחדים ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות.

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון והנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, אלא אם הדירקטוריון והנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

## חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם אינם כוללים הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על החלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס דוחות כספיים מאוחדים אלו.

בביקורת המבוצעת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוחות הכספיים המאוחדים, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים נהלי ביקורת כמענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס את חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקבוצה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שואר בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים, או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון ולהנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איומים מזהים על אי תלותנו.

מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון וההנהלה קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.

## פסקת קישור

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל בדבר "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, והדוח שלנו מיום 17 במרץ 2026 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי הוא אלברט איסקוב.

זיו האפט  
רואי חשבון

תל-אביב,  
12 במרץ, 2026

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 דואל: [bdo@bdo.co.il](mailto:bdo@bdo.co.il) בקרו באתר שלנו: [www.bdo.co.il](http://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 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	באור מס'	
<b>נכסים שוטפים</b>			
668,495	902,938	4	מזומנים ושווי מזומנים
1,926,190	1,798,907	5	לקוחות והכנסות לקבל, נטו
53,567	51,734		מס הכנסה לקבל
122,273	132,248	6	חייבים ויתרות חובה
101,861	86,570	7	מלאי
<u>2,872,386</u>	<u>2,972,397</u>		
<b>נכסים לא שוטפים</b>			
17,146	14,512	א'3	השקעות והלוואות אחרות
30,203	46,058		הוצאות מראש
369,935	358,894	13	נכסי זכות שימוש
101,616	102,958	8	רכוש קבוע
955,988	978,318	9	מוניטין
89,893	89,274	9	נכסים בלתי מוחשיים
42,469	44,360	ד'15	מסים נדחים
<u>1,607,250</u>	<u>1,634,374</u>		
<u>4,479,636</u>	<u>4,606,771</u>		

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים ביניים מאוחדים.

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	באור מס'	
<b>התחייבויות שוטפות</b>			
388,640	380,392	20,א'10	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים
81,341	78,597	19	חלות שוטפת של התחייבות בגין אג"ח
115,574	109,662	13	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
926,753	1,017,501	11	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
21,063	25,692		מס הכנסה לשלם
133,631	87,850	12	זכאים ויתרות זכות
510,995	507,487		עובדים ומוסדות בגין שכר
10,244	8,790	3	התחייבות בגין רכישת פעילות
			התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
82,308	72,725	3	
382,119	394,680		הכנסות מראש
<u>2,652,668</u>	<u>2,683,376</u>		
<b>התחייבויות לא שוטפות</b>			
19,671	63,854	20,ב'10	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים
295,427	230,187	19	התחייבות בגין אג"ח
45,667	52,499		הכנסות מראש
257,235	259,673	13	התחייבות בגין חכירה
23,871	24,643	15	מסים נדחים
8,371	10,586	3	התחייבויות בגין רכישת פעילות
			התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
24,764	55,635	3	
7,635	11,725	14	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
<u>682,641</u>	<u>708,802</u>		
		17	<b>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</b>
380,099	335,744		הון מניות נפרע וקרנות הון
708,634	800,723		יתרת רווח
1,088,733	1,136,467		
55,594	78,126		<b>זכויות שאינן מקנות שליטה</b>
1,144,327	1,214,593		<b>סה"כ הון</b>
<u>4,479,636</u>	<u>4,606,771</u>		

12 במרץ, 2026

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)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	באור מס'	
5,232,105	5,579,538	6,238,940	'א21	הכנסות
4,467,925	4,746,544	5,299,273	'ב21	עלות המכירות והשירותים
764,180	832,994	939,667		רווח גולמי
189,698	196,231	218,843	'ג21	הוצאות מכירה ושיווק
181,063	186,689	198,686	'ד21	הוצאות הנהלה וכלליות
393,419	450,074	522,138		רווח תפעולי
82,738	86,956	104,976	'ה21	הוצאות מימון
14,505	20,084	20,285	'ה21	הכנסות מימון
325,186	383,202	437,447		רווח לפני מסים על ההכנסה
78,331	94,978	107,128	'ה15	מסים על ההכנסה
246,855	288,224	330,319		רווח נקי
רווח כולל אחר (לאחר השפעת המס):				
<b>סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד</b>				
3,280	2,722	5,596		רווח ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת
<b>סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים</b>				
11,981	(1,140)	(50,968)		התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
(532)	(4)	2,010		שינוי בשווי הוגן של מכשירים המשמשים לגידור תזרים מזומנים
<b>261,584</b>	<b>289,802</b>	<b>286,957</b>		סה"כ רווח כולל
רווח נקי מיוחס ל:				
227,333	272,422	307,281		בעלי מניות החברה
19,522	15,802	23,038		זכויות שאינן מקנות שליטה
<b>246,855</b>	<b>288,224</b>	<b>330,319</b>		
סה"כ רווח כולל מיוחס ל:				
241,865	273,804	264,309		בעלי מניות החברה
19,719	15,998	22,648		זכויות שאינן מקנות שליטה
<b>261,584</b>	<b>289,802</b>	<b>286,957</b>		
רווח נקי למניה המיוחס לבעלי מניות החברה (בש"ח) 22				
3.58	4.29	4.83		רווח נקי בסיסי
3.58	4.29	4.81		רווח נקי מדולל

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (אלפי ש"ח) ש"ח

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	
1,144,327	55,594	1,088,733	708,634	9,868	10,186	(9,675)	(7,982)	309,447	68,255	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
330,319	23,038	307,281	307,281	-	-	-	-	-	-	רווח נקי
(48,958)	(390)	(48,568)	-	-	-	(48,568)	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים
5,596	-	5,596	5,596	-	-	-	-	-	-	רווחים אקטואריים בגין תכנית הטבה
(43,362)	(390)	(42,972)	5,596	-	-	(48,568)	-	-	-	סך הכל רווח כולל אחר
286,957	22,648	264,309	312,877	-	-	(48,568)	-	-	-	סך הכל רווח כולל
-	-	-	-	(19,031)	-	-	-	18,765	266	מימוש אופציות עובדים למניות
(220,788)	-	(220,788)	(220,788)	-	-	-	-	-	-	דיבידנד שהוכרז
(11,658)	(11,658)	-	-	-	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
7,542	11,542	(4,000)	-	(4,000)	-	-	-	-	-	עסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
8,213	-	8,213	-	8,213	-	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
1,214,593	78,126	1,136,467	800,723	(4,950)	10,186	(58,243)	(7,982)	328,212	68,521	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי ש"ח)

סך הכל הון	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ מיוחס לבעלי מניות החברה	יתרת רווח	קן תשלום מבוסס מניות ועסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה		קן בגין התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ וגידור תזרים מזומנים		מניות באוצר	פרמיה על מניות	הון המניות	
				קן בגין פעולות בין תאגיד לבעל שליטה בו	קן בגין פעולות חוץ וגידור תזרים מזומנים						
1,107,472	58,885	1,048,587	665,981	11,035	10,186	(8,335)	(7,982)	309,447	68,255	<b>יתרה ליום 1 בינואר, 2024</b>	
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 זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה	
950	950	-	-	-	-	-	-	-	-	שאוחדה לראשונה	
(232,491)	-	(232,491)	(232,491)	-	-	-	-	-	-	דיבידנד שהוכרז	
(13,133)	(13,133)	-	-	-	-	-	-	-	-	דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	
(26,299)	(7,106)	(19,193)	-	(19,193)	-	-	-	-	-	עסקאות עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	
18,026	-	18,026	-	18,026	-	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות	
<u>1,144,327</u>	<u>55,594</u>	<u>1,088,733</u>	<u>708,634</u>	<u>9,868</u>	<u>10,186</u>	<u>(9,675)</u>	<u>(7,982)</u>	<u>309,447</u>	<u>68,255</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024</b>	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי ש"ח)

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

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</b>
246,855	288,224	330,319	רווח נקי
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:
			<b>התאמות לסעיפי רווח והפסד</b>
203,619	186,811	199,101	פחת והפחתות
78,331	94,978	107,128	מסים על ההכנסה
4,966	1,553	8,944	שינוי בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים
38,661	27,227	47,384	הוצאות מימון אחרות, נטו
(348)	(1,741)	3,481	שערוך התחייבויות בגין רכישת פעילות
(292)	(301)	(296)	רווח הון ממימוש רכוש קבוע
16,106	18,026	8,213	תשלום מבוסס מניות
10,175	15,321	12,755	שערוך התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
351,218	341,874	386,710	
			<b>שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:</b>
(73,925)	(245,505)	190,883	ירידה (עלייה) בלקוחות
22,029	(15,712)	(29,201)	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה והוצאות מראש
(12,424)	44,413	16,692	ירידה (עלייה) במלאי
84,766	140,568	67,431	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
24,825	188,813	(1,179)	עלייה (ירידה) בהכנסות מראש ובזכאים ויתרות זכות
45,271	112,577	244,626	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			<b>מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:</b>
(54,917)	(49,375)	(43,568)	ריבית ששולמה
14,505	20,084	20,285	ריבית שהתקבלה
(113,262)	(124,758)	(128,245)	מסים ששולמו
6,529	30,595	25,146	מסים שהתקבלו
<u>(147,145)</u>	<u>(123,454)</u>	<u>(126,382)</u>	
496,199	619,221	835,273	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</b>
3,398	1,936	1,282	תמורה ממימוש רכוש קבוע
(38,866)	(41,541)	(34,471)	רכישת רכוש קבוע
(2,250)	-	-	עלויות פיתוח תוכנה
(38,034)	(17,321)	(65,362)	רכישת חברות שאוחדו לראשונה <sup>(*)</sup>
<u>(75,752)</u>	<u>(56,926)</u>	<u>(98,551)</u>	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</b>			
(35,626)	(24,019)	-	אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר, נטו
-	100,000	-	תקבול בגין הנפקת ניירות ערך מסחריים
-	-	148,500	קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(223,175)	(179,003)	(125,105)	פרעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(126,409)	(184,214)	(269,065)	חלוקת דיבידנד
(15,211)	(11,561)	(3,418)	פרעון התחייבות בגין רכישת פעילות
(137,896)	(129,435)	(128,669)	פרעון התחייבות בגין חכירה
(27,242)	(30,271)	(20,876)	חלוקת דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
(29,352)	(1,124)	(1,827)	פרעון התחייבות בגין אופציות לזכויות שאינן מקנות שליטה
-	(3,899)	-	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
(33,959)	(67,918)	(67,918)	פרעון אג"ח
(628,870)	(531,444)	(468,378)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
9,318	(2,564)	(33,901)	<b>הפרשי תרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים</b>
(199,105)	28,287	234,443	<b>עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים</b>
839,313	640,208	668,495	<b>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</b>
640,208	668,495	902,938	<b>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</b>
<b>(א) רכישת חברות שאוחדו לראשונה</b>			
נכסים והתחייבויות של החברות המאוחדות ליום האיחוד:			
(36,212)	663	(12,010)	הון חוזר (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
(287)	(270)	(1,322)	נכסים קבועים
-	-	(3,255)	האוצר מס הכנסה
(350)	(155)	(3,271)	מס נדחה
(15,339)	(185)	(1,401)	מלאי
(20,869)	(36,038)	(55,537)	מוניטין
(21,158)	(13,656)	(21,666)	נכסים בלתי מוחשיים
129	-	2,414	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
4,867	3,224	4,984	עתודה למס
26,104	-	25,702	התחייבות בגין אופציות מכר לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
-	950	-	זכויות שאינן מקנות שליטה
25,081	-	-	התחייבויות לזמן קצר
-	28,146	-	התחייבות בגין רכישת פעילות
<b>(38,034)</b>	<b>(17,321)</b>	<b>(65,362)</b>	

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			(ב) פעילויות מהותיות שלא במזומן
-	48,277	-	דיבידנד שהוכרז וטרם שולם
171,606	286,695	125,793	הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה

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 IT, ייעוץ וניהול בישראל;
2. פתרונות ושירותי IT בארה"ב;
3. 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 החשבונאיים (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 שחשבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנת הדיווח הבאה:

○ ירידת ערך מוניטין

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

○ 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 מהחוזה, היקף התשומות הצפוי לשמש לקיום החוזה 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 ממשיכות. 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 מיידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

ו. פיקדונות לזמן קצר

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

ז. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. עלות מלאי סחורות, 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 בשוויים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

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

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

**באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**ח. מכשירים פיננסיים (המשך)**

**2. ירידת ערך נכסים פיננסיים**

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד:

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

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

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

**3. גריעת נכסים פיננסיים**

נכס פיננסי נגרע מהדוחות הכספיים כאשר פוקעות הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים ממנו, או כאשר הועבר הנכס והועברו באופן מהותי כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות עליו. במקרים שבהם לא הועברו ולא נשמרו באופן מהותי כל הסיכונים וההטבות, אך אבדה השליטה בנכס, הנכס נגרע ומוכרת מעורבות נמשכת, ככל שקיימת. רווח או הפסד מגריעת נכס פיננסי מוכרים בדוח רווח והפסד.

במהלך הרבעון הרביעי של 2026, התקשרה החברה עם גוף פיננסי לטובת המחאת חובות לקוחות בתמורה לכ- 261.4 מיליוני ש"ח. ההמחאה הינה בדרך של מכר גמור ובהתאמה, החברה גרעה את הנכס הפיננסי מספריה.

**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

טיפול חשבונאי עד וכולל 31 בדצמבר, 2025

החברה העניקה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה אופציית מכר (PUT) למכור את כל אחזקותיהם (כולם או חלקם) בחברה מאוחדת במשך תקופה מסוימת. לרוב, בעסקאות כאמור קיימות גם אופציות רכש (CALL) הזדדיות. החברה מטפלת באופציות המכר בהתאם לגישת אי ההכרה בזכויות שאינן מקנות שליטה. בהתאם לגישה זו, ביום ההענקה מסווגות זכויות שאינן מקנות שליטה כהתחייבויות פיננסיות ולא מקנים להן את חלקם ברווחי החברה המאוחדת. החברה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבויות פיננסיות הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה בעת מימוש אופציית המכר, כאשר עדכונים בסכום ההתחייבויות נזקפים לדוח על הרווח או הפסד. אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה במימוש מטופלת כסילוק ההתחייבויות ובמידה שהאופציה פוקעת, יבוצע סילוק של ההתחייבויות וכן מימוש של חלק מההשקעה בחברה המאוחדת, ללא איבוד שליטה בה. יחד עם זאת, במקרים בהם קיימת לחברה הזכות לסלק את המחויבויות לתשלום בגין אופציית המכר במזומן או באמצעות מכשירים הוניים של החברה, על פי שיקול דעתה, החברה מטפלת באופציה כמכשיר נגזר. בהתאם, זכויות שאינן מקנות שליטה ממשיכות להיות מוצגות במאזן, והחברה מקצה לבעלי הזכויות את חלקם היחסי ברווחי או הפסדי החברה המוחזקת, בהתאם לשיעור ההחזקה שלהם.

שינוי יזום במדיניות חשבונאית – טיפול באופציות מכר לפי גישת ההכרה החלקית

החל מהדוחות הכספיים לשנת 2026, עם השלמת עסקת המיזוג עם מג'יק, החברה מתעתדת לשנות את מדיניותה החשבונאית ולהתאימה למדיניות החשבונאית של החברה האם (פורמולה) של החברה ושל חלק מהחברות בקבוצת פורמולה לרבות חברת מג'יק. בהתאם למדיניות החדשה, החברה תטפל באופציות מכר שהוענקו לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה, אשר אינן מקנות לחברה זכויות בעלות נוכחית, לפי גישת ההכרה החלקית (Partial recognition).

בהתאם לגישת ההכרה החלקית, תמדוד החברה את ערכן של הזכויות שאינן מקנות שליטה במועד צירוף העסקים ותזקוף להן בתקופות עוקבות את חלקן ברווח הכולל ובחלוקות דיבידנדים בהתאם להוראות IFRS 10. בסוף כל תקופת דיווח, החברה תגרע את יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה ותכיר בהתחייבויות פיננסיות בסכום הערך הנוכחי של מחיר המימוש בגין אופציית המכר. ההפרש בין הערך המעודכן של הזכויות שאינן מקנות שליטה שנגרע, לבין עדכון ערך ההתחייבויות הפיננסיות, יטופל בסוף כל תקופת דיווח כעסקה עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה (קרי הפער נזקף לקרן הון). החברה בדעה, כי מעבר לגישת ההכרה החלקית, באותם מקרים בהם אופציות המכר אינן מעניקות זכויות בעלות נוכחיות, משקפת בצורה מהימנה ורלוונטית יותר את השפעות אופציות המכר על מצבה הכספי ועל תוצאות פעילותיה של החברה. מדיניות חשבונאית זו הינה עקבית עם המדיניות שיושמה על ידי החברה האם (פורמולה) של החברה ושל חלק מהחברות בקבוצת פורמולה לרבות חברת מג'יק (עובר לעסקת המיזוג). כמו כן, מדיניות זו תשקף בצורה טובה יותר את זכויות בעלי זכויות המיעוט אשר נושאים בסיכונים ותשואות של בעלי מניות, ברווח או הפסד של החברה הבת.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מכשירים פיננסיים (המשך)

להלן ההשפעה הצפויה של שינוי המדיניות החשבונאית של החברה על הדוחות הכספיים ועל דו"חות הרווח והפסד, לימים 31 בדצמבר 2025 ו-31 בדצמבר 2024:

יישום המדיניות החשבונאית החדשה צפוי להביא להפחתה ביתרת המוניטין כנגד גידול מקביל בקרן הון בסך של בין 50-80 מליוני ש"ח. בנוסף, יבוצע סיווג מחדש במסגרת ההון בין יתרת העודפים לבין קרן הון, ללא השפעה על סך הון החברה.

בדוחות על הרווח והפסד יבוצע סיווג מחדש בין הוצאות מימון, חלק הרווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה וקרן הון. כתוצאה מכך יירשם קיטון בהוצאות המימון בסך של 8,215 אלפי ש"ח ו-7,595 אלפי ש"ח בשנים 2025 ו-2024, בהתאמה; גידול ברווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה בסך של 6,692 אלפי ש"ח ו-3,981 אלפי ש"ח, בהתאמה וקיטון בקרן הון בסך של 1,523 אלפי ש"ח ו-3,615 אלפי ש"ח, בהתאמה. לשינוי כאמור אין השפעה על הרווח הכולל של החברה, אלא על אופן הצגתו וסיווגו בלבד.

7. אגרות חוב הניתנות להמרה

אגרות החוב הניתנות להמרה למניות החברה מהוות מכשיר פיננסי מורכב, אשר במועד ההנפקה מופרד לרכיב התחייבותי המוצג כהתחייבות פיננסית ורכיב הוני (זכות להמיר את אגרות החוב למספר קבוע של מניות החברה לפי יחס המרה קבוע מראש) המוצג במסגרת הון החברה. במועד ההכרה לראשונה החברה קובעת השווי ההוגן של הרכיב ההתחייבותי בהתבסס על שיעור הריבית למכשירי חוב דומים, אשר אינם כוללים אופציית המרה. רכיב זה מטופל מכאן ואילך בעלות מופחתת על פי שיטת הריבית האפקטיבית. יתרת התמורה בגין אגרות החוב להמרה מיוחסת לאופציית ההמרה הגלומה באג"ח. רכיב זה נזקף להון בניכוי השפעת מיסים על ההכנסה ואינו נמדד מחדש בתקופות עוקבות. עלויות ההנפקה מוקצות באופן יחסי לרכיבי המכשיר הפיננסי המורכב.

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 מידי 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 שאליהן 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 מידי לרווח או הפסד.

רווח (הפסד) כולל אחר מועבר לרווח או הפסד כאשר תוצאות עסקת הגידור נזקפות לרווח או הפסד.

ליום 31 בדצמבר, 2025 לחברה עסקאות להגנה על שער הדולר בערך נקוב של כ-32 מליוני דולר, בדרך של עסקאות צילינדר (רכישת Put ומכירת Call) לתקופות מימוש עד חודש ספטמבר, 2026. השווי ההוגן ליום 31 בדצמבר, 2025 הינו כ-2.1 מליוני ש"ח ומוצג במסגרת הנכסים השוטפים.

**באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**ט. חשבונאות גידור (המשך)**

לאחר תאריך המאזן התקשרה החברה בעסקאות להגנה על שער הדולר בערך נקוב של כ-30 מליוני דולר, בדרך של עסקאות צילינדר (רכישת Put ומכירת Call) לתקופות מימוש עד חודש דצמבר, 2026.

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.

**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 בחרה החברה ליישם את ההקלה הניתנת בתקן ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון: שירותי ניהול, שירותי אחזקה ועוד, הכלולים באותה עסקה.

בעסקאות בהן זכאי העובד לרכב מהחברה כחלק מתנאי העסקתו, מטפלת החברה בעסקאות אלה כהטבות עובד בהתאם להוראות IAS 19 ולא כעסקת חכירת משנה.

במועד ההכרה לראשונה, התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית התוספתי של החברה, שנקבע ע"י עבודה כלכלית חיצונית. לאחר מועד ההכרה לראשונה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו.

נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו בשיטת הקו הישר, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

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

מספר שנים	עיקר	
מקרקעין	3-10	10
כלי רכב	4	4

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 למעט צירופי עסקים תחת אותה שליטה, 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. לחלופין, ככל שתנאי האופציה מקנים לחברה זכות בלעדית לסילוק באמצעות מכשיר הוני, היא מסווגת כנגזר פיננסי בשווי הוגן כאשר זכויות שאינן מקנות שליטה ממשיכות להיות מוצגות במאזן, והחברה מקצה לבעלי הזכויות את חלקם היחסי ברווחי או הפסדי החברה המוחזקת. החל מהדו"חות הכספיים לשנת 2026, עם השלמת עסקת המיזוג עם מג'יק, הקבוצה מתעתדת לשנות את מדיניותה החשבונאית ולהתאימה למדיניות החשבונאית המתוארת בבאור 2, ח' 6 לעיל.

תמורה מותנית מוכרת בשווייה 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. עסקאות עם בעלי שליטה**

- עסקאות צירופי עסקים תחת אותה שליטה יטופלו על פי גישת ה-as pooling, בהתאם לעקרונות להלן:
- הנכסים וההתחייבויות של הישות הנרכשת מוכרים לראשונה בדוחות הכספיים לפי ערכם בספרי בעל השליטה ערב צירוף העסקים.
- ההפרש בין התמורה שנקבעה בעסקה לבין הערך בספרים של הנכסים נטו של הישות הנרכשת מוכר ישירות בהון.
- הדוחות הכספיים של החברה ישקפו את מצב העסקים ותוצאות הפעילות גם של הישות הנרכשת אשר מאוחדת בדרך של צירוף העסקים, כאילו התבצע צירוף העסקים ביום שבו נכנסו ישויות אלו תחת אותה שליטה, כך שתקופות קודמות יוצגו מחדש על מנת לשקף את צירוף העסקים כאמור.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. 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	
7-33	מחשבים, ריהוט וציוד
15	כלי רכב
ראה להלן	שיפורים במושכר

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות (לרבות תקופת האופציה להארכה שבידי הקבוצה שבכוונתה לממשה) או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של השיפור, לפי הקצר שבהם. אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא. לגבי בחינת ירידת ערך של רכוש קבוע, ראה סעיף יד' להלן. הפחתת הנכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

יד. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נכללים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה. על-פי הערכת ההנהלה, נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם על בסיס שיטת הקו הישר ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת 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

**באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**טו. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים**

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

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

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

בחינת ירידת ערך של מוניטין בגין חברות מאוחדות מוניטין שנרכש בצירוף עסקים מוקצה ליחידות מניבות מזומנים, אשר חזויות להנות מסינרגיה של צרוף עסקים. המוניטין מנוהל ברמת מגזר פעילות. החברה בוחנת ונעזרת גם במערכי שווי חיצוניים על מנת לבחון ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. 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-השבה 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.

**טז. מענקים ממשלתיים**

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

**באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**יז. 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 כדיבידנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת, או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד הגוררת חבות מס נוספת.

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

**יח. 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.

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יט. 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 בונוס 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.

2. הטבות לאחר סיום העסקה

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

(א) תוכנית להפקדה מוגדרת

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

(ב) תוכנית להטבה מוגדרת

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

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

ההתחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת במאזן מייצגת את הערך הנוכחי של התחייבות ההטבות המוגדרת בניכוי השווי ההוגן של נכסי התוכנית.

מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

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 מהוון לערכו הנוכחי בניכוי שווי ההוגן של הנכסים המתייחסים למחויבויות אלה. שיעור ההיוון נקבע בהתאם לתשואה במועד הדיווח על אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה אשר מועד 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)**

**כ. 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 התשואות (בדרך כלל שעות עבודה) שהושקעו בפועל.

**2. הכנסות מחוזים במחיר קבוע**

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

**3. הכנסות משיווק 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 מחירי 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 או המוצר בגין נזקפות להכנסות מראש.

**5. הכנסות משירותי הדרכה והטמעה**

ההכנסות משירותי הדרכה והטמעה מוכרות בעת מתן השרות.

**באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**כ. 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.

**כא. הפרשות**

הפרשה בהתאם ל- IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. במידה שההשפעה מהותית, הפרשות נמדדות תוך 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)

כב. מניות אוצר

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

כג. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תקן IFRS 18, הצגה וגילוי בדוחות כספיים (להלן: "IFRS 18" או "התקן החדש") 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.

החברה בוחנת את ההשפעה האפשרית של IFRS 18 על הדוחות הכספיים, אולם בשלב זה אין ביכולתה להעריך השפעה כאמור.

כד. להלן נתונים על שינויים במדדים ושערי החליפין הרלוונטיים :

ליום 31.12.23	ליום 31.12.24	ליום 31.12.25	
			<b>מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2020)</b>
111.2	114.8	117.8	בישראל (מדד בגין)
111.3	115.11	117.8	בישראל (מדד ידוע)
			<b>שער החליפין מול הש"ח</b>
3.63	3.65	3.19	דולר
4.01	3.80	3.75	יורו

באור 2: עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.23 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.24 באחוזים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.25 באחוזים	
			<b>מדד המחירים לצרכן (לפי בסיס 2020)</b>
2.96%	3.24%	2.6%	בישראל (מדד בגין)
3.34%	3.43%	2.36%	בישראל (מדד ידוע)
			<b>שער החליפין מול הש"ח</b>
3.07%	0.55%	(12.53%)	דולר
6.89%	(5.36%)	(1.34%)	יורו

באור 3: צירופי עסקים

- א. 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 הזדדית למכירת ורכישת יתרת מניות המוכר לחברה. החברה ייחסה את מחיר הרכישה לנכסים והתחייבויות 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.
- ב. 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. החברה ייחסה את עלות הרכישה לנכסים והתחייבויות על בסיס עבודת PPA. מתוך עודף עלות הרכישה בסך 2.3 מיליון דולר, סך של כ-0.8 מיליון דולר יוחס לנכסים בלתי מוחשיים והיתרה יוחסה למוניטין.
- ג. 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 הון 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.
- בהתאם להסכם הרכישה, לחברה ולמוכר אופציה הזדדית למכירת ורכישת יתרת מניות המוכר לחברה. החברה ייחסה את עלות הרכישה לנכסים ולהתחייבויות על בסיס עבודת PPA. מתוך עודף עלות הרכישה בסך 39.3 מיליון ש"ח, סך של 13.3 מיליון ש"ח יוחס לנכסים בלתי מוחשיים, והשאר למוניטין.

ד. 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 אקספרט בע"מ תמורת סך של כ- 45.5 מיליון שקלים. בנוסף שולם למוכרים דיבידנד בגין הרווחים הצבורים עד ל- 31.12.23 בסך של 29 מיליון שקלים. בהתאם להסכם, לחברה ולמוכר אופציה הדדית למכירה ורכישה של יתרת מניות המוכר לחברה. החברה מספקת שירותי מיקור חוץ, בעיקר של אנשי מחשוב ותוכנה.

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-72.2 מיליון ש"ח, לנכסים בלתי מוחשיים בסך של כ- 16.8 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 2024	31 בדצמבר 2025	
		<b>בש"ח</b>
206,596	300,759	מזומנים
208,262	365,289	שווי מזומנים - פיקדונות לזמן קצר
<u>414,858</u>	<u>666,048</u>	
		<b>במטבע חוץ</b>
159,905	163,409	מזומנים
93,732	73,481	שווי מזומנים - פיקדונות לזמן קצר
<u>253,637</u>	<u>236,890</u>	
<u><b>668,495</b></u>	<u><b>902,938</b></u>	

**באור 5: לקוחות והכנסות לקבל, נטו**

א. יתרת לקוחות, נטו (באלפי ש"ח) :

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
		<b>חובות פתוחים:</b>
1,227,037	1,067,239	בש"ח
178,527	182,446	במטבע חוץ
16,963	8,530	צדדים קשורים
48,234	48,233	המחאות לגבייה
474,640	512,752	הכנסות לקבל
(19,211)	(20,293)	בניכוי - הפרשה להפסדי אשראי
<u><b>1,926,190</b></u>	<u><b>1,798,907</b></u>	לקוחות, נטו

באור 5: לקוחות והכנסות לקבל, נטו (המשך)

ב. תנועה בהפרשה להפרשי אשראי :

אלפי ש"ח	
17,354	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
5,612	הפרשה במשך השנה
(1,424)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(2,331)	ביטול בגין חובות שנגבו
<b>19,211</b>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024</b>
860	כניסה לאיחוד
3,943	הפרשה במשך השנה
(1,484)	הכרה בחובות אבודים שנמחקו
(2,237)	ביטול בגין חובות שנגבו
<b>20,293</b>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025</b>

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

סה"כ	לקוחות של מעל 120 יום	לקוחות של 90-120 יום	לקוחות של 60-90 יום	לקוחות של 30-60 יום	לקוחות של עד 30 יום	לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם	
						1,371,346	31.12.25
1,798,907	7,795	20,095	36,559	93,073	270,039	1,371,346	31.12.25
1,926,190	12,209	18,465	38,095	86,275	256,159	1,514,987	31.12.24

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

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
961	797	עובדים
2,849	6,548	מוסדות
113,522	117,560	הוצאות מראש
3,356	3,033	מקדמות לספקים
1,585	4,310	חייבים ויתרות חובה אחרים
<b>122,273</b>	<b>132,248</b>	<b>סה"כ</b>

באור 7: מלאי (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
101,861	86,570	מלאי מחשבים וציוד היקפי

הפרשה בגין ירידת ערך מלאי לשנת 2025 ו-2024 הסתכמה לכ- 4,586 ו-3,730 אלפי ש"ח, בהתאמה. ההוצאה כאמור נזקפה לסעיף עלות המכר.

באור 8: רכוש קבוע

ההרכב והתנועה - שנת 2025 (באלפי ש"ח)

עלות	נכסים				
	נכסים מחשבים, ריהוט וציוד	נכסים בבעלות כלי רכב	נכסים בבעלות שיפורים במושכר	נכסים בחכירה תפעולית	סה"כ
יתרה ליום 1 בינואר, 2025	182,028	10,281	106,279	59,473	358,061
כניסת חברה לאיחוד	4,461	-	-	736	5,197
תוספות במשך השנה	15,312	8,421	100	10,638	34,471
גריעות במשך השנה	(1,011)	(8,791)	(2,415)	(408)	(12,625)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	(1,033)	-	-	-	(1,033)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025	199,757	9,911	103,964	70,439	384,071
<b>פחת שנצבר</b>					
יתרה ליום 1 בינואר, 2025	139,902	7,176	66,749	42,618	256,445
כניסת חברה לאיחוד	3,361	-	-	515	3,876
תוספות במשך השנה	16,130	8,364	1,062	7,796	33,352
גריעות במשך השנה	(998)	(8,469)	(2,027)	(145)	(11,639)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	(921)	-	-	-	(921)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025	157,474	7,071	65,784	50,784	281,113
<b>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2025</b>	<b>42,283</b>	<b>2,840</b>	<b>38,180</b>	<b>19,655</b>	<b>102,958</b>

ההרכב והתנועה - שנת 2024 (באלפי ש"ח)

סה"כ	נכסים		נכסים בבעלות		נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד	
	בחכירה תפעולית מכונות וציוד	שיפורים במושכר	נכסים בבעלות כלי רכב	נכסים בבעלות מחשבים, ריהוט וציוד		
<b>עלות</b>						
330,870	60,489	88,390	13,937	168,054	2024	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 דוחות כספיים
22	-	(3)	-	25		
<u>358,061</u>	<u>59,473</u>	<u>106,279</u>	<u>10,281</u>	<u>182,028</u>	2024	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
<b>פחת שנצבר</b>						
235,512	42,528	60,064	9,271	123,649	2024	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 דוחות כספיים
1	-	(4)	-	5		
<u>256,445</u>	<u>42,618</u>	<u>66,749</u>	<u>7,176</u>	<u>139,902</u>	2024	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
<u>101,616</u>	<u>16,855</u>	<u>39,530</u>	<u>3,105</u>	<u>42,126</u>		<b>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2024</b>

באור 9: מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים, נטו

א. ההרכב:

שנת 2025 (באלפי ש"ח)

סה"כ	מוניטין	נכסים בלתי מוחשיים בפיתוח	רישיונות וזיכיונות	בסיס לקוחות וצבר הזמנות	עלות
1,249,955	955,988	2,250	4,976	286,741	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
77,203	55,537	-	-	21,666	איחוד לראשונה
(28,812)	(28,812)	-	-	-	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
2,235	(4,395)	-	-	6,630	התאמות
<u>1,300,581</u>	<u>978,318</u>	<u>2,250</u>	<u>4,976</u>	<u>315,037</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
					<b>פחת שנצבר</b>
204,074	-	-	4,976	199,098	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
28,915	-	225	-	28,690	הפחתה
<u>232,989</u>	<u>-</u>	<u>225</u>	<u>4,976</u>	<u>227,788</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
					<b>יתרה נטו</b>
<u><b>1,067,592</b></u>	<u><b>978,318</b></u>	<u><b>2,025</b></u>	<u><b>-</b></u>	<u><b>87,249</b></u>	ליום 31 בדצמבר, 2025

שנת 2024 (באלפי ש"ח)

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

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

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 ארבע יחידות מניבות מזומנים, כדלקמן:

1. פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל.
2. פתרונות ושירותי IT בארה"ב.
3. שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה.
4. תשתיות ענן ומחשוב.

להלן היתרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2025 של המוניטין שהוקצתה לכל אחת מהיחידות מניבות מזומנים (המהווה מגזר) – באלפי ש"ח

	פתרונות ושירותי IT	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT ייעוץ וניהול בישראל	
יתרת מוניטין ליום 1 בינואר, 2025	285,900	125,989	49,453	494,646	955,988
רכישות השנה	-	-	-	55,537	55,537
התאמות	(690)	(3,705)	-	-	(4,395)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	(28,812)	-	-	-	(28,812)
<b>יתרת מוניטין ליום 31 בדצמבר, 2025</b>	<b>256,398</b>	<b>122,284</b>	<b>49,453</b>	<b>550,183</b>	<b>978,318</b>

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 31.12.2025 (במליוני ש"ח):

פתרונות ושירותי IT בארה"ב	פתרונות ושירותי IT ייעוץ וניהול בישראל	פתרונות		שכום בר השבה
		שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	תשתיות ענן ומחשוב	
959	4,086	516	1,639	סכום בר השבה
10.1%	10%	13.1%	11.5%	שיעור היוון
3%	3%	3%	4%	שיעור צמיחה בשנה הפרמננטית (לאחר השנים 2026-2030)

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

א. אשראי לזמן קצר

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	שיעור הריבית באחוזים	שיעור ריבית קבוע או משתנה	בסיס הצמדה
		ריבית בנק ישראל*		ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים
300,000	311,943	0.25%+	משתנה	לא צמוד
			קבוע/ משתנה	חלויות שוטפות של הלוואה לזמן ארוך מהבנקים
88,640	68,449	1.9-5.94		לא צמוד
<b>388,640</b>	<b>380,392</b>			

\* ביום 18 ביולי 2024, עודכנה הריבית של הנע"מ כך שתעמוד על ריבית בנק ישראל בתוספת 0.25% חלף 0.5% לפני מועד זה. ביום 26 בינואר, 2026, עודכנה הריבית של הנע"מ כך שתעמוד על ריבית בנק ישראל בתוספת 0.15% חלף 0.25%.

ב. התחייבויות לתאגידים בנקאיים ולנותני אשראי אחרים לזמן ארוך

1) ההרכב (באלפי ש"ח)

סה"כ	סה"כ	חלויות	שיעור ריבית	בסיס הצמדה		
בניכוי חלויות	בניכוי חלויות	בניכוי חלויות	ליום	שיעור ריבית		
שוטפות	שוטפות	שוטפות	ליום	קבועה או		
ליום 31	ליום 31	ליום 31	31 בדצמבר	משתנה		
בדצמבר	בדצמבר	בדצמבר	בדצמבר	באחוזים		
2024	2025	2025	2025			
19,671	35,354	68,243	103,597	1.9-5.35	קבועה	לא צמוד
-	28,500	206	28,706	5.94	משתנה	לא צמוד

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

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
88,640	68,449	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
17,167	58,854	שנה שניה
2,504	5,000	שנה שלישית
<b>108,311</b>	<b>132,303</b>	

**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 0.15% (בסמוך למועד הדוח 4.15%), זאת לאחר הפחתה נוספת בריבית הנע"מ של 0.1% לאחר תאריך הדו"חות הכספיים (26 בינואר, 2026). 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), בניכוי מזומנים, 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- 300 מיליון ש"ח, 200 מיליון ש"ח לפחות במזומנים או מסגרות חתומות פנויות.

(5) החברה התחייבה כי לא תשעבד ולא תמשכן ולא תתחייב לשעבד או למשכן לטובת צד שלישי כלשהו נכס כלשהו מנכסיה ללא קבלת הסכמתו של הבנק למעט שעבוד קבוע ראשון בדרגה על נכס שרכישתו תמומן ע"י אותו צד שלישי אשר לטובתו יירשם השעבוד הקבוע.

(6) החברה התחייבה לא למכור ו/או להעביר בכל דרך שהיא את נכסיה לאחרים, 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 2024	31 בדצמבר 2025	
		<b>בחשבונות פתוחים</b>
288,356	298,868	בש"ח
252,757	284,285	במטבע חוץ
49,905	34,540	המחאות לפרעון
335,120	397,614	הוצאות לשלם
615	2,194	צדדים קשורים
<b>926,753</b>	<b>1,017,501</b>	

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

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
77,107	75,996	מוסדות
1,484	706	מקדמות מלקוחות
105	-	צדדים קשורים
48,277	-	דיבידנד לשלם
6,658	11,148	זכאים ויתרות זכות אחרים
<b>133,631</b>	<b>87,850</b>	

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 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
11,934	17,506	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
129,435	128,669	פרעונות בגין חכירות

באור 13: חכירות (המשך)

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

סה"כ	כלי רכב	מקרקעין	עלות
751,988	189,123	562,865	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
<b>תוספות במשך השנה</b>			
108,203	56,658	51,545	תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה
19,224	2,980	16,244	עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד המחירים לצרכן
<b>גריעות במשך השנה</b>			
(67,380)	(49,283)	(18,097)	גריעות מנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהופסקו בתקופה
<u>812,035</u>	<u>199,478</u>	<u>612,557</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
<b>פחת שנצבר</b>			
382,053	97,680	284,373	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
<b>תוספות במשך השנה</b>			
136,834	61,965	74,869	פחת והפתחות
<b>גריעות במשך השנה</b>			
(65,746)	(47,649)	(18,097)	גריעות מנכסי זכות שימוש
<u>453,141</u>	<u>111,996</u>	<u>341,145</u>	יתרה ליום ה 31 בדצמבר 2025
<u>358,894</u>	<u>87,482</u>	<u>271,412</u>	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2025

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

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
115,574	109,662	שנה ראשונה
75,146	71,301	שנה שנייה
39,226	51,052	שנה שלישית
24,351	37,866	שנה רביעית
118,512	99,454	שנה חמישית ואילך
<u>372,809</u>	<u>369,335</u>	סך הכל תשלומי חכירה מהוונים
<u>115,574</u>	<u>109,662</u>	חלויות שוטפות
<u>257,235</u>	<u>259,673</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 הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תכניות להפקדה מוגדרת.

**2. תכניות להטבה מוגדרת**

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתכניות להפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

**ב. הרכב התכנית להטבה מוגדרת (באלפי ש"ח)**

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
238,075	254,340	ערך נוכחי של מחויבויות ממומנות
(230,440)	(242,615)	שווי הוגן של נכסי התכנית
<b>7,635</b>	<b>11,725</b>	ערך נוכחי של מחויבויות בלתי ממומנות - התחייבות נטו

באור 14: התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

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

2024	2025	
227,405	230,440	יתרה לתחילת השנה
8,550	8,741	הכנסות ריבית
9,708	12,669	רווחים אקטואריים
10,976	10,310	הפקדות על-ידי המעסיק
(26,199)	(19,545)	הטבות ששולמו
<b>230,440</b>	<b>242,615</b>	יתרה לסוף השנה

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

2024	2025	
236,510	238,075	יתרה לתחילת השנה
13,530	19,953	עלות שירות שוטף
13,590	13,871	עלות ריבית
6,258	5,401	הפסדים אקטואריים
(31,813)	(22,960)	הטבות ששולמו
<b>238,075</b>	<b>254,340</b>	יתרה לסוף השנה

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
16,175	13,530	19,953	עלות שירות שוטף
13,117	13,590	13,871	עלות ריבית
(8,371)	(5,042)	(5,130)	הכנסות ריבית
(4,260)	(3,535)	(7,268)	רווחים אקטואריים
<b>16,661</b>	<b>18,543</b>	<b>21,426</b>	סך-הכל הוצאה שהוכרה בדוח על הרווח הכולל

באור 14: התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
17,055	16,342	18,855	עלות המכר
388	371	429	הוצאות מכירה ושיווק
1,938	1,857	2,143	הוצאות הנהלה וכלליות

2. הנחות אקטואריות עיקריות (באחוזים)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
5.35	5.75	5.7	שיעור היוון על המחויבות בגין תוכנית
0-4	0-4	0-4	שיעור גידול חזוי בשכר

3. סכומים, עיתוי ואי וודאויות של תזרימי מזומנים עתידיים (באלפי ש"ח)

מחויבות להטבה מוגדרת	
	ליום 31 בדצמבר 2025:
	מבחן רגישות לשינוי בשיעור עליית שכר צפויה
	השינוי כתוצאה מ:
(774)	עליית שכר של 1 אחוזים
615	ירידת שכר של 1 אחוזים
	מבחן רגישות לשינוי שיעור ההיוון של התחייבות ונכסי התכנית
	השינוי כתוצאה מ:
584	עליית שיעור היוון של 1 אחוזים
(742)	ירידת שיעור היוון של 1 אחוזים

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

2023	2024	2025	
103,162	129,168	161,449	הסכום שהוכר כהוצאה בגין תכנית להפקדה מוגדרת

**א. שיעורי המס החלים על הקבוצה**

(1) שיעור מס החברות בישראל בשנים 2023-2025 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 2020.

**ג. הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים אחרים**

לקבוצה הפסדים עסקיים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות ומסתכמים ליום 31 בדצמבר, 2025 לסך  
של כ- 18,103 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	מיסים							יתרה ליום 1 ינואר, 2023
	מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים אחרים	מיסים נדחים בגין נכסי חכירה* (נטו)	מיסים נדחים בגין אופציות לעובדים	מיסים נדחים בגין הפרשה לחובות מסופקים	מיסים נדחים בגין הפסדים לצורכי מס	מיסים נדחים בגין רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים	מיסים נדחים בגין הטבות לעובדים והפרשה לחופשה	
18,386	(1,557)	294	228	2,969	20,918	(25,233)	20,767	יתרה ליום 1 ינואר, 2023
(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
(1,713)	1,945	-	-	200	-	(4,984)	1,126	חברות שאוחדו לראשונה
(838)	-	-	-	-	-	(838)	-	התאמות
(1,680)	-	(8)	-	-	-	-	(1,672)	קרן הון
5,350	4,196	1,749	(1,533)	362	(2,807)	6,455	(3,072)	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח או הפסד
19,717	4,736	2,399	2,960	4,698	4,044	(21,554)	22,434	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025

\* היתרה ליום 31 בדצמבר 2025 כוללת נכסי מסים נדחים בסך של כ- 84,808 אלפי ש"ח כנגד התחייבות בגין חכירה וכן התחייבות מסים נדחים בסך של כ- 82,411 אלפי ש"ח כנגד נכסי זכות שימוש (ליום 31 בדצמבר 2024 סך של כ- 85,534 אלפי ש"ח וסך של כ- 84,876 אלפי ש"ח, בהתאמה).

2. המסים הנדחים בישראל חושבו לפי שיעור מס של 23 אחוזים הצפוי לחול על החברה בעת היפועם של ההפרשים הזמניים שבגינם נוצרו, (2025 - 23 אחוזים ו- 2024 - 23 אחוזים) וכ-27 אחוזים על הנכסים בארה"ב.

באור 15: מסים על ההכנסה (המשך)

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

לשנה	לשנה	לשנה	
שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	
31 בדצמבר	31 בדצמבר	31 בדצמבר	
2023	2024	2025	
78,691	107,854	114,560	מסים שוטפים
(296)	(9,701)	(5,350)	מסים נדחים
(64)	(3,175)	(2,082)	מסים בגין שנים קודמות
<b>78,331</b>	<b>94,978</b>	<b>107,128</b>	

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

לשנה	לשנה	לשנה	
שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	
31 בדצמבר	31 בדצמבר	31 בדצמבר	
2023	2024	2025	
(980)	(813)	(1,672)	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 שנזקק לדוח על הרווח הכולל:

לשנה	לשנה	לשנה	
שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	שהסתיימה ביום	
31 בדצמבר	31 בדצמבר	31 בדצמבר	
2023	2024	2025	
325,186	383,202	437,447	רווח לפני מסים על ההכנסה
23	23	23	שיעור המס הסטטוטורי באחוזים
74,793	88,136	100,613	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
			הפרשים זמניים בגינם לא נזקפו מסים נדחים
			הוצאות (הכנסות) לא מוכרות, נטו והפחתות המוכרות לצרכי מס בלבד
3,773	5,417	5,085	יצירת מסים נדחים לראשונה
(1,493)	-	-	מסים בחו"ל בשיעורי מס שונים
1,667	4,600	3,512	מסים בגין שנים קודמות
(64)	(3,175)	(2,082)	
<b>78,331</b>	<b>94,978</b>	<b>107,128</b>	

**באור 16: שעבודים, ערבויות, התחייבויות תלויות והתקשרויות**

**א. שעבודים**

נכון ליום 31 בדצמבר, 2025 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- 7.7 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.

**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 משמש את מטה החברה וזרועות נוספות שלה. המעבר לבניין החדש בוצע באופן מדורג החל מהרבעון השלישי של שנת 2024.

2. 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.

3. 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.

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

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 מבשילות למניות בארבע מנות שנתיות החל מיום 31 בדצמבר, 2024, באופן ש-40% מבשילות 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.

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- 156.3 מיליוני ש"ח.
3. למועד הדוח החברה וחברות מאוחדות העמידו ערבויות לתשלום שכ"ד בהיקף של כ- 13.9 מיליוני ש"ח.

באור 17: הון

א. הרכב הון המניות (באלפי ש"ח)

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	31 בדצמבר 2025
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום
64,176	100,000	64,292	200,000

מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א

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

2023	2024	2025
מספר המניות	מספר המניות	מספר המניות
63,548,141	64,175,930	64,175,930
627,789	-	116,281
64,175,930	64,175,930	64,292,211

יתרה ליום 1 בינואר  
מניות הנובעות ממימוש כתבי אופציה ומניות  
הנובעות מתוכניות RSU ו-RS  
יתרה ליום 31 בדצמבר

באור 17: הון (המשך)

ג. לענין הנפקת הון מניות לאחר תאריך הדו"ח כחלק מהשלמת רכישת חברת מג'יק, ראה ביאור 25 ב'.

ד. זכויות הנלוות למניות

מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. 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.

ה. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
653,860	653,860	כמות המניות המוחזקות
1.018%	1.018%	שיעור המניות המוחזקות מהון המניות המונפק

ו. 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)
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
20 במרץ, 2025	8 באפריל, 2025	82	52,161
12 במאי, 2025	15 ביולי, 2025	89	56,627
11 באוגוסט, 2025	20 באוקטובר, 2025	85	54,088
11 בנובמבר, 2025	30 בדצמבר, 2025	91	57,912

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.

באור 17: הון (המשך)

ז. 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 יתרונות כספיות ומסגרות אשראי בנקאיות הניתנות לניצול.

3. החברה מחוייבת לשמור על אמות המידה הפיננסיות כפי שהיא התחייבה מול מוסדות פיננסיים ומחזיקי האג"ח. לימים 31 בדצמבר, 2025 ו-2024 עמדה הקבוצה באמות המידה הפיננסיות.

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

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
668,495	902,938	מזומנים ושווי מזומנים
(785,079)	(753,030)	התחייבויות לתאגידים בנקאיים ונותני אשראי אחרים
(116,584)	149,908	מזומן (חוב), נטו
4,479,636	4,606,771	סה"כ מאזן
17.5%	16.3%	חוב ביחס לסך המאזן
2.6%	(3.3%)	שיעור (מזומן נטו) חוב פיננסי נטו לסך מאזן
1,144,327	1,214,593	סה"כ הון
25.5%	26.4%	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):

2023	2024	2025
16,106	18,026	8,213

תכנית תשלום מבוסס מניות המסולקת  
במכשירים הוניים

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

ב. תכניות תשלום מבוסס מניות הקיימות בחברה

הקצאת מניות חסומות (RS) למנכ"ל החברה

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.

הקצאת אופציות לנושאי משרה ועובדים בכירים

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.נ. ללא תמורה לנושאי משרה ועובדים בכירים של החברה או של תאגידים בשליטתה. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן היה 71.25 ש"ח (כפוף להתאמות, לרבות בעת חלוקת דיבידנד). מחצית מכמות האופציות מבשילות ביום 12 במרץ 2025, רבע מיתרת האופציות מבשילות ביום 12 במרץ 2026, והיתרה תבשיל ביום 12 במרץ 2027. משך החיים של האופציות הינו 5 שנים מיום ההענקה. השווי ההוגן של האופציות הוערך 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%. עקב סיום העסקת נושא משרה חולטו 67,500 אופציות שטרם הובשלו.

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.נ. לנושאת משרה. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן היה 73.73 ש"ח (בכפוף 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.נ. לנושאת משרה. מחיר המימוש של האופציות במועד הענקתן היה 78.55 ש"ח (בכפוף 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 (המשך)

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 2023		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2024		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש 2025		
מספר האופציות	מחיר המימוש	מספר האופציות	מחיר המימוש	מספר האופציות	מחיר המימוש	
398,878	36.49	1,295,000	49.34	1,315,000	47.18	יתרת אופציות ו-RS/RSU לתחילת השנה
1,340,000	50.70	20,000	76.1	-	-	אופציות שהוענקו במהלך השנה
(45,000)	69.26	-	-	(22,500)	64.75	אופציות שבוטלו במהלך השנה
(398,878)	26.97	-	-	(511,000)	45.68	אופציות ו-RSU שמומשו במהלך השנה
1,295,000	49.34	1,315,000	47.18	781,500	44.64	יתרת אופציות ו-RS/RSU לסוף השנה
-	-	150,000	-	75,000	-	RSU/RS שניתנות למימוש בתקופה של 12 חודשים ממועד הדוח

**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 והקרן והריבית של אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו. ביום 4 בדצמבר 2022 ביצעה החברה הנפקת אג"ח (סדרה ב') בדרך של הרחבת סדרה, בסך כולל של 180,366 אלפי ש"ח ע.נ. בתמורה נטו בסך של כ-178.4 מיליון ש"ח. למועד הדוח, יתרת הריבית לשלם בגין אגרות החוב עומדת על כ-5,635 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 (כהגדרתה בסעיף 268 לחוק החברות) בחברה, למעט אם לא תחול ירידה בדירוג האג"ח (סדרה ב') ביחס לנמוך מבין: הדירוג במועד ההנפקה או הדירוג בטרם העברת השליטה.
- אם דירוג אגרות החוב הינו נמוך מדירוג BBB מינוס.

באור 19: אגרות חוב

א. הנפקת אג"ח (סדרה ב') - המשך

- שינוי עיקר פעילותה של החברה באופן שעיקר פעילות החברה (לפי מבחן הנכסים) לא תהיה בתחומי הפעילות בהן עוסקת החברה במועד ההנפקה.
- סדרת אג"ח נסחרת אחרת של החברה הועמדה לפרעון מיידי שלא ביוזמת החברה או סדרת אג"ח שאינה נסחרת (אחת או יותר) או הלוואה (אחת או יותר) שיתרתה במועד העמדתה לפרעון מיידי, הינה מעל 275 מיליון ש"ח, והדרישה לפרעון מיידי כאמור לא הוסרה/נפרעה, תוך 30 יום.
- עילות מקובלות נוספות להעמדה לפרעון מיידי של אג"ח, כגון פירוק, כינוס, הפסקת דירוג, הפסקת סחירות וכו'.

ב. ערך ספרים מול שווי הוגן (באלפי ש"ח)

שווי הוגן ליום 31 בדצמבר, 2025	יתרה בספרים ליום 31 בדצמבר 2025
310,499	308,784

ג. להלן מועדי הפרעון של אגרות החוב ליום 31 בדצמבר 2025:

31 בדצמבר 2025	
78,597	שנה ראשונה (חלויות שוטפות)
72,572	שנה שניה
66,917	שנה שלישית
61,611	שנה רביעית
29,087	שנה חמישית ואילך
<u>308,784</u>	

ד. לפרטים בדבר הנפקת אג"ח להמרה (סדרה 2) לאחר מועד הדו"ח, ראה ביאור 25 א'.

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 2024	31 בדצמבר 2025	
<b>נכסים פיננסיים</b>		
נכסים פיננסיים בשווי הון דרך רווח או הפסד :		
17,105	14,383	נכסים פיננסיים
1,934,982	1,813,724	לקוחות וחייבים*
<b>התחייבויות פיננסיות</b>		
2,727,782	2,751,497	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
125,687	147,736	התחייבויות פיננסיות בשווי הון דרך רווח או הפסד

(\*) עלותם המופחתת מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן.

ב. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון: סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע, סיכון שווי הון בגין שיעור ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי, סיכון נזילות וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית. תכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

הדירקטוריון לא קבע מדיניות ספציפית לחשיפות מסוימות לסיכונים פיננסיים, אך יחד עם זאת, מחלקת הכספים, בראשות סמנכ"ל הכספים, של הקבוצה מזהה, מעריכה ומנהלת את הסיכונים הכספיים כדוגמת סיכון אשראי, סיכון שער חליפין, סיכון שיעור ריבית (לרבות שימוש במכשירים פיננסיים נגזרים ומכשירים פיננסיים לא נגזרים והשקעות עודפי נזילות).

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. מגדר שיווק והטמעת מוצרי התוכנה ומגדר 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 95,012 אלפי ש"ח (140,030 אלפי ש"ח בשנת 2024). 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. בשנת 2025 רשמה החברה הפסד כולל אחר בגין תרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ (בעיקר החברות הבנות בארה"ב), נטו מפעילות גידור שנזקפה לקרן הון, בסך כ- 48.9 מיליון ש"ח. זאת כתוצאה משחיקת שער החליפין של הדולר ביחס לשקל בשיעור של כ-12.5% בשנת 2025.

ב) סיכון ריבית

סיכון שיעור הריבית של הקבוצה, נובע בעיקר מהלוואות לזמן ארוך שהתקבלו. הלוואות הנושאות שיעורי ריבית משתנים (לרבות הלוואות on-call וניירות ערך מסחריים) חושפות את הקבוצה לסיכון שיעור ריבית בגין תזרים מזומנים. מרבית הלוואות לזמן ארוך שנטלה החברה בשנים האחרונות, לרבות אגרות החוב (סדרה ב') שהנפיקה החברה במהלך שנת 2022, הינן בריבית קבועה דבר המצמצם את חשיפת הקבוצה לשינויים בשיעור הריבית.

להלן פירוט בדבר סוג הריבית של המכשירים הפיננסיים נושאי הריבית של הקבוצה, לרבות התחייבויות פיננסיות בגין חכירות (באלפי ש"ח):

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
		<b>מכשירים בריבית קבועה</b>
(857,888)	(781,716)	התחייבויות פיננסיות
		<b>מכשירים בריבית משתנה</b>
(300,000)	(340,649)	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, 2025 הסתכמו המזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 902,938 אלפי ש"ח (668,495 אלפי ש"ח בשנת 2024).

## (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 פירעונן. על מנת להשיג מטרה זו הקבוצה שואפת להחזיק יתרות מזומנים (או קווי אשראי הולמים), על מנת לענות על הדרישות החזויות. החברה מממנת את צירופי העסקים באמצעות הלוואת 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 נזילות (המשך)

הטבלה להלן מציגה את ניתוח מועדי הפרעון החזויים של התחייבויות פיננסיות

ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי ש"ח)

ספקים	זכאים	עובדים ומוסדות בגין שכר	הלוואות מבנקים ונותני אשראי אחרים <sup>(*)</sup>	התחייבות בגין חכירה	אג"ח	שנה					
						ראשונה	שנה שניה	שלישית	שנה רביעית	חמישית ואילך	סה"כ
1,017,501	-	-	-	-	-	1,017,501	-	-	-	-	1,017,501
104,144	-	-	-	-	-	104,144	-	-	-	-	104,144
507,487	-	-	-	-	-	507,487	-	-	-	-	507,487
444,246	-	-	5,000	58,854	380,392	444,246	-	-	-	-	444,246
369,335	99,454	37,866	51,052	71,301	109,662	369,335	99,454	37,866	51,052	71,301	109,662
308,784	29,087	61,611	66,917	72,572	78,597	308,784	29,087	61,611	66,917	72,572	78,597
<u>2,751,497</u>	<u>128,541</u>	<u>99,477</u>	<u>122,969</u>	<u>202,727</u>	<u>2,197,783</u>	<u>2,751,497</u>	<u>128,541</u>	<u>99,477</u>	<u>122,969</u>	<u>202,727</u>	<u>2,197,783</u>

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

ליום 31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

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

(\*) 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 שוויים 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:		
14,383	-	-
14,383	-	-
השקעה בחברה מוחזקת		

31 בדצמבר, 2025

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן (באלפי ש"ח)

רמה 3	רמה 2	רמה 1
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:		
128,360	-	-
19,376	-	-
147,736	-	-
התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה		
התחייבויות בגין רכישת פעילות		

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:		
107,072	-	-
18,615	-	-
125,687	-	-
התחייבויות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה		
התחייבויות בגין רכישת פעילות		

באור 20: מכשירים פיננסיים (המשך)

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

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
<b>מבחן רגישות לשינויים בשיעורי ריבית</b>		
רווח (הפסד) מהשינוי:		
(3,000)	3,285	עליית ריבית של 1 אחוזים
3,000	(3,285)	ירידת ריבית של 1 אחוזים

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
<b>מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר</b>		
רווח (הפסד) מהשינוי:		
7,002	4,751	עליית שע"ח של 5 אחוזים
(7,002)	(4,751)	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 - 2025

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025	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, 2025	
311,943	11,943	-	-	-	-	-	-	300,000	הלוואות לזמן קצר ומנותני אשראי אחרים
132,303	597	-	-	-	-	(125,105)	148,500	108,311	הלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות)
308,784	(66)	-	-	-	-	(67,918)	-	376,768	אג"ח
128,360	(6,511)	25,702	(8,831)	12,755	-	(1,827)	-	107,072	התחייבות בגין אופציה לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
19,376	698	-	-	3,481	-	(3,418)	-	18,615	התחייבות בגין רכישת פעילות
369,335	125,190	-	-	-	5	(128,669)	-	372,809	התחייבות בגין חכירה
<b>1,270,101</b>	<b>131,851</b>	<b>25,702</b>	<b>(8,831)</b>	<b>16,236</b>	<b>5</b>	<b>(326,937)</b>	<b>148,500</b>	<b>1,283,575</b>	סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון

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
<b>1,283,575</b>	<b>308,516</b>	<b>28,146</b>	<b>(17,505)</b>	<b>13,580</b>	<b>5</b>	<b>(413,060)</b>	<b>100,000</b>	<b>1,263,893</b>	סה"כ התחייבויות הנובעות מפעילות מימון

א. הכנסות (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
3,028,576	3,227,608	3,744,439	מפתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל
478,380	460,024	457,664	מפתרונות ושירותי IT בארה"ב
294,236	425,971	427,612	משיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
1,430,913	1,465,935	1,609,225	מתשתיות ענן ומחשוב
<b>5,232,105</b>	<b>5,579,538</b>	<b>6,238,940</b>	

ב. עלות המכירות והשירותים (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
1,308,980	1,292,997	1,606,465	קניות
2,410,043	2,596,741	2,857,305	שכר עבודה ונלוות
523,870	573,348	599,082	קבלני משנה
128,431	120,491	122,534	פחת והפחתות
50,186	53,621	47,509	עלויות רכב
74,178	65,118	51,087	הוצאות אחזקה ואחרות
4,495,688	4,702,316	5,283,982	
(27,763)	44,228	15,291	ירידה (עלייה) במלאי
<b>4,467,925</b>	<b>4,746,544</b>	<b>5,299,273</b>	

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

ג. הוצאות מכירה ושיווק (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
124,775	134,274	149,777	שכר עבודה ונלוות
26,720	22,168	28,915	הפחתות
22,680	23,183	23,830	פרסום ושיווק
6,725	5,219	5,432	קבלני משנה
8,798	11,387	10,889	הוצאות אחרות
<b>189,698</b>	<b>196,231</b>	<b>218,843</b>	

ד. הוצאות הנהלה וכלליות (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
109,588	116,788	120,251	שכר עבודה ונלוות
48,468	44,151	47,652	פחת והפחתות
4,135	3,281	1,706	חובות מסופקים ואבודים
(322)	(301)	(296)	רווח הון ממימוש רכוש קבוע
19,194	22,770	29,373	הוצאות אחרות
<b>181,063</b>	<b>186,689</b>	<b>198,686</b>	

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

ה. הכנסות והוצאות מימון (באלפי ש"ח)

ההרכב

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			<b>הוצאות מימון</b>
54,035	45,526	45,212	הוצאות ריבית ועמלות
1,403	14,321	23,090	הוצאות הפרשי שער נטו
11,965	15,522	19,168	הוצאות בגין התחייבות בקשר עם רכישת פעילות ושיערוך אופציות PUT
15,335	11,587	17,506	הוצאות בגין חכירה ומחויבות אקטוארית
<b>82,738</b>	<b>86,956</b>	<b>104,976</b>	
			<b>הכנסות מימון</b>
14,505	20,084	20,285	הכנסות ריבית
<b>14,505</b>	<b>20,084</b>	<b>20,285</b>	

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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			<b>חישוב רווח נקי בסיסי למניה</b>
227,333	272,422	307,281	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
63,477,904	63,522,076	63,606,376	כמות מניות משוקללת
<b>3.58</b>	<b>4.29</b>	<b>4.83</b>	רווח נקי בסיסי למניה
			<b>חישוב רווח נקי מדולל למניה</b>
227,333	272,422	307,281	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
63,477,904	63,522,076	63,606,376	כמות מניות משוקללת לצורך חישוב רווח נקי בסיסי למניה
44,172	-	232,229	השפעת מניות רגילות פוטנציאליות מדללות
63,522,076	63,522,076	63,838,605	ממוצע משוקלל מותאם של מספר המניות
<b>3.58</b>	<b>4.29</b>	<b>4.81</b>	רווח נקי מדולל למניה

א. יתרות

31 בדצמבר, 2025 (באלפי ש"ח)

בעלת השליטה וחברות		
בבעלותה	באור	
8,530	5	לקוחות
2,194	11,12	ספקים וזכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

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

ב. הטבות לאנשי מפתח ניהוליים

1. תגמול לאנשי מפתח ניהוליים<sup>1</sup> (באלפי ש"ח)

מספר אנשי מפתח		מספר אנשי מפתח		מספר אנשי מפתח	
לשנה	לשנה	לשנה	לשנה	לשנה	לשנה
שהסתיימה ביום					
31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	31 בדצמבר 2025
6,339	18	8,286	18	4,217	18 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> ללא מנכ"ל החברה. לפרטים בדבר תגמול למנכ"ל החברה ר' ס"ק (2) להלן.  
<sup>2</sup> 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 |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| לשנה            | לשנה            | לשנה            | לשנה            | לשנה            | לשנה            |
| שהסתיימה ביום   |
31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	31 בדצמבר 2025
21,384	1	23,664	1	18,179	1
98	1	107	1	109	1
451	3	744	54	937	4

משכורות והוצאות נלוות ששולמו למנהלים

שכר תמורת מילוי משרה של דירקטור מטעם בעלת השליטה

שכר תמורת מילוי משרה של דירקטורים מקרב הציבור

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, חומרה ושירותי יעוץ 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 ענין אישי בה, מובאת לסיווג ואישור וועדת הביקורת, למעט אם אושרה על פי נהל "אמות מידה ונוהל לאישור עסקאות לא חריגות עם בעלי ענין". על פי נהל זה ניתן לאשר התקשרות לרכישה או מכירה של מוצר או שירות, עם בעל עניין בחברה או עם גורם אחר ואשר לבעל העניין בחברה ענין 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 יחשבו 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.

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 12 במרץ, 2026 קיימה ועדת הביקורת דיון בנושא, במסגרתו, בחנה את הדוח המרכז ולא עמדה על חריגה מהוראות הנוהל, וכן אישרה את הנהלים כאמור.

במהלך שנת 2025, התקשרה החברה בעסקאות עם בעלת השליטה וחברות בבעלותה, בסך כולל של 30,465 אלפי ש"ח (עסקאות מסחריות במהלך העסקים הרגיל) וכולן מהוות עסקאות זניחות.

לא התקיימו עסקאות חריגות עם בעלת השליטה וחברות בבעלותה במהלך השנה (למעט עסקת המיזוג עם מג'יק כמפורט בביאור 25ב')

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי ש"ח)

בעלי עניין שאינם בעלי שליטה <sup>1</sup>	בעלת השליטה וחברות בבעלותה <sup>2</sup>	
1,450	97	שירותי הדרכה
16	11,427	שירותי ענן
61,298	4,435	שירותי פיתוח ובדיקות
7,819	1,880	מוצרי תוכנה
4,931	9,742	תשתיות (חומרה)
-	91	שכ"ד
-	41	רכישת תחזוקה
-	2,752	רכישת תשתיות

<sup>1</sup> מגדל, הראל והפניקס.

<sup>2</sup> פורמולה, סאפייאנס וחברות בבעלותה, מג'יק וחברות בבעלותה, זאפ, מיכפל, יוניק, שמרד, TSG ואופק צילומי אוויר.

ג. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)  
 לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

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

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

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

<sup>1</sup>מגדל, הראל והפניקס.

<sup>2</sup>פורמולה, סאפייאנס וחברות בבעלותה, מג'יק וחברות בבעלותה, זאפ מיכפל, יוניק, שמרד, TSG ואופק צילומי אוויר.

## א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל החלטות 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 IT, ייעוץ וניהול בישראל;  
פתרונות ושירותי IT בארה"ב;  
תשתיות ענן ומחשוב;  
שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה.

להלן פירוט בדבר הפעילויות הנכללות בכל אחד ממגזרי הפעילות:

**פתרונות ושירותי IT, 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 - C 4 ISR לגופים בטחוניים בישראל ובעולם, שירותי מיקור חוץ (Outsourcing) ושירותים מקצועיים של מומחים ויועצים, שירותי Offshore/Nearshore, שירותי BPO ו-Call Center, ניהול פרויקטי תוכנה, פיתוח תוכנה, בדיקות תוכנה ו-QA וכן שיפור מערכות טכנולוגיות קיימות ושדרוגן, 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 IT בארה"ב**

הפעילות בתחום זה מבוצעת באמצעות שתי זרועות – MATRIX US HOLDING ו-XTIVIA, המחזיקות, כל אחת מהן, מספר חברות בנות בארה"ב.

הפעילות כוללת אספקת פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה- (Government, Risk & Compliance), GRC מניעת הונאות, הפחתת סיכונים סייבר ומניעת הלבנת הון, כמו גם שירותי Advisory מתמחים בתחום זה.

כמו כן כולל תחום פעילות זה אספקת פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע מתקדמים בתחומים: נתונים ובינה מלאכותית (Data & AI), ניהול מסדי נתונים מתקדמים, חוויית לקוח דיגיטלית (DXP – Digital Enterprise), שירותים מנוהלים (Managed Services), פתרונות ארגוניים (Enterprise Solutions) וכן ענן ופיתוח יישומים (Cloud & Application Development). הפעילות בתחום זה כוללת, בין היתר, שירותים מקצועיים ופרויקטים באמצעות מומחים מרחבי קבוצת מטריקס, כשער למודל עסקי של יצוא שירותי החברה ומוצריה בארה"ב.

## א. כללי (המשך)

## 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, פתרונות בתחום הבינה המלאכותית, מסדי נתונים 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 (באמצעות היחידה העסקית המתמחה בתחום זה של החברה – CloudZone) – מכירה, שירות ותמיכה בענן הציבורי (PaaS, SaaS, IaaS) ובענן הפרטי בכל שלבי היישום – יעוץ, ארכיטקטורה, פיתוח, הטמעה, ניהול סביבות ותמיכה ושירותי Finops, הנתמכים ידי תהליכי AI מתקדמים. בנוסף כוללת הפעילות בתחום זה: 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 החברות הבנות 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 (באמצעות החברה הבת אורטק).

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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
4,647,634	5,089,923	5,667,670	ישראל
584,471	489,615	571,270	חוץ לארץ
<b>5,232,105</b>	<b>5,579,538</b>	<b>6,238,940</b>	

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 2024	31 בדצמבר 2025	
1,225,603	1,268,308	ישראל
291,829	261,136	חוץ לארץ
<b>1,517,432</b>	<b>1,529,444</b>	

## ג. דיווח בדבר מגזרי פעילות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי ש"ח)

סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענן ומחשוב	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל	
6,238,940	-	457,664	1,609,225	427,612	3,744,439	הכנסות לחיצוניים
-	(126,679)	982	36,124	12,770	76,803	הכנסות בין מגזריות
<b>6,238,940</b>	<b>(126,679)</b>	<b>458,646</b>	<b>1,645,349</b>	<b>440,382</b>	<b>3,821,242</b>	<b>סה"כ הכנסות</b>
522,138	(19,634)	69,376	125,813	55,107	291,476	<b>תוצאות המגזר</b>
(104,976)						הוצאות מימון
20,285						הכנסות מימון
(107,128)						מסים על ההכנסה
<b>330,319</b>						<b>רווח נקי</b>
<b>מידע נוסף</b>						
5,299,273	(126,679)	316,416	1,472,128	373,389	3,264,019	עלות המכירות
199,101	-	1,982	39,577	4,534	153,008	פחת והפחתות

לשנה שהסתיימה ב- 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	<b>סה"כ הכנסות</b>
450,074	(18,673)	66,865	106,405	45,364	250,113	<b>תוצאות המגזר</b>
(86,956)						הוצאות מימון
20,084						הכנסות מימון
(94,978)						מסים על ההכנסה
<u>288,224</u>						רווח נקי
<b>מידע נוסף</b>						
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

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

סה"כ	התאמות	פתרונות				פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה	תשתיות ענ ומחשוב	פתרונות ושירותי IT בארה"ב
		סה"כ	התאמות	פתרונות ושירותי IT בארה"ב	תשתיות ענ ומחשוב				
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	<b>סה"כ הכנסות</b>			
393,419	(12,487)	76,168	87,957	36,123	205,658	<b>תוצאות המגזר</b>			
(82,738)						הוצאות מימון			
14,505						הכנסות מימון			
(78,331)						מסים על ההכנסה			
246,855						רווח נקי			
						<b>מידע נוסף</b>			
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			

א. הנפקת אג"ח להמרה (סדרה 2)

ביום 4 בפברואר 2026, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה 2) בע.נ. של כ-297 מיליון ש"ח, בתמורה ברוטו של כ-300.6 מיליון ש"ח. אגרות החוב ייפרעו נושאות ריבית שנתית של 0.5% ועומדות לפירעון בתשלום אחד, ביום 1 בפברואר 2031. האג"ח (סדרה 2) ניתנות להמרה בכל יום מסחר באופן שבו כל 180 ש"ח ע.נ. של אגרות החוב תהיינה ניתנות להמרה למניה אחת של החברה (בכפוף להתאמות מקובלות, לרבות התאמות לחלוקת דיבידנד).

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

במסגרת הנפקת האג"ח (סדרה 2) 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-400 מיליון ש"ח במשך תקופה של שני רבעונים רצופים.

א. הנפקת אג"ח להמרה (המשך)

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

לעניין זה, יובהר כי המונחים המודגשים המצוינים לעיל הוגדרו בשטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה 2) בהתאם למאפייני החברה. למועד הדוח עומדת החברה באמות המידה הפיננסיות. יצוין כי בשטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה 2) 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 2) 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 (כהגדרתה בסעיף 268 לחוק החברות) בחברה, למעט אם לא תחול ירידה בדירוג האג"ח (סדרה 2) ביחס לנמוך מבין: הדירוג במועד ההנפקה או הדירוג בטרם העברת השליטה.
- אם דירוג אגרות החוב הינו נמוך מדירוג BBB מינוס.
- 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 מיידי שלא ביוזמת החברה או סדרת אג"ח שאינה נסחרת (אחת או יותר) או הלוואה (אחת או יותר) שיתרתה במועד העמדתה לפרעון מיידי, הינה מעל 275 מיליון ש"ח, והדרישה לפרעון מיידי כאמור לא הוסרה/נפרעה, תוך 30 יום.
- עילות מקובלות נוספות להעמדה לפרעון מיידי של אג"ח, כגון פירוק, כינוס, הפסקת דירוג, הפסקת סחירות וכו'.

ב. השלמת עסקת המיזוג עם חברת מג'יק

בהמשך לדיווחיה המיידיים של החברה מיום 11 במרץ 2025 (אסמכתא: 2025-01-015939) ומיום 3 בנובמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-083233) בדבר התקשרות בהסכם מיזוג בין החברה לבין מג'יק תעשיות תוכנה בע"מ ("מג'יק"), ביום 24 בפברואר 2026 הושלמה העסקה לאחר התקיימות התנאים המתלים הקבועים בהסכם המיזוג.

במסגרת המיזוג, שבוצע בדרך של מיזוג משולש הופכי, רכשה החברה את מלוא הון המניות המונפק והנפרע של מג'יק, בתמורה להקצאת 28,861,564 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ב. כל אחת של החברה לבעלי מניות מג'יק, (כ-0.588 מניות רגילות של החברה בעבור כל מניית מג'יק). ממועד השלמת המיזוג הפכה מג'יק לחברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה, מניות מג'יק נמחקו ממסחר בנאסד"ק ובבורסה לניירות ערך בתל אביב, ומג'יק חדלה להיות חברה ציבורית. לתיאור עיקרי תנאי העסקה והסכם המיזוג ראו הדיווחים המיידיים האמורים לעיל. לתיאור פעילות מג'יק, לרבות תחומי פעילות, לקוחות וצבר הזמנות, ראו סעיף 20 לפרק א' "תיאור עסקי התאגיד" של דוח זה. למידע כספי פרופורמה (לא מבוקר) בדבר התוצאות המאוחדות של שתי החברות, ראה סעיף 2 לפרק ב' "דו"ח הדירקטוריון".



# מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ג'

לשנה שנסתיימה ביום

31.12.2025

## דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

### חוות הדעת

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970 של מטריקס אי.טי בע"מ (להלן: "החברה") ליום 31 בדצמבר 2025 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך (להלן: "המידע הכספי הנפרד").

לדעתנו, המידע הכספי הנפרד הוכן, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

### בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. חובותינו על פי תקנים אלה מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של המידע הכספי הנפרד. אנו בלתי תלויים בחברה בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

### חובות של הדירקטוריון וההנהלה למידע הכספי הנפרד

הדירקטוריון וההנהלה אחראים להכנה ולהצגה של המידע הכספי הנפרד בהתאם להוראות תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, ולבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת מידע כספי נפרד ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות.

בהכנת המידע הכספי הנפרד, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישם בסיס חשבונאי של עסק חי במידע הכספי הנפרד, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

### חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של המידע הכספי הנפרד

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי המידע הכספי הנפרד אינו כולל הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על ההחלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס המידע הכספי הנפרד.

בביקורת המבוצעת, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוח הכספי הנפרד, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים נוהלי ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקבוצה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בדון או עקיפה של בקרה פנימית.
  - משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
  - מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
  - מגיעים למסקנה בקשר לאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח המיוחד שלנו לגילויים הקשורים למידע הכספי הנפרד או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד של הדוח המיוחד. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד הדוח המיוחד שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
  - מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של המידע הכספי הנפרד, לרבות הגילויים, והאם המידע הכספי הנפרד הוכן, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970.
- אנו מתקשרים עם הדירקטוריון והנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

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

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	מידע נוסף	
<b>נכסים שוטפים</b>			
4,727	7,767	א	מזומנים ושווי מזומנים
103,692	20,640		לקוחות
91,663	28,983	ד	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
12,594	15,350		מס הכנסה לקבל
21,787	11,146		חייבים ויתרות חובה
<u>234,463</u>	<u>83,886</u>		
<b>נכסים לא שוטפים</b>			
2,561,496	2,821,820		יתרה בגין חברות מוחזקות, נטו
24,659	24,659		שטרי הון לחברות מוחזקות
-	1,027		עודף נכסים על התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
178,504	166,136		נכס זכות שימוש
6,053	5,949	ג	מסים נדחים
<u>2,770,712</u>	<u>3,019,591</u>		
<u>3,005,175</u>	<u>3,103,477</u>		

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 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	מידע נוסף
<b>התחייבויות שוטפות</b>		
300,000	311,943	אשראי מנותני אשראי אחרים
81,341	78,597	חלות שוטפת התחייבות בגין אג"ח
8,761	16,392	חלות שוטפת של התחייבות בגין חכירה
36,802	50,106	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
36,964	33,075	עובדים ומוסדות בגין שכר
68,514	24,897	זכאים ויתרות זכות
917,845	1,060,425	יתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
<u>1,450,227</u>	<u>1,575,435</u>	
<b>התחייבויות לא שוטפות</b>		
295,427	230,187	התחייבות בגין אג"ח
170,627	161,388	התחייבות בגין חכירה
161	-	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
<u>466,215</u>	<u>391,575</u>	
<b>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</b>		
380,099	335,744	הון מניות נפרע וקרנות הון
708,634	800,723	יתרת רווח
<u>1,088,733</u>	<u>1,136,467</u>	
<u>3,005,175</u>	<u>3,103,477</u>	

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

12 במרץ, 2026

תאריך אישור המידע הכספי הנפרד

גיא ברנשטיין  
יו"ר הדירקטוריון

מוטי גוטמן  
מנכ"ל

נבו ברנר  
סמנכ"ל כספים

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל המיוחסים לחברה (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	מידע נוסף
170,455	197,122	206,363	הכנסות
52,054	61,815	61,561	עלות המכירות והשירותים
118,401	135,307	144,802	רווח גולמי
37,962	23,960	22,417	הוצאות מכירה ושיווק
43,267	54,965	61,140	הוצאות הנהלה וכלליות
37,172	56,382	61,245	רווח תפעולי
40,324	61,382	63,996	הוצאות מימון
1,969	254	132	הכנסות מימון
230,131	277,824	310,269	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
228,948	273,078	307,650	רווח לפני מסים על ההכנסה
1,615	656	369	מסים על ההכנסה ג
227,333	272,422	307,281	רווח נקי המיוחס לחברה
3,280	2,722	5,596	רווחים אקטואריים בחברות מוחזקות
11,252	(1,340)	(48,568)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
241,865	273,804	264,309	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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה
227,333	272,422	307,281	רווח נקי המיוחס לחברה
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת של החברה:
			התאמות לסעיפי רווח והפסד של החברה
(230,131)	(277,824)	(310,269)	רווח בגין חברות מוחזקות, נטו
1,615	656	369	מסים על ההכנסה
16,087	9,155	18,545	פחת והפחתות
(112)	(91)	(1,188)	שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים
33,199	30,377	38,824	הוצאות מימון אחרות, נטו
16,106	18,026	8,213	תשלום מבוסס מניות
(163,236)	(219,701)	(245,506)	
			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות של החברה
(16,548)	(27,431)	83,052	ירידה (עלייה) בלקוחות
(3,227)	(17,128)	10,641	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה
7,381	15,426	13,304	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
11,418	(1,504)	(2,415)	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
68,692	129,461	205,260	עלייה ביתרות חו"ז שוטפות עם חברות מוחזקות
67,716	98,824	309,842	
			מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה בחברה עבור
(30,513)	(31,293)	(26,965)	ריבית ששולמה
-	126	50	ריבית שהתקבלה
(14,209)	(7,235)	(542)	מסים ששולמו
163	3,746	-	מסים שהתקבלו
(44,559)	(34,656)	(27,457)	
87,254	116,889	344,160	מזומנים נטו שנבעו מפעילות 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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה</b>
-	100,000	-	אשראי מנותני אשראי אחרים לזמן קצר
(18,135)	(5,500)	(7,785)	פרעון התחייבות בגין חכירה
(6,000)	(6,000)	-	פרעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ונותני אשראי
(126,409)	(184,214)	(269,065)	חלוקת דיבידנד
5,821	-	3,680	חלוקת דיבידנד מחברת בת
(33,959)	(67,918)	(67,918)	פרעון אג"ח
(178,682)	(163,682)	(341,088)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון של החברה
597	964	(32)	<b>הפרשי תרגום בגין מזומנים ושווי מזומנים</b>
(90,831)	(45,829)	3,040	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
141,387	50,556	4,727	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
50,556	4,727	7,767	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה
			<b>פעילויות מהותיות שלא במזומן</b>
-	48,277	-	דיבידנד שהוכרז וטרם שולם
-	182,166	6,177	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, 2025, 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

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

## 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 כמפורט 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 רווח 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 2024	31 בדצמבר 2025	
4,168	7,728	בש"ח
559	39	במטבע חוץ
<b>4,727</b>	<b>7,767</b>	

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

1. זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
36,964	33,075	עובדים ומוסדות בגין שכר
68,514	24,897	זכאים ויתרות זכות אחרים
<b>105,478</b>	<b>57,972</b>	

2. סיכון נזילות המיוחס לחברה

סיכוני נזילות נובעים מניהול ההון החוזר של החברה וכן מהוצאות המימון והחזרי הקרן של מכשירי החוב של החברה. סיכון נזילות הינו הסיכון שהחברה תתקשה לקיים מחויבויות הקשורות להתחייבויות פיננסיות.

מדיניות החברה הינה להבטיח כי המזומן המוחזק יספיק תמיד לכיסוי ההתחייבויות במועד פרעון. על מנת להשיג מטרה זו החברה שואפת להחזיק יתרות מזומנים (או קווי אשראי מתאימים), על מנת לענות על הדרישות החזיות. בנוסף, החברה שואפת להקטין את סיכון הנזילות על ידי קיבוע שיעור עליית המדד, ועל ידי כך את תזרימי המזומנים בגין אג"ח שהנפיקה.

החברה בוחנת תחזיות תזרימי מזומנים על בסיס חודשי כמו גם מידע בדבר יתרות המזומנים וכן השקעות הקבוצה באגרות חוב קונצרניות. בתאריך המאזן, תחזיות אלו מצביעות כי לחברה צפויים מקורות נזילים מספיקים לכיסוי כל מחויבויותיה תחת הנחות סבירות.

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

ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי ש"ח)

סה"כ	מעל 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
311,943	-	-	-	-	311,943	ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים
50,106	-	-	-	-	50,106	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
24,897	-	-	-	-	24,897	זכאים
33,075	-	-	-	-	33,075	עובדים ומוסדות בגין שכר
177,780	106,646	19,225	18,230	17,287	16,392	התחייבות בגין חכירה
308,784	29,087	61,611	66,917	72,572	78,597	התחייבות בגין אג"ח
<b>906,585</b>	<b>135,733</b>	<b>80,836</b>	<b>85,147</b>	<b>89,859</b>	<b>515,010</b>	

ליום 31 בדצמבר, 2024 (באלפי ש"ח)

סה"כ	מעל 4 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
300,000	-	-	-	-	300,000	ניירות ערך מסחריים בלתי סחירים
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
<b>998,434</b>	<b>205,292</b>	<b>83,228</b>	<b>86,321</b>	<b>91,211</b>	<b>532,382</b>	

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						
סה"כ	מיסים בגין חכירה	אופציות לעובדים	הטבות לעובדים	הפרשה לחומס	הפרשה לחופשה	
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2023						
2,988	(694)	2,092	58	310	1,222	
88	-	-	73	-	15	ניידות עובדים
-	-	-	-	-	-	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לקרן הון
2,977	684	2,401	(94)	-	(14)	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח והפסד
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024						
6,053	(10)	4,493	37	310	1,223	
12	-	-	-	-	12	ניידות עובדים
(207)	-	-	(207)	-	-	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לקרן הון
91	2,322	(1,533)	(66)	-	(632)	תנועה בשנת הדוח שנזקפה לרווח והפסד
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025						
5,949	2,312	2,960	(236)	310	603	

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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
14,613	(1,740)	(63,075)	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים
(3,361)	400	14,507	סכום לפני ניכוי מסים על ההכנסה
11,252	(1,340)	(48,568)	הטבת מס
			סכום נטו לאחר מס

\* לחברה שומות סופיות עד וכולל שנת המס 2020.

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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
3,357	3,813	57	מסים שוטפים
(1,586)	(2,977)	(91)	מסים נדחים
(156)	(180)	403	מסים בגין שנים קודמות
<b>1,615</b>	<b>656</b>	<b>369</b>	

ד. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות

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

31 בדצמבר 2024		31 בדצמבר 2025		שם החברה
שיעור ההחזקה		שיעור ההחזקה		
בהון המניות	בהצבעה	בהון המניות	בהצבעה	
100	100	100	100	מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ
100	100	100	100	מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ
100	100	100	100	מערכות תקשוב בחינוך (שחם) בע"מ
100	100	100	100	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 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
159,432	182,104	177,652	הכנסות דמי ניהול
9,356	12,284	26,100	ריבית ששולמה
31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025		יתרות
(826,182)	(1,031,442)		צדדים קשורים, נטו

## ה. התחייבויות תלויות

ראה באור 16 בדוחות הכספיים המאוחדים.



# פרק ד'

פרטים נוספים על התאגיד  
לשנת 2025

## תוכן העניינים

4	תקנה 8 ב' (ט) - הערכת שווי מהותית מאוד שביצעה החברה
	תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכלול לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
6	
6	תקנה 10 ג' - שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שפורטו בתשקיף
6	תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות הבת המהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי
7	תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות בתקופת הדוח
	תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות כלולות המהותיות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי
7	
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 2025

מטריקס אי.טי. בע"מ ("החברה")	<b>שם החברה:</b>
520039413	<b>מס' חברה:</b>
עתיר ידע 3, כפר סבא (תקנה 25א)	<b>כתובת:</b>
nevobr@matrix.co.il (תקנה 25א)	<b>כתובת דוא"ל:</b>
www.matrix.co.il	<b>אתר אינטרנט:</b>
09-9598819 (תקנה 25א)	<b>טלפון:</b>
077-6070016 (תקנה 25א)	<b>פקס:</b>
31.12.2025 (תקנה 9)	<b>תאריך הדו"ח על המצב הכספי :</b>
17.03.2026 (תקנה 7)	<b>תאריך אישור הדו"ח התקופתי:</b>

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

להלן פרטים אודות הערכת שווי מהותית מאוד<sup>1</sup> בהתאם לתקנה 8ב לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), 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, 2025	מועד ביצוע ההערכה
523 מיליון ש"ח	הערך בספרים של היחידה מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
4,086 מיליון 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 ר"ח אביעד כהן.	זיהוי המעריך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
מעריך השווי הינו בלתי תלוי, אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	תלות המעריך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי
שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	מודל הערכה שמעריך השווי פעל על פיו
(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) - 10% (WACC) (שיעור היוון נומינלי); (2) שיעור הצמיחה הפרמננטי - 3%	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות

<sup>1</sup> 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 שירותי התוכנה בארה"ב (יחידה מניבה מזומנים)	זיהוי נושא ההערכה
בחינת ירידת ערך למוניטין המיוחס למגזר שירותי התוכנה בארה"ב	מטרת ההערכה
31 בדצמבר, 2025	מועד ביצוע ההערכה
250 מיליון ש"ח	הערך בספרים של היחידה מניבה מזומנים סמוך לפני ההערכה
959 מיליון 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 המערך ואפיונו, לרבות השכלה, ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
מערך השווי הינו בלתי תלוי, אחריותו של מעריך השווי בגין ביצוע ההערכה הוגבלה לסכום של עד לפי 3 מגובה שכר טרחתו.	תלות המערך במזמין ההערכה, לרבות התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי
שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF)	מודל הערכה שמערך השווי פעל על פיו
(1) מחיר ההון המשוקלל (לאחר מס) – 10.1% (WACC) (שיעור היוון נומינלי);	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות
(2) שיעור הצמיחה הפרמננטי – 3%	

תקנה 10 א' - תמצית דו"חות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025  
ראה סעיף 1.2.3 לדו"ח הדירקטוריון.

### תקנה 10 ג' - שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה שפורטו בתשקיף

התמורה שקיבלה החברה בגין הנפקת אגרות חוב (סדרה ב') עפ"י דו"ח הצעת מדף מיום 14 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-117502), משמשת את החברה למטרות שונות במסגרת פעילותה העסקית של החברה, בהתאם להחלטות הדירקטוריון, כפי שיהיו מעת לעת, ובכלל זה לצורך מימון פעילותה השוטפת של החברה, לרבות מיחזור חוב קיים.

בכוונת החברה להשתמש בתמורה שקיבלה בגין הנפקת אגרות חוב להמרה סדרה 2, לאחר תאריך הדוח, עפ"י דו"ח הצעת מדף מיום 3 בפברואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-012146), לפעילותה העסקית השוטפת, לרבות למחזור חוב, בהתאם להחלטות הנהלת החברה כפי שתתקבלנה מעת לעת.

### תקנה 11 – רשימת השקעות בחברות הבת המהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי<sup>2</sup>

שם החברה <sup>3</sup>	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%	2,093,511
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%	361,213
מטריקס דיפנס בע"מ	מניות רגילות 1 ש"ח ע.ב.	39,100	-	100%	67,620

2 לפרטים בדבר מג'יק תעשיות תכנה בע"מ ("מג'יק"), חברה בת מהותית, אשר העסקה למיזוגה הושלמה לאחר תאריך הדוח, ראו סעיף 20 לפרק א'-תיאור עסקי התאגיד.

3 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 2025 המובאים בחלק ג' לדו"ח ("הדוחות הכספיים").

## תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות כלולות המהותיות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי<sup>4</sup> (באלפי ש"ח)

שם החברה	רווח לפני מס	רווח אחרי מס	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
מטריקס אי.טי. מערכות בע"מ	312,500	219,195	-	26,567	(27,315)
מטריקס אי.טי. אינטגרציה ותשתיות בע"מ	85,263	64,437	-	17,100	18,055
מטריקס דיפנס בע"מ	14,316	11,371	-	22,370	(2,863)

\* הרווח הכולל האחר בתקופת הדוח הינו בסכום לא מהותי.

## תקנה 20 - מסחר בבורסה – ניירות ערך שנרשמו למסחר

לפרטים בדבר הקצאות מניות בהמשך למימושי אופציות ומניות 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.

לפרטים בדבר הנפקת אג"ח להמרה סדרה 2, לאחר תאריך הדוח, ראו ביאור 25א' לדוחות הכספיים. לפרטים בדבר הקצאת מניות, לאחר תאריך הדוח, בהמשך לעסקת המיזוג עם מג'יק ראו ביאור 25ב' לדוחות הכספיים.

## תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה :

1. להלן פרוט התגמולים כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2025 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):

4 לפרטים בדבר מג'יק, חברה בת מהותית, אשר העסקה למיזוגה הושלמה לאחר תאריך הדוח, ראו סעיף 20 לפרק א'-תיאור עסקי התאגיד.

תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה :

שם	תפקיד (*)	שעור החזקה בהון החברה בדילול מלא (באחוזים)	שכר (בש"ח)	מענק (**)	תשלום מבוסס מניות (בש"ח)	סה"כ (בש"ח)
מר מוטי גוטמן <sup>1</sup>	מנכ"ל	0.24	3,902,517	<sup>2</sup> 9,986,600	<sup>3</sup> 4,289,925	18,179,042
מר נבו ברנר <sup>4</sup>	סמנכ"ל כספים	0.04 (***)	1,520,797	<sup>5</sup> 2,765,529	<sup>6</sup> 261,100	4,547,426
מר זיו מנדל <sup>7</sup>	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול	0.04 (***)	1,667,057	<sup>8</sup> 1,201,770	<sup>9</sup> 261,100	3,129,927
מר אבי גולדשטיין <sup>10</sup>	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב	0.05 (***)	1,128,995	<sup>11</sup> 2,710,756	<sup>12</sup> 212,144	4,051,895
מר ירון רז <sup>13</sup>	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול	0.03 (***)	1,276,341	<sup>14</sup> 1,430,950	<sup>15</sup> 212,144	2,919,435

(\*) כולם עובדי החברה בהיקף משרה מלאה.

(\*\*) בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה החלה על רכיב המענק תלוי הביצועים בגין שנת 2025, 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 2025 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 2025 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 מידי של החברה מיום 10 בנובמבר 2022 (אסמכתא: 01-2022-135274).
- 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).
- (2) סכום המענק בגין שנת 2025 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2025. מר גוטמן זכאי למענק בשיעור 3.25% מהרווח הנקי של החברה המיוחס לבעלי זכויות הוניות (בנטרול רווח הון) וכן 5% נוספים מרווחי ההון ככל שיווצרו בחברה (לא נרשם רווח הון בשנת 2025), ע"פ דוחותיה הכספיים של החברה.
- (3) סכום ההוצאה כפי שנרשם בדוחות הכספיים ל- 2025 (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה השנתית ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 5,476,500 ש"ח). ביום 1 בפברואר 2023 הקצתה החברה למר גוטמן ללא תמורה 375,000 מניה חסומות (RS) של החברה, ללא תוספת מימוש (ראה גם דיווחים מיידים כמפורט בס"ק 1 בנוגע להסכם המנכ"ל). לפרטים נוספים אודות המניות החסומות ראו דיווח מידי של החברה מיום 2 בפברואר 2023 (אסמכתא: 01-2023-01137499). המניות החסומות הוקצו במסגרת הצעה פרטית מהותית כחלק מהתקשרות בהסכם העסקה עם מר גוטמן כמפורט בדיווחים המיידים 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: 01-2023-0113749).

#### נבו ברנר

- (4) 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.
- (5) סכום המענק בגין שנת 2025 כפי שהוכר בדוחות הכספיים לשנת 2025. מר ברנר זכאי למענק בשיעור של 0.9% מהרווח הנקי של החברה המיוחס לבעלי זכויות הוניות (בנטרול רווח הון), ע"פ דוחותיה הכספיים של החברה.
- (6) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2025. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 447,500 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר ברנר ב-40,000 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 01-2023-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור ב'18 לדוחות הכספיים.

#### זיו מנדל

- (7) 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.
- (8) סכום המענק בגין שנת 2025 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2025. 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 שאושרה ביום 3 באפריל 2022, בתוקף לשלוש שנים מיום אישורה בהתאם לדין החל ("מדיניות התגמול").
- (9) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2025. (אינו לינארי) ע"פ כללי החשבונאות המקובלים (סכום ההוצאה ע"פ פריסה לינארית עומד על כ- 447,500 ש"ח). נכון למועד הדו"ח, מחזיק מר מנדל ב-40,000 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מידי 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 2025. 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 2025. (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-48,750 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

## ירון רז

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

14) סכום המענק בגין שנת 2025 כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2025. מר רז זכאי בגין כל שנה למענק נוסחתי הנגזר מעמידה ביעדי רווח תפעולי של היחידות העסקיות (חטיבות וחברות בנות) שבניהולו, לרבות בגין ביצועי יתר של היחידות העסקיות כאמור, והכל בהתאם להוראות מדיניות התגמול.

15) שווי תשלום מבוסס מניות כפי שהוכר בדו"חות הכספיים לשנת 2025 (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 רז ב-32,500 אופציות שהוענקו לו ביום 12 במרץ 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 13 במרץ 2023 (אסמכתא: 2023-01-032538). לפרטים בדבר השווי ההוגן של האופציות, ראו ביאור 18ב' לדוחות הכספיים.

2. פרוט התגמולים שניתנו בשנת 2025 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 כבעל 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.

לאחר יום 31 בדצמבר 2025 ועד למועד הגשת הדוח, לא ניתנו תגמולים לאיזה מנושאי המשרה הבכירה כאמור בסעיף 1 לעיל בקשר עם כהונתם והעסקתם בשנת 2025, ואשר לא הוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2025.

## תקנה 21 א' – השליטה בתאגיד

למועד הדוח, בעלת השליטה בתאגיד היא פורמולה מערכות (1985) בע"מ ("פורמולה") (המחזיקה בכ-48.10% 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 22 בפברואר, 2026) הנם כדלקמן:

בעלת העניין	אחוז הצבעה
Asseco (ראו לעיל)	25.82%
גיא ברנשטיין	11.73%
הראל-מוסדיים	7.48%
מנורה קופת גמל	7.04%
הפניקס חברה לביטוח	7.12%
ילין לפידות בית השקעות	6.49%
כלל ביטוח	5.38%

על-פי מידע שהתקבל מ-Asseco ומידע פומבי<sup>5</sup>, לתאריך הדוח, אין ב-Asseco בעל מניות המוגדר כבעל שליטה; ובעלי העניין ב-Asseco הינם<sup>6</sup>:

אחוז הצבעה	בעלת העניין
23.14%	TSS Europe B.V.
10.96%	Adam Góral Fundacja Rodzinna
9.99%	Alianz OFE
9.12%	Nationale-Nederlanden Otarty Fundusz Emerytalny

כמו כן, מחזיקה ב-3% מ-Asseco 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 23 לדו"חות הכספיים. כל העסקאות המפורטות בביאור האמור הן "עסקאות זניחות" או עסקאות שאינן "עסקאות חריגות" כמפורט בביאור 23 כאמור.

<sup>5</sup> [/https://inwestor.asseco.com/en/about-asseco/shareholders](https://inwestor.asseco.com/en/about-asseco/shareholders)

<sup>6</sup> 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 מידי שפרסמה החברה ביום 7 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-003084).

(ד') החברה מחזיקה ב- 653,860 ע.ג. של החברה שהינן מניות רדומות.

#### **תקנה 24א - הון רשום הון מונפק וניירות ערך המירים נכון למועד הדו"ח**

לפירוט ההון הרשום, ההון המונפק וניירות ערך המירים ראה ביאור 17 וביאור 25א' לדוחות הכספיים.

#### **תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות**

לפירוט מרשם בעלי המניות של החברה ראה דו"ח מידי שפרסמה החברה ביום 24 בפברואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-017191).

## 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 בלתי תלוי	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 במאי, 2024	21 בדצמבר 2021	23 בפברואר 2004

השכלה	גיא ברנשטיין (יו"ר)	טל ברנח	לימור בר און	פנחס גרינפלד	אליעזר אורן
השכלה	הואה 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 LP Disruptive AI SPV II LP 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

אליעזר אורן	פנחס גרינפלד	לימור בר און	טל ברנח	גיא ברנשטיין (יו"ר)	
דירקטור בחברה ובחברות בנות ונכדות של החברה	אינו משמש כדירקטור בתאגידים אחרים	אינה משמשת כדירקטורית בתאגידים אחרים	ספיד אפ בע"מ, דסרפטיב טכנולוגיות בע"מ, אנודות בע"מ, דיפ איט בע"מ, טיילור ברנדס בע"מ, קוסייקלס בע"מ, ביימר אימג'ינג בע"מ, דיסרפטיב 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	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.	פירוט התאגידים בהם הוא משמש כדירקטור
לא	לא	לא	לא	לא	בן/בת משפחה של בעל עניין
כן	לא	לא	כן	כן	דירקטור/ית שהחברה רואה אותו/תה כבעל/ת מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי

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 – אוני' עברית	מנכ"ל החברה
נבו ברנר	033741182	01.05.1977	סמנכ"ל כספים	יוני 2022	לא	בוגר, כלכלה וחשבונאות – האוני' העברית ירושלים. מוסמך, מנהל עסקים – האוני' 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 – אוני' בר-אילן	סמנכ"ל טכנולוגיות של החברה (CTO). בעלת מיומנות והבנה של הקמת פתרונות מונחי אבטחת מידע וסייבר.
יפעת גבעול	029714474	01.08.1973	מנהלת המחלקה המשפטית ומזכירת החברה	מנהלת המחלקה המשפטית ממאי 2012, מזכירת החברה מינואר 2008	לא	תואר במשפטים (LL.B) ותואר במנהל עסקים (B.A) – אוניברסיטת רייכמן	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	התעסקות 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, פינטק ודיגיטל וחברות בנות נוספות.	נובמבר 2002	לא	תואר ראשון במדעי המדינה ומדעי המחשב - אוניברסיטת בר אילן	מנהל חטיבות וחברות בנות בחברה. דירקטור בחברות בקבוצת מטריקס. בעל ידע ונסיון בתחום מערכות מידע.
אבי גולדשטיין	024123358	06.05.1969	מנהל חטיבת תשתיות ענן ומחשוב	2002	לא	תיכונת	מנהל חטיבת תשתיות ואינטגרציה. מנהל משותף – חטיבת תשתיות ואינטגרציה.
ירון רז	033365156	19.02.1977	סמנכ"ל בכיר ומנהל אשכול הכולל את חטיבת מוצרי תוכנה, מטריקס דיפנס (חטיבת הבטחון), 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	059295253	26.02.1965	יו"ר מטריקס דיפנס	פברואר 2020	לא	בוגר בפיסיקה ומוסמך בהנדסת חומרים - הטכניון	שותף מנהל של קרן ההון סיכון אלמנטס. ראש מפקדת השבויים והנעדרים (במיל"). מנכ"ל קנדוק בע"מ. סמנכ"ל אסטרטגיה ויו"ר מטריקס דיפנס. בעל נסיון בתחום אבטחת מידע וסייבר.

שם	תעודת זהות	תאריך לידה	תפקיד	תאריך תחילת כהונה	בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכיר אחר או של בעל עניין	השכלה	התעסקותו בחמש השנים האחרונות
ליאת טננהולץ	039821384	22.04.1984	סמנכ"ל מיזוגים ורכישות. דירקטורית בחברות הבנות והנכדות של החברה	ינואר 2021	לא	תואר ראשון במשפטים – אוני' תל אביב.	דירקטורית בציים. מנהלת פיתוח עסקי במטריקס, דח"צית בנאוויטס בקסקין מימון. בעלת נסיון בתחום אבטחת מידע וסייבר
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 גבריץ	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 פנים וביקורת אבטחת מידע.

**נושאי משרה שתקופת כהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדו"ח :**

שם	תעודת זהות	תאריך תחילת כהונה	תאריך סיום כהונה
אסף גבעתי <sup>7</sup>	028054914	נובמבר, 2022	מאי, 2025
אמיר שרי <sup>7</sup>	029672227	ינואר, 2021	מרץ, 2025

<sup>7</sup> שינוי תפקיד

## 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

ביום 10 בדצמבר 2025, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את הגדלת הון המניות הרשום של החברה כך שיעמוד על 200,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת, ולתקן בהתאם את תקנון החברה. לפרטים נוספים ראה דיווחים מידיים מיום 3 בנובמבר, 2025 (אסמכתא: 2025-01-083233) ומיום 10 בדצמבר, 2025 (אסמכתא: 2025-01-098506).

## 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 הדירקטוריון החברה בדבר חלוקת דיבידנד במזומן, ראה ביאור 17 ו' לדוחות הכספיים.

2. לפרטים בדבר ההחלטה על שינוי ההון הרשום של החברה ועל שינוי התקנון, ראו תקנה 28 לעיל.

3. ביום 10 בדצמבר, 2025 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות את התקשרות החברה בהסכם מיזוג מיום 3 בספטמבר, 2025, בין החברה, מג'יק תעשיות תכנה בע"מ ("מג'יק") וחברת היעד, לפיו בכפוף להתקיימות התנאים המתלים הכלולים בהסכם המיזוג, במועד השלמת העסקה, יבוצע מיזוג משולש הופכי בהתאם להוראות סעיפים 314 עד 327 לחוק החברות, במסגרתו חברת היעד תתמזג עם ולתוך מג'יק, חברת היעד תתחסל ומג'יק תהפוך לחברה פרטית בבעלותה המלאה של החברה, בתמורה להקצאת המניות המוקצות (כהגדרתן בדוח זימון האסיפה) על ידי החברה לבעלי מניות מג'יק, ובכלל זאת לאשר את כל הפעולות וההתקשרויות בקשר עם ביצוע עסקת המיזוג כאמור, והכל בהתאם ובכפוף לתנאים המפורטים בדוח זימון האסיפה ובהסכם המיזוג. לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים מיום 3 בנובמבר, 2025 (אסמכתא: 2025-01-083233) ומיום 10 בדצמבר, 2025 (אסמכתא: 2025-01-098506). ביום 24 בפברואר 2026, לאחר מועד הדוח, הושלמה העסקה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי (אסמכתא: 2026-01-017311).

## תקנה 29 א' - החלטות החברה

1. לפרטים בדבר עסקת המיזוג גם מג'יק (עסקה בין החברה לבין בעלת השליטה בה) ראו תקנה 29 ס"ק (3) לעיל.

2. פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה, שבתוקף לתאריך הדוח

ביום 29 בספטמבר, 2025 אישרה ועדת התגמול של החברה, כי חידוש ההתקשרות לביטוח אחריותם של דירקטורים ונושאי משרה בחברה (לרבות המנכ"ל) ובחברות הבנות והמוחזקות של החברה כפי שיהיו מעת לעת, לרבות פוליסת SIDE A DIC D&O, החל מיום 1 באוקטובר 2025, עומד בקריטריונים שנקבעו באספה הכללית של החברה מדצמבר 2024 (לפרטים נוספים על האסיפה הכללית ראה דיווח מיידי מיום 23.12.2024 (אסמכתא: 2024-01-626578). הכיסוי הביטוחי הינו בגבולות אחריות של 35 מיליון דולר למקרה ולתקופה, והכיסוי במסגרת פוליסות SIDE A DIC D&O הינו בגבולות אחריות של 10 מיליון דולר. במסגרת הפוליסה, מבוטחים כל נושאי המשרה בחברה ובחברות הבנות והמוחזקות, לרבות דירקטורים, בתנאים זהים, בעבר או בהווה. איש מנושאי המשרה בחברה אינו בעל שליטה בה.

כן הוענקו לנושאי המשרה בחברה מכתבי התחייבות לשיפוי.

תאריך: 12.03.2026

מטריקס אי.טי. בע"מ

---

מוטי גוטמן  
מנכ"ל

---

גיא ברנשטיין  
יו"ר הדירקטוריון

## שאלון ממשל תאגידי<sup>8</sup>

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
	✓	<p>1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר.</p> <p>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):</p> <p>דירקטור א': טל ברנח דירקטור ב': לימור בר און</p> <p>מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2</p>
_____	✓	<p>2. שיעור<sup>9</sup> הדירקטורים הבלתי תלויים<sup>10</sup> המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 3 (אשר הינם שני הדירקטורים החיצוניים שנזכרו לעיל בסעיף 1 ופנחס גרינפלד, דירקטור בלתי תלוי). שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון<sup>11</sup> התאגיד<sup>12</sup>: ככל שאין בחברה בעל שליטה – רוב; ככל שיש בחברה בעל שליטה - שליש.</p>

<sup>8</sup> פורסם במסגרת הצעות חקיקה לשיפור הדוחות ביום 16.3.2014.

<sup>9</sup> בשאלון זה, "שיעור" - מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

<sup>10</sup> לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

<sup>11</sup> לענין שאלה זו - "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמא בתאגיד בנקאי - הוראות המפקח על הבנקים).

<sup>12</sup> 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 <sup>13</sup> 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 [ ] 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: _____.

<sup>13</sup> 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 "ככפיפות" לעניין שאלה זו.

לא נכון	נכון	עצמאות הדירקטוריון
✓		<p>6. בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח.</p> <p>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) – יצינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור:</p> <p>זהות: אסף ברנשטיין (*).</p> <p>תפקיד בתאגיד (ככל וקיים): אין</p> <p>פירוט הזיקה לבעל השליטה (אם מי שנכח אינו בעל השליטה עצמו): CFO של פורמולה מערכות (1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה.</p> <p>האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו: <input type="checkbox"/> כן <input checked="" type="checkbox"/> לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).</p> <p>שיעור נוכחותו<sup>14</sup> בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח לשם הצגת נושא מסוים על ידו: 50%, נוכחות אחרת: _____</p> <p>זהות: מאיה סולומון (*).</p> <p>תפקיד בתאגיד (ככל וקיים): אין</p> <p>פירוט הזיקה לבעל השליטה (אם מי שנכח אינו בעל השליטה עצמו):</p> <p>COO של פורמולה מערכות (1985) בע"מ, בעלת השליטה בחברה.</p> <p>האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו: <input type="checkbox"/> כן <input checked="" type="checkbox"/> לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).</p> <p>שיעור נוכחותו<sup>14</sup> בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח לשם הצגת נושא מסוים על ידו: 40% נוכחות אחרת: _____</p> <p><input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).</p>

<sup>14</sup> 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) <sup>15</sup> . אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יציין –
		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" - יציין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: <input checked="" type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> 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" - יציין המספר המזערי שנקבע: 2.
		ב. מספר הדירקטורים שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית <sup>16</sup> : 3. בעלי כשירות מקצועית <sup>17</sup> : 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.

<sup>15</sup> חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

<sup>16</sup> לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.

<sup>17</sup> ראה הערת שוליים 9.

לא נכון	נכון	כשירות וכישורי הדירקטורים
	✓	<p>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: ____.</p> <p>ב. מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה:  גברים: 4, נשים: 1.</p>
		<p>11. א. מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח:  רבעון ראשון (שנת 2025): 3  רבעון שני: 3  רבעון שלישי: 1  רבעון רביעי: 3</p>

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 <sup>18</sup> 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	82%	
	אליעזר אורן	100%	
	טל ברנח	100%	100%
	לימור בר און	100%	100%
	פנחס גרינפלד	100%	100%

<sup>18</sup> ראה הערת שוליים 2.

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 <sup>19</sup> . <input checked="" type="checkbox"/> 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 <sup>20</sup> : <input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)
	✓	17. בעל שליטה או קרובו אינו מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).

<sup>19</sup> בחברת איגרות חוב – אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.  
<sup>20</sup> 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. <input type="checkbox"/> 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. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).
	✓	19. מי שאינו רשאי להיות חבר בוועדת ביקורת, ובכלל זה בעל שליטה או קרובו, 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 קרובו).
	✓	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 2025): 4 דוח רבעון שני: 4 דוח רבעון שלישי: 2 דוח שנתי: 1
		ג. מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2025): 7 דוח רבעון שני: 7 דוח רבעון שלישי: 6 דוח שנתי: 4
	✓	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 הוועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הוועדה) 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 הוועדה 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 למינוים.
	✓	ז. המניין החוקי לדיון ולקבלת החלטות בועדה 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). <input type="checkbox"/> 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. <input type="checkbox"/> 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. <input type="checkbox"/> 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 4.4 לדו"ח הדירקטוריון .	✓	
35. היקף העסקת המבקר הפנימי בתאגיד בשנת הדיווח (בשעות) <sup>21</sup> : ראה סעיף 4.4 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.	✓	

<sup>21</sup> כולל שעות עבודה שהושקעו בתאגידים מוחזקים ובביקורת מחוץ לישראל, לפי העניין.

לא נכון	נכון	עסקאות עם בעלי עניין
	✓	<p>37. בעל השליטה או קרובו (לרבות חברה שבשליטתו) אינו מועסק על-ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל השליטה או קרובו מועסק על ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול) יצוין – מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול): _____.</p> <p>- האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדין:</p> <p><input type="checkbox"/> כן</p> <p><input type="checkbox"/> לא</p> <p>(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</p> <p><input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.</p>
✓		<p>38. למיטב ידיעת התאגיד, לבעל השליטה אין עסקים נוספים בתחום פעילותו של התאגיד (בתחום אחד או יותר). אם תשובתכם הינה "לא נכון" – יצוין האם נקבע הסדר לתיחום פעילויות בין התאגיד ובעל השליטה בו:</p> <p><input type="checkbox"/> כן</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> לא</p> <p>(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</p> <p><input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).</p>

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: 12.03.2026



# פרק ה'

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה  
הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי  
לפי תקנה 9ב' (א) לשנת 2025

## תוכן העניינים

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

מצורף בזאת דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"):

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של חברת מטריקס אי.טי. בע"מ (להלן: "החברה"), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בחברה.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. מוטי גוטמן, מנכ"ל
2. נבו ברנר, סמנכ"ל כספים
3. גלי קטן, חשבת

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בחברה, אשר תוכננו בידי המנכ"ל ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים בפיקוח דירקטוריון החברה, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהחברה נדרשת לגלות בדוחות שהיא מפרסמת על פי הוראות הדין נאסף, מעובד מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקורות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהחברה נדרשת לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת החברה, לרבות למנכ"ל ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בחברה והאפקטיביות שלה. הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: מיפוי וזיהוי החשבונות והתהליכים העסקיים אשר החברה רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי. בחינת בקורות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקורות. רכיבי הבקרה הפנימית כללו בקורות על תהליכי סגירת תקופת חשבונאית, עריכה והכנת הדוחות הכספיים והגלויים, 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 2025 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 2025 (להלן "הדוחות"). לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.

לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.

גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון, לוועדת הביקורת ולוועדה לבחינת דו"חות כספיים בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי : את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, וכן-

כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי.  
אני, לבד או יחד עם אחרים בחברה :

קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לחברה, לרבות חברות מאוחדות שלה כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בחברה ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות, וכן-

קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים.

הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

---

מוטי גוטמן, מנכ"ל

---

12 במרץ, 2026

(ב) הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(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 2025 (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 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, 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 בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות 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. מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון וההנהלה ומשולבות בדוח זה. אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

---

נבו ברנר, סמנכ"ל כספים

---

12 במרץ, 2026